

TODAY



***SCHOONHEIDS-
PRODUCTEN
VOOR UW
HUIDTYPE***

**GIDS VAN
EEN EXPERT
OM UW
FITNESS-
DOELEN TE
BEHALEN**

***HOE U
DE BESTE
VERSIE VAN
UZELF KUNT
WORDEN
IN 2016***





Welkom in 2016!

We kijken vooruit naar wederom een bruisend jaar, maar laten we er ook eens een moment bij stilstaan en vieren wat voor schitterende dingen we samen in 2015 hebben bereikt.

Het was het jaar dat we een samenwerking zijn aangegaan met voetbalicoon Cristiano Ronaldo om een gloednieuw product te ontwikkelen en te lanceren; CR7 Drive. Duizenden van u hebben het al omarmd en we kijken ernaar uit om het in 2016 naar nog meer markten te brengen.

Onze geweldige gemeenschap is ook steeds sterker geworden. We hebben meer dan 30.000 Members welkom geheten bij de vijf EMEA Extravaganza's in Minsk, Krasnojarsk, Barcelona, Ulaanbaatar en Kaapstad en we kunnen niet wachten tot we de evenementen in Praag en Cancun dit jaar nóg mooier gaan maken!

Ik ben er trots op dat we veelbelovende leiders hebben erkend bij de New Millionaire Team Experiences, en daarnaast enkele van onze best presterende leiders op het Future President's Team Retreat in Genève. Hun succes is een inspiratie voor ons allemaal.

Hoe kunnen we dit jaar nog opmerkelijker maken? Laten we onze passie om beter te leven delen en elkaar helpen. Dit heeft Herbalife tenslotte tot het bedrijf gemaakt dat het vandaag de dag is en dat is wat ons drijft om nog meer te bereiken. Ik ben ervan overtuigd dat we door deze passie te delen, dit jaar tot ons meest succesvolle jaar tot op heden te kunnen maken!

Edi Hienrich

Senior Vice President & Managing Director,
Europa, Midden-Oosten & Afrika

Bestel Tips...

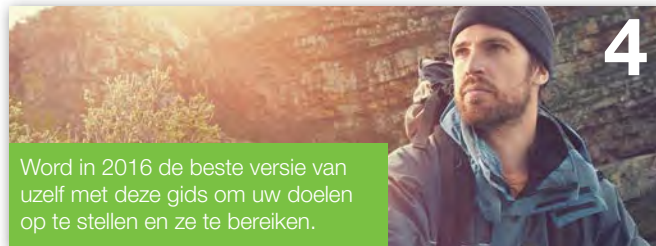
Hier zijn een aantal handige tips voor het efficiënt plaatsen van uw order:

- Houd uw Herbalife ID-nummer gereed.
- Geef aan voor welke maand de order is (in het geval van een duale maand).
- Houd uw Sponsor's en uw Supervisor's ID-nummers bij de hand.
- Geef aan wat uw korting voor de order is.

- Schrijf de bestelnummers en hoeveelheden op voordat u uw bestelling plaatst.
- Noem de manier van afleveren en het afleveradres (inclusief postcode).
- Vermeld ook het telefoonnummer van het afleveradres.
- Houd uw creditcardgegevens gereed (als u op deze manier betaalt).
- Houd pen en papier in de aanslag om uw ordernummer en andere relevante gegevens te noteren.

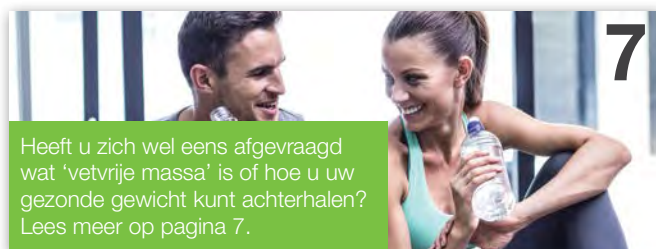
Inhoud

HOE FIT ZOU U WILLEN ZIJN?



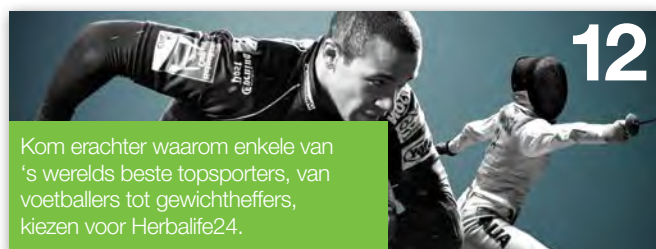
Word in 2016 de beste versie van uzelf met deze gids om uw doelen op te stellen en ze te bereiken.

UW VRAGEN BEANTWOORD



Heeft u zich wel eens afgevraagd wat 'vetvrije massa' is of hoe u uw gezonde gewicht kunt achterhalen? Lees meer op pagina 7.

TOPSPORTERS HOUDEN VAN HERBALIFE24



Kom erachter waarom enkele van 's werelds beste topsporters, van voetballers tot gewichtheffers, kiezen voor Herbalife24.

DE JUISTE PRODUCTEN VOOR UW HUIDTYPE



Een schoonheidsexpert onthult haar beste tips voor het zorgdragen voor uw huid, of die nu vet, droog of een combinatie van beide is.

VOLDOET UW WEBSITE AAN DE REGELS?



Zorg er met dit artikel dat alle Members gelezen moeten hebben voor dat uw website en andere materialen niet in strijd zijn met de regelgeving...



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



Brief

van de Voorzitter
en Chief Executive Officer

Beste Team Herbalife,

2016 is aangebroken en we zijn ervan overtuigd dat het een zeer bijzonder jaar gaat worden voor Herbalife. Dankzij het harde werken en de toewijding van Onafhankelijk Herbalife Members zoals u, zien we positieve veranderingen door het hele bedrijf heen. Uw businesses worden op een duurzame manier gevoerd en zijn gebouwd op een basis van steeds weer terugkomende klanten, en ons merk Herbalife Voeding en het imago ervan zijn sterker dan ooit tevoren.

De start van het nieuwe jaar is een tijd van verwachtingen. Het meest enerverende daarvan – datgene dat dit alles ondersteunt – zijn de energie en de opwindende onder onze Members, op alle niveaus. In maart vierten we op de Herbalife Honors in Cancun, Mexico dat we al 36 jaar de levens van mensen veranderen.

Als onderdeel van ons Build It Better initiatief, zijn de werkzaamheden aan onze nieuwste Herbalife Innovation and Manufacturing (H.I.M.) faciliteit in Nanjing, China, in volle gang. Tegen het eind van 2016 verwachten we zelf ongeveer 65% van de producten van onze Innerlijke Voedingsproducten te produceren in onze H.I.M. faciliteiten in de Verenigde Staten en China.

Door met Herbalife te werken, houdt u de visie van Mark Hughes (1956-2000) in leven, in het bijzonder door uw toewijding aan het Herbalife Family Foundation's Casa Herbalife Programma. Door uw gulle steun levert het Casa Herbalife Programma iedere dag goede voeding aan meer dan 100.000 kinderen over de hele wereld, op meer dan 130 locaties.

We bevinden ons in een opwaartse trend... Laten we dit momentum gebruiken en samen eraan werken 2016 tot een geweldig jaar te maken.

Bedankt voor alles dat u doet,


MICHAEL O. JOHNSON



Bekijk het virtuele
Today Magazine op:
Herbalifetoday.com/be/nl

Commentaar, vragen of suggesties?
E-mail Today Magazine EMEA:
Todaymagazine@Herbalife.com

U kunt op de volgende manieren bestellen:

Telefonische bestellingen: 0800 58 026

Faxbestellingen: 0031 30 24 80 102

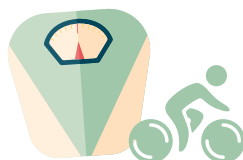
Bestellingen via internet:
www.myherbalife.com

VRAAG UZELF AF:

HOE FIT ZOU U WILLEN ZIJN?

We willen er allemaal fit uitzien en ons gezond voelen, maar het is voor iedereen verschillend wat ervoor nodig is om dat te bereiken. De beste versie van uzelf worden is de toegang tot een verbeterd zelfvertrouwen en betere gezondheid, en het begint allemaal bij het opstellen van uw doelen...

WILT U GEWICHT VERLIEZEN?



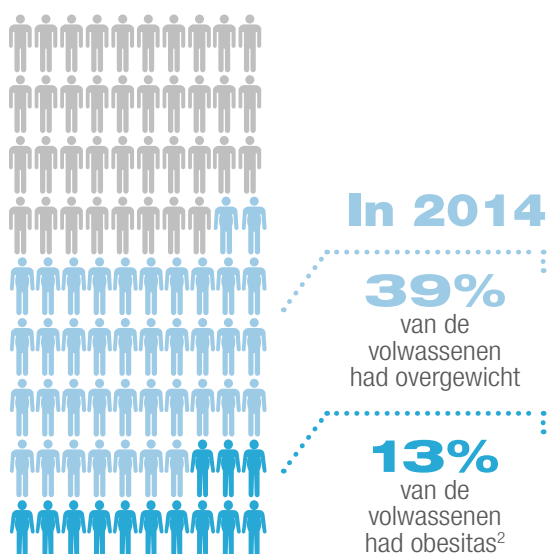
Wilt u uw gezondheid verbeteren en u goed voelen? Of misschien wilt u er wel iets beter uitzien op uw vakantiefoto's? Het bereiken van een goed gewicht kan uw leven totaal veranderen, en hoewel het wel wat wilskracht vereist, betekent dat niet dat u uzelf de smaken waar u zo van houdt hoeft te onthouden.

Duizenden mensen van over de hele wereld hebben hun gewichtsverliesdoelen behaald met hulp van Herbalife Formula 1. Door evenwichtige voeding te combineren met regelmatige lichaamsbeweging, kunt u ook de beste versie van uzelf worden. U wordt hierbij ondersteund door uw persoonlijke welzijnscoach – uw Herbalife Member.

ZOU U KUNNEN PROFITEREN VAN EEN GEZONDERE LEVENSTIJL?

Misschien heeft u wel een stabiel gewicht, maar dat betekent nog niet dat u niet op moet letten met wat u eet en hoe actief u bent. Uw dagelijkse voeding en activiteiten kunnen een grote impact hebben op uw gezondheid, lichaamssamenstelling, uitstraling en algeheel welzijn.

Goed eten en regelmatig bewegen is gemakkelijker gezegd dan gedaan. De producten van Herbalife smaken niet alleen zo heerlijk als dat ze eruit zien, ze helpen u ook de voedingsstoffen binnen te krijgen die uw lichaam nodig heeft om op zijn best te presteren. Met de hulp van uw persoonlijke welzijnscoach zult u bij iedere stap ondersteund worden; het vinden van de juiste producten, voeding en een fitnessplan en uw introductie bij een gemeenschap van gelijkgestemde mensen.



¹ Resultaten gebaseerd op het 2014 Herbalife Klantonderzoek, gedaan in 15 landen met 15.000 reacties.

² Wereldgezondheidsorganisatie: Obesitas en overgewicht factsheet No.311, geüpdatet januari 2015.

³ Bron: Studie uitgevoerd door RSI onder 250 klanten in Spanje, 2015. Herbalife producten zijn bedoeld voor gebruik als onderdeel van een uitgebalanceerd, caloriebeperkt dieet en in combinatie met een evenwichtige, actieve levensstijl.

ZOU U EEN SLANKER, STRAKKER LICHAAM WILLEN HEBBEN?

Als u uw zinnen heeft gezet op een slankere en strakkere lichaamsbouw, dan is het tijd om u te richten op het verminderen van uw lichaamsvetpercentage en het opbouwen van spiermassa. Maar wist u dat goede voeding hierbij een belangrijke rol speelt? Bij Herbalife zijn we ervan overtuigd dat de verhouding van 80% voeding en 20% lichaamsbeweging u helpt uw doelen te behalen.

Topsporters en -teams van over de hele wereld gebruiken Herbalife voeding om hen te helpen op hun best te presteren – en deze voeding is ook voor u beschikbaar! Uw persoonlijke welzijnscoach helpt u het meeste uit uw workout te halen en uw doelen op een evenwichtige manier te behalen en zal u door de wirwar van sportvoeding heen loodsen om er zo voor te zorgen dat uw lichaam van de juiste brandstof voorzien is, zowel voor, tijdens als na de inspanning.



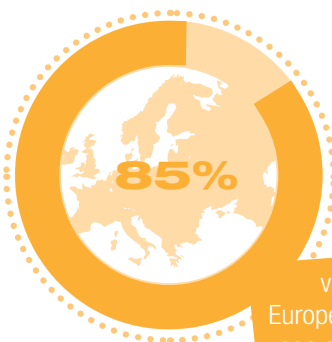
72% van de Europese volwassenen geeft toe dat ze niet dagelijkse hun **'5 porties per dag'** aan groenten en fruit binnenkrijgen¹.

7/10

mensen zegt gek te zijn op
Formula 1, omdat het rijk,
romig EN weldadig is!³



Slechts **1/4** volwassenen zegt over voedingswaarden na te denken bij het eten¹.



van de Europeanen zegt een gezondere levensstijl te willen hebben¹.

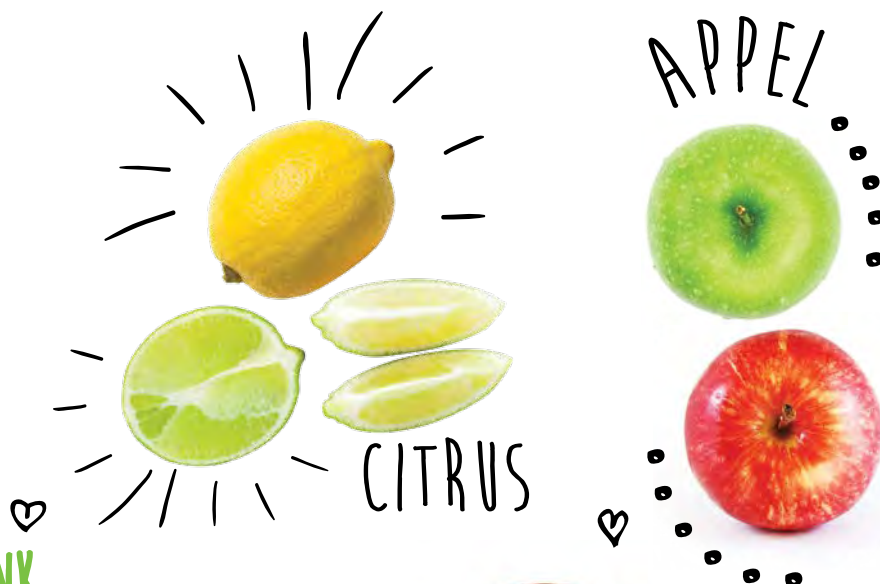


7 van de 10

mensen zegt dat Herbalife activiteiten hen geholpen hebben realistischere doelen te stellen!³

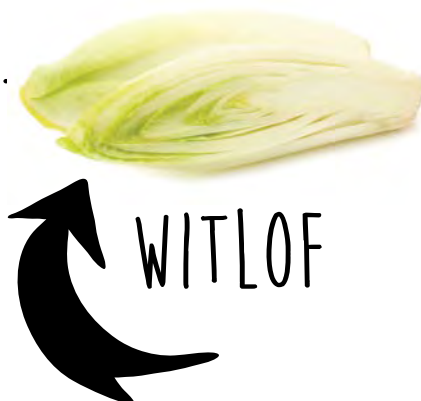
MEER VEZELS VOOR EEN FITTER LICHAAM

VEZELS UIT 6 BRONNEN



HAVER APPELVEZEL DRANK

- Begin uw dag met Haver Appelvezel Drink
- Een heerlijke manier om de regelmaat van uw maagdarmkanaal te ondersteunen*
- 5 g vezels per portie
- 6 bronnen van vezels
- Bevat zowel oplosbare als onoplosbare vezels
- 15 kcal per portie



* Havergraanvezels dragen bij aan een verhoging van de fecale bulk.

HET STELLEN VAN DOELEN: UW VRAGEN BEANTWOORD...



*Susan Bowerman,
MS, RD, Directeur,
Voedingstraining,
Herbalife.*

Hoe kan ik mijn 'gezond gewicht' achterhalen?

Susan zegt: "Het lijkt een eenvoudige vraag: hoeveel zou ik moeten wegen? U kunt daarvoor kijken op een standaard lengte/gewicht-kaart, een schatting maken van uw bouw en zo een goede indicatie krijgen van uw ideale 'gezonde' gewicht. Of u kunt een calculator voor de Body Mass Index (BMI) gebruiken, zoals die bijvoorbeeld op Herbalife.com staat. Deze categoriseert u op basis van lengte en gewicht of u momenteel ondergewicht heeft, een normaal gewicht, overgewicht of obesitas. Deze hulpmiddelen zijn nuttig, maar lengte/gewicht-kaarten en BMI-calculators houden geen rekening met lichaamsvet of spiermassa. Daarom zou het bepalen van uw ideale gewicht gebaseerd moeten zijn op een lichaamssamenstellingsanalyse van hoeveel vet en vetvrije massa u heeft."



Wat is de beste soort workout?

Samantha zegt: "De beste workout is er één waar u plezier in heeft en waar u iedere dag naar uitkijkt. Vertrouwen is de sleutel tot goede resultaten, dus kies, als dat mogelijk is, een activiteit waar u goed in bent. Als u altijd al van dansen heeft gehouden, kunt u bijvoorbeeld danslessen nemen met een vriend. Als u al enkele jaren, of misschien nog wel langer, niet actief bent geweest, denk dan aan activiteiten die u vroeger als tiener graag deed en zoek een team of klas waar u die hobby weer kunt gaan uitoefenen. De volgende vraag die u uzelf kunt stellen: 'Wat zijn uw doelen?' Om een wedstrijd van 5k te voltooien, moet u meer hardloophandigheden ondernemen, terwijl diegenen die in spiermassa willen aankomen meer weerstandstraining moeten doen. Het hebben van een specifiek doel om naartoe te werken is belangrijk voor zowel het succes op korte termijn als dat op lange termijn. Wees realistisch over hoeveel tijd u vrij kunt maken en plan om te trainen op een bepaald moment van de dag. Ons lichaam reageert het beste op het creëren van een goede gewoonte. Geef iedere nieuwe activiteit ten slotte een eerlijke kans voordat u besluit dat u ermee doorgaat of er meteen mee stopt!"



*Samantha Clayton, AFAA,
ISSA; Directeur,
Wereldwijde
Fitnesseducatie,
Herbalife.*



*Susan Bowerman,
MS, RD, Directeur,
Voedingstraining,
Herbalife.*

Wat is 'vetvrije massa'?

Susan zegt: "Uw lichaamssamenstelling omvat de vetmassa van uw lichaam en de vetvrije massa. Dat laatste is simpelweg alles in uw lichaam dat geen vet is, zoals botten, organen, spieren, banden, pezen en vloeistoffen. Vetvrije massa en vetmassa zijn opgebouwd uit verschillende soorten cellen en weefsels – daarom (in tegenstelling tot wat veel mensen denken) kunnen spieren niet 'omgezet worden in vet'. Dat lijkt misschien zo als u stopt met trainen, want zonder weerstandstraining om uw spieren te behouden, kunnen spieren kleiner worden en daardoor is het vet aan de oppervlakte duidelijker te zien."

Hoeveel inspanning is voldoende?

Samantha zegt: "Ik ben er sterk van overtuigd dat er geen 'one-size-fits-all' is als het gaat om fitness. We hebben allemaal een uniek lichaamstype en andere behoeften en doelen. Dat is allemaal bepalend voor hoeveel inspanning we nodig hebben. Voor gewichtsverlies en de algemene gezondheid, wordt het aanbevolen om 150 minuten per week gemiddelde tot intensieve lichaamsbeweging te hebben (ongeveer 30 minuten, vijf keer per week). Ik denk dat 30 minuten per dag voor veel mensen goed te doen moet zijn. Probeer inspanningen met lage, gemiddelde en hoge intensiteit af te wisselen, alsmede kracht- en gewichtstraining."



*Samantha Clayton, AFAA,
ISSA; Directeur,
Wereldwijde
Fitnesseducatie,
Herbalife.*



**ONTDEK DE BESTE
VERSIE VAN UZELF**

HET BEGINT HIER

**De Herbalife healthy active
lifestyle filosofie**

Bereik uw persoonlijk beste met een evenwichtig, uitgebalanceerd voedings- en trainingsschema, ontwikkeld om u te helpen uw lichaamssamenstelling te optimaliseren.

1 Wees voedingsbewust

Net zoals een auto het beste rijdt op goede brandstof, zo heeft uw lichaam de juiste balans nodig van koolhydraten, proteïnen en gezonde vetten om op zijn best te presteren.

2 Eet uzelf fit

Heeft u hiaten in uw eetgewoonten van stap 1 gevonden? Doe de Herbalife evenwichtige maaltijd challenge! Het eten van 5 kleine, evenwichtige maaltijden gedurende de dag zal helpen het hongergevoel op afstand te houden.

3 De kracht van proteïnen

Wat uw doelen ook zijn, proteïnen zijn een essentieel onderdeel van uw voeding. Ze zitten in iedere cel in het lichaam en leveren essentiële aminozuren die noodzakelijk zijn voor de opbouw en het behoud van spieren. Proteïnen in het lichaam worden voortdurend afgebroken en weer opnieuw opgebouwd, maar een bepaalde hoeveelheid gaat iedere dag ook weer verloren en moet worden aangevuld uit voeding. Het onvoldoende eten van hoogwaardige proteïnen kan ertoe leiden dat spieren worden afgebroken zodat de noodzakelijke hoeveelheid proteïnen beschikbaar kan komen.

4 De juiste vetten

Vetten kunnen onderverdeeld worden in twee brede categorieën – verzadigde (ongezonde) vetten en onverzadigde (gezondere) vetten. Onverzadigde vetten worden als beter voor u gezien, aangezien deze vetten (veelal afkomstig van op planten gebaseerde voedingsmiddelen) kunnen helpen de bloedcholesterolwaarden binnen een normaal bereik te houden. Wilt u uw lichaamsvetpercentage verlagen? Elimineer dan niet het vet uit uw voeding, maar denk goed na over het soort vet dat u eet!

5 Hydrateer voor de gezondheid

Water is een dorstlesser die u helpt fit en gehydrateerd te blijven. Het menselijk lichaam bestaat voor 60% uit water en in meeste chemische reacties in het lichaam hebben water nodig om in plaats te vinden. Uw aanbevolen dagelijkse vloeistofinname zal afhankelijk zijn van uw postuur, de temperatuur en activiteiten die u doet, maar ga voor 2 liter water per dag.

6 Haal plezier uit beweging

Het is belangrijk dat u zich realiseert dat lichaamsbeweging geen vervanging is van slechte voeding – het kost heel wat fysieke inspanning om genoeg calorieën te verbranden om een verschil te kunnen maken. Zelfs alledaagse activiteiten als lopen of fietsen zullen helpen uw hart fit te houden en vetvrije massa te behouden of op te bouwen. Vraag uw persoonlijke welzijnscoach naar de Healthy Active Clubs die hij of zij houdt.

7 Rust en herstel

Een effectief trainingsschema bestaat niet uit slechts lichaamsbeweging. Om fitter te worden en te verbeteren in sport, moet het lichaam blootgesteld worden aan stress (zoals bijv. training of inspanning), en heeft het vervolgens tijd nodig om zich aan te passen aan deze stress. Dat vereist een herstelperiode, gecombineerd met goede voeding. Rust en herstel zijn ook belangrijk bij het voorkomen van blessures.

8 Optimaliseer uw voeding

Terwijl uitgebalanceerde voeding ons de voedingsstoffen kan geven die we nodig hebben, kan het leven zelf gezond leven in de weg staan. Hectische dagen kunnen ervoor zorgen dat we onze dagelijkse VRW (Voedingsreferentiewaarden) niet behalen. Op deze momenten kan het helpen uw voeding van supplementen te voorzien.

9 Zet uw schouders eronder

Het is tijd geworden de negatieve gedachten vaarwel te zeggen! Neem de mindset van een topsporter aan en geloof in uw succes. Onderzoek toont aan dat het waarschijnlijker is dat u uw doelen zult behalen als u dat met anderen doet, dus vraag uw persoonlijke welzijnscoach om u groepsactiviteiten aan te dragen, die u zullen helpen mensen te ontmoeten die hetzelfde willen bereiken als u.

10 Inspireer anderen

Nu u goed op weg bent uw resultaten te behalen en te behouden, is het tijd geworden om dat uit te roepen en te laten zien! Door uw lichaamstransformatieresultaten te bespreken met vrienden en familie, kunt u hun interesse in het Herbalife Healthy Active programma aanwakkeren.

GEAVANCEEERDE HYDRATATIE* FOR THOSE DRIVEN TO DESTINY

HERBALIFE
24
VOEDING VOOR DE
24-UUR SPORTER

INTRODUCTIE CR7 DRIVE

- ✓ ZONDER KUNSTMATIGE ZOETSTOFFEN
- ✓ KOOLHYDRATEN EN ELEKTROLYTEN VOOR
HYDRATATIE EN UITHOUDINGSVERMOGEN*
- ✓ LICHT VERFRISSENDE SMAAK

GA NAAR
HERBALIFE24.COM VOOR
MEER INFORMATIE

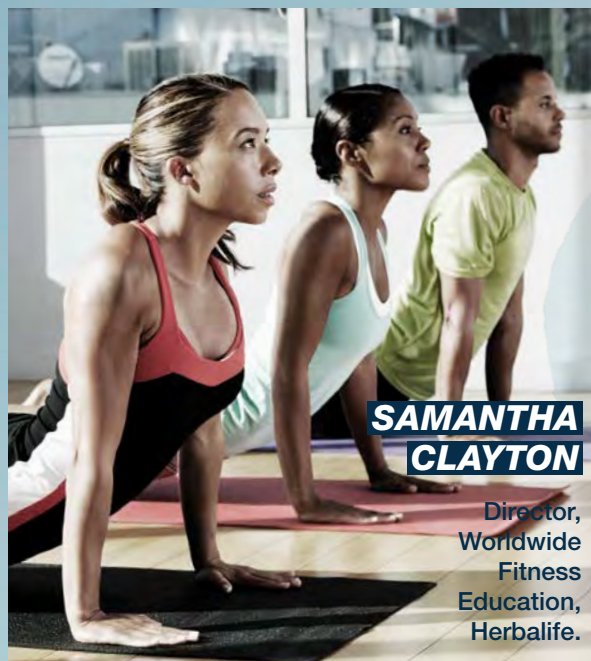


Cristiano Ronaldo
CRISTIANO RONALDO
DOOR HERBALIFE GESPONSORDE VOETBALLER

* Koolhydraten-elektrolyten oplossingen verbeteren de absorptie van water tijdens fysieke inspanning en dragen bij aan het behoud van de prestaties tijdens duursport.

CR7 Drive Sachets x 10 porties
CR7 Drive Bus x 20 porties

#1467
#1466



SAMANTHA CLAYTON

Director,
Worldwide
Fitness
Education,
Herbalife.

BEHAAL UW FITNESS DOELEN in 2016

Zoals iedereen die zich bezig houdt met fitness zal weten, zijn de voedingsgewoonten die u voor-, tijdens- en na uw workout heeft, van invloed op uw prestaties en lichaamssamenstelling. "Als u het meeste wilt halen uit uw trainingssessie, is het van belang dat u uw lichaam efficiënt voedt", zegt fitness expert Samantha Clayton. "Zonder goede voeding, kan een workout het lichaam beroven van essentiële voedingsstoffen die het nodig heeft om te herstellen."

In het nieuwe jaar maken veel mensen plannen om nieuwe doelen te stellen en plannen te maken om deze te behalen. We willen u helpen om 2016 het jaar te maken waarin u uw fitness doelstellingen behaalt. Daarom vroegen we Samantha om haar beste workout routines en de voedingsproducten die daarbij horen te delen. Werk hard, train hard, en zie hoe je doelen werkelijkheid worden met het Herbalife plan van 80% voeding, 20% workout...

DOEL: VERBETER JE CONTOUR EN FLEXIBILITEIT

"Verschillende stretch en yoga posities zorgen voor verschillende reacties in het lichaam," zegt Samantha. "Je kunt yoga gebruiken om het lichaam meer spiertoning te geven en om kracht op te bouwen. Ook kun je het gebruiken om te relaxen of stress te verminderen, of voor meer flexibiliteit.

Ze gaat verder, "Om hier maximaal voordeel uit te halen, is het belangrijk om te voorkomen dat je uitgedroogd raakt. Daarom is het een goed idee om Herbalife24 Hydrate bij de hand te hebben, zodat u uw vochtpeil optimaal houdt en uw lichaam voorziet van mineralen en vitaminen B en C. Hydratatie is nog belangrijker wanneer u in een warme omgeving traint.



#1433

SAMANTHA'S FAVORIETE YOGA POSES:



Bridge pose om de bilspieren en hamstrings te versterken



Plank en side plank zijn geweldig voor sterkere buikspieren.



Warrior voor het versterken van de benen en het stretchen van de torso.



Downward dog om de achterkant van uw benen te stretchen en de rug en schouders meer vorm te geven.

DOEL: SPIERMASSA OPBOUWEN EN TONING VAN DE SPIEREN VERBETEREN

Als toename van spiermassa uw doel is voor 2016, adviseert Samantha met nadruk krachttraining. Als gewichtheffen nieuw voor u is, gebruik dan eerst een comfortabel gewicht waardoor u optimaal aan uw techniek kunt werken en ook 12-15 herhalingen kunt doen,” adviseert ze. Indien u geen gewichten heeft, kunnen de meeste oefeningen ook met het lichaamsgewicht uitgevoerd worden.”

“Proteïne is belangrijk omdat het bijdraagt aan de groei en het behoud van spiermassa” voegt Samantha toe. Daarom adviseert ze om te herstellen met Herbalife24 Rebuild Strength, aangezien het 25g proteïnen per portie bevat.



SAMANTHA'S GO-TO MOVES VOOR SPIER TONING:



Lateral lunges
voor de binnen- en
buitenkant van je dij.



Push-ups voor
borst en core.



Upright row voor
de nekspieren
en schouders



Squats voor de
bilspiers en benen

DOEL: VERBETEREN VAN CONDITIE

Om een betere conditie te krijgen kunt u het beste verschillende soorten training mixen. U kunt bijvoorbeeld kiezen voor een sessie van 45-60 minuten met zowel training met gewichten als cardio oefeningen. Dat kunt u buiten doen of op de hardloopband of crosstrainer,”

SAMANTHA'S CARDIO & GEWICHTEN PROGRAMMA:

“Start met 20-30 minuten cardio. Interval training helpt calorieën maximaal te verbranden. Werk met maximale intensiteit voor 60 seconden en ga dan een stapje terug naar 30 seconden: herhaal dit 5 keer. Draai het daarna om: 60 seconden gemiddelde intensiteit en 30 seconden actief.”

“Voer daarna een gewichten circuit uit, met gewichten of je eigen lichaamsgewicht (zie vorige sectie). Voer elke oefening 45 seconden uit, rust 15 seconden, ga dan naar de volgende oefening; herhaal dat 15-20 minuten. Eindig met 10 minuten stretches en buikspieroefeningen zoals planken of crunches.”

“Herbalife24 producten zijn vooral handig wanneer u het uiterste van uw lichaam vraagt, omdat uw lichaam moet herstellen, zegt Samantha.

DOEL: AAN EEN DUURSPORT WEDSTRIJD MEEDOEN

Heeft u zich dit jaar ingeschreven voor een 5km run, of een halve of hele marathon of misschien een obstacle run of fietswedstrijd? “Duursporten vereisen toewijding en discipline om te blijven trainen om uw juiste tijd of afstand te behalen, legt Samantha uit. “U moet ervoor zorgen dat u uw lichaam op de juiste manier voedt voor een langere tijdsperiode (e.g. meer dan 90 minuten). Herbalife24 Prolong is hier het ideale product voor, omdat het speciaal ontwikkeld is voor gebruik gedurende lange intense beweging.”

Wat u ook voor evenement heeft, voeding is van het hoogste belang. “Start uw dag met vitaminen, proteïnen en koolhydraten, zoals Formula 1 Sport,” adviseert Samantha. “Gedurende de race, is een product zoals CR7 Drive (met water) ideaal om u optimaal gehydrateerd te houden en uw uithoudingsvermogen op peil te houden. **” Zodra u eenmaal over de finish bent, is Rebuild Endurance een goede keuze voor uw herstel, vanwege de hoeveelheid proteïnen en koolhydraten. Geniet tot slot van uw welverdiende rust. ■



* Het gunstige effect wordt verkregen met een dagelijkse inname van 200mg, naast de aanbevolen dagelijkse hoeveelheid vitamine C.

** Koolhydraten-elektrolyten oplossingen verbeteren de water absorptie tijdens beweging en dragen bij aan het behoud van het uithoudingsvermogen gedurende duursport.

SPORTERS HOUDEN VAN HERBALIFE²⁴

Of u nu een rustige jogger bent of topatleet, de Herbalife²⁴ sportlijn heeft de producten die u nodig heeft om u te helpen voorbereiden, trainen en te herstellen. Het is de eerste 24-uurs sportvoedingslijn in de markt en daarom is het geen verrassing dat meer dan 190 teams, atleten en evenementen over de hele wereld, Herbalife²⁴ gebruiken om hen te helpen op hun best te presteren.

JOHN HEISS

JOHN HEISS, PHD., Herbalife Sr. Director of Sports and Fitness, Worldwide Marketing, is niet alleen de ontwikkelaar van de Herbalife²⁴ sportlijn, maar hij is ook een duursporter. Zijn favoriete sporten zijn cross-country fietsen en hardlopen.

Tijdens races en evenementen, gebruikt Heiss Herbalife²⁴ Prolong, en geniet hij van een Rebuild Strength shake naderhand, voor zijn proteïne aanvulling.

"Uitgebalanceerde voeding is essentieel voor iedere sporter. Ik neem Herbalife²⁴ om mijn voeding aan te vullen. Zeker na een intense trainingssessie."

REBEKAH TILER,
BRITSE GEWICHTHEFFER

Om ervoor te zorgen dat ze in topvorm is tijdens trainingen en wedstrijden, gebruikt US TRIATLETE HEATHER JACKSON Herbalife²⁴ Hydrate.

"Ik heb altijd een bidon Hydrate in mijn hand voor de aanvulling van elektrolyten," zegt ze. Jackson mengt ook een lepel Herbalife²⁴ Prolong met Hydrate voor wat extra calorieën en elektrolyten. Ze gebruikt Rebuild Endurance en Rebuild Strength na de wedstrijd."

HEATHER JACKSON



Ga voor meer informatie naar Herbalife24.com.

GABRIEL VILLARÁN

Peruaanse professioneel surfer
Gabriel Villarán is een van
Zuid Amerika's meest veelzijdige
surfers; bekend om zijn
geweldige 'barrel-riding' stijl.

"Wanneer ik me klaarmaak voor een lange surfdag, zorg ik dat ik goed eet, en dat ik snacks en veel water bij me heb. Ik gebruik de Herbalife producten om te herstellen en weer klaar te zijn voor mijn volgende sessie."

"Voeding geeft me het vertrouwen om de beste golf aan te kunnen. Het voelt altijd alsof ik net wat meer aankan dan de anderen."

"Ik consumeer Herbalife24 producten dagelijks, omdat ik mijn hoogst haalbare doelen wil bereiken, nu en in de toekomst."

**DEJAN ZAVEC,
SLOVEENSE IBF
WERELDKAMPIOEN
BOKSER**

ARIANNA ERRIGO

"Ik gebruik Herbalife24 Hydrate elke dag, om ervoor te zorgen dat ik genoeg drink tijdens mijn workout. Hydrate heeft ook een lekkere smaak en bevat weinig calorieën: dubbel voordeel voor mij omdat ik een stabiel gewicht moet behouden en wel van een lekkere smaak houd."

**ARIANNA ERRIGO,
ITALIAANSE GOUDEN
MEDAILLEHOUDER
SCHERMEN**

HERBALIFE.
Wereldwijde Voedingspartner
van Cristiano Ronaldo

Herbalife is met trots de wereldwijde Voedingspartner van topvoetballer Cristiano Ronaldo.

"Herbalife producten zijn geweldig en ze helpen me enorm," zegt Ronaldo. "Ik geloof in de producten omdat ze mijn training ondersteunen. Ik ben er trots op deel uit te maken van de Herbalife familie. "

"Ik merk dat ik me beter voel wanneer ik de Herbalife producten gebruik. Als je lichaam niet de juiste voeding krijgt, zal het niet op de manier presteren zoals je wilt of eigenlijk kunt."

Herbalife heeft samengewerkt met Ronaldo, voor de ontwikkeling van een nieuwe hypotone koolhydraten-elektrolyten drank, CR7 Drive (zie pagina 9).

**CRISTIANO RONALDO,
VOETBALLER**

CRISTIANO RONALDO



OSPREYS

"Goede voeding consumeren, hydratatie en herstel zijn enorm belangrijk voor de spelers... Alle extra voordeel die we kunnen hebben is heel belangrijk voor ons."

**ANDY LLOYD, OSPREYS
TEAM MANAGER**

SPORTERS KUNNEN HERBALIFE24 VERTROUWEN

HERBALIFE
24

VOEDING VOOR DE
24-UUR SPORTER



- CR7 Drive is, net als de andere Herbalife24 producten, getest op verboden stoffen door_Informed-Sport.
- Informed-Sport is een supplementen test- en certificeringsprogramma dat de zekerheid biedt dat producten getest zijn op verboden stoffen en gefabriceerd zijn volgens hoge kwaliteitsstandaarden.
- De samenwerking tussen Informed Sports en Herbalife garandeert klanten en sporters dat ze het volste vertrouwen in de Herbalife24 producten kunnen hebben.
- Ga naar www.informed-sport.com/en/registered-products om meer te lezen over de Herbalife24 producten en het Informed – Sport programma.



#CR7DRIVE



Beste Herbalife Members,

De allerbeste wensen voor 2016!

Ik hoop dat u terug kunt kijken op een mooi jaar met goede resultaten in uw Herbalife onderneming en persoonlijke mijlpalen. Nu is het moment weer aangebroken om vooruit te kijken naar een nieuw jaar.

Het begin van het jaar is de beste tijd om uw klanten te helpen hun doelen te bereiken en nieuwe klanten de Herbalife mogelijkheid te laten zien.

Volgens een onderzoek dat we begin vorig jaar hebben uitgevoerd gaven respondenten aan dat steun van een ander bij het behalen van hun doel, of een duidelijk vooropgesteld plan, beter werkt dan wanneer men alleen hun doelen moet bereiken.

U als Herbalife coach bent de juiste persoon om mensen hierbij te helpen. Met de 90 Dagen Challenge helpt u uw klant in 3 maanden naar de beste versie van zichzelf.

En wat wilt u dit jaar zelf binnen Herbalife bereiken?

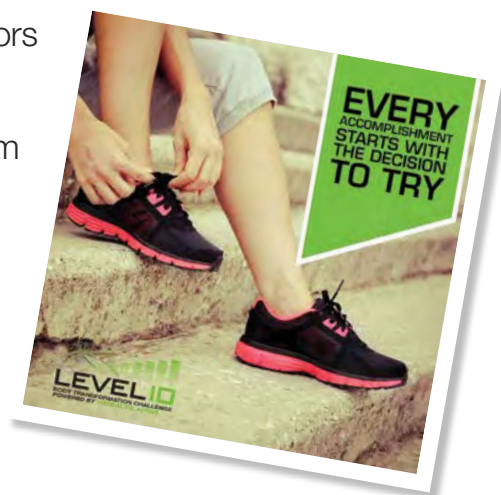
Gaat u voor de VIP tafel bij het LDW, voor de Vacation, de Honors of voor een heel nieuw level in het Marketingplan?

Wat uw doel voor 2016 ook is, mijn team en ik staan klaar om u erin te ondersteunen.

Ik zie u allen graag op komend LDW!

Stephen van der Ven

Vice President, Regional – North West Europe



Jacquie Carter

Directeur,
Wereldwijde Uiterlijke
Verzorgingseducatie
en Training



HOE DE JUISTE PRODUCTEN VOOR UW HUIDTYPE TE VINDEN

Vet, droog, combinatie... dit zijn allemaal woorden om ons huidtype te definiëren. Soms kan het lastig zijn te bepalen welke categorie uw huidtype het beste omschrijft. Deze eenvoudige handleiding zal u helpen bij het bepalen wat de best te bewandelen weg is om uw ideale huidverzorgingsregime te bepalen.

Het identificeren van uw huidtype is belangrijk om ervoor te zorgen dat u de beste producten gebruikt voor uw behoeften. De meeste mensen vallen onder de categorie vet, droog of wat ertussenin zit, 'combinatie,' maar wist u dat uw huidtype snel en regelmatig kan veranderen? Interne factoren zoals de voeding kunnen bijdragen aan de toestand van uw huid, net zoals externe factoren, zoals het weer, blootstelling aan de zon en uw huidverzorgingsroutine. Het gaan van een warme of vochtige omgeving naar een kamer met airco kan uw huidtype al veranderen.

Wat uw huidtype ook is, een gezond huidverzorgingsregime gekoppeld aan goede voeding kan u helpen een teint te krijgen die er goed uitziet en geweldig aanvoelt. Het op regelmatige basis opnieuw beoordelen van uw huid zal u erbij helpen de huidverzorgingsproducten te gebruiken die goed voor u zijn.

Herbalife SKIN heeft producten die geschikt zijn voor alle huidtypen en zit boordevol de dagelijkse goedheid van meer dan 15 vitaminen en botanische ingrediënten om uw huid te verrijken en u dagelijks te helpen optimale resultaten te behalen. In slechts 7 dagen*, zorgen deze klinisch geteste producten voor een zachtere, gladdere en stralendere huid** en geven ze de voordelen van een verminderde zichtbaarheid van fijne lijntjes en rimpels***. ■



ESSENTIEEL
VOOR ALLE
HUIDTYPEN...

De Herbalife SKIN Beschermende Moisturizer SPF30 is een langwerkende moisturizer die zorgt voor een zachtere en gladdere huid in slechts 7 dagen***. Het bevat geen toegevoegde parabenen en biedt breed-spectrum UVA/UVB-bescherming. Geschikt voor alle huidtypen.

SKU #0899



* Resultaten zijn van toepassing op Lijn Minimaliserend Serum, Herstellende Nachtcème, Dagelijkse Glow Moisturizer, Beschermende Moisturizer SPF30, Hydraterende Oogcème en Verstevigende Ooggel.

** Getest bij 30 testpersonen: gladheid, zachtheid, glans, stralendheid en helderheid gemeten door visuele deskundige indeling na intervallen van 2, 4 en 7 dagen.

*** Getest bij 30 testpersonen; ruwheid van de huid gemeten door Visioscan na intervallen van 0, 7 en 42 dagen.



SKU #0772



SKU #0765

DROGE HUID

Denkt u dat uw huid wat aan de droge kant is? Teken en daarvoor zijn droge, schilferige vlekken, een ongelijkmatige en/of een dof teint en kleinere poriën. Een droge huid heeft een hydraterende cleanser nodig en een rijke nachtcrème. Op regelmatige basis exfoliëren helpt dode huidcellen te verwijderen. Dat zal ervoor zorgen dat uw huid een gezonde glans krijgt en stelt huidverzorgingsproducten in staat effectiever door te dringen, waardoor de huid het zo hard nodig vocht opneemt.

VETTE HUID

Vette huid wordt normaal gesproken gekenmerkt door een overtollige opbouw van olie (talg) in het T-zone gebied van het voorhoofd, de neus, kin en wangen. Neem een cleanser en toner om overtollige olie te helpen verwijderen en onder controle te houden. Zichtbare poriën komen veel voor bij dit huidtype en daar zal een wekelijks masker bij helpen. De voordelen? Fijne lijntjes en rimpels zijn veel minder zichtbaar bij mensen met een vette huid.

SKU #0766



GECOMBINEERDE HUID

Huid die niet droog noch vettig aanvoelt wordt als 'normaal' beschouwd, terwijl de huid die eigenschappen van beide van boven genoemde typen heeft als 'gecombineerd' wordt gezien. Kies voor dit huidtype een cleanser die ofwel de vettigheid ofwel de droogte aanpakt (welke van de twee het hardnekkigst is) en volg verder de rest van het huidverzorgingsregime zoals aangegeven. Wekelijks producten zoals exfoliërende scrubs en maskers kunnen gebruikt worden om specifieke delen van het volledige gezicht te behandelen, afhankelijk van uw teint.



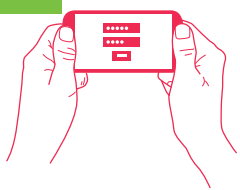
SKU #0774



SKU #0767



SKU #0773



Sociale Media omvatten een platform voor het delen en een manier om te communiceren met uw publiek. U kunt ideeën, evenementen en verhalen delen, waardoor sociale media een krachtig hulpmiddel worden om uw publiek enthousiast te maken en aan te moedigen.

+ Uw account opstellen

Als u een account opstelt voor een platform in de sociale media, onthoud dan deze belangrijke punten:

- Maak een accountnaam aan die makkelijk te onthouden is en leesbaar is. U moet niet meerdere sociale accounts aanmaken met de bedoeling om populairder of invloedrijker over te komen.
- U mag "Herbalife" niet in uw profiel- of accountnaam gebruiken. Het gebruik van handelsmerken binnen sociale media als profielnaam of hashtag impliceert dat het een officieel account van het bedrijf is. Een sociaal profiel dat 'Joe Herbalife', 'Herbalife24Fit' of 'Herbalife Bulgaria' heet, is dus niet toegestaan. U kunt zichzelf identificeren als een Onafhankelijk Herbalife Member in uw profielbeschrijving.

Gebruik een persoonlijke foto of het officiële Onafhankelijk Herbalife Member logo.

> Zorg ervoor dat uw **sociale berichten** gemakkelijk zijn; stel vragen, complimenteer mensen en zorg dat iedereen zich goed voelt over zijn dag! Het 'normale leven' gaat voor, daarna pas Herbalife.

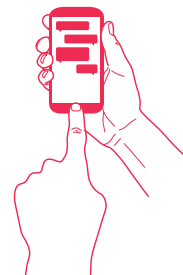
Prijstelling & gesprekken



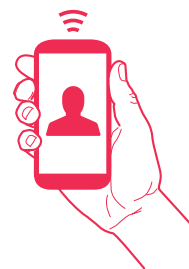
- Houd gesprekken over prijzen en aankopen op een 1-op-1-basis en vermijd de verkoop van producten op sociale media. Door verkopen op dit kanaal te pushen, is het mogelijk dat uw publiek zich juist van u afkeert, wat ertoe kan leiden dat ze u niet meer willen volgen.
- Toon daarvoor in de plaats uw levensstijl – de oefeningen die u doet en de producten die u in uw levensstijl integreert. Dat heeft een veel grotere impact, want uw publiek kan zo geïnspireerd worden en wil uw voortgang en toekomstige berichten volgen. Mensen willen niet alleen maar de producten kopen... ze willen resultaten!
- Laat het aantal volgers geleidelijk aan groeien. Forceer mensen niet om uw account op de sociale media te volgen en koop geen volgers en likes.
- Gebruik afbeeldingen! Uw berichten trekken eerder de aandacht als er een foto of grafiek bij zit.

+ Versterk uw online gemeenschap

Focus op het delen van ervaringen met uw sociale connecties. Over het algemeen zijn mensen geïnteresseerd in berichten over resultaten, erkenning, socialisatie en de gemeenschap en vinden ze het leuk om daarover te lezen. Praat over levensstijl, training en parties die u bijwoont en plaats professionele informatie van goedgekeurde bronnen.



> **Frequente berichten** die uw reis en toewijding tonen aan uw gemeenschap zullen ervoor zorgen dat uw connecties het gevoel hebben deel uit te maken van wat u aan het doen bent.



+ Documenteer uw reis

Persoonlijke ontwikkeling

- Toon uw informatie binnen Herbalife (inclusief de noodzakelijke disclaimers en alleen binnen de grenzen van wat waar is en verifieerbaar)
- Laat zien hoe zeer u een evenwichtig, actief leven omarmt.
- Illustreer dat teamwork u helpt uw lichaamssamenstellingsdoelen te behalen.

Lokale gemeenschap

- Verbind met mensen (en laat ze zien wat ze missen).
- Plaats berichten voor en na evenementen.
- Laat de groei van evenementen zien.

> Kijk voor meer informatie op de Richtlijnen voor Sociale Media op **MyHerbalife.com**.

HERBALIFE®
Onafhankelijk Herbalife Member





ONDERSTEUND DOOR ONDERZOEK

WAAROM HET BELANGRIJK IS ONDERDEEL UIT TE MAKEN VAN EEN GEMEENSCHAP

Het sociale en ondersteunende aspect van Herbalife is net zo belangrijk als de producten zelf. Over de hele wereld hebben Herbalife Members een gemeenschap gevormd van gelijkgestemde individuen op hun reis om de beste versie van zichzelf te worden. Met hun hulp hebben miljoenen mensen al geweldige resultaten behaald en volgehouden en we zijn eraan toegewijd nog meer mensen te helpen hetzelfde te doen.

Herbalife Members zijn wat Herbalife anders maakt. Ze stellen de klant voorop en bieden ondersteuning, ze helpen mensen die een verschil willen maken om hun persoonlijke doelen te stellen en een evenwichtige, actieve levensstijl te ontwikkelen die is aangepast op het individu. En omdat onderzoek aantoonde dat mensen eerder hun doelen halen en dat het makkelijker is om vast te houden aan een schema met de ondersteuning van anderen*, helpen Herbalife Members ook met het verbinden met gelijkgestemde individuen door activiteiten te organiseren die aangepast zijn aan hun behoeften.

Gary Small, Member van de Herbalife Voedingsadviesraad, legt uit hoe het sociale aspect een rol speelt in het gezond houden van uw lichaam. Gary Small heeft aan meer dan 500 wetenschappelijke werken bijgedragen en verscheidene prijzen en vermeldingen ontvangen voor zijn werk over de gezondheid van de hersenen en gezond ouder worden.

“Mensen zijn van nature sociaal. Onze behoefte voor sociale en emotionele connecties met anderen begint al vroeg in het leven en duurt voort tot in de ouderdom,” begint Small. “Onderzoekers hebben aangetoond dat op een plezierige manier tijd doorbrengen met anderen de levensverwachting doet toenemen. Verschillende studies over sociale netwerken suggereren dat het deelnemen aan sociale activiteiten, zoals bordspelletjes spelen of met anderen naar het restaurant gaan, goed voor

**Onderzoek toont aan
dat u eerder uw doelen
behaalt en het makkelijker
is u aan voornemens te
houden als u dat doet met
de steun van anderen***

u kan zijn.” Hij gaat verder: “Als we interacties aangaan met andere mensen helpt ons dat een gevoel van eenzaamheid te vermijden, wat de gezondheid van de hersenen kan beschermen. De cognitieve oefening van het in stand houden van een gesprek lijkt onze hersencellen ook te stimuleren en beschermen tegen de slijtage veroorzaakt door ouderdom. Sociale ondersteuning verbetert niet alleen de gemoedstoestand en het geheugen, het kan ook de fysieke gezondheid verbeteren, zoals het verminderen van angst en stress.”

Alsof dat nog niet genoeg was, voegt Small daaraan toe: “Als we een groep mensen vormen, dan krijgen we het gevoel bij iets zinnigs te horen en deel van iets uit te maken. Het geeft ons een goed gevoel en zorgt voor zelfvertrouwen. We houden ook erg van de praktische voordelen van vrienden, familieleden, collega's en burens die kunnen helpen bij het aanbieden van een lift, een vriendelijk gesprekje of advies als we dat nodig hebben.”



Daarom houden Herbalife Members een verscheidenheid aan activiteiten, van Shake Parties tot Fit Clubs, om zo hun klanten te helpen hun doelen op een sociale manier te bereiken en een manier waarop ze het kunnen en willen volhouden. ■

* Huff, C (2004). Teaming up to drop pounds. American Psychological Association, 35(1), 56.



Back to Basics: GROEI SLIM, GROEI DIEP

Het kost hard werken en toewijding om een succesvolle organisatie op te bouwen, maar het is niet zo ingewikkeld als het misschien lijkt. Uiteindelijk ontwikkelt u een organisatie van klanten en Members. Om u te helpen dat te doen, zijn hier vier belangrijke punten die u zullen helpen uw organisatie op de juiste manier op te bouwen:

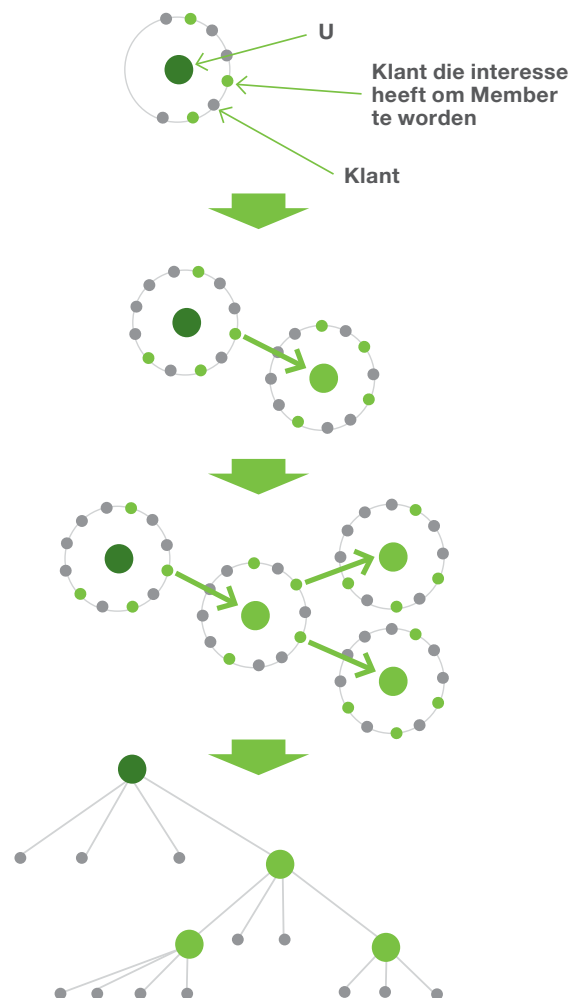
1. Het ontwikkelen van de warme markt – Als u drie of vier eerstelijns (van uzelf) klanten heeft die hebben besloten zich als Member aan te melden, richt u dan op het helpen van de ontwikkeling van hun eigen warme markt. Leer hen te dupliceren wat u ook gedaan heeft. Om bijvoorbeeld regelmatig bij de klant thuis parties (zoals Shake Parties) te organiseren. Parties vormen één van de beste manieren om een warme markt te ontwikkelen door de persoonlijke en informele omgeving. Als uw nieuwe Members hetzelfde doen met hun eerstelijns klanten, dan zult u beginnen met het ontwikkelen van een diepe organisatie die gebaseerd is op een sterke en solide basis van klanten. (Zie diagram.)

2. Verzorgen van uw nieuwe Members – Dit is van vitaal belang voor het succes van uw business. Volg het principe van Praat, Laat zien, Probeer, Doe. Het is belangrijk gedurende de eerste paar maanden hen bij de hand te nemen, hen te helpen vier klanten uit hun warme markt te krijgen en het niveau van Senior Consultant te bereiken. Door het niveau van Senior Consultant te bereiken met uw hulp en ondersteuning, kunnen ze de kosten van hun eigen programma compenseren plus vertrouwen in u opbouwen als hun upline Sponsor.

3. Erkennen en promoten van nieuwe Members – Een belangrijk onderdeel van het beste uit uw nieuwe Members te halen en hen gemotiveerd te houden, is hun prestaties te erkennen en hen bij iedere stap te belonen. Laat uw nieuwe Member zich als een ster voelen zodra hij zijn eerste klant heeft. Beloon een nieuwe Member met een certificaat zodra hij het niveau van Senior Consultant heeft bereikt en geef hem applaus op het podium op één van uw meetings of lokale evenementen.

4. Spendeer het grootste deel van uw tijd aan huidige en toegewijde Members – Om succes te behalen, zou u het grootste deel van uw tijd moeten richten aan het ontwikkelen van uw huidige Members die toegewijd zijn. Help hen te groeien, help hen te dupliceren en help hen succes te hebben. Door dat te doen, zult u daar ook de beloning voor terugzien.

Door een verscheidenheid aan activiteiten te houden, verbreedt u het bereik naar verschillende groepen mensen en dat zal u helpen uw netwerk van contacten uit te breiden en uw business te laten groeien.



LEGENDE



U



Klant die een Member is geworden



Klant die interesse heeft om Member te worden



Klant die nog geen interesse heeft om Member te worden

BUILDING IT BETTER, SAMEN

Terwijl we blijven groeien, is het belangrijk dat we samen blijven werken om het bedrijf en het merk te beschermen en om de groei van uw business te ondersteunen en beschermen.

De garanties van de Herbalife Gold Standard benadrukken onze toewijding voor de bescherming van klanten. Lees ze door op de pagina hiernaast.



HERBALIFE®

BUILDING IT BETTER

Hier zijn nog enkele belangrijke toewijdingen waar we aan werken om door te blijven gaan met 'Building it Better':

TERMINOLOGIE

We willen belangrijke terminologie gebruikt binnen ons bedrijf beter definiëren om meer helderheid te verschaffen aan onze Members, werknemers, investeerders en het publiek in het algemeen.

Vanaf mei zijn we over aan het gaan van "Distributeur" naar "Member."

Wellicht bent u deze term al in wat van de literatuur tegengekomen, of in de trainingstools, communicaties, de Herbalife Membership Aanvraag en Overeenkomst, binnenin het Herbalife Member Pack, HMP (voorheen International Business Pack, IPB, genaamd).

Een samenvatting van wat er nieuw is.

- Diegenen die een contract met Herbalife hebben afgesloten zullen voortaan "Member" genoemd worden. Deze term wordt in het bijzonder gebruikt voor individuen die voornamelijk producten voor zichzelf kopen en onder het Supervisorniveau zitten.
- "Distributeurs" zijn individuen die een contract met Herbalife hebben afgesloten EN een business runnen op Supervisorniveau of daarboven.
- Het International Business Pack (IBP) wordt voortaan het "Herbalife Member Pack" (HMP) genoemd. De Distributeur Aanvraag zal nu de "Herbalife Membership Aanvraag en Overeenkomst" genoemd worden, welke in het HMP zit.

PRATEN OVER DE HERBALIFE®-PRODUCTEN EN HET DELEN VAN UW SUCCESVERHAAL

Het is belangrijk dat u weet wat u wel en wat u niet kunt zeggen over onze producten om zo te blijven voldoen aan de lokale en Europese wetgeving.

Gebruik altijd alleen maar wettelijk goedgekeurde product- en gezondheidsclaims voor uw land als u praat over Herbalife®-producten en tevens op uw eigen materialen en websites. U vindt goedgekeurde claims in uw nieuwste productbrochure, op Herbalife.com en GoHerbalife.com websites, of op andere officiële tools- en trainingsmaterialen van Herbalife.

We raden u ook aan de tijd te nemen om de richtlijnen voor productverhalen door te nemen en te downloaden en het template te gebruiken voor uw productverhaal om u te helpen uw verhaal op een goede maar krachtige manier te delen.

U kunt alle tools voor de productverhalen vinden op Tools & Training op MyHerbalife.com.

BESCHERMEN VAN UW BUSINESS

Een van uw sterkste verkooppunten als Herbalife Member is uw persoonlijke relatie met uw klant.

Veilingverkoop en verkopen op veilingssites verzwakken dit unieke productaanbod en beschadigen het Herbalife-merk, de producten en de reputatie.

Volgens de Herbalife Gedragsregels mogen Members niet (direct of indirect) Herbalife®-producten te koop aanbieden of verkoop bevorderen door te vragen naar of het ontvangen van open biedingen. Zorg ervoor dat u op de hoogte bent van de volledige regels op dit belangrijke gebied en blijf helpen ons te beschermen en het merk te laten groeien.

Herbalife is een sterk bedrijf met het fundament gebouwd op het behoud van een solide klantenbestand en het ondersteunen van succes onder diegenen die aansluiten als Member. Laten we ervoor zorgen dat we deze sterke ethiek behouden en de juiste verwachtingen scheppen als we de Herbalife-mogelijkheid starten met anderen.

ZIJN UW WEBSITE EN MATERIALEN UP TO DATE?

Bij Herbalife moedigen we het gebruik van websites, sociale media en andere marketingmaterialen door Members aan om hun business op te bouwen en te promoten. Door dat te doen, zal de meerderheid van de Members ook productinformatie tonen. Maar weet u zeker dat de informatie die u geeft 100% juist is en in overeenstemming met de wettelijke regelgeving ter plaatse voor voedingsproducten en voedingssupplementen? Als u dat niet weet, dan loopt u het risico op boetes en straffen. Gebruik deze richtlijnen om uw website te controleren op ongeoorloofde claims en hoe u alleen maar gebruik moet maken van goedgekeurde claims, zodat u door kunt gaan met uw business op de juiste manier op te bouwen!

Eén van de belangrijkste onderdelen van de wetgeving over claims die sinds 2007 in de Europese Unie van toepassing is, is de Wetgeving over Voedings- en Gezondheidsclaims (Europese Commissie) No 1924/2006. Deze definieert een 'claim' als "enig bericht of representatie... waaronder een figuurlijke, grafische of symbolische representatie, in welke vorm dan ook, die beschrijft, suggereert of impliceert dat een voedingsmiddel een bepaalde eigenschap heeft."

WAT BETEKENT DIT VOOR U?

1. De referentie aan 'figuurlijke, grafische of symbolische' representaties houdt in dat u geen icoon of afbeelding naast of samen met een Herbalife® product mag plaatsen op een manier die suggereert naar uw klant toe dat dat product een bepaald voordeel biedt.

Eén van de voordelen van bijvoorbeeld **Formula 2 Multivitaminencomplex** is dat het calcium en fosfor bevat voor het behoud van normale botten en tanden. Het toevoegen van een icoon of figuur van een bot of tand naast het product zou dan dus toegestaan zijn, aangezien het om een geautoriseerde en bewezen claim gaat, maar dan moet de exacte claim ("Calcium en fosfor dragen bij aan het behoud van normale botten en tanden") te zien zijn in hetzelfde gezichtsveld. Het is echter niet toegestaan een icoon van een hart toe te voegen, aangezien dat zou suggereren dat het product de gezondheid

van het hart ondersteunt, wat geen bewezen claim is en daardoor de klant zou misleiden.

2. Aangezien alle medicinale claims streng verboden zijn voor voedingsmiddelen en voedingssupplementen, moet u er goed op letten dat u de bewoording van de claim niet aanpast en dat u de claim niet overdrijft. Vervang het woord 'normale' bijvoorbeeld niet voor 'gezonde'. Dat is vooral belangrijk met betrekking tot de Wetgeving over Voedings- en Gezondheidsclaims (EC) No 1924/2006, welke "claims die reden tot twijfel geven over de veiligheid en/of de nutritionele juistheid van andere voedingsmiddelen, en claims die overmatige consumptie van een voedingsmiddel aanmoedigen of goedpraten."

De juiste bewoording voor één van de claims voor **Herbalifeline** die een wetenschappelijke onderbouwing heeft is: "DHA draagt bij aan het behoud van de normale functie van de hersenen en het zicht." Het zou echter niet aanvaardbaar zijn om de bewoording te veranderen naar "DHA zorgt voor gezonde hersenen en gezond zicht" aangezien dat een niet ondersteunde overdrijving van de claim is die zo misleidend is voor de klant.

3. Veel claims in de Herbalife **Productbrochure** of andere Herbalife materialen zullen een * hebben of een nummer achter de claim. Dat refereert aan de verplichte wettelijke bewoording die vaak te zien is onderaan de pagina.



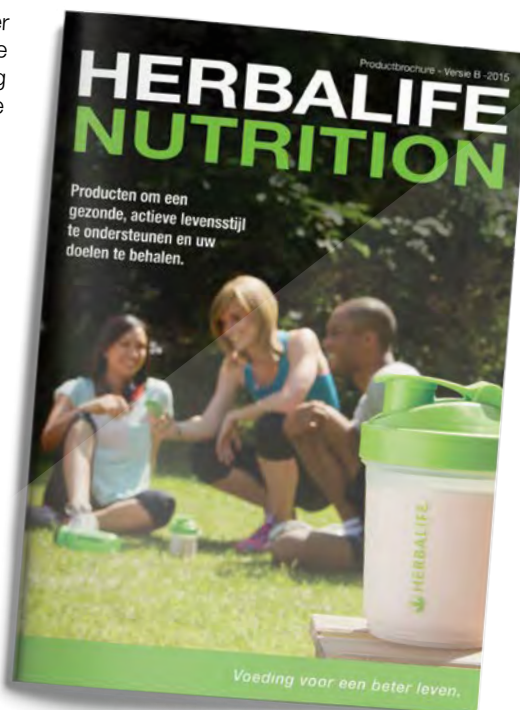
Dit is ofwel goedgekeurde bewoording volgens het EU register betreffende Voedings- en Gezondheidsclaims (Europese Commissie), of in het geval van Euromonitor, een toelichting op het onderzoek dat gedaan is door Euromonitor om tot deze statistiek/statement te komen.

Het is van essentieel belang om deze op uw website (of andere materialen) te vermelden, en de bewoording mag daarbij niet aangepast of ingekort worden. Wanneer u uw succesverhaal deelt (bijv. 'Vroeger deed ik...en nu doe ik...'), dient u de volgende verklaring in hetzelfde gezichtsveld te plaatsen: 'Deze resultaten zijn niet standaard. Individuele resultaten variëren. Het Herbalife gewichtbeheersingsprogramma kan u alleen helpen gewicht te verliezen of het te beheersen, als onderdeel van een caloriebeheerst eetpatroon.'

WAAROM IS DIT BELANGRIJK?

U wilt uw klanten niet misleiden en daarnaast kunnen de boetes en straffen voor eigenaars van websites en materialen die niet voldoen aan de regels zwaar zijn. Dus waarom zou u het risico nemen? Neem dus geen risico en houd u aan de productclaims en bewoording zoals vermeld in de laatste versie van uw Herbalife Productbrochure, welke juridisch gezien aan de regels voldoen. Ga naar **HerbalifeProductBrochure.com** om deze online te bekijken, of bestel uw exemplaar via **MyHerbalife.com** met SKU #6240.

Ga naar **MyHerbalife.com** voor nog meer richtlijnen over claims die u kunt maken in uw succesverhalen over inkomsten en gewichtsverlies en voor de volledige Gedragsregels. Members moeten zich naast Herbalife's beleid houden aan alle van toepassing zijnde wetten en regelgeving bij het maken van claims en representaties. ■



HET IS OOK GOED OM TE WETEN...

- Gebruik geen websites van andere Members of concurrenten als leidraad voor wat u kunt zeggen over Herbalife, Herbalife producten of iets dergelijks. U weet nooit welke websites worden onderzocht of waarvoor binnen korte termijn sancties gegeven worden. Zorg er in plaats daarvan voor dat uw websites aan de regels voldoen en bouw op de juiste manier een succesvolle business op.
- Terwijl het overgrote deel van de regelgeving afkomstig is uit de EU, hebben sommige EMEA-markten ook hun eigen lokale regelgeving betreffende voedingsproducten en -claims. Daarom raden we u ten strengste aan alleen de productinformatie en beschrijvingen te gebruiken uit de laatste Herbalife Productbrochure van uw markt of die uit door Herbalife geproduceerde materialen die u geboden worden door uw lokale Herbalife marketingteam.
- Claims die voordelen omarmen zoals 'antioxidant', 'pre- en probiotica' en 'detox' zijn momenteel niet goedgekeurd voor enig Herbalife product, dus u mag deze voordelen niet promoten met betrekking tot de producten.



KICK OFF

2016



NEW *Millionaire Team* EXPERIENCE



REIS ONTMOET HET **EXECUTIVE TEAM** LUXUEUS HOTEL SPECIALE **TRAINING** EEN VLEUGJE **LONDEN**

De New Millionaire Team Experience is een exclusief evenement voor nieuwe Millionaire Team gekwalificeerden in EMEA.

Tijdens de Experience zullen gekwalificeerden genieten van een tour door de Regionale Kantoren van EMEA en speciale trainingen bijwonen over sociale media, BizWorks en meer. U zult tevens de mogelijkheid krijgen Herbalife EMEA Executives en een top Herbalife Member te ontmoeten en ermee te dineren.

Daarnaast zult u een Reischeque ontvangen en 2 nachten accommodatie in een luxueus hotel in het hartje van Londen. U zult zelfs tijd hebben om enkele van de meest bekende attracties te zien die de hoofdstad te bieden heeft, zoals de London Eye, de Tower of London of een show in London's West End.

Zult u zich kwalificeren om de volgende Experience bij te wonen?

Algemene voorwaarden zijn van toepassing. Controleer de promotieregels op emea.herbalifeevents.com. Alle van toepassing zijnde belastingen met betrekking tot de promotionele beloningen zijn de verantwoordelijkheid van alleen de Onafhankelijk Herbalife Member. Belastingen verschillen per land. Controleer uw lokale belastingwetgeving.



EMEA GREECE *Vacation*

MEI 2016



WAT TE VERWACHTEN:

Gefeliciteerd aan ALLE gekwalificeerden voor de AWT en TAB vakantie en speciale felicitaties voor de ongelooflijke prestatie van het kwalificeren voor de EMEA 2016 Vakantie!

Ter herinnering bestaat het vakantiepakket uit de volgende dingen:

- Een kamer voor 2 personen voor 5 nachten
- Halfpension (ontbijt & diner en iedere avond gratis wijn en bier)
- Gratis iedere dag evenwichtige shakes bij ontbijt & lunch
- €850 reischeque voor alle gekwalificeerden (één per gekwalificeerde Member ID)*
- Welkomstreceptie en galafeest
- Exclusieve giveaways
- Gebruik van alle faciliteiten van het resort (veel daarvan gratis)
- Gratis transfers van het vliegveld naar het hotel januari tot en met december 2015 (volumemaanden).

Algemene voorwaarden zijn van toepassing.
Kijk op emea.herbalifeevents.com voor de volledige promotionele regels.

* Reisbeloningen zullen betaald worden als gekwalificeerde Members zich registreren om deel te nemen aan de vakantie. Registratie zal open zijn vanaf februari/maart 2016



Ga naar **MyHerbalife.com** voor meer informatie

Alle van toepassing zijnde belastingen met betrekking tot de promotionele beloningen zijn de verantwoordelijkheid van alleen de Onafhankelijk Herbalife Member. Belastingen verschillen per land. Controleer uw lokale belastingwetgeving. Sales Strategy and Support EMEA Januari 2016.

HERBALIFE®

EXTRAVAGANZA PRAAG

23-25 SEPTEMBER 2016

Ongelooflijke Training
Geweldige Feesten
Inspirerende Verhalen
Laatste Productnieuws
Speciale Gastsprekers



**GEFELICITEERD MET
HET BEHALEN VAN**

President's Team 15K



PATRICK DE GROOTE &
INGE DE GEEST, BELGIË



Allereerst willen we ons TEAM feliciteren. Het behalen van onze 15K President's Team is eerder een beloning voor hen dan voor ons. De reden waarom we binnen 1 jaar van President's Team tot 15K zijn gegroeid is door de basis van 12 jaar en het steeds groter wordende succes in België in de afgelopen jaren. Dank aan alle leiders voor hun doorzettingsvermogen en dank aan de nieuwe leiders voor hun voorbeeldfunctie en vastberadenheid.

Van het begin af aan was het onze focus om breed en diep te bouwen. We bouwden breed door te focussen op de Herbalife promoties. In de 8 jaar sinds we gestart zijn hebben we onze 1 Million Lifetime Achievement behaald. Deze pin heeft ervoor gezorgd dat we door konden gaan met onze business ondanks zware tijden.

Over het diep bouwen kunnen we zeggen dat het dankzij de ASP kwalificatie en de Vakantie Ster Kwalificatie is dat we op deze manier onze groei hebben kunnen bewerkstelligen. In het verleden was het moeilijk voor ons om Herbalife in het algemeen te promoten, totdat we het businessmodel vonden waar we ons het beste bij voelden. En toen groeide onze organisatie sneller en werd deze stabiel.

Zelfs als koppel met twee sterke meningen moesten we een methode ontwikkelen waar we het beiden over eens waren. Deze methode moest eenvoudig zijn met dezelfde boodschap en hetzelfde plan, zodat we elkaar de vrijheid konden geven met onze eigen nieuwe potentiële klanten te werken. 3 Jaar geleden vonden we de werkmethode die het beste bij ons pasten, door gebruik te maken van het Evenwichtig Ontbijt, het 3-day try-out pakket en het ambassadeur programma. Voor ons is het erg belangrijk plezier te hebben met ons team en te werken in een gemeenschap.

Alles dat we met onze klanten doen is SIMPEL. Alles dat we in ons team doen is LEUK en het resultaat is MAGISCH. Door consequent dit principe van SIMPEL LEUK MAGISCH door te geven, ontstaat er op een natuurlijke wijze een dynamisch team met een geweldig groeipotentieel.

Als resultaat van deze focus hebben we de "10-stone ASP pin" eerder dit jaar behaald en hadden we de unieke ervaring te kwalificeren voor 6 Star on the Cruise. Als gevolg daarvan hebben we nu 6 eerstelijns GET Team en hebben we op de Extravaganza in Barcelona 7 nieuwe AWT, 6 nieuwe GET Team, 3 nieuwe 2500 Royalty GET Team mogen verwelkomen.

President's Team 15K bereiken betekent nog meer vrijheid voor ons. We spreken onze dankbaarheid uit dat we SAMEN met zo veel andere collega's zo veel hebben kunnen bereiken en dat is heel speciaal voor ons. We streven ernaar door te gaan bouwen richting het hoogste niveau door ons team te helpen het hoogste niveau te bereiken en door onze vriendschapsband, die we zowel thuis als in het buitenland met collega Herbalife Members hebben, te versterken. Ons advies: Focus op de toekomst, blijf niet hangen in het verleden... want voor iedereen geldt: GOEDE DINGEN KUNNEN GEBEUREN.

PIEDAD SÁNCHEZ & JOSÉ MANUEL PÉREZ, SPANJE



Voordat ik Herbalife leerde kennen, werkte ik als kok in het restaurant dat ik beheerde en dat deed ik ongeveer 15 uur per dag, iedere dag van de week. Piedad deed het huishouden, zorgde voor onze kinderen en werkte vanuit huis door schoenen met een industriële naaimachine in elkaar te naaien. Het was absoluut niet het leven waar we van droomden toen we jong waren! Een klant van het restaurant liet me kennismaken met Herbalife. Toen ik hoorde over de producten en de zakelijke mogelijkheid had ik geen enkele twijfel om mijn eigen Herbalife business te openen. Tijdens de eerste zes maanden werkten we parttime aan de business. Na een tijdje verlieten we het restaurant en lieten de naaimachine achter ons om we van Herbalife onze fulltime business te maken. Ons succes wordt gedreven door drie dingen:

1. Het serieus nemen van Herbalife trainingen. We hebben altijd op regelmatige basis alle lokale, nationale en internationale evenementen bezocht. Onze downline deelt onze filosofie en ze zijn zich ervan bewust dat voortdurende training van groot belang is.
2. Iedere dag met doorzettingsvermogen en passie te werken om zo onze business te veranderen in een manier van leven, onze missie.
3. Om alle businessmethoden die Mark ons heeft geleerd te respecteren. We hebben geleerd om met al deze methoden te werken en we hebben onze downline laten zien hoe ze die methoden kunnen gebruiken waar zij zich het beste bij voelen.

Tegenwoordig werken we in een kantoor waar we welzijnsevaluaties doen, gezichtsbehandelingen, businessinterviews, openingsparties voor de business van nieuwe Herbalife Members en eens per week trainingen. We hebben 1217 Supervisors, 346 World Team & Active World Team, 63 GET Team en 17 Millionaire Team in onze downline geëerd. We willen van deze mogelijkheid gebruik maken en onze sponsors bedanken voor het bieden van de Herbalife mogelijkheid. Ons voortdurende doorzettingsvermogen om ons leven te verbeteren houdt vandaag de dag in dat we een geweldig leven hebben, we de dingen doen die we leuk vinden en we ons vrij voelen omdat we baas zijn van onze eigen tijd. We stoppen hoop, vertrouwen, hard werken, toewijding, passie, eigenliefde en overgave in onze Herbalife business. En het bedrijf heeft ons geholpen nu alles te hebben wat we ons wensten. We kunnen iedereen laten zien wat we bereikt hebben, als ze maar open staan voor een nieuw businessmodel. Herbalife biedt een grote mogelijkheid.

Het kost een aanzienlijke hoeveelheid tijd om een significant winstgevend business op te bouwen, om de verdiensten te bereiken die hier beschreven zijn en, als de Onafhankelijk Herbalife Member gekozen heeft om dat te doen, om andere Members te sponsoren, trainen en steunen en daarbij commissies en bonussen te verdienen die bijdragen aan zulke verdiensten. Alle beweringen betreffende gewichtsbeheersing hebben betrekking op het gewichtsbeheersingsprogramma van Herbalife, waaronder, met inbegrip van andere zaken, een uitgebalanceerd dieet, regelmatige lichaamsbeweging, de dagelijkse inname van de noodzakelijke hoeveelheid vloeistof, het gebruik van voedingssupplementen, indien noodzakelijk, en voldoende rust. Alle resultaten zijn van toepassing op het individu en kunnen verschillen.

IRINA MOISEENKO, KAZACHSTAN



Mijn leven in Minsk was niet gemakkelijk; omdat ik geen universitaire graad had, moest ik iedere baan aannemen die ik maar kon krijgen. Ik heb in een wasserette gewerkt, als schoonmaakster en als kinderjuf op een kleuterschool. Ik wilde dat verbeteren en verder in het leven komen, maar ik wist niet hoe. Ik deed een verkoopcursus en werkte als verkoopster van kinderschoenen, maar mijn inkomen was nooit voldoende om me volledig te kunnen onderhouden. Ik droomde ervan dat mijn twee zoons een goede opleiding kregen en veelgevraagde professionals zouden worden, maar ik wist niet eens hoe ik hen kon ondersteunen.

Maar in oktober 1993 veranderde alles. Ik werd uitgenodigd voor een bijeenkomst waar ik Elena Apelfeld ontmoette. Elena vertelde me over Herbalife en de resultaten van mensen die de Herbalife producten in hun voeding hadden opgenomen. Ik was daar zo van onder de indruk dat ik meteen besloot om de producten zelf te proberen! In het begin was het zwaar; tijdens de eerste drie maanden kon ik aan niemand de Herbalife producten verkopen. Ik wist dat ik niet genoeg kennis had, maar ik had erg veel geluk; een man belde me op en zei dat er speciale trainingen en seminars georganiseerd werden voor Herbalife Members. Zo ontmoette ik Oleg Apelfeld. Hij nodigde me uit voor een training voor Members, die, wat ik me nu pas realiseer, de belangrijkste training van mijn leven was en bij heeft gedragen aan de groei en ontwikkeling van mijn Herbalife business! Mijn Sponsors Oleg en Elena nodigden me uit voor alle trainingen en seminars en moedigden me aan om deel te nemen aan alle promoties.

Dat heeft mij en mijn organisatie geholpen om te groeien. We leerden over Nutrition Clubs door video's uit Mexico te bekijken. Wat ik en mijn organisatie zagen was zeer interessant en dus besloten we meteen deze nieuwe businessmethode te gaan gebruiken. Nu zijn er meer dan 40 Nutrition Clubs die meedoen aan het Nutrition Club Ontwikkelingsprogramma in mijn organisatie. Mijn organisatie heeft sterke leiders in veel verschillende landen. Ik ben mijn organisatie dankbaar voor de toewijding en liefde voor de ideeën van Mark Hughes; we zijn een echt team! Mijn liefde voor mijn Sponsors is zonder grenzen! Ik ben Oleg Apelfeld dankbaar omdat hij ons altijd de weg toont naar verdere groei en ontwikkeling! ■





GEFELICITEERD AAN

Nieuwe President's Team

Irina Azarova

Land: Letland

Jaren in Herbalife: 19

Voormalig beroep:
ingenieur-monteur en ingenieur-
econoom van beroep, werkte als
ingenieur en senior accountant

Businessmethoden:
NC en dagelijkse consumptie



Alexander & Irina Fradkin

Land: IJsland

Jaren in Herbalife: 22

Voormalig beroep:
Bouwwakker (Alexander)
en werknemer in een
schoolkantine (Irina)

Businessmethoden:
Nutrition Clubs



Vitaliy Elinskiy & Natalya Ternova

Land: Oekraïne

Jaren in Herbalife: 11

Voormalig beroep:
Privé-ondernemer (Vitaliy)
en huisvrouw (Natalya)

Businessmethoden:
NC en (gedeeltelijk) Fit Clubs



Luigi Di Guida & Anna Rita Milzi

Land: Italië

Jaren in Herbalife: 16

Voormalig beroep:
Italiaanse luchtmacht (Luigi),
Bankmanager (Anna Rita)

Businessmethoden:
Persoonlijke welzijnscoach,
welzijnsevaluaties, Nutrition Club
Seminars, welzijnscoachseminars,
coachtrainingen, Skin Parties



Marc Verbruggen & Anne-Marie Vermeulen

Land: België

Jaren in Herbalife: 13

Voormalig beroep:
Ex-professioneel voetballer

Businessmethoden:
Gebruik, Draag, Praat



Şenol & Dilek Zehi

Land: Turkije

Jaren in Herbalife: 13

Voormalig beroep:
Zakenman – groothandel
voor voeding

Businessmethoden:
Nutrition Clubs



Zkaksylyk & Ekaterina Baygabulov

Land: Kazachstan

Jaren in Herbalife: 20

Voormalig beroep:
Officier in het leger (Zhaksylyk),
financier op een militaire
basis (Ekaterina)

Businessmethoden:
Gebruik, Draag, Praat



Natalya Zhdanova

Land: Kirgizië

Jaren in Herbalife: 19

Voormalig beroep:
Ingenieur op een ontwerp bureau

Businessmethoden:
Nutrition Clubs



GEFELICITEERD NEW MILJONAIR TEAM

STEVEN TEMMERMAN –
KELLY MACHARIS BELGIË



In 2011 maakte ik kennis met Herbalife. Er zat een kaartje tussen de ruitenwissers van mijn wagen en omdat ik gepitcht werd naar de financiële opportuniteit heb ik een afspraak gemaakt met de persoon die tot op vandaag mijn coach Rita De Nockere is. Ik (Keuronderofficier bij Defensie) was onmiddellijk geïntrigeerd door het Marketingplan van Herbalife met de daarbij behorende doorgroeimogelijkheden. Ik zag ogenblikkelijk dat binnen het traditionele werkmilieu dit niet mogelijk is.

Ik volgde de wekelijkse HOM's, ging naar de LDW's en volgde zoveel mogelijk opleidingen. De erkenningen en promoties die we telkens mogen ervaren zijn een enorme stimulans. Vlak voor de Extravaganza van 2012 in Barcelona, leerde ik mijn grote liefde Kelly kennen (toen: psychiatrisch zorgkundige).

Zij was eerst sceptisch tegenover de Herbalife producten. Toen klanten van mij een enorm voordeel ervaren is zij de producten met volle overtuiging beginnen gebruiken. De complete ommezwaai kwam voor haar toen ik voor mijn werk 7 maanden naar het buitenland moest. Kelly heeft toen de Herbalife business volledig onderhouden, en daar was zij zo enthousiast over, dat wij gezamenlijk verder zijn gegaan toen ik weer terug was.

Met z'n tweeën en met de enorme steun van de Sonho organisatie, onder leiding van Bart Kauwenberghs, konden we meer bereiken dan ik ooit alleen had durven dromen. Door gebruik te maken van USE, WEAR and INVITE krijgen we contact met onze warme- en koude markt.

Door multimedia op een correcte manier te gebruiken en in hoofdzaak DIRECT CONTACT toe te passen, begonnen de referenties te lopen. Zodra we een nieuwe klant aantrekken laten we hem/haar stap voor stap kennis maken met de vele mogelijkheden die er zijn met Herbalife. Allemaal volgens dezelfde cyclus.

Zonder ons team, zouden wij nooit op dit punt zijn gekomen en daarom danken wij hen allemaal stuk voor stuk, voor hun oneindige steun en vriendschap!

Een speciale vermelding gaat uit naar onze 5-stones die bewijzen dat ze op hun beurt leiders zijn en echt een groot verschil maken in de snelle en stabiele groei van onze business. Nu is het onze taak om deze 5-stones te laten dupliceren in onze downline.

Maar bovenal DANK JE WEL HERBALIFE voor deze ongelooflijke OPPORTUNITEIT!



ALS WE ALLEMAAL EEN BEETJE GEVEN, KUNNEN WE VEEL BIJ ELKAAR KRIJGEN

*Door uw vrijgevigheid kunnen we doorgaan
een verschil te maken.*

*Doneer vandaag nog door te gaan naar
HerbalifeFamilyFoundation.org/euroclub*

Uw donatie zal bijdragen
aan het steunen van Casa
Herbalife programma's
door heel EMEA.

**Word vandaag nog een
vriend van de Herbalife
Family Foundation!**

**De Herbalife
Family Foundation
is toegewijd aan het
verbeteren van de levens
van kinderen in nood.**

HerbalifeFamilyFoundation.org

Projectcode 2268

Geprint in Europa.

Corporate Marketing. © 2016, Herbalife (U.K.) Ltd, Uxbridge,
England, UB8 1EX.

Alle producten en bedrijfsnamen met een © of een TM zijn
geregistreerd of in afwachting van registratie door Herbalife
International, Inc. Alle rechten voorbehouden. Geen enkel deel
hiervan, of iedere andere Herbalife International-publicatie,
mag worden gereproduceerd of gekopieerd door middel van
drukwerk, audio of video zonder geschreven toestemming van
Herbalife International.

Fouten en weglatingen uitgezonderd.

Alle ingezonden stukken en uittalingen van Herbalife-klanten
en/of Onafhankelijk Herbalife Distributeurs zijn niet bedoeld
voor gebruik voor verkoop van Herbalife-producten.

Het gebruik en de doeleinden van Herbalife-producten worden gedetailleerd
beschreven in de Herbalife-productliteratuur, die officieel wordt gebruikt en
uitgegeven door Herbalife. Dat zijn de enige verklaringen waarvan mag worden
uitgegaan in de verkoop van onze Herbalife-producten. In geen geval mag de
Herbalife-gebruiker en/of Onafhankelijk Herbalife Distributeur beweren dat
de Herbalife-producten voor iets anders gebruikt kunnen worden dan wat er
aangegeven staat in de Herbalife-productliteratuur en op de -productetiquetten.

Het Herbalife-programma kan helpen bij gewichtsbeheersing als onderdeel van
een caloriebeperkt voedingsplan. De resultaten zijn behaald door het volgen
van een Herbalife-programma, dat eveneens de terugkeer van evenwichtige
voedingsgewoontes en regelmatige lichaamsbeweging omvat.

De in dit magazine genoemde inkomens en bedragen geven geen automatische
verdiensten weer. Daadwerkelijke verdiensten zijn afhankelijk van de tijd en
inzet die u besteedt aan uw business.



[Facebook.com/Herbalife](https://www.facebook.com/Herbalife)
[Twitter.com/HerbalifeEurope](https://twitter.com/HerbalifeEurope)
[Youtube.com/Herbalife](https://www.youtube.com/Herbalife)
[instagram.com/herbalife](https://www.instagram.com/herbalife)



Issue 184
Dutch
#5921-BENL-84