



VERTRIEBSPARTNER **HANDBUCH**



INHALT

Entdecken

- **Stellen Sie sich darauf ein, mit Reliv erfolgreich zu sein** 4-5
- **Wie Sie Ihre Liste erstellen** 6-7

Lernen

- **Bringen Sie sich in das Reliv-System ein** 8-9
- **Teilen Sie Ihre persönliche Geschichte** 10
- **Nachfassen bei Endkunden** 11
- **Kundenbetreuung durch das System** 12-13
- **Grundlagen des Vergütungsplanes** 14-15
- **Der Weg zu Platin** 16
- **Zahntag - Checklisten für Master Affiliates** 17-18
- **Bleiben Sie auf dem Laufenden mit Reliv Europa** 19

Wachsen

- **Schreiben Sie sich Ihre Ziele auf** 20
- **Nutzen Sie die Hilfsmittel, um Ihr Geschäft aufzubauen** 21
- **Fortschreiten auf dem Weg zu Platin** 22
- **Reliv-Glossar** 23

Herzlich Willkommen

ERIC VILL / Vorsitzender von Reliv Europa

Im September 2004 hatte ich das Glück, unseren Gründer Robert Montgomery zu treffen. Wir setzten uns zusammen und er erzählte mir, wie er und seine Frau Sandy 1988 das Reliv-Geschäft von ihrem Küchentisch aus ins Leben gerufen hatten und wie es in den USA und in 10 weiteren Ländern gewachsen ist. Reliv wächst auch heute weiter und ist nun in 15 Ländern vertreten!

Was mich am meisten faszinierte, war die Leidenschaft, mit der Robert anderen durch die Reliv-Produkte, der Reliv-Geschäftsmöglichkeit und der gemeinnützigen Tochter des Unternehmens, der Reliv Kalogris Stiftung, die nach Dr. Ted Kalogris benannt wurde, der das ursprüngliche Reliv Produkt „Classic“ entwickelt hatte, helfen wollte.

Nachdem ich Robert zugehört hatte, wusste ich, dass ich Teil dessen sein wollte, was er und andere auf weltweiter Ebene aufbauten. Zum Glück ging es Robert genauso, und ich fing am 14. März 2005 als geschäftsführender Direktor bei Reliv in Großbritannien an. Drei Jahre später übernahm ich das Geschäft von Reliv Europa.

In diesen Jahren konnte Reliv Europa ein beispielloses Wachstum verzeichnen und wir sind nach den USA derzeit der zweitgrößte Markt innerhalb der Reliv-Welt. Wie ist das möglich? Es ist sehr einfach - Menschen wie Sie schließen

sich Reliv an und nutzen die Gelegenheit, die Reliv bietet. Wir haben großartige Vertriebspartner und Führungskräfte, die täglich mit anderen zusammenarbeiten, sie unterstützen, ermutigen und aufbauen, um ebenfalls den Weg eines Reliv Presidential Ambassadors bestreiten zu können.

Ich möchte Ihnen zu Ihrer Entscheidung, sich Reliv anzuschließen gratulieren und begrüße Sie hiermit in unserem Familienunternehmen. Ich möchte Sie dazu ermutigen, aufgeschlossen auf eine Reise der persönlichen Entwicklung zu gehen und von den hervorragenden Menschen zu lernen, die Sie in unser großartiges Unternehmen eingeführt haben. Wenn Sie in deren Fußstapfen treten, freue ich mich schon jetzt darauf, auch Sie als Führungskräfte zu sehen, die ebenfalls daran arbeiten, Menschen bei der Umsetzung ihre Träume zu verwirklichen, zu begleiten und unterstützen. Abschließend möchte ich Sie dazu auffordern, die Kultur von Reliv anzunehmen, anderen zu helfen und etwas zu verändern, nicht nur in Ihrem Leben, sondern auch im Leben anderer.

Willkommen bei Reliv Europa und Reliv weltweit. Ich freue mich auf die zukünftige Zusammenarbeit mit Ihnen.

Mit freundlichen Grüßen,



STELLEN SIE SICH DARAUF EIN, MIT RELIV ERFOLGREICH ZU SEIN



Bekenntnis zu Aktionen bringt Resultate hervor und wir sind sicher, dass Sie so schnell wie möglich Resultate sehen möchten. Um Ihnen genau dieses zu ermöglichen haben wir sechs Schritte schriftlich festgehalten, denen Sie aktiv folgen sollten:

- 1 Produkte bestellen:**

Besprechen Sie den Vergütungsplan mit Ihrem Sponsor und entscheiden Sie, wie viel Sie verdienen möchten. Das wird Ihnen helfen, die notwendige Menge an Produkten zu bestellen, um Ihre angestrebte Rabattstufe zu erreichen.

Während die einzige Notwendigkeit, um ein Vertriebspartner zu werden, das Ausfüllen des Vertriebspartnerantrages und der Erwerb eines Vertriebspartnerpaketes ist, macht es doch viel Sinn das Geschäft mit einer ausreichenden Produktmenge zu beginnen, um sowohl den eigenen Bedarf als auch den Ihrer ersten Kunden zu decken.
- 2 Werden Sie ein Produkt des Produktes:**

Dies ist der wichtigste Schritt in Ihrem neuen Geschäft. Reliv ist ein Geschäft in dem Sie mit einem guten Beispiel vorangehen. Die Beständigkeit mit der Sie die Produkte nehmen, wird sich durch die Anzahl neuer Personen, die Sie in das Reliv Geschäft einführen, widerspiegeln. Ihre eigene Produkterfahrung kann sehr wirkungsvoll sein.
- 3 Erstellen Sie eine Liste:**

Stellen Sie eine Liste mit allen Personen, die Sie kennen zusammen: Familie, Freunde, Arbeitskollegen und Bekannte. Es ist wichtig, keine Vorurteile zu haben — jede einzelne Person verdient die Chance zu entscheiden, welcher Aspekt von Reliv für ihn oder sie richtig ist. Auf Seite sechs werden Sie zusätzliche Informationen darüber finden, wie Sie eine Liste erstellen können. Stichwortartig wird angesprochen wen Sie aufführen können. Bitte denken Sie daran sich mit Ihrer Upline zur Erstellung Ihrer Liste zusammen zu setzen, da sie diesen Schritt bereits vor Ihnen durchgeführt haben.
- 4 Bringen Sie sich in das Reliv-System ein**

Das Reliv-Erfolgssystem ist ein fortlaufendes Netzwerk aus wöchentlichen lokalen Treffen, Grundschulungen, Telefonkonferenzen, und anderen regelmässig stattfindenden Veranstaltungen. Das System ist für Ihr Geschäft in vielerlei Hinsicht wichtig: Es setzt Ihre neuen Interessenten den Geschichten und Erfahrungen einer Vielzahl verschiedener Vertriebspartner aus allen möglichen Lebenslagen aus; es erlaubt Ihnen, mit mehreren Personen gleichzeitig zu arbeiten; es erhöht Ihre Glaubwürdigkeit und etabliert Reliv als „enorme Möglichkeit“. Wenn es in Ihrer Region noch kein etabliertes System gibt, bitten Sie um Hilfe ein System ins Leben zu rufen.
- 5 Beobachten Sie, hören Sie zu und seien Sie lernfähig**

Schauen Sie sich die Unterlagen in Ihrem Vertriebspartnerpaket genau an. Beobachten Sie Ihren Sponsor und folgen Sie ihrem/seinem Beispiel. Die Hilfsmittel werden Ihnen einen guten Überblick über das Unternehmen und das Geschäft verschaffen und Ihr Sponsor wird Ihnen zeigen wie Sie beides zusammenfügen können, um sofort starten zu können. Sie stehen davor etwas über eine neue und aufregende Industrie zu erfahren, seien Sie also stets bereit zu lernen.
- 6 Beginnen Sie mit Anrufen!**

Sobald Sie Ihre Liste erstellt haben, können Sie damit beginnen, die Personen darauf anzurufen (einer Ihrer Upline-Sponsoren wird Ihnen am Anfang dabei zur Seite stehen). Der beste Zeitpunkt anderen Menschen von Reliv zu erzählen ist genau jetzt. Die freudige Begeisterung, die Ihre Gesprächspartner in Ihrer Stimme hören und der Enthusiasmus über Ihr neues Projekt ist wichtiger als die „richtigen Worte“ zu finden. Denken Sie daran, dass Termine momentan Ihr eigentliches Ziel sind. Machen Sie sich keine Gedanken darüber, die ganze Reliv Geschichte zu erzählen — das werden Sie mit Ihrem Sponsor tun, wenn Sie die Termine mit Ihren Interessenten wahrnehmen.

WIE SIE IHRE LISTE ERSTELLEN

Arbeiten Sie mit Ihrem Sponsor zusammen, um eine Liste aller Personen zu ...erstellen, die... Sie kennen — Familie, Freunde, Arbeitskollegen, Bekannte. Es ist wichtig, vorurteilsfrei zu bleiben, denn jeder Mensch verdient es zu entscheiden, ob Reliv das Richtige für ihn oder sie ist.

Es gibt kein Limit!

Diese Checkliste gibt Ihnen nur einen kleinen Einblick in die Anzahl der Personen, die Sie zu Ihrer Liste hinzufügen können. Kreuzen Sie alle an, die auf Sie zutreffen. Werden Sie kreativ und fügen Sie Ihren eigenen Personenkreis hinzu.

- Familienmitglieder**
- Freunde/Nachbarn/Bekannte**
- Arbeitskontakte**
 - Ehemalige Kollegen
 - Professionelle Organisationen
 - Arbeitsplatz des Ehepartners
- Bildungskontakte**
 - Schulfreunde
 - Kommilitonen
 - Schulorganisationen
- Hobbies oder Sportkontakte**
 - Golf, Tennis, Cricket, Fussball, etc.
 - Kontakte aus Sportvereinen oder anderen Verbänden
 - Kontakte im Gesundheitsclub
- Häusliche Kontakte**
 - Makler
 - Handwerker
 - Gärtner
 - Versicherungsmakler
 - Postbote
- Kontakte im täglichen Leben**
 - Verkäufer
 - Reinigungskräfte
 - Kassierer
 - Friseure
 - Kontakte bei der Familienfürsorge
 - Apotheker
 - Tierärzte
- Kontakte im Kindergarten oder in der Schule**
 - Lehrer und Eltern anderer Kinder
 - Elternvertretung
 - Ausserschulische Aktivitäten
 - Krabbelgruppen
- Kontakte in ehrenamtlichen Tätigkeiten**
- Soziale Medien Kontakte**
 - Facebook
 - Twitter
 - Instagram
 - LinkedIn
 - _____

ERWEITERN SIE IHRE LISTE

Schreiben Sie die Namen für Ihre Liste in ein separates Ringbuch und fügen Sie alle Namen hinzu die Ihnen einfallen. Gehen Sie dann durch Ihr Adressbuch, Ihr Emailadressbuch und andere Quellen, die Ihnen helfen können Ihre Aufstellung zu ergänzen.

Kennen Sie mehr Leute als Sie denken? Das Beste ist, dass Sie gerade erst angefangen haben! Jede Person auf Ihre Liste kennt sicherlich genauso viele Personen wie Sie. Wenn jemand sich gerade nicht für Reliv interessiert, fragen Sie diese Person, ob er/sie jemanden kennt, der vielleicht Interesse haben könnte.

Denken Sie immer daran dass Ihre Liste niemals komplett ist. Sie wird wachsen und sich entwickeln, so wie Sie sich als Vertriebspartner auch entwickeln werden. Ihre Aufgabe ist es, jeden Tag neue Personen zu Ihrer Liste hinzuzufügen.



BRINGEN SIE SICH IN DAS RELIV-SYSTEM EIN

Über die Zeitspanne von mehr als zwei Jahrzehnten haben Reliv Vertriebspartner ein erfolgreiches und geprüftes System entwickelt, dem kein Anderes in der Industrie gleich kommt. Das System rationalisiert und vereinfacht den Prozess, Interessierten Reliv vorzustellen und Vertriebspartnern das Geschäft zu lehren. Mitteilungen und Veranstaltungen sind von Land zu Land gleich, was es einfach und bequem macht ein internationales Geschäft von zu Hause aus aufzubauen.

Das System umfasst die folgenden sieben Elemente. Je schneller Sie sich einbringen, desto eher werden Sie selbständig sein.

Das Reliv System

- 1. Arbeiten Sie mit Ihrem Sponsor und Ihrer Upline**
- 2. Nutzen Sie die 3-Wege-Anrufe**
- 3. Montag Abend Telefonkonferenzen**
- 4. Dienstag Abend BOM**
- 5. Schulung am Samstag**
- 6. Besondere Trainingsveranstaltungen (MATS, regionale Veranstaltungen etc.)**
- 7. Konferenzen**

DIE ENTSCHIEDENDE FRAGE

Möchten Sie eine der am meisten angewandten und erfolgreichsten Vorgehensweisen kennenlernen, die von Relivs erfolgreichsten Vertriebspartnern angewandt wird, um Reliv mit anderen Menschen zu teilen? Hier ist sie...

„Wie geht es Ihnen?“

Stellen Sie Menschen diese Frage und hören Sie Ihnen einfach nur zu. Reliv bietet Antworten auf das, was Menschen heute am meisten brauchen — eine ausgewogene Ernährung und eine verbesserte Finanzlage. Sie werden erstaunt sein, wie Ihre Unterhaltung sich automatisch Ihrem neuen Geschäft zuwendet und wie sehr Sie es genießen werden Ihre eigenen Erfahrungen zu teilen. Finden Sie es heraus, indem Sie es einfach mal versuchen!

Arbeiten Sie mit Ihrer Upline

Ihre Upline ist da, um Sie zu führen und zu schulen. Das sind gute Nachrichten, aber es gibt noch Bessere, denn Sie haben mindestens noch vier weitere Personen über Ihnen stehen, die ein Interesse daran haben, Ihnen zum Erfolg zu verhelfen. Stellen Sie sicher, dass Ihr Sponsor Ihnen diese Personen vorstellt, sie sind Teil Ihres Hilfs-Netzwerks!

Vereinbaren Sie Termine

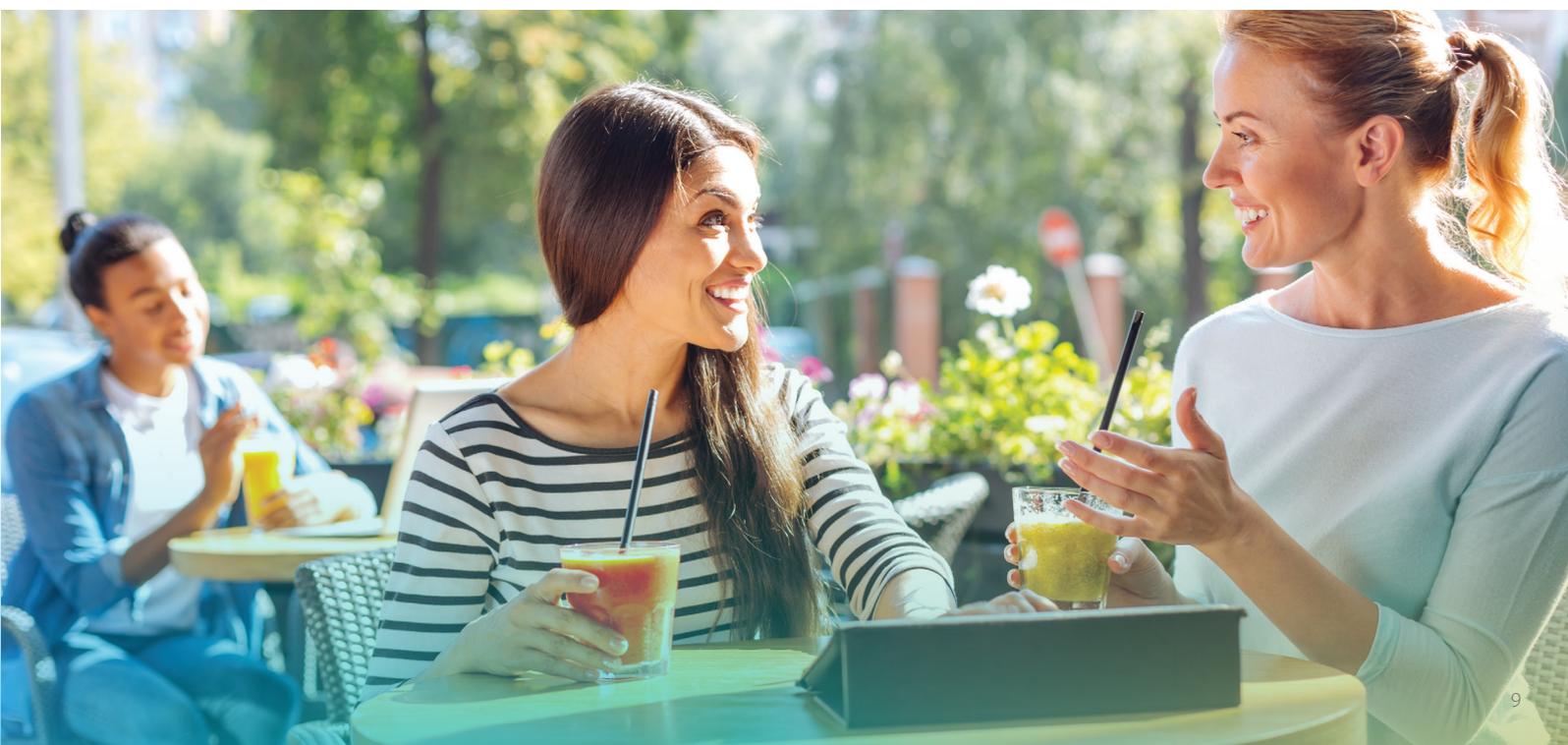
Sobald Sie ermittelt haben, dass ein Interessent mehr über Reliv lernen möchte, ist es an der Zeit einen Termin mit ihm oder ihr zu vereinbaren. Das Ziel ist es, einfach eine Zeit und einen Ort zu finden wo Ihre Upline (falls verfügbar) und Sie der entsprechenden Person mehr über Relivs Produkte und Geschäftsmöglichkeit erzählen können. Noch brauchen Sie nicht ins Detail zu gehen, teilen Sie nur so viel mit, dass Ihr Interessent mehr erfahren möchte. Wenn Sie einen Termin vereinbaren, bieten Sie die Möglichkeit zwischen zwei Terminen zu wählen (z. B. „Möchten Sie sich gern am Mittwoch oder Donnerstag treffen?“), anstatt zu fragen, wann jemand Zeit hat. Dies ermutigt die Person, sich für einen Tag zu entscheiden, anstatt zu sagen, dass sie oder er keine Zeit hat.

Was bei einem Treffen gesagt werden kann

Sie haben einen Termin vereinbart. Nun ist es an der Zeit sich zu treffen und über Reliv zu reden. Denken Sie daran, Ihren Sponsor/Ihre Upline zu fragen, ob sie Sie begleiten können bis Sie sicher sind, einen solchen Termin allein zu meistern. Ihr Sponsor wird Ihnen zeigen können, wie Sie anhand der Präsentationsbroschüre ein effektives Gespräch führen können.

Die Präsentationsbroschüre

Vertriebspartner können diese farbige Broschüre nutzen, um die Reliv Geschäftsmöglichkeit vorzustellen. Der Vergütungsplan ist mit leeren Feldern versehen, sodass Vertriebspartner Namen und Zahlen eintragen können, während sie diesen Teil der Präsentationsbroschüre besprechen. Diese Broschüre ist ein ausgezeichnetes Hilfsmittel für eine Gruppe oder eine Präsentation, die über eine lange Distanz hinweg stattfindet.





TEILEN SIE IHRE PERSÖNLICHE GESCHICHTE

Arbeiten Sie mit Ihrer Upline, um Ihre Geschichte fein abzustimmen — Sie möchten, dass sie kurz, zielgerichtet und wahrheitsgetreu ist, um das Interesse anderer Personen zu wecken und in Ihnen den Wunsch zu wecken mehr zu hören. Hier finden Sie einige grundsätzliche Richtlinien für Testimonials:

Beginnen Sie mit den 3 W's

Wer: Mein Name ist...

Was: Früher arbeitete ich als... (Beruf)

Woher: Ich komme aus... (Ortsangabe)

Vom Herzen

Reden Sie über:

- Ihre Erfahrungen mit den Produkten
- Die Einfachheit des Geschäftes
- Was es Ihnen bedeutet — wie Reliv Ihr Leben und Ihren Lebensstil verändert hat

Denken Sie daran, niemals medizinische Aussagen zu machen. Sprechen Sie nur über Ihre persönlichen Erfahrungen und was Reliv für SIE getan hat. Versuchen Sie, Ihre Erfahrung kurz zu fassen (etwa 1 Minute – Ihre Mitmenschen sind vielbeschäftigt).

Zwei-zu-Eins

Nehmen Sie Ihre Upline zu Ihren Terminen mit wann immer es Ihnen möglich ist. Dieses nennen wir Zwei-zu-Eins — zwei Reliv-Vertriebspartner reden mit einem Interessenten. Falls es nicht möglich sein sollte Ihren Sponsor und Ihren Interessenten persönlich miteinander reden zu lassen, führen Sie einen 3-Wege-Anruf. Sie werden somit immer noch in der Lage sein, die Erfahrung Ihrer Upline zu nutzen, wenn Sie gemeinsam durch das Präsentationsbuch gehen.

Nach dem Termin — Nachfassen

Nach Beendigung Ihres Termines wird es Zeit nach einer Entscheidung zu fragen. Fragen Sie Ihren Interessenten einfach, wie sie/er mit Reliv fortfahren möchte. Ganz gleich ob die Person ein Endkunde oder ein Vertriebspartner werden möchte, es ist wichtig, dass Sie sie regelmässig betreuen. Ihre Aufmerksamkeit wird sicherstellen, dass sie die Produkte korrekt nehmen, großartige Ergebnisse erzielen und so die Grundlage für einen langfristigen Erfolg legen.

Ein Hausbesuch mag die beste Möglichkeit sein, Menschen Reliv vorzustellen, aber es ist nicht der einzige Weg. Die sieben Elemente des Reliv Erfolgssystems (auf Seite 8 aufgeführt) bieten zusätzliche Möglichkeiten. Wenn ein Treffen nicht möglich ist, laden Sie doch einfach Ihre Interessenten zu einem Dienstagstreffen ein oder vereinbaren Sie einen 3-Wege-Anruf. So lange Personen etwas über Reliv lernen, wächst Ihr Geschäft.

NACHFASSEN BEI ENDKUNDEN

Individueller Kundenservice baut ein harmonisches Verhältnis und Selbstsicherheit beim Kunden auf, was wiederum eine Quelle an Empfehlungen, Folgebestellungen und Produkterfahrungen nach sich zieht. Denken Sie daran Ihren Kunden eine Kopie des unterschriebenen Kundenbestellformulars zu geben.

Am besten ist es, dem Kunden die Produkte sofort zu präsentieren, (falls dies möglich ist). Ihre Kunden haben dann die Möglichkeit (während die Begeisterung und das Engagement noch auf dem Höhepunkt sind) am gleichen Tag die Produkte zu nutzen.

Sobald Ihr Kunde die Produkte erhalten hat beginnt das Nachfassen.

Lassen Sie Ihren Kunden wissen, dass Sie ihn/sie regelmässig anrufen werden, um sicherzustellen, dass er/sie die Produkte richtig anwendet.

Dieses ist nun ein Beispiel für ein Programm zum Nachfassen:

- Erster Tag: Frage — Wie haben Sie die Produkte genutzt?
- Dritter Tag: Finden Sie heraus, ob Kontinuität bei der Einnahme gewährt ist. Schlagen Sie vor, dass Ihr Kunde an der Telefonkonferenz teilnimmt.
- Fünfter Tag: Siehe Tag 3. Nutzen Sie die 3-Wege-Anrufe als Unterstützung.
- Siebter Tag: Siehe Tag 3.
- Zehnter Tag: Resultate — Welche Resultate sehen Sie?
- Fünfzehnter Tag: Frage — Wen kennen Sie? Finden Sie heraus, ob weitere Produkte benötigt werden.
- Zwanzigster Tag: Siehe Tag 10. Nutzen Sie 3-Wege-Anrufe als Unterstützung.
- Fünfundzwanzigster Tag: Nachbestellung.
- Fassen Sie im zweiten Monat zweimal nach.
- Fassen Sie danach einmal im Monat nach.





KUNDENBETREUUNG DURCH DAS SYSTEM

Wie wir bereits erwähnt haben, erlaubt der 3-Wege-Anruf die Verbindung von Kunden mit anderen Menschen, die sich in ähnlicher Situation befinden oder befunden haben. Sie können die 3-Wege-Anrufe ebenfalls nutzen, um sie in die Telefonkonferenzen einzuwählen, wo sie weitere Erfahrungen hören können.

Das Reliv System ist auch ein grossartiger Weg, das Geschäft noch lange nach dem ersten Treffen zu validieren. Laden Sie Ihre Kunden zu einem Business Opportunity Meeting am Dienstag ein, wo sie Erfahrungen von verschiedenen Personen hören können. Wenn Kunden beginnen ihre eigenen Produkterfahrungen zu machen, ist es wichtig ihnen weitere Präsentationshilfsmittel zu geben. Dieses Nachfassen hilft dem Kunden zu erkennen, dass die Vertriebspartnerschaft für ihn oder sie das Richtige ist. Ihre Kunden können so erfolgreiche Vertriebspartner werden!

3-Wege-Anrufe

Die Kraft dieser Kommunikation ist sehr effektiv. Indem Sie 3-Wege-Anrufe nutzen, können Sie Ihre Interessenten sowohl mit Geschichten verbinden, die es bei Reliv zu Hauf gibt. Sprechen Sie mit Ihrer Upline darüber, wie Sie die Möglichkeit der 3-Wege-Anrufe auf ihrem Handy und ihrem Hausteleson führen können. Je mehr Reliv-Vertriebspartner Sie treffen, desto mehr Geschichten werden Sie hören - sicherlich möchten Sie auch, dass Ihre Interessenten diese zu hören bekommen.

Stellen Sie vor dem Anruf immer sicher, dass die Person, die Sie nach seiner/ihrer Geschichte fragen, zum Zeitpunkt des Anrufs mit Ihren Interessenten, zur Verfügung steht.

Telefonkonferenz am Montag

Tragen Sie die Termine in Ihren Terminplaner oder in den Kalender Ihres Handys ein... jeder Montagabend gehört ab 20.30 Uhr der Montags-Telefonkonferenz.

Die Konferenz dauert normalerweise 30 Minuten und sollte niemals mehr als 45 Minuten dauern. Diese Telefonkonferenz informiert Sie, fördert Sie, ermutigt Sie und sie ist kostenfrei. Verpassen Sie niemals diese Gelegenheit. Die beste Nachricht ist, dass die Konferenz weltweit zur gleichen Zeit stattfindet. Sie können also Freunde oder Verwandte, die in Australien oder in einem anderen Reliv-Land leben einladen, sich einzuschalten.

Business Opportunity Meeting am Dienstag

Dienstagabende sind eine große Chance für Sie, Ihr Geschäft aufzubauen, Beziehungen mit anderen Vertriebspartnern zu vertiefen und innerhalb Ihres Geschäftes zu wachsen. Wenn Sie bereits Gäste zur Montags-Telefonkonferenz eingeladen haben, ist es nur ein kleiner Schritt zur Einladung zum Business Opportunity Meeting, wo Ihre Interessenten mehr über Reliv lernen und Reliv-Leute kennenlernen können.

Samstags Schulung

Der Samstagmorgen gehört der Schulung. Sowohl alte, als auch neue Vertriebspartner lernen wie man ein erfolgreiches Geschäft aufbaut. Die beste Schulung bekommen Sie, wenn Sie einen neuen Vertriebspartner mitbringen. Wenn Sie ein tieferes Verständnis für die verschiedenen Dinge entwickeln, die in diesem Handbuch stehen (3-Wege-Anrufe, Terminsetzung, Präsentationen, die Wichtigkeit des Nachfassens, etc.) werden Sie sehen, wie Ihr Geschäft abhebt.

Besondere Veranstaltungen und Master Affiliate Schulungen

Nun fangen Sie an, das grössere Bild von Reliv zu sehen. Die Firma organisiert besondere Veranstaltungen mit Gastrednern — allesamt selbst erfolgreiche Vertriebspartner — die ihr Erfolgsrezept mit Ihnen teilen. Auszeichnungen werden in grösserem Rahmen verliehen.

Master Affiliate Schulungen (MATS) sind ein klein wenig anders, denn sie müssen sich qualifizieren, um daran teilnehmen zu dürfen. Fragen Sie Ihre Upline wie das geht. Alle drei Monate werden die MATS in verschiedenen Gegenden in ganz Europa abgehalten und umfassen den Freitagabend und den gesamten Samstag. Reliv Ambassadeure sind Ihre Gastgeber und MATS-Präsentatoren, welche Sie auf eine Reise mitnehmen, die sich „Präsidential-Weg“ nennt. Diese sind sehr wirkungsvolle Treffen, die für Führungskräfte entwickelt wurden und von Führungskräften geleitet werden.

Konferenzen

Die meisten Reliv Märkte haben eigene Konferenzen. Dies gilt auch für Reliv Europa, da sich Vertriebspartner aus ganz Europa und darüber hinaus einmal im Jahr zur Reliv Europa Konferenz treffen.

Auf Konferenzen bekommen Sie das gesamte Bild von Reliv zu sehen. Tatsächlich sehen Sie nicht nur das ganze Bild, sondern Sie hören es, fühlen es und berühren es. Diese Ereignisse haben die Augen und die Herzen der Menschen für das geöffnet, was Reliv auszeichnet.



All diese Elemente des Systems sind der Schlüssel zur Bildung eines soliden Geschäftes.

GRUNDLAGEN DES VERGÜTUNGSPLANES

Reliv nährt mehr, als nur den Körper. Unser aussergewöhnlicher Vergütungsplan macht es Ihnen möglich, auch finanzielle Ziele zu erreichen — wie auch immer diese aussehen mögen. Möchten Sie ein Auto kaufen, Geld für die Universität sparen oder ein Leben in finanzieller Unabhängigkeit führen? Reliv kann Ihnen dabei helfen dieses zu erreichen. Die einzige variabel in Ihrem Einkommenspotenzial ist die Zeit, die Sie investieren möchten und Ihre Hingabe, das Reliv Erfolgssystem zu nutzen. Nachstehend finden Sie einen Überblick des Vergütungsplans.

Profitstufen

Sie können Ihr Einkommen ganz einfach steigern, indem Sie Ihren eigenen Vertriebspartner-Rabatt erhöhen. Ihr Verdienst basiert auf der Menge der Produkte, die Sie und/oder Ihre persönliche Gruppe in einem Kalendermonat über Reliv einkaufen (entweder für den persönlichen Gebrauch oder für den Weiterverkauf).

Je höher Ihr Volumen, desto höher Ihr Rabatt:

20% Rabatt: Vertriebspartner

25% Rabatt: Affiliate (700 Punkte Gruppenvolumen in einem Kalendermonat)

30% Rabatt: Key Affiliate (1500 Punkte Gruppenvolumen in einem Kalendermonat)

35% Rabatt: Senior Affiliate (3000 Punkte Gruppenvolumen in einem Kalendermonat)

40% Rabatt: Master Affiliate (5000 Punkte Gruppenvolumen in einem Monat oder 3000 Punkte in zwei aufeinander folgenden Monaten)

Sie entscheiden wie viel Sie verdienen möchten!

Eine einmal erreichte Rabatt-Stufe bleibt bestehen so lange Ihre Vertriebspartnerschaft besteht. Sie können diesen Rabatt steigern aber nicht verringern. Eine Ausnahme dieser Regelung ist der Master Affiliate Status, der durch jährliche Requalifikation erhalten werden muss.

Beispiel: Sie erreichen den Senior Affiliate Status mit 35% Rabatt. Sie werden auf dieser Stufe bleiben, so lange Sie ein aktiver Vertriebspartner sind und sich NICHT als Master Affiliate qualifizieren.

Fünf Einkommenswege

Vertriebspartner können aus fünf Quellen Einkommen generieren. Jedem Produkt ist ein Geschäftsvolumen (BV) und Einzelhandels Volumen (RV) zugeordnet nach welchem Rabatt und Kommissionen kalkuliert werden.

Einzelhandelsprofit

Vertriebspartner erwerben ihre Reliv-Produkte zu einem Rabatt von 20 — 40% des Geschäftsvolumens. Der Profit aus dem Einzelhandel repräsentiert die Differenz zwischen Ihrem reduzierten Preis und dem Einzelhandelspreis, den Ihre Kunden bezahlen.

Grosshandelsprofit

Vertriebspartner, die 25 bis 40% Rabatt erreichen, verdienen zwischen 5 und 20% Grosshandelsprofit aus dem Verkaufsvolumen ihrer persönlich gesponserten Vertriebspartner und deren Gruppen. Grosshandelsprofit ist die Differenz zwischen dem ermässigten Preis den der Sponsor bezahlt und dem Preis, den seine/ihre Vertriebspartner aus der Erstlinie (1. Level Downline) bezahlen.

Beispiel:

Sie: 35% RV

Vertriebspartner: 20% RV

Grosshandelsprofit: 15% RV

Bargeld Boni und Reisen

Bargeld Boni werden für eine Vielfalt außergewöhnlich Leistung im Bereich Sponsoring und Verkaufsvolumen vergeben. Vertriebspartner mögen sich auch für Reisen durch verschiedenste Promotionen qualifizieren.

Overrides

Aktive Master Affilates können sich jeden Monat für Overrides qualifizieren. Overrides von bis zu 8% können aus dem Geschäftsvolumen (BV) aller Master Affiliates in Ihrer Organisation verdient werden. Overrides gehen 5 Level tief, diese 5 Level sind Ihre sog. Payline.

DER WEG ZU PLATIN

TITEL	OneReliv Direktor	OneReliv Key Direktor	OneReliv Senior Direktor	OneReliv Master Direktor	OneReliv Präsidial Direktor
QUALIFIKATIONEN	Monatliche Einnahmen > £300/350€ ODER 10.000 PGPV (neues Volumen) in einem Kalendermonat	Monatliche Einnahmen > £600/700€ ODER 20.000 PGPV (neues Volumen) in einem Kalendermonat	Monatliche Einnahmen > £1.200/1.500€ für zwei aufeinanderfolgende Monate	Monatliche Einnahmen > £2.300/2.800€ für zwei aufeinanderfolgende Monate	Monatliche Einnahmen > £4.600/5.700€ für zwei aufeinanderfolgende Monate
AUFSTIEGSBONUS + VORTEILE	Einmaliger Bonus in Höhe von £100/120€	Einmaliger Bonus in Höhe von £250/280€	Einmaliger Bonus in Höhe von £500/575€ Einladung zum vierteljährlichen Unternehmens Zoom Meeting	Einmaliger Bonus in Höhe von £1.000/1.150€ Einladung zum vierteljährlichen Unternehmens Zoom Meeting	Einmaliger Bonus in Höhe von £2.000/2.300€ Einladung zum vierteljährlichen Unternehmens Zoom Meeting Präsidial Ring
MONATLICHE QUALIFIKATIONEN FÜR BONUS			100% Kontoführung erforderlich + monatliche Einnahmen > £1.200/1.500€	100% Kontoführung erforderlich + monatliche Einnahmen > £2.300/2.800€	100% Kontoführung erforderlich + monatliche Einnahmen > £4.600/5.700€
BONUS			1/2 % des weltweiten Umsatzes berechnet auf Ihrem 5-Level organisatorischen Geschäftsvolumen	1/2 % des weltweiten Umsatzes berechnet auf Ihrem 5-Level organisatorischen Geschäftsvolumen	1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 4. Levels 1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 5. Levels
JÄHRLICHE REQUALIFIKATION ERZIELEN SIE 1 DER 3 OPTIONEN			Steigen Sie persönlich zu einem neuen Rang auf Fördern Sie einen neuen SD, MD oder PD auf Ihrem ersten Level 10.000 PGPV (neues Volumen) innerhalb des 12 Monate Requalifikationszeitraums	Steigen Sie persönlich zu einem neuen Rang auf Fördern Sie einen neuen SD, MD oder PD auf Ihrem ersten Level 10.000 PGPV (neues Volumen) innerhalb des 12 Monate Requalifikationszeitraums	Steigen Sie persönlich zu einem neuen Rang auf Fördern Sie einen neuen SD, MD oder PD auf Ihrem ersten Level 10.000 PGPV (neues Volumen) innerhalb des 12 Monate Requalifikationszeitraums

TITEL	OneReliv Bronze Direktor	OneReliv Silber Direktor	OneReliv Gold Direktor	OneReliv Platin Direktor
QUALIFIKATIONEN	Monatliche Einnahmen > £6.000/7.500€ für 2 aufeinanderfolgende Monate 1 MD auf dem ersten Level mit MD Einnahmen	Monatlicher Einnahmen > £7.000/8.500€ für 2 aufeinanderfolgende Monate 2 MDs auf dem ersten Level mit MD Einnahmen	Monatliche Einnahmen > £8.000/10.000€ für 2 aufeinanderfolgende Monate 3 MDs auf dem ersten Level mit MD Einnahmen	Monatliche Einnahmen > £9.000/11.500€ für 2 aufeinanderfolgende Monate 4 MDs auf dem ersten Level mit MD Einnahmen
AUFSTIEGSBONUS + VORTEILE	Einmaliger Bonus in Höhe von £2.500/2.800€ Einladung zum vierteljährlichen Unternehmens Zoom Meeting	Einmaliger Bonus in Höhe von £3.000/3.500€ Einladung zum vierteljährlichen Unternehmens Zoom Meeting	Einmaliger Bonus in Höhe von £3.500/4.000€ Einladung zum vierteljährlichen Unternehmens Zoom Meeting	Einmaliger Bonus in Höhe von £4.000/4.500€ Einladung zum vierteljährlichen Unternehmens Zoom Meeting
MONATLICHE QUALIFIKATIONEN FÜR BONUS	100% Kontoführung erforderlich + monatliche Einnahmen > £6.000/7.500€ + 1 MD auf dem ersten Level mit MD Einnahmen	100% Kontoführung erforderlich + monatliche Einnahmen > £7.000/8.500€ + 2 MDs auf dem ersten Level mit MD Einnahmen	100% Kontoführung erforderlich + monatliche Einnahmen > £8.000/10.000€ + 3 MDs auf dem ersten Level mit MD Einnahmen	100% Kontoführung erforderlich + monatliche Einnahmen > £9.000/11.500€ + 4 MDs auf dem ersten Level mit MD Einnahmen
BONUS	1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 4. Levels 1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 5. Level	1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 4. Levels 1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 5. Level	1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 4. Levels 1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 5. Level	1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 4. Levels 2% auf das Geschäftsvolumen Ihres 5. Level
PRÄSIDIAL BONUS QUALIFIKATION	1 PD auf dem ersten Level mit PD Einnahmen	2 PDs auf dem ersten Level mit PD Einnahmen	3 PDs auf dem ersten Level mit PD Einnahmen	4 PDs auf dem ersten Level mit PD Einnahmen
PRÄSIDIAL BONUS	1% auf das Geschäftsvolumen Ihres 6. Levels	1.5% auf das Geschäftsvolumen Ihres 6. Levels	1.75% auf das Geschäftsvolumen Ihres 6. Levels	2% auf das Geschäftsvolumen Ihres 6. Levels
JÄHRLICHE REQUALIFIKATION ERZIELEN SIE 1 DER 3 OPTIONEN	Steigen Sie persönlich zu einem neuen Rang auf Fördern Sie einen neuen SD, MD oder PD auf Ihrem ersten Level 10.000 PGPV (neues Volumen) innerhalb des 12 Monate Requalifikationszeitraums	Steigen Sie persönlich zu einem neuen Rang auf Fördern Sie einen neuen SD, MD oder PD auf Ihrem ersten Level 10.000 PGPV (neues Volumen) innerhalb des 12 Monate Requalifikationszeitraums	Steigen Sie persönlich zu einem neuen Rang auf Fördern Sie einen neuen SD, MD oder PD auf Ihrem ersten Level 10.000 PGPV (neues Volumen) innerhalb des 12 Monate Requalifikationszeitraums	Steigen Sie persönlich zu einem neuen Rang auf Fördern Sie einen neuen SD, MD oder PD auf Ihrem ersten Level 10.000 PGPV (neues Volumen) innerhalb des 12 Monate Requalifikationszeitraums

Der Weg zum Platin Direktor ist ein Programm für diejenigen, welche ein solides, stabiles und profitables Reliv Geschäft aufbauen möchten. Eine solide Vertriebspartnerschaft ist wichtig für die sich immer ändernde Direktvertriebsbranche und Ihrem langfristigen Erfolg bei Reliv.

Der Bedarf nach einem zusätzlichen Einkommen ist höher den je. Mehr als je zuvor schauen Leute nach einem Produkt, welches ihr Wohlbefinden optimiert. Unsere Botschaft, Lösungen für ein gutes Altern, kombiniert wissenschaftsbasierte Nahrung mit der Kraft der Natur, um den Alterungsprozess zu optimieren.

Die letzten Jahre haben die Menschen dazu veranlasst, die Art und Weise, wie sie ihr Geld verdienen, genauer unter die Lupe zu nehmen. Das bedeutet, dass Millionen von Menschen nach neuen Wegen suchen, um ein zusätzliches Einkommen zu verdienen.

Wir können Leuten dabei helfen ihr Wohlbefinden zu verbessern und eine Möglichkeit erschaffen, welche es ihnen erlaubt, das Leben zu leben, welches sie sich vorstellen. Zu ihren eigenen Bedingungen.

ZAHLTAG - CHECKLISTE FÜR MASTER AFFILIATES

Abgesehen von den ersten zwei Punkten müssen die folgenden Bedingungen monatlich erfüllt werden, um die Vorteile des Master Affiliates voll ausnutzen zu können.

- Die Master Affiliate Qualifikation ist erreicht — 5000 Punkte im Gruppenvolumen (PGPV) in einem Monat (inkl. 1000 unbelasteten* Volumenpunkten) oder 3000 Punkte in zwei aufeinanderfolgenden Monaten inklusiv 1000 unbelasteten Punkten je Monat.
- Die Master Affiiate Applikation liegt ausgefüllt und unterschrieben im Reliv Büro vor und ist akzeptiert worden.
- Die Persönliche Volumen Qualifikation (PVQ) von 100 Punkten ist erreicht.
- Die Maintenance (Kontoerhaltung) von 2000 Punkten PGPV (1000 Punkte für 10 Sterne Direktoren) ist erreicht.
- Das Star Direktor Programm — angemessene Nummer an Frontline Master Affiliates und Frontline PGPV Qualifikationen ist erreicht.

Die folgenden Erklärungen werden es Ihnen leicht machen, die Zahltag-Checkliste für Master Affiliates zu verstehen:

Override Maintenance (Kontopflege)

Um sich für Overrides zu qualifizieren muss ein aktiver Master Affiliate seine monatliche Maintenance (Kontopflege) erfüllen. Ihre monatliche Kontopflege ist zusätzlich zu Ihrem PVQ zu erfüllen und zeigt an, dass Sie Ihr Geschäft aktiv betreiben und die Erfordernisse als Leiter einer Organisation erfüllen. Overrides werden basierend auf den folgenden PGPV-Punkten ausgezahlt:

PGPV % an Overrides ausgezahlt

0 – 999 _____ 0

1,000 – 1,999 _____ 50%

2,000+ _____ 100%

In jedem Fall werden die verfügbaren Overrides für den aktiven Master Affilate zusammengezogen und die entsprechenden Prozentsätze an Royalties für den Monat ausgezahlt.

**Unbelastetes Volumen ist jedes Volumen welches NICHT genutzt wird, um einen neuen Master Affiliate zu qualifizieren.*

Jährliche Master Affiliate Requalifikation

Der Master Affiliate Status ist das einzige Profitlevel welches einer jährlichen Requalifikation unterliegt. Um die beschriebenen Vorteile und die 40% Rabattstufe zu erhalten, müssen Master Affiliates sich mindestens einmal in der Zeitspanne von Februar bis Ende Januar des Folgejahres requalifizieren.

Die Requalifikation beinhaltet die gleichen Erfordernisse, wie die eigentliche Qualifikation. Erreichen Sie entweder 5000 PGPV inklusive 1000 unbelasteten Punkten in einem Kalendermonat oder jeweils 3000 PGPV in zwei aufeinanderfolgenden Monaten inklusive 1000 unbelasteten Punkten pro Monat.

Neue Master Affiliates müssen ihre Requalifikation im Folgejahr ihrer Erstqualifikation erreichen.

Persönliche Volumen Qualifikation (PVQ)

Nur vollqualifizierte, aktive Master Affiliates sind berechtigt die entsprechenden Privilegien in Anspruch zu nehmen. Um zu zertifizieren, dass Sie als Master Affiliate jeden Monat aktiv sind, benötigt Reliv ein persönliches, monatliches Volumen von 100 Punkten (PV). Diese monatliche Qualifikation, die auf 40% Rabatt berechnet wird, kann auf einer der folgenden Arten ausgeführt werden:

- Geben Sie jeden Monat eine designierte Grosshandelsbestellung von mindestens 100 Volumenpunkten auf.
- Arrangieren Sie eine automatisierte, monatliche PVQ — Sicherheitsbestellung.

Ihre PVQ Bestellung zeigt Reliv, dass Sie Ihr Geschäft aktiv betreiben, an Kunden weiterverkaufen und mit Ihren Downline-Vertriebspartnern arbeiten.

Vorraussetzung: Ausreichendes Volumen

Als Master Affiliate müssen Sie ein ausreichendes Volumen in Ihrer Gruppe (PGPV) aufweisen, wenn Sie in dem entsprechenden Monat einen neuen Master Affiliate qualifizieren möchten. Dieses Erfordernis ist von Reliv eingesetzt worden, um den Master Affiliate Prozess zu validieren und in einigen Fällen die Verkäufe des zu qualifizierenden Master Affiliates bestätigt zu sehen. Falls der sponsernde Master Affiliate das benötigte Volumen nicht vorweisen kann, riskiert dieser sowohl den Verlust seines neu gesponserten Master Affiliates, als auch den, der zukünftigen Overrides dieses Vertriebspartners.

**Alle Einkommensbeispiele und Illustrationen in diesem Handbuch dienen der bildlichen Darstellung und Erklärung. Sie sind dazu vorgesehen anzuzeigen, wie das Reliv-Programm funktioniert und, wie Auszahlungen innerhalb der Struktur des Kompensationsplanes kalkuliert werden. Diese Darstellungen und Erklärungen sind in keinsten Weise repräsentativ für aktuelle, bestehende Beispiele bestimmter Vertriebspartner oder Gruppenmitglieder. Die Darstellungen sind weder vorgebracht, um typische Erwartungen an Vertriebspartner oder Gruppen zu stellen, noch sollen diese darlegen, dass Erfolge dieser Art leicht zu erzielen oder unter allen Umständen zu erreichen sind. Von keinem Vertriebspartner und/oder Gruppenmitglied wird erwartet dem Diagramm oder den Konfigurationen präzise zu folgen. Die Gruppe des Vertriebspartners könnte größer oder kleiner sein, als die hypothetischen Fälle zeigen. Individueller Erfolg hängt allein von den persönlichen Bemühungen der einzelnen Personen ab.*



BLEIBEN SIE AUF DEM LAUFENDEN MIT **RELIV EUROPA**

Der schnellste und einfachste Weg, um die neuesten Updates von Reliv Europa zu erhalten ist, wenn Sie unseren Sozialen-Medien-Seiten folgen. Sie können unsere aktuellen Fotos und Informationen mit Ihren Kontakten teilen und auf internationaler Ebene andere Vertriebspartner kennenlernen. Wir haben für Sie eine Auswahl an maßgeschneiderten Facebook Anzeigen zusammengestellt. Teilen Sie diese Online und fördern Sie somit Ihr Geschäft. Finden Sie auf dieser Seite heraus, wie Sie mit Reliv Europa auf dem Laufenden bleiben!



Folgen Sie uns auf Facebook

Facebook ist Reliv Europas aktuellste und aktivste Soziale Medien Seite. Sie können unsere neuesten Fotos, Videos, Promotions und vieles mehr auf unserer Facebook Seite sehen. Teilen Sie unsere Beiträge und nehmen Sie am Spaß teil!

Vergessen Sie bitte nicht uns auf Facebook zu folgen, um die neuesten Erfolge und Produktbewertungen unserer gesponserten Athleten zu sehen!



Sehen Sie unsere Fotos auf Instagram

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Wenn Sie unserem Reliv Instagram Profil folgen, werden Sie tolle Fotos von verschiedenen Reliv Veranstaltungen, unserem Reliv Athletik Team und Aufnahmen hinter den Kulissen unserer Reliv Europa Zentrale zu sehen bekommen! Schauen Sie sich die neuesten und schönsten Fotos an und folgen Sie unserer Seite!



Folgen Sie uns auf Twitter

Die Reliv Europa Twitter Seite ist ein guter Weg, um schnell Informationen zu erhalten, die auch häufig mit Links zu unseren Webseiten und Videos verknüpft sind. Wir teilen Fotos von Vertriebspartnern und gewinnen so Anhänger aus der ganzen Welt. Folgen Sie uns jetzt und werden Sie Teil des #reliv Trends!

SCHREIBEN SIE IHRE ZIELE AUF

Sie hatten einen Grund Vertriebspartner zu werden. Um dabei erfolgreich zu sein, ist es notwendig, diesen Grund im Sinn zu behalten. Die beste Möglichkeit das zu tun ist, Ihre langfristigen Ziele niederzuschreiben und die kurzfristigen Ziele, welche Ihnen helfen werden die langfristigen Ziele zu erreichen. Setzen Sie sich keine Grenzen — träumen Sie im großen Stil! Jetzt ist der Zeitpunkt, sich für Reliv zu entscheiden!

Die SMART Formel für Erfolg

Effektive Zielsetzung ist erforderlich, um ein Geschäft mit Reliv zu beginnen und es gibt keine bessere Zeit als genau jetzt. Der Schlüssel zum Erfolg mit Reliv ist „SMART“:

Spezifisch: Seien Sie sich im Klaren darüber, was Sie erreichen möchten und was Sie benötigen, um dieses Ziel zu erreichen.

Messbar: Ihren Fortschritt zu messen wird Sie auf dem Erfolgsweg halten.

Ausführbar: Sie müssen in Ihrem Herzen fühlen, dass Sie es schaffen können.

Realisierbar: Seien Sie realistisch was Ihre Ziele und den Zeitraum angeht, in dem Sie diese erreichen möchten.

Terminiert: Jedes Ziel muss an einen Zeitplan gebunden sein.

Schreiben Sie die folgenden Ziele für sich selber auf. Vielleicht fragen Sie Ihre Upline-Vertriebspartner Ihnen dabei zu helfen, Reliv-spezifische Ziele aufs Papier zu bringen. Folgen Sie den SMART-Regeln zur Zielsetzung.

Tägliche Ziele (z.B.: Mit wie vielen Menschen kann ich täglich über Reliv reden?)

Wöchentliche Ziele (z.B.: Wie viele Menschen treffe ich pro Woche durch vereinbarte Termine oder durch das Reliv Erfolgssystem?)

Monatliche Ziele (z.B.: Wie viele Kunden und Vertriebspartner werde ich jeden Monat sponsern?)

90-Tage-Ziele (z.B.: Welches Vertriebspartner-Level werde ich in drei Monaten erreicht haben? Was werde ich noch geschafft haben — Zahlungen für das Auto oder das Haus abdecken, Aktivitäten der Kinder bezahlen, mir etwas kaufen, was ich schon immer haben wollte?)

1-Jahres-Ziel (z.B.: Welches Vertriebspartner-Level werde ich in einem Jahr erreicht haben? Was werde ich noch geschafft haben — mein gegenwärtiges Einkommen durch Reliv ersetzen, mit meiner Familie einen Traumurlaub erleben, meinen Sohn oder meine Tochter zur Uni schicken?)

Langzeit-Ziele (z.B.: Wo sehe ich mein Reliv-Geschäft in 5 Jahren? Was werde ich noch erreicht haben — ein schuldenfreies Leben, der Umzug in mein Traumhaus, arbeiten von zu Hause, die Welt bereisen, das Leben von zahllosen Menschen durch Reliv verbessern?)

Wenn Sie tägliche, wöchentliche, monatliche und jährliche Ziele festlegen, bleiben Sie auf Erfolgskurs und entwickeln gleichzeitig einen spezifischen Aktionsplan. Vergessen Sie nicht, Ihre Ziele zu überdenken, um Ihre Fortschritte zu messen und sich neue Ziele zu setzen, während Sie sich weiterentwickeln.

Sie können Ihre Träume realisieren!





NUTZEN SIE DIE HILFSMITTEL, UM IHR GESCHÄFT AUFZUBAUEN

Präsentationsbuch: Das perfekte Werkzeug für Eins-zu-Eins Präsentationen. Namen und Nummern können in die Felder des Vergütungsplanes eingetragen werden.

Powerpoint Präsentation: Das Business Opportunity Meeting im PowerPoint Format. Ideal für Gruppenpräsentationen und telefonische Treffen, die über eine lange Distanz abgehalten werden.

Produktkatalog: Ein Überblick über Relivs innovative Nahrungsergänzung.

Sie finden diese Hilfsmittel online auf unserer Webseite. Arbeiten Sie mit Ihrer Upline zusammen, um herauszufinden, welche Hilfsmittel für Sie am besten geeignet sind.

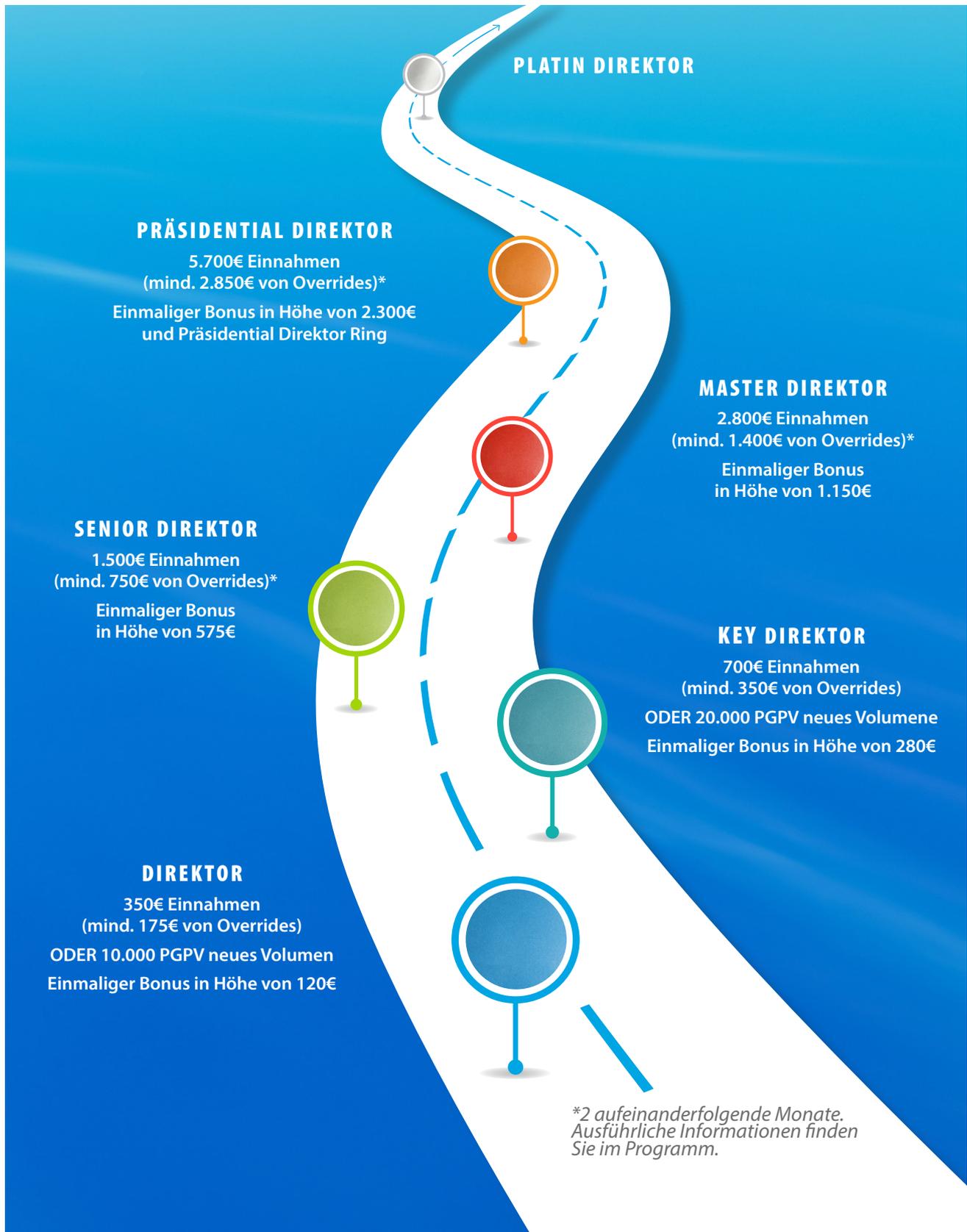
Werden Sie online aktiv

Als Sie Vertriebspartner wurden haben Sie eine RCN (Reliv Control Number) und ein Passwort bekommen, um das Online-Portal nutzen zu können. Dieses ist Ihre Tür zu Relivs kompletter Aufstellung an Web-Ressourcen, Schulungen und Hilfsmitteln. Wählen Sie „Login“ auf der reliv.de Seite, um aktiv zu werden. Einige Highlights der Seite sind:

Einkauf: Erleben Sie die Bequemlichkeit des Online-Einkaufs von Produkten, Vertriebshilfsmitteln und Reliv-Artikeln.

Mein Geschäft: Verfolgen Sie Ihre Geschäftsentwicklung, laden Sie Formulare herunter, greifen Sie auf Hilfsmittel für Interessierte zu und vieles mehr.

FORTSCHREITEN AUF DEM WEG ZU PLATIN



RELIV-GLOSSAR

Downline

Die Kunden / Vertriebspartner, die Sie sponsern, betreuen und mit denen Sie zusammenarbeiten.

Interessent

Möglicher Kunde / Vertriebspartner

PGPV

Persönliche Gruppenpunkte

PVQ

Persönliches Volumen Qualifikation

RCN

Reliv Control Number: Ihre Kundenidentifikationsnummer.

Das Reliv System

Ein bewährtes 7-Elemente-System, das die Einführung von Reliv für Interessenten und die Aufklärung der Vertriebspartner über das Geschäft vereinfacht.

Sponsor

Ihr unmittelbarer Ansprechpartner und Mentor. Die Person, die Sie mit Reliv bekannt gemacht hat.

Upline

Die anderen Personen in Ihrem "Team" - Ihr Sponsor wird Sie ihnen vorstellen.

