

GRATIS!*

SUPER HOM

Kisah dibalik kesuksesan bisnis Herbalife Dan Waldron

Chairman's Club Member
Dan Waldron
dari Amerika Serikat

Cerita Dan Waldren:

Sebelum menjadi Distributor Herbalife, Dan Waldron adalah tukang memperbaiki furniture, seperti banyak Distributor lain yang pada awalnya merasa skeptis terhadap peluang Herbalife. Meskipun begitu, beliau tahu bahwa beliau menginginkan yang lebih dari hidup ini dibandingkan hidup yang dapat diberikan dari pekerjaan dengan gaji US\$7.50 per jam. Dan beliau menyadari tidak ada ruginya untuk memberikan kesempatan pada Herbalife. Dan melakukan bisnisnya benar-benar paruh waktu selama empat tahun pertama, dan sekarang 24 tahun kemudian, beliau telah menjadi anggota Chairman's Club terbaru – dan distributor pertama di Amerika Serikat untuk mencapai tingkat kesuksesan ini sejak 2003. "Saya senang sekali," kata Dan. "Saya terus fokus pada hal-hal mendasar." Untuk Dan, meraih tingkat kesuksesan yang baru ini telah menjadi titik balik ke hal-hal yang mendasar. Beliau telah berpartisipasi di banyak pertemuan, training dan pertemuan satu per satu. Secara sederhana, beliau telah membuat dirinya terus berkecimpung di sistem Herbalife. "Pemasaran *grassroots* — hal inilah yang kami lakukan pada awalnya," kata Dan. "Semua datang dalam lingkaran penuh." Dan membantu Maria Sosa, anggota organisasinya untuk mencapai President's Team, dan sebagai hasilnya beliau mencapai Chairman's Club. Bekerja bersama Maria, Dan fokus dalam membangun bisnisnya di komunitas Dallas Latino. Lebih dari 16 bulan terakhir, tim Latino lokal beliau telah mencapai \$2.3 juta dalam penjualan hanya di area Dallas! "Bisnis ini tentang membangun hubungan — murni dan sederhana," kata Dan. "Pasar Latino sangat fokus pada berbicara dengan orang banyak tentang produk dan bisnisnya, jadi itulah apa yang telah saya lakukan selama ini." "Perusahaan mengacu pada dasar-dasar yang telah dibuat oleh Mark Hughes, namun Michael O. Johnson dan timnya di perusahaan telah membawa Herbalife ke tingkat yang lebih tinggi lagi," kata Dan. "Sekarang sudah lebih mudah bagi kami semua untuk membangun bisnis kami dengan sukses!".



**11 Juli 2009, Plenary Hall,
Jakarta Convention Center -Jakarta**

**12 Juli 2009, Ruang Convention,
Gamedia Expo – Surabaya**

Jadwal:

13:00 – 14:30 : SUPER Herbalife Opportunity Meeting
15:00 – 17:00 : Success Builder Training

Kualifikasi untuk Training Success Builder:

Terbuka untuk distributor dengan 1,000 TVP di bulan Juli 2009

- Bawalah FM radio Anda untuk terjemahan bahasa Inggris.
- Untuk Distributor Independen Herbalife: undangan tersedia di Menara DEA II Jakarta dan QRC Surabaya. Syarat dan ketentuan berlaku.

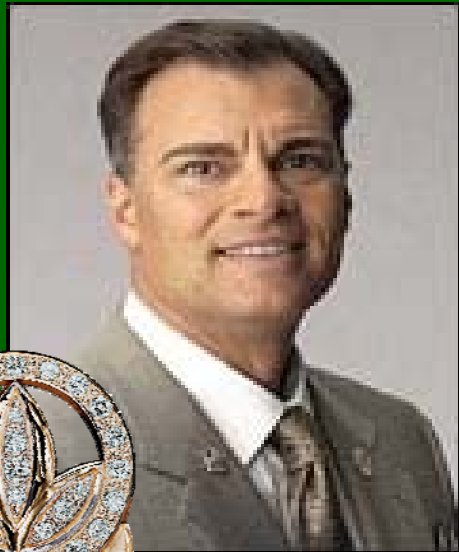
*Dengan undangan dari Independent Distributor Herbalife

FREE!*

SUPER HOM

Story behind the successful Herbalife business Dan Waldron

Chairman's Club Member
Dan Waldron
from US



His story:

Prior to becoming an Herbalife Distributor, Dan Waldron was a furniture repairman, who like many Distributors, was initially skeptical of the Herbalife opportunity. Even so, he knew he wanted more from life than his \$7.50-an-hour job could provide. And he realized he had nothing to lose by giving Herbalife a shot. Dan worked the business very part-time for the first four years, and now 24 years later, he has become the newest member of the Chairman's Club — and the first Distributor in the U.S. to achieve this level of success since 2003. "I feel great," says Dan. "I've stayed focused on the basics." For Dan, achieving this new level of success has been a return to the basics. He has been participating in a lot of meetings, trainings and one-on-one's. Simply put, he has been keeping himself "in the mix." "Grassroots marketing — this is what we did in the beginning," Dan says. "Everything comes full circle."

Dan helped Maria Sosa, a member of his organization, achieve President's Team, and as a result, he has reached the Chairman's Club. Working with Maria, Dan focused on building his business in the Dallas Latino community. Over the last 16 months, his local Latino team has done \$2.3 million in sales in the greater Dallas area alone! "This business is about relationship building — pure and simple," Dan says. "The Latino market is very focused on talking to people about the products and the business, and so that is what I have been doing."

"The company has stuck to basics created by Mark Hughes, but Michael O. Johnson and his team at Corporate have taken this brand to the next level," says Dan. "Now it's easier than ever for all of us to build our businesses successfully!"

**July 11th 2009, Plenary Hall,
Jakarta Convention Center -Jakarta**

**July 12th 2009, Convention Room,
Gamedia Expo – Surabaya**

Schedule:

13:00 – 14:30 : SUPER Herbalife Opportunity Meeting
15:00 – 17:00 : Success Builder Training

Qualification for Success Builder Training:

Open for distributors with 1,000 TVP in July 2009

- Bring your FM radio for English translation.
- For Herbalife Independent Distributors: invitation available at Menara DEA II Jakarta and QRC Surabaya. Terms and conditions applied.

*By invitation from Herbalife Independent Distributors