

Panduan Memulai



Langkah mudah
Anda menuju
sukses bersama
Reliv.

Menjadi Produk dari Produk

Jika Anda belum memulai, sekaranglah saatnya untuk mulai mendapat manfaat dari nutrisi Reliv. Produk kami berhasil, dan saat Anda mulai mendapat hasil, maka orang-orang akan menanyakannya:

***Wow, Anda tampak hebat!
Apa rahasianya?***

***Apakah Anda turun berat
badan?***

***Bagaimana Anda
melakukannya?***

***Bagaimana Anda bisa
tetap begitu penuh energi?***

Saat Anda membangun bisnis, hasil bagi kesehatan Anda sendiri akan menjadi bukti yang paling kuat Anda bagaimana Reliv mengubah kehidupan menjadi lebih baik.

Lakukan:

Temukan

- **Memahami Visi Reliv** halaman 4-5
- **Membuat Daftar Prospek** halaman 6-7

Pelajari

- **Memasuki Sistem Reliv Sukses** halaman 8-13
- **Memahami Lini Produk** halaman 14
- **Dasar-Dasar Skema Kompensasi** halaman 15-19

Tumbuh

- **Menjawab Pertanyaan** halaman 20-21
- **Menetapkan Tujuan Anda** halaman 22
- **Menggunakan alat untuk Membangun Bisnis Anda** halaman 23

Distributor Baru Reliv yang Terhormat:

Selamat dan selamat datang di Reliv! Kami sangat senang Anda mewakili kami dan kami akan ada di sini di setiap langkah di sepanjang jalan untuk menjamin kesuksesan bisnis Anda.

Reliv adalah perusahaan global, yang saat ini terletak di 16 pasar yang berbeda di seluruh dunia – dan kami terus tumbuh! Misi kami adalah memproduksi produk nutrisi berbasis sains yang terbaik untuk meningkatkan kesehatan yang optimal dan memberikan peluang bisnis yang menawarkan kebebasan individu dan pertumbuhan pribadi bagi setiap orang. Di Reliv, kami memegang teguh prinsip dan standar kualitas tertinggi. Kami telah membangun reputasi yang patut ditiru sejak kami buka perusahaan ini pada tahun 1988 dan kepercayaan dari Distributor, pelanggan dan karyawan kami adalah yang terpenting. Kami percaya setiap orang bisa mendapatkan manfaat dari produk dan peluang bisnis kami – kami ingin mengubah hidup menjadi lebih baik dan kami senang Anda melakukannya juga!

Tidak ada rahasia untuk sukses dalam bisnis Reliv. Seperti semua usaha yang berharga, jika Anda bekerja cukup keras, maka Anda akan sukses. Orang akan mendengar tentang produk dan peluang bisnis Reliv, jadi mengapa mereka tidak mendengar langsung saja dari ANDA. Sama seperti seseorang yang peduli untuk berbagi kisah mereka dengan Anda, ini adalah kesempatan bagi Anda untuk berbagi kisah Reliv dengan orang-orang yang sama sekali baru setiap hari. Semakin banyak orang yang Anda bagi kisah Reliv, semakin sukses Anda nantinya. Saya

mendorong Anda untuk memimpin dalam bisnis Anda, menetapkan tujuan Anda, bekerja keras dan seiring pertumbuhan Reliv di masa mendatang, Anda akan memimpin jalan menuju kebebasan finansial.

Bagian yang paling berharga dari pekerjaan saya adalah mendengar kisah sukses dari orang-orang yang merencanakan masa depan yang lebih baik dan menjalani gaya hidup yang sehat. Saya berharap untuk mendengar hal yang sama dari Anda.

Ini adalah perusahaan Anda juga, mari kita bangun Reliv bersama-sama!



R. Scott Montgomery
President Reliv Asia Pasifik

Peluang untuk Tumbuh Bersama

80% distributor mengatakan multi level marketing memenuhi atau melebihi harapan mereka


fast fact!



Ketiga bendera pada logo Reliv menggambarkan misi kami untuk Menutrisi Dunia Kita dalam tubuh, pikiran dan jiwa.

hot tip!

Biarkan dunia tahu bahwa Anda bangga menjadi bagian dari keluarga Reliv. Tunjukkan gaya hidup Reliv Anda dengan memakai perlengkapan Reliv, selalu sediakan Reliv dan konsumsi produk Reliv di manapun Anda pergi. Anda akan langsung menciptakan momen yang tepat untuk berbagi Reliv – itu tak terhindarkan! Bagilah kegembiraan Anda saat semua orang bertanya, “Apa Reliv itu?”

Bisnis Anda dimulai dari daftar prospek – berusahalah untuk menambahkan daftar ini setiap hari. Anggap saja ini seperti menyusun daftar undangan pernikahan di mana Anda mungkin tidak mendapatkan cukup  banyak orang.

Persiapkan Diri Anda untuk Sukses bersama Reliv

Komitmen pada kerja adalah sama dengan hasil dan kami yakin Anda ingin mulai mendapatkan hasil secepat mungkin. Agar Anda bisa seperti itu, berikut adalah enam hal yang Anda perlu lakukan sesegera mungkin:

1) Pesanlah Produk:

Kaji skema kompensasi Reliv bersama sponsor Anda dan putuskan berapa banyak yang Anda ingin peroleh. Hal ini akan menentukan berapa banyak produk yang Anda perlu beli untuk mencapai tingkat keuntungan yang Anda inginkan.

Meski satu-satunya persyaratan untuk menjadi Distributor Reliv adalah dengan membeli Distributor Kit dan mengisi Aplikasi Distributor, masuk akal kiranya untuk memasuki bisnis ini dengan persediaan produk yang cukup untuk memasok kebutuhan Anda sendiri maupun kebutuhan basis pelanggan Anda. Program Quick Start dirancang untuk membantu Anda melakukan hal ini, dan juga membantu Anda memenuhi syarat untuk tingkat keuntungan yang lebih tinggi dalam skema kompensasi.

2) Jadilah Produk dari Produk:

Ini adalah langkah yang paling penting untuk bisnis baru Anda. Reliv adalah bisnis yang memimpin dengan memberikan teladan. Konsistensi Anda dalam menggunakan produk ini akan ditiru oleh orang-orang yang Anda ajak dalam bisnis ini. Kisah pribadi Anda dengan produk ini dapat sangat membantu orang lain memahami kekuatan produk Reliv.

3) Susunlah Daftar Prospek Anda:

Buatlah daftar semua orang yang Anda kenal: keluarga, teman, rekan kerja dan kenalan. Penting untuk tidak berprasangka – setiap orang berhak atas kesempatan untuk memutuskan sendiri apa aspek dari Reliv yang tepat bagi mereka. Pada halaman enam Anda akan menemukan informasi tambahan tentang menyusun daftar prospek, termasuk petunjuk tentang siapa yang harus disertakan. Harap diingat, bekerjalah dengan upline Anda dalam membuat daftar prospek karena mereka telah melalui proses ini sebelumnya.

4) Masuklah Ke Dalam Sistem Reliv

Reliv Sistem Sukses adalah jejaring pertemuan, pelatihan dasar, panggilan konferensi, konferensi kepemimpinan dan acara berkala lainnya yang berlangsung terus-menerus. Sistem ini penting untuk bisnis Anda di berbagai tingkatan: Sistem ini memperlihatkan pada prospek Anda kisah dan pengalaman dari berbagai Distributor Reliv yang berasal dari semua lapisan masyarakat; Sistem ini memungkinkan Anda untuk bekerja dengan lebih banyak orang pada satu waktu; dan Sistem ini meningkatkan kredibilitas Anda dan memantapkan Reliv sebagai “peluang besar.” Jika belum ada Sistem yang dibentuk di daerah Anda, mintalah bantuan dari upline Anda untuk mulai membentuk Sistem atau hubungi Reliv.



Reliv memberi saya manfaat dari dua dunia, penghasilan pasif membantu orang sambil bekerja dari rumah, ditambah kebebasan waktu bersama keluarga saya.

Marvin Louis ●
Presidential
Bronze Ambassador

5) Lihat, Dengar dan Belajarlah

Perhatikan sponsor anda dengan cermat dan ikuti contohnya. Buku panduan ini akan memberi Anda gambaran yang baik tentang perusahaan dan bisnis ini, dan sponsor Anda akan menunjukkan cara untuk menyatukan semuanya untuk segera bekerja. Anda akan belajar tentang industri yang sama sekali baru dan menarik jadi belajarlah sepanjang waktu.

6) Mulailah Menelpon!

Setelah Anda membuat daftar prospek, mulailah menelepon (salah satu sponsor upline Anda akan membantu pada awalnya). Waktu terbaik untuk mulai memberitahu orang-orang tentang Reliv adalah sekarang. Kegembiraan akan orang akan dengar dalam suara Anda dan antusiasme Anda tentang usaha baru Anda adalah lebih penting dari memastikan Anda menggunakan “kata-kata yang tepat.” Ingat, tujuan Anda sekarang hanyalah membuat janji untuk bertemu. Jangan khawatir untuk menceritakan keseluruhan cerita tentang Reliv – itulah apa yang akan Anda lakukan bersama sponsor Anda selama pertemuan.

Cara Menyusun Daftar Prospek

Bekerjalah dengan sponsor Anda untuk membuat daftar semua orang yang Anda kenal – keluarga, teman, rekan kerja, kenalan. Penting untuk tidak berprasangka karena semua berhak atas kesempatan untuk memutuskan apakah Reliv tepat bagi mereka.

Jangan batasi diri Anda sendiri!

Daftar periksa ini akan memberi Anda hanya sekilas jumlah orang yang Anda akan bisa tambahkan daftar prospek Anda. Tandai semua yang berlaku. Kemudian kreatiflah ... tambahkan sendiri.

fast fact!

Pada usia 25 tahun,
rata-rata orang kenal
lebih dari 2.000 orang

Miliki kisah Anda sendiri dan sebarakan seluas mungkin. Kisah yang bisa membuat seseorang bersimpati, apakah itu kisah Anda sendiri atau kisah Distributor lain, memiliki kekuatan untuk membuat orang segera mulai memakai Reliv .

- Anggota Keluarga**
- Teman/Tetangga/Kenalan Biasa**
- Kontak Kerja**
 - Bekas pekerjaan
 - Organisasi profesi
 - Pekerjaan istri/suami
- Kontak pendidikan**
 - Teman-teman sekolah
 - Teman-teman kuliah
 - Organisasi sekolah
- Kontak Hobi atau Olahraga**
 - Golf, tenis, kriket, sepak bola, dll
 - Liga olahraga
 - Klub kesehatan
- Kontak Rumah**
 - Agen lahan yasan
 - Tukang
 - Tukang kebun
 - Pialang asuransi
 - Tukang pos
- Kontak dalam Hidup sehari-hari**
 - Karyawan toko
 - Binatu
 - Kasir
 - Tukang Cukur/Penata rambut
 - Layanan kesehatan keluarga
 - Apoteker
 - Perawatan hewan piaraan
 - Siapapun yang Anda beri cek
- Kontak Anak**
 - Guru, pelatih dan orang tua
 - Kenalan P & C
 - Kegiatan ekstrakurikuler
 - Kebun bibit
- Kontak relawan**
- Teman Facebook**
 - _____
 - _____
 - _____

Aaron Andy

Bronze Ambassador

Tambah Daftar Prospek Anda

Tuliskan nama untuk daftar prospek Anda dalam notebook terpisah dan tambahkan semua nama-nama lain yang Anda dapat pikirkan dari memory jogger. Lalu periksa buku alamat, buku alamat email dan sumber daya Anda lainnya yang dapat membantu Anda menyusun daftar prospek Anda.

Apakah Anda kenal lebih banyak orang daripada yang Anda pikirkan? Dan bagian terbaiknya adalah Anda baru saja memulai! Setiap orang di daftar prospek Anda kenal lebih banyak orang lagi. Jika seseorang tidak tertarik pada Reliv saat itu, mintalah mereka untuk menyarankan seseorang yang mereka kenal yang mungkin bisa menjadi prospek.

hot tip!

Ingatlah selalu bahwa daftar prospek Anda tidak pernah selesai. Daftar ini akan tumbuh dan berkembang bersama dengan Anda sebagai Distributor. Tugas Anda adalah menambahkan lebih banyak orang ke daftar prospek Anda setiap hari



hot tip!

Dalam membuat janji, tawarkan pilihan di antara dua hari, (misalnya “Apakah Anda ingin bertemu pada hari Rabu atau Kamis?”), bukan bertanya kapan seseorang ingin bertemu. Hal ini mendorong orang untuk memilih hari bukan sekedar mengatakan mereka tak punya waktu.

Masuklah ke Dalam Sistem Reliv dan Rasakan Kekuatan dari Produk dan Skemanya

Selama lebih dari dua dekade, Distributor Reliv telah mengembangkan Sistem yang sukses dan terbukti tak seperti yang lain dalam industri ini. Sistem ini merampingkan dan menyederhanakan proses memperkenalkan Reliv kepada prospek dan mendidik Distributor tentang bisnis ini. Pesan dan acara konsisten dari satu negara ke negara lain, sehingga lebih mudah untuk membangun bisnis internasional dari rumah Anda sendiri yang nyaman.

Sistem ini terdiri dari tujuh elemen berikut dan semakin cepat Anda masuk, semakin cepat Anda akan menjadi kuat.

Sistem Reliv

- 1) Bekerjalah bersama sponsor dan upline Anda
- 2) Gunakan panggilan konferensi tiga arah (telepon atau Skype)
- 3) Panggilan konferensi/webinar mingguan
- 4) Presentasi bisnis mingguan
- 5) Pelatihan dasar
- 6) Acara khusus
- 7) Konferensi Nasional dan Konferensi Internasional

Semua elemen di atas berfungsi sebagai model kerja untuk bisnis Anda. Dengan menjalankan Sistem ini Anda tidak hanya menyederhanakan bisnis untuk diri Anda sendiri, tetapi juga orang-orang yang Anda akan perkenalkan dengan kesempatan maupun produk.

Pertanyaan Ajaib

Apakah Anda Ingin tahu salah satu pendekatan yang paling banyak dicoba dan cocok untuk berbagi kisah tentang Reliv? Itu adalah pertanyaan mudah yang telah digunakan oleh Distributor kami yang paling sukses sejak Reliv dimulai. Jika rutin digunakan, pertanyaan berarti segalanya bagi kesuksesan bisnis Anda. Ini dia ...

“Apa kabar?”

Ajukan pertanyaan ini dan dengarkan saja. Karena Reliv menawarkan jawaban atas apa yang paling dibutuhkan orang saat ini – kesehatan dan keuangan yang lebih baik – Anda akan takjub melihat betapa percakapan Anda akan secara alami akan menuntun Anda menuju bisnis baru ... dan Anda akan takjub merasakan betapa Anda akan menikmati berbagi cerita tentang apa yang Anda telah ditemukan. Cobalah dan lihat sendiri!

P: Di antara semua orang yang Anda kenal, siapa yang bisa mendapatkan manfaat dari produk atau peluang bisnis Reliv?

J: SEMUA ORANG!

Bekerja dengan Upline Anda

Upline Anda ada untuk membimbing dan melatih Anda. Ini kabar baiknya, tapi ini akan lebih baik lagi karena Anda punya setidaknya empat orang di atas upline Anda yang berkepentingan membantu Anda agar sukses. Tuliskan rincian kontak mereka dalam buku pedoman ini dan masukkan ke dalam ponsel Anda.

	nama	telepon rumah	ponsel	alamat email
1.	_____	_____	_____	_____
2.	_____	_____	_____	_____
3.	_____	_____	_____	_____
4.	_____	_____	_____	_____
5.	_____	_____	_____	_____

Berikut adalah beberapa hal yang Anda dan upline Anda harus kerjakan bersama-sama:

Membuat Janji

Sesudah Anda mengetahui bahwa seorang prospek ingin mengetahui lebih lanjut tentang Reliv, sekaranglah saatnya untuk membuat janji. Tujuannya hanyalah menetapkan waktu dan tempat di mana Anda dan upline Anda (jika ada) dapat memberitahu orang tersebut lebih lanjut tentang produk dan kesempatan Reliv. Tak perlu terlalu rinci pada saat ini. Berbagilah sekedar cukup untuk membuat mereka tertarik untuk mendengar lebih banyak lagi. Sponsor Anda dapat melakukan hal ini bersama Anda beberapa pertama kali sampai Anda sendiri merasa nyaman.

Apa yang Harus Dikatakan saat Pertemuan

Anda telah membuat janji. Sekaranglah saatnya bertemu dan berbicara tentang Reliv. Ingatlah untuk meminta sponsor /upline Anda menemani Anda sampai Anda sendiri merasa nyaman. Mereka akan dapat menunjukkan kepada Anda cara melakukan pertemuan yang efektif hanya dengan menggunakan Presentation Booklet, laptop, tablet atau ponsel pintar.

Panduan Memulai

Distributor dapat menggunakan booklet ini untuk mempresentasikan peluang Reliv secara mudah dan efektif. Dalam bagian tentang skema kompensasi, tersedia ruang kosong bagi Distributor untuk memasukkan nama dan angka pada setiap halaman saat mereka melewati bagian ini dalam presentasi mereka. Ini adalah alat yang sangat baik untuk presentasi berkelompok atau jarak jauh. Distributor juga dapat menampilkan presentasi di laptop, tablet atau ponsel pintar mereka.

Tak ada yang terjadi dalam bisnis Anda sampai seseorang berbicara dengan seseorang di suatu tempat. ●

Terry Renton
 Presidential Platinum
 Ambassador

hot tip!

Janji di rumah bisa menjadi salah satu cara terbaik untuk memperkenalkan orang dengan Reliv, tapi itu bukanlah satu-satunya cara. Tujuh elemen Sistem Sukses Reliv (diuraikan pada halaman 8) menawarkan kesempatan lain. Jika janji tidak bisa dilaksanakan, undang mereka ke presentasi atau untuk ambil bagian dalam panggilan telepon tiga-arah, Skype atau webinar. Selama orang ingin tahu tentang Reliv, maka bisnis Anda akan berkembang.



Berbagi Testimoni Pribadi Anda

Bekerjalah dengan upline Anda untuk menyempurnakan cerita Anda – Anda ingin cerita itu singkat, spesifik dan benar untuk membangkitkan minat dan membuat orang lain siap untuk mendengar lebih banyak lagi. Berikut adalah beberapa pedoman dasar untuk testimoni:

Mulailah dengan 3 W

- Who (Siapa): Nama saya ...
- What (Apa): Saya bekerja atau biasa mengerjakan... (pekerjaan)
- Where (dari mana): Saya dari ... (lokasi)

Bicaralah Dari Hati

Bicaralah tentang:

- Hasil yang Anda peroleh dari produk ini (bersikaplah spesifik: misalnya peningkatan energi telah memberi Anda dua jam lagi sehari, tak ada infeksi sinus kronis, penurunan kolesterol, dll)
- Kesederhanaan bisnis ini (bersikaplah spesifik: misalnya penghasilan dari Reliv menutup pelunasan rumah Anda, membiayai liburan pertama keluarga dan itu semua atas biaya dari Reliv Dalam dua tahun, penghasilan Anda sebanyak yang Anda peroleh setelah 20 tahun di pekerjaan lama Anda. Atau, saya mengurangi waktu kerja saya – bukan pendapatan saya, dll)
- Apa arti dari hal ini bagi Anda – bagaimana Reliv telah mengubah hidup Anda dan gaya hidup Anda

Ingat ... jangan pernah membuat klaim medis. Berikan saja contoh spesifik dari apa yang Reliv telah dilakukan untuk ANDA.

Two-On-Ones

Bila mungkin, ajak upline Anda ikut dalam pertemuan. Ini disebut melakukan two-on-ones – dua Distributor Reliv berbicara dengan satu prospek. Jika tidak mungkin untuk mempertemukan upline Anda dengan prospek secara pribadi, lakukan panggilan telepon 3 arah. Anda masih akan bisa menggunakan cerita dari upline Anda saat Anda menjalani Presentasi bersama-sama.

Setelah Pertemuan — Follow-up

Setelah Anda menyelesaikan pertemuan, sekaranglah saatnya untuk menanyakan keputusan. Cukup tanyai mereka apakah mereka ingin bergabung dengan Reliv. Apakah orang itu memutuskan untuk menjadi Preferred Customer ataukah Distributor Reliv yang menikmati manfaat dari autoship, penting bahwa Anda terus menindaklanjuti secara teratur. Perhatian Anda akan memastikan mereka menggunakan produk dengan benar, mendapatkan hasil yang bagus dan meletakkan landasan untuk kesuksesan jangka panjang.

Prosedur Follow-up untuk Pelanggan

Layanan pelanggan pribadi membangun hubungan dan kepercayaan pelanggan, yang pada gilirannya memberikan sumber referensi, repeat order dan testimoni produk. Ingatlah untuk memberi pelanggan Anda salinan formulir pemesanan yang telah ditandatangani dan diisi.

Jika Anda bisa, sebaiknya segera presentasikan pelanggan Anda dengan produk mereka. Ini akan memungkinkan mereka untuk segera mulai menggunakan produk saat kegembiraan dan komitmen mereka memuncak.

Setelah pelanggan Anda menerima produk, follow-up dimulai.

- Gunakan bagian belakang dari formulir Follow-up Pelanggan Baru untuk melacak kemajuan pelanggan Anda.
- Biarkan pelanggan Anda tahu Anda akan menelepon secara teratur untuk memastikan bahwa mereka menggunakan produk dengan benar.
- Berikut ini adalah salah satu contoh dari jadwal follow-up:
- Hari Pertama: Tanyakan – Bagaimana Anda menggunakan produk ini? Rekam catatan pada formulir Follow-up.
- Hari Ketiga: Periksa konsistensinya. Jika badan dari orang yang diet berubah, itu hebat. Produk bekerja. Sarankan mereka untuk ikut panggilan konferensi.
- Hari Ketujuh: Sama dengan hari 3. Manfaatkan panggilan 3 arah sebagai pendukung.
- Hari Keempat belas: Tanyakan – Siapa yang Anda kenal? Periksa pasokan produk.
- Hari keduapuluh satu: Sama dengan hari ke-10. Manfaatkan panggilan 3 arah sebagai pendukung. Susun ulang hari dan daftarkan mereka untuk autoship.
- Lakukan follow-up dua kali pada bulan kedua.
- Lakukan follow-up sekali setiap bulan sesudahnya.

Carilah bantuan dari upline Anda dan pastikan Anda menjalani seluruh presentasi; Anda tidak pernah tahu aspek manakah dari Reliv akan terhubung dengan setiap orang tertentu. Lihatlah tujuannya – pertemuan bisnis – maka berpakaian, berbicara dan persiapkan diri Anda sesuai dengan tujuan itu. ●

hot tip!

Acara ini merupakan peluang besar untuk menghimpun bank cerita Anda dan membangun koneksi baru dengan Distributor Reliv lainnya

Dukungan Pelanggan Melalui Sistem

Seperti disebutkan sebelumnya, panggilan telepon tiga arah memungkinkan Anda untuk menghubungkan pelanggan dengan orang lain yang telah mengatasi tantangan serupa melalui Reliv. Anda juga dapat menggunakan panggilan telepon tiga arah untuk menyertakan pelanggan dalam panggilan konferensi di mana mereka akan dapat mendengar testimoni lain.

Sistem Reliv juga merupakan cara yang hebat untuk validasi jauh setelah pertemuan pertama. Undanglah mereka ke presentasi bisnis baik secara langsung atau melalui webinar, di mana mereka akan mendengar cerita dari beberapa orang yang berbeda. Dan, karena pelanggan mulai merasakan hasil mereka sendiri, pastikan Anda memberi mereka alat pemapar lain yang mungkin sesuai. Proses follow-up ini membantu pelanggan melihat bahwa menjadi Distributor Reliv mungkin tepat untuk mereka. Pelanggan Anda akan menjadi Distributor yang sukses!

Panggilan Telepon Tiga Arah/Skype

Kekuatan dari komunikasi semacam ini sangat efektif. Dengan menggunakan panggilan telepon tiga arah, Anda dapat menghubungkan prospek Anda dengan cerita kesehatan maupun gaya hidup yang berlimpah di seluruh Reliv. Bicaralah dengan upline Anda tentang cara memasang panggilan telepon tiga arah pada ponsel dan telepon rumah Anda. Saat Anda bertemu lebih banyak lagi Distributor Reliv maka Anda akan mengumpulkan lebih banyak lagi cerita dan cerita inilah yang Anda inginkan untuk didengar oleh prospek.

Selalu pastikan terlebih dahulu bahwa orang yang Anda minta untuk berbagi kisah mereka ada pada saat Anda menelpon prospek atau pelanggan Anda. Panggilan telepon tiga arah dapat dilakukan melalui telepon atau Skype.

Panggilan Konferensi & Webinar

Pelatihan ini biasanya berlangsung sekitar 30 menit dan seharusnya tidak memakan waktu lebih dari 45 menit. Panggilan atau webinar ini memberitahu Anda, mengembangkan Anda dan memberdayakan Anda dan semua ini gratis. Dan kabar baiknya adalah panggilan-panggilan ini terjadi di seluruh dunia Reliv sehingga Anda bisa memasukkan teman atau kerabat yang tinggal di salah satu negara Reliv ke dalam panggilan pelatihan untuk mendengar cerita Reliv.

Presentasi Bisnis Mingguan

Pertemuan adalah kesempatan besar untuk membangun bisnis Anda, membangun hubungan dengan Distributor lain dan kesempatan bagi Anda untuk tumbuh dalam bisnis ini. Dengan mengundang tamu dalam panggilan pembangun bisnis, maka Anda dapat mengundang mereka untuk menyelidiki lebih lanjut dan menghadiri presentasi bisnis mingguan, di mana mereka akan tahu lebih banyak tentang Reliv dan bisa bertemu dengan orang-orang Reliv. Presentasi bisnis juga dilakukan melalui webinar, sehingga memungkinkan tamu dari setiap bagian dari negara ini untuk bisa mengikutinya.

● **Follow-up yang baik menunjukkan perhatian Anda yang tulus dalam membantu orang dan memperkuat keyakinan mereka pada Reliv. Hal ini juga membuat mereka berpikir tentang orang lain yang bisa mendapat manfaat dari produk dan peluang bisnis Reliv.**

Nola Giles
Silver Ambassador

Pelatihan Dasar

Distributor baru maupun lama belajar cara membangun bisnis Reliv yang sukses. Pelatihan yang terbaik adalah saat Anda membawa Distributor baru bersama Anda. Dengan belajar secara lebih mendalam tentang berbagai hal yang disebutkan dalam buku panduan ini (panggilan tiga arah, membuat janji, melakukan presentasi, pentingnya follow-up, dll), Anda akan melihat bisnis Anda lepas landas. Pelatihan ini juga disampaikan melalui webinar, sehingga memastikan pelatihan ini tersedia untuk semua Distributor.

Acara Khusus dan Pelatihan Kepemimpinan

Sekarang Anda benar-benar akan mulai melihat gambaran yang lebih luas tentang Reliv. Perusahaan ini menyelenggarakan acara khusus dengan pembicara tamu Reliv, orang-orang yang sukses sendiri di Reliv, yang akan berbagi cerita sukses mereka dengan Anda. Pengakuan terjadi pada skala yang lebih besar.

Sekolah Pelatihan Kepemimpinan sedikit berbeda karena sekolah ini dirancang untuk pembangun bisnis dan dilakukan oleh Reliv.

Reliv Ambassadors atau Reliv corporate adalah host dan presenter Anda dan mereka berbagi perjalanan yang disebut Road to Presidential. Ini merupakan pertemuan yang sangat kuat yang dirancang bagi untuk para leader dan diberikan oleh para leader.

Konferensi

Sebagian besar area pasar Reliv memiliki konferensi sendiri. Reliv Indonesia tidak berbeda karena Distributor dari seluruh negara datang untuk bertemu setahun sekali. Lalu ada adalah KONFERENSI BESAR – Konferensi Internasional di AS.

Pada salah satu atau kedua dari konferensi ini Anda akan bisa melihat seluruh gambaran tentang Reliv. Bahkan, tak hanya melihatnya tapi mendengarnya, merasakannya dan menyentuhnya. Ini adalah acara yang telah membuka mata dan hati orang tentang apa sesungguhnya Reliv itu.

Semua elemen dalam Sistem ini adalah kunci untuk membangun bisnis yang kuat.

Volume

Tiap produk Reliv diberi:

PV – Points Volume – digunakan untuk menghitung level keuntungan Anda. PV pada umumnya universal.

BV – Business Volume – digunakan untuk menghitung override commission. Ini bersifat spesifik negara.

RV – Retail Volume – digunakan untuk menentukan harga dan menghitung diskon ritel dan grosir dan keuntungan Anda. Ini bersifat spesifik negara.

fast fact!

Industri penjualan langsung terus tumbuh. Ada lebih dari 55 juta distributor penjualan langsung di dunia.

Follow Up

Tak peduli apa respons yang Anda dapatkan – ya, tidak atau mungkin – menindaklanjuti prospek Anda beberapa hari setelah pertemuan sangatlah penting. Bertanyalah pada upline Anda tentang pendekatan praktik terbaik.

Saat menanyai prospek apakah mereka ingin mulai menggunakan produk Reliv, Anda bisa membuatnya sederhana:

Kekuatan Tiga Produk



1



2



3

Bagaimana dengan lini produk Reliv lainnya?

Anda tidak ingin membanjiri orang dengan begitu banyak informasi sehingga mereka tidak bisa mengambil keputusan. Dan Anda tidak ingin mereka memilih begitu banyak produk yang harganya menghalangi mereka untuk mulai menggunakan produk ini. Tetapi jika mereka telah mengungkapkan kebutuhan khusus atau tujuan kesehatannya, Anda bisa mempertimbangkan untuk membiarkan mereka tahu tentang produk-produk Reliv yang paling memenuhi kebutuhan itu. Apa pun yang Anda lakukan, sederhanakanlah, dengarkan kebutuhan mereka dan kumpulan produk-produk yang sesuai.



Dasar-Dasar Skema Kompensasi

Reliv menutrisi lebih dari sekedar tubuh Anda. Skema kompensasi kami yang luar biasa memungkinkan Anda untuk mencapai tujuan finansial Anda juga – apa pun itu. Jika Anda ingin membayar mobil, menabung uang untuk liburan, atau menikmati kehidupan kemandirian finansial, Reliv dapat membantu Anda mencapainya. Satu-satunya variabel dalam potensi penghasilan Anda adalah jumlah waktu yang Anda bersedia investasikan, dan komitmen Anda untuk menggunakan Sistem Sukses Reliv. Berikut ini adalah gambaran singkat dari skema kompensasi Reliv. Penjelasan yang komprehensif di berikan dalam “Skema Kompensasi” di bagian Distributor di reliv.co.id.

Level Keuntungan

Anda dapat meningkatkan penghasilan Anda hanya dengan meningkatkan level keuntungan Distributor Anda. Keuntungan Anda didasarkan pada volume (PV) dari produk yang Anda dan kelompok pribadi Anda beli dari Reliv (untuk penggunaan pribadi atau dijual kembali) dalam satu bulan kalender.

Semakin tinggi Volume Anda, Semakin Tinggi Keuntungan Anda:

Level keuntungan 20% — Preferred Customer

Level keuntungan 25% — Affiliate (250 volume kelompok dalam satu bulan)

Level keuntungan 30% — Key Affiliate (500 volume group dalam satu bulan)

Level keuntungan 35% — Senior Affiliate (1.500 Volume kelompok dalam satu bulan)

Level keuntungan 40% — Master Affiliate (2.500 volume kelompok dalam satu bulan)

Anda Tentukan Sendiri Berapa Penghasilan Anda!

Dengan pengecualian level Master Affiliate (yang memerlukan kualifikasi ulang tahunan), setelah Anda mencapai suatu level keuntungan, Anda tetap berada pada level itu selama Anda menjadi Distributor Reliv – kecuali, tentu saja, Anda memenuhi syarat untuk level keuntungan yang lebih tinggi.

Contoh: Anda mencapai level Key Affiliate sebesar 30%. Anda akan tetap berada pada level 30% selama Anda menjadi Distributor Reliv yang aktif.

Lima Sumber Penghasilan

Distributor menghasilkan pendapatan bisnis Reliv dari lima sumber. Setiap produk diberi Retail Volume (RV) yang mendasari penghitungan keuntungan ritel dan grosir dan penghitungan override commission.

Pelanggan Istimewa

Pelanggan Istimewa membayar biaya pendaftaran minimal satu kali yang memberi mereka hak atas diskon 20% dari harga eceran. Pelanggan Istimewa tidak memiliki hak Distributor dan tidak dapat mensponsori atau mendapatkan penghasilan dari Reliv. Namun, mereka diperbolehkan untuk melakukan upgrade ke Distributor setiap saat dengan membayar selisih biaya pendaftaran antara Pelanggan Istimewa dan Distributor serta menyetujui syarat-syarat Perjanjian Distributor.

Distributor Aktif

Distributor Reliv harus melakukan pemesanan tahunan ke Reliv untuk tetap dikatakan aktif dan memenuhi syarat untuk mendapatkan keuntungan eceran dan grosir serta mempertahankan Distributor downline mereka dan pelanggan.

fast fact!

Rekomendasi dari kenalan pribadi adalah bentuk iklan yang paling terpercaya, menurut Nielsen Global Online Consumer Survey tahun 2009. Sebanyak 90% responden mengatakan mereka memiliki beberapa tingkat kepercayaan pada rekomendasi tersebut, sungguh respons yang sangat besar



fast fact!

Tujuan yang ditulis
10 kali lebih mungkin
untuk dicapai

Keuntungan Pelanggan

Distributor membeli produk Reliv dengan harga diskon yang berkisar dari 20 sampai 40% dari Harga Ritel. Keuntungan ritel merupakan selisih antara harga diskon Anda dan harga ritel dimana Anda menjual kembali produk kepada pelanggan ritel dan preferred customer Anda.

Keuntungan Grosir

Distributor yang mencapai diskon 25 sampai 40% memperoleh 5 sampai 20% dari keuntungan RV grosir atas volume semua Distributor yang disponsori secara pribadi dan kelompok mereka. Keuntungan grosir adalah selisih antara harga diskon yang dibayar oleh sponsor dan harga yang dibayar oleh Distributor downline-nya.*

Sebagai contoh:

Anda 30% RV

Distributor 20% RV

Keuntungan Grosir 10% RV

Bonus Tunai dan Perjalanan

Bonus tunai dibayar untuk berbagai prestasi luar biasa dalam hal mensponsori dan kinerja volume. Distributor juga bisa memenuhi syarat untuk penghargaan perjalanan insentif melalui berbagai promosi.*

Override

Master Affiliate bisa memenuhi syarat untuk Override setiap bulan. Override hingga 8% bisa diperoleh atas Business Volume (BV) dari Master Affiliate hingga lima level dalam organisasi downline Anda (ini adalah payline Anda), bila persyaratan pemeliharaan terpenuhi.*

**Harus aktif dan berbelanja 50 poin*

Program Ambassador

Jadilah anggota dari level elit leader yang berdedikasi di Reliv dan Anda akan menambahkan manfaat dari level eksekutif pada penghasilan Anda. Selain pendapatan bonus dan perjalanan yang dibayar, Ambassador bisa mungkin memenuhi syarat untuk tunjangan asuransi kesehatan, tunjangan mobil, dan lainnya. Plus, Ambassador menikmati pengakuan khusus. Sebagai Ambassador Reliv, Anda akan berperan aktif dalam menentukan masa depan Reliv, dan membantu ratusan orang lain merengkuh kesuksesan.

Program 'Star Director'

Anggap Program 'Star Director' sebagai akselerator penghasilan Anda – mensponsori hanya tiga level pertama Master Affiliate dan Anda akan mendongkrak penghasilan Override Anda secara substansial. Terus kembangkan frontline Master dan penghasilan Anda akan melambung lebih tinggi lagi. Program unik ini meningkatkan persentase yang Anda bisa dapatkan di tiap level dan meningkatkan penghasilan Anda hingga tak terbatas.

Membangun melalui 'Road to Presidential'

Sementara Sistem Sukses Reliv memberi Anda alat untuk mensponsori dan mengembangkan orang-orang dalam organisasi Anda, 'Road to Presidential' memberi Anda peta pertumbuhan. Terdiri dari kalender siklus konferensi dan workshop, 'Road to Presidential' memungkinkan Anda untuk membangun berkembang dari satu acara ke acara lainnya, berfokus pada tujuan yang diperlukan untuk mencapai level berikutnya. Setiap tonggak membawa Anda selangkah lebih dekat ke tujuan akhir Anda – Presidential Director. Anda dapat menikmati penghargaan pribadi dan finansial seumur hidup bersama Reliv International.

Program 'Director'

'Road to Presidential' terdiri dari enam level kinerja lanjutan. Setiap level dibangun berdasarkan level sebelumnya untuk meletakkan landasan yang kuat untuk pertumbuhan berkelanjutan:

Master Affiliate: Mencapai 2.500 Personal Group Personal Volume (PGPV) tanpa beban dalam satu bulan kalender untuk memenuhi syarat sebagai Master Affiliate. Master Affiliate memenuhi syarat untuk level diskon tertinggi (40%) dan layak untuk penghargaan bonus dan Override.

Director: Membantu Distributor downline mencapai posisi Master Affiliate dan mulai menerima Override. Ini adalah langkah pertama menuju membangun sebuah organisasi yang besar.

Key Director: Mencapai Override bulanan sebesar Rp10,000,000 atau 20.000 PGPV dalam satu bulan kalender sebagai Master Affiliate aktif.

Senior Director: Mencapai Override bulanan sebesar Rp25,000,000 sebagai Master Affiliate aktif.

Master Director: Mencapai Override bulanan sebesar Rp40,000,000 sebagai Master Affiliate aktif. Master Director juga layak untuk memenuhi syarat sebagai Ambassador Reliv.

Presidential Director: Puncak dari perbedaan, Presidential Director adalah Master Affiliate aktif dengan Override bulanan sebesar Rp80,000,000 atau lebih.

● **Sistem Reliv akan membangun bisnis Anda lebih cepat dan lebih kuat dari alat tunggal lainnya. Melalui Sistem ini, Anda mendapatkan akses ke cerita dan pengalaman dari Distributor di seluruh negeri dan di seluruh dunia. Dan dalam bisnis ini, itu adalah cerita yang membuat perbedaan.**

Membangun dengan Acara

Perhentian pertama Anda di sepanjang 'Road to Presidential' adalah Pelatihan Kepemimpinan. Acara ini memberi Anda kesempatan untuk berjejaring dengan pembangun bisnis lainnya saat Anda mempelajari kerja harian dan prinsip-prinsip penting untuk menghasilkan momentum dalam organisasi Anda.

Setiap acara dirancang untuk membangun berdasarkan acara terakhir. Pada pelatihan pertama Anda, Anda akan belajar cara berkembang ke arah Key Director kemudian Senior Director dengan mengisi pelatihan kepemimpinan berikutnya dengan leader baru dari organisasi Anda.

Konferensi Nasional dan Konferensi Kepemimpinan Nasional memberikan kesempatan untuk berkembang lebih lanjut. Berkembang dari satu acara ke acara berikutnya saat Anda fokus pada level berikutnya. Pendekatan bertahap ini membuat segala sesuatu tetap sederhana dan memungkinkan Anda untuk membangun sebuah organisasi yang sukses pada kecepatan Anda sendiri. Teruslah bekerja dan Anda akan sampai di sana – itu hanyalah soal waktu.

Payday Checklist untuk Master Affiliate

Dengan pengecualian dari dua item pertama, masing-masing berikut ini harus diselesaikan setiap bulan agar memenuhi syarat untuk mendapatkan tunjangan penuh Master Affiliate.

- Kualifikasi/rekualifikasi Master Affiliate telah dicapai – 2.500 Personal Group Personal Volume (PGPV) tanpa beban selama satu bulan kalender.
- Master Affiliate memberitahu kantor Reliv.
- Pembelian 50 poin telah dipenuhi setiap bulan.
- Pemeliharaan 2.000 PGPV (1.000 PGPV untuk 10 Star Director telah dipenuhi atau jika dipromosikan seorang Master Affiliate baru bulan sebelumnya).
- Program Star Director – Master Affiliate frontline dalam jumlah yang sesuai dan kualifikasi PGPV frontline telah terpenuhi.

Berikut ini akan membantu Anda memahami payday checklist untuk Master Affiliate:

Pemeliharaan Override

Untuk memenuhi syarat untuk pembayaran Override, Master Affiliate aktif atau ke atas harus memenuhi persyaratan pemeliharaan bulanan yang meliputi pembelian 50 PV yang dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa Anda aktif menjalankan bisnis Reliv dan melakukan tugas-tugas yang diperlukan seorang leader organisasi. Override dibayar berdasarkan persyaratan PGPV berikut:

PGPV% dari Override yang Dibayar

0 – 999	0
1,000 – 1,999	50%
2,000+	100%

Dalam setiap kasus, Override yang tersedia dijumlahkan untuk Master Affiliate aktif, yang kemudian menerima persentase yang berlaku atas royalti untuk bulan tersebut.

**Volume tanpa beban adalah setiap volume yang tidak digunakan untuk memenuhi syarat Master Affiliate baru.*

Rekualifikasi Master Affiliate Tahunan

Master Affiliate adalah satu-satunya level keuntungan yang mensyaratkan rekualifikasi tahunan. Untuk mempertahankan manfaat dan 40% hak pembelian, Master Afiliasi harus berkualifikasi setidaknya sekali selama periode kualifikasi Feb-Jan.

Persyaratan rekualifikasi sama dengan persyaratan untuk kualifikasi awal: Mencapai 2.500 PGPV tanpa beban selama satu bulan atau mempromosikan seorang Master Affiliate baru, dengan tambahan 1.000 PGPV tanpa beban.

Untuk Master Affiliate yang baru saja memenuhi syarat, rekualifikasi disyaratkan selama tahun sesudah tahun di mana mereka dipromosikan.

Persyaratan Volume Pencocokan

Jika Anda adalah seorang Master Affiliate, setiap kali Distributor dalam kelompok pribadi Anda memenuhi syarat sebagai Master Affiliate baru, Anda harus memenuhi persyaratan volume pencocokan selama bulan kualifikasinya. Persyaratan ini digunakan oleh Reliv untuk memvalidasi proses Master Affiliate, dan dalam beberapa kasus untuk memvalidasi penjualan dari Master Affiliate yang memenuhi kualifikasi untuk bulan tersebut. Jika Master Affiliate yang mempromosikan tidak memenuhi persyaratan volume pencocokan, maka Anda berisiko kehilangan sponsorship atas Master Affiliate yang baru saja dipromosikan dan mungkin tidak dapat menerima Override baginya di masa mendatang.

Catatan: Lihat versi lengkap "Skema Kompensasi" di bagian Distributor di relivasiapacific.com.id.

hot tip!

Gunakan Sistem ini untuk membangun dan mengukur kesuksesan Anda – berapa banyak orang yang Anda bawa ke pertemuan peluang berikutnya, berapa banyak orang yang ditelepon ke panggilan Senin malam, berapa banyak orang yang akan ke konferensi, dll



**Semua contoh dan ilustrasi pendapatan yang ditemukan dalam Buku Panduan ini disertakan untuk keperluan ilustrasi dan penjelasan saja. Mereka dimaksudkan untuk menunjukkan bagaimana Program Reliv berfungsi dan bagaimana pembayaran dalam struktur skema kompensasi dihitung. Penjelasan dan ilustrasi ini sama sekali tidak merepresentasikan contoh aktual, historis dari Distributor atau kelompok tertentu. Mereka tidak diajukan sebagai harapan khusus untuk Distributor dan anggota kelompok. Mereka juga tidak dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa pencapaian semacam ini akan mudah, atau bahkan mungkin dicapai, dalam segala situasi. Tidak ada Distributor dan/ atau masing-masing kelompok yang dapat diharapkan untuk mengikuti secara tepat salah satu diagram atau konfigurasi. Kelompok dari Distributor bisa lebih tinggi atau lebih rendah dari kasus rekan yang ditampilkan. Keberhasilan masing-masing individu semata-mata bergantung pada upaya masing-masing.*

hot tip!

Ingat: Beberapa pertanyaan SULIT dijawab – jawablah pertanyaan itu dengan santai! Ini berarti seseorang sedang tertarik. Selain itu, sekarang Anda punya kesempatan untuk menunjukkan apa yang membuat Reliv begitu luar biasa!

Menjawab Pertanyaan

Tak peduli seberapa baik Anda menceritakan kisah Reliv, prospek Anda akan mengajukan pertanyaan. Kunci untuk menjawab secara efektif adalah bersikap jujur. Jawablah pertanyaan yang Anda bisa jawab, dan mintalah bantuan dari upline Anda untuk menjawab pertanyaan yang Anda tidak yakin bisa menjawabnya. Jika upline Anda tidak tersedia, sebaiknya memberitahu orang-orang bahwa Anda tidak yakin mengenai jawabannya dan bahwa Anda akan kembali lagi menemui mereka daripada memberikan informasi yang salah.

Dua halaman berikutnya berisi beberapa pertanyaan yang paling banyak muncul selama pertemuan, diikuti oleh jawaban untuk Anda pertimbangkan. Gunakan mereka untuk membantu mengembangkan jawaban Anda sendiri untuk atas masalah-masalah umum.

P: Apakah produk Reliv aman?

J: Ya. Karena Reliv memiliki fasilitas produksi sendiri, Reliv memiliki kontrol penuh atas kualitas dan produksi. Setiap bahan diuji sebelum datang ke Reliv, dan kemudian Reliv melakukan uji sendiri sebelum, selama dan setelah proses produksi. Reliv memenuhi persyaratan US Food and Drug Administration serta TGA Australia, dan rekam jejak Reliv yang bersih selama 20 tahun lebih sebagai perusahaan milik publik yang berbicara untuk dirinya sendiri.

"Komitmen kami terhadap kualitas dan keamanan dipertegas oleh integritas moral dari perusahaan itu sendiri dan orang-orang yang terlibat sejak awal. Keluarga kami membeli produk ini. Kami tidak akan memberi mereka apa pun kecuali yang terbaik, dan itulah perasaan yang sama yang kami rasakan terhadap semua orang yang membeli produk Reliv di seluruh dunia."

Dr. Carl W. Hastings

Vice Chairman and Chief Scientific Officer

P: Bagaimana saya bisa membeli produk Reliv?

J: Berpikirlah dengan cara ini: Belilah Starterpack (Reliv Now® ditambah LRX® atau Reliv Now®, ditambah Innergize!®) sebagai biaya pelanggan istimewa hampir sama dengan harga secangkir cappuccino setiap hari. Dan dengan jaminan uang kembali 30 hari untuk pelanggan dari Reliv, Anda tidak merugi sedikitpun! (Lihat Kebijakan & Prosedur Reliv untuk rincian lengkap tentang pengembalian produk konsumen.) Bahkan lebih baik, menjadi Distributor Reliv dan menyimpan 20% - 40% tergantung pada tingkat apa yang Anda pilih. Anda kemudian dapat membiarkan bisnis Anda membayar sendiri!

"Ini diakui bahwa sebagian besar penyakit yang berhubungan dengan gizi. Dan penelitian demi penelitian menunjukkan bahwa kita tidak mendapatkan nutrisi yang cukup dari asupan yang kita makan. Komunitas medis menggalakkan gerakan pencegahan untuk mendapatkan kesehatan yang lebih baik tidak seperti sebelumnya, dan gizi yang optimal adalah bagian besar dari itu. Kualitas suplemen gizi seperti Reliv seperti layaknya suatu asuransi kesehatan yang murah."

Dr. Carl W. Hastings

Vice Chairman and Chief Scientific Officer

P: Apakah ini skema piramida?

J: Skema piramida adalah bila tidak ada produk yang dijual dan orang menerima pembayaran untuk merekrut orang. Distributor Reliv dibayar atas penjualan produk.

P: Bagaimana saya tahu saya bisa mempercayai Reliv?

J: Berikut adalah fakta-fakta tentang Reliv:

- Anggota dari Direct Selling Association, yang mengharuskan perusahaan anggota untuk mematuhi kode etik yang ketat
- Grade "A" pada skala pemeringkatan Better Business Bureau
- Perusahaan publik yang diperdagangkan di NASDAQ
- Tampil sebagai perusahaan kecil teratas di Forbes, Fortune dan BusinessWeek
- Sejarah 20 tahun lebih kesuksesan yang terbukti dan praktik bisnis yang etis

"Dari hari pertama, kami katakan kami tidak hanya akan membangun perusahaan network marketing terbaik di dunia, tetapi perusahaan terbaik – titik! Berapa banyak peluang bisnis lain yang Anda ketahui yang menawarkan jaminan uang kembali 100% atas produk bagi pelanggan dan jaminan 90% bagi usahawan yang memulai bisnis mereka sendiri? Kami beroperasi dengan etika tertinggi dan teguh pada standar setinggi-tingginya."

Tom Pinnock

Presidential Four-Time Platinum Ambassador

P: Saya bukan seorang tenaga penjualan. Bagaimana saya bisa sukses bersama Reliv?

J: Jangan khawatir, banyak Distributor top Reliv bergabung dengan perusahaan ini dengan sedikit atau tanpa pengalaman bisnis sama sekali. Ini benar-benar sesuatu yang semua orang bisa lakukan. Temukan saja orang-orang yang belum tahu tentang Reliv ... dan beritahu mereka tentang Reliv! Itu saja. Dan dengan Sistem Sukses yang mapan dari Reliv (lihat halaman 8), ditambah alat-alat dan dukungan dari Distributor dan staf perusahaan, Anda memiliki semua bantuan yang Anda butuhkan untuk sukses.

"Tak satu pun dari kami yang pernah menjual atau pernah ingin menjual sesuatu. Untungnya, kita tidak perlu melakukan semua itu di Reliv. Tugas kita hanyalah memberikan edukasi pada orang, mendengarkan kebutuhan mereka dan membantu mereka menemukan cara dimana Reliv dapat membantu memenuhi kebutuhan tersebut. Itu saja."

Chris Toriello & Mark Gauger

Bronze Ambassadors

P: Di mana saya dapat menemukan saat untuk melakukan hal ini?

J: Itulah keindahan dari Reliv – itulah sesuatu yang Anda dapat lakukan secara paruh waktu untuk memulai. Anda melewati beberapa langkah mudah, dan bisnis Anda dapat lepas landas segera. Ini semudah bercerita pada seseorang tentang film baru yang baru saja Anda tonton, sehingga ini benar-benar tepat dengan apa yang Anda sudah lakukan.

"Ketika saya memulai Reliv, saya bekerja secara penuh waktu dan membesarkan dua anak kecil. Untungnya, Reliv muncul saat Anda menjalani hidup. Lihatlah kalender dan tandai semua saat dimana Anda tidak bisa bekerja untuk Reliv. Anda akan terkejut berapa banyak potongan kecil waktu yang Anda masih miliki. Dan potongan kecil itulah yang diperlukan untuk memulai."

Amy Blaser

Presidential Bronze Ambassador

Menetapkan Tujuan Anda

Anda menjadi Distributor Reliv karena suatu alasan. Agar Anda menjadi Distributor Reliv yang sukses, Anda harus selalu mengingat “alasan” Anda untuk mendaftar. Tempat terbaik untuk memulai adalah menetapkan tujuan jangka panjang Anda ... dan tujuan jangka pendek yang akan membantu Anda mencapai tujuan itu. Jangan batasi diri Anda sendiri – bermimpilah yang besar! Sekaranglah waktunya untuk memilih tujuan untuk perjalanan Anda bersama Reliv.

Rumus SMART untuk Sukses

Penetapan tujuan yang efektif sangat penting untuk membangun bisnis Reliv, dan tidak ada saat yang lebih baik untuk menetapkan tujuan Anda daripada sekarang. Kunci kesuksesan Reliv adalah menjadi “SMART” dengan menetapkan tujuan Anda:

- Specific** Anda harus jelas tentang apa yang Anda inginkan dan apa yang Anda harus lakukan untuk mencapai tujuan Anda.
- Measurable** Mengukur kemajuan Anda akan membuat Anda selalu ada di jalan menuju sukses.
- Attainable** Anda harus merasa benar-benar yakin bahwa Anda bisa sukses.
- Reachable** Bersikaplah realistis tentang tujuan Anda dan jangka waktu Anda untuk mencapainya.
- Time-specific** Setiap tujuan harus terikat dengan jadwal.

Tetapkan tujuan Anda, susun rencana kerja spesifik dan mulailah bekerja. Tujuan tanpa kerja adalah kata-kata di atas kertas belaka. **Sangatlah penting bahwa Anda menetapkan tujuan setiap hari, mingguan, bulanan dan tahunan – dan jangan pernah berhenti mengejar tujuan Anda!**

Tetapkan tujuan berikut untuk diri Anda sendiri. Anda bisa meminta salah satu Distributor upline Anda untuk membantu Anda menetapkan tujuan yang spesifik Reliv. Ikuti pedoman penetapan tujuan SMART yang diuraikan di atas.

- **Tujuan harian** (misalnya, Berapa banyak orang yang akan saya ajak bicara tentang Reliv setiap hari?)
- **Tujuan mingguan** (misalnya, Berapa banyak orang yang akan saya temui setiap minggu melalui pertemuan atau melalui Sistem Sukses Reliv?)
- **Tujuan bulanan** (misalnya, Berapa banyak pelanggan dan Distributor yang akan Saya sponsori setiap bulan?)
- **Tujuan 90 hari** (misalnya, Apa level Distributor yang akan saya capai dalam waktu tiga bulan? Apa lagi yang akan saya capai – Melunasi pembayaran mobil atau rumah, membayar olahraga dan kegiatan anak-anak, membeli sesuatu yang saya selalu inginkan?)
- **Tujuan 1 tahun** (misalnya, Apa level Distributor yang akan saya capai pada saat ini tahun depan? Apa lagi yang akan saya capai – Menyediakan pengganti pendapatan saya saat ini, membawa keluarga saya untuk liburan impian, mengirim putra atau putri ke universitas?)
- **Tujuan jangka panjang** (misalnya, Di mana saya melihat bisnis Reliv saya dalam jangka lima tahun? Apa lagi yang akan saya capai - Hidup bebas dari utang, pindah ke rumah impian saya, bekerja dari rumah, keliling dunia, mengubah hidup orang banyak menjadi lebih baik melalui Reliv?)

Selalu ingat untuk meninjau kembali tujuan Anda untuk mengukur kemajuan Anda dan menetapkan tujuan baru saat Anda melangkah maju. Jika Anda bisa memimpikannya, Anda bisa melakukannya!

Menggunakan Alat untuk Membangun Bisnis Anda

Booklet Presentasi

Alat yang sempurna untuk presentasi one-on-one. Booklet Presentasi memiliki nama dan nomor yang diisikan pada skema kompensasi.

Slideshow Presentasi

Slide mengenai pertemuan peluang dalam format PowerPoint. Cocok untuk presentasi berkelompok dan pertemuan jarak jauh. Tersedia di reliv.co.id.

Jangan Sekedar Langsung (Live) – Video Reliv (DVD maupun online)

Efektif sebelum (sebagai handout), selama (sebagai dukungan video) dan setelah (sebagai bahan yang dibawa ulang) pertemuan. Cara yang bagus untuk menyajikan semua aspek Reliv, termasuk skema kompensasi. Tersedia di relivasiapacific.com.id.

Katalog Produk

Gambaran umum tentang masing-masing formula nutrisi inovatif dari Reliv.

Publikasi dan sumber daya lebih lanjut tentang Reliv tersedia secara online di relivasiapacific.com.id.

Bekerjalah dengan upline Anda untuk mengidentifikasi alat-alat yang berhasil paling baik bagi Anda.

Terlibatlah secara Online

Saat Anda menjadi Distributor Reliv, Anda diberi RCN Anda sendiri dan password untuk mengakses portal Distributor online, pintu ke berbagai sumber daya, pelatihan dan alat-alat Reliv di web. Di relivasiapacific.com.id, pilih “distributor login” untuk memulai. Beberapa highlight antara lain:

Shopping: Rasakan kenyamanan menempatkan order secara online untuk produk dan alat penjualan.

My Business: Lacak bisnis Anda, unduh formulir dan informasi penting lainnya, akses alat prospecting secara online dan banyak lagi.

Gunakan Media Sosial!

Reliv selalu hadir secara dinamis di beberapa platform media sosial umum. Terlibatlah dan ajak orang lain untuk bergabung dalam percakapan global – Jadikan itu sebagai pesta Reliv Anda sendiri di dunia maya!

[facebook.com/
RelivIndonesia](https://facebook.com/RelivIndonesia)



youtube.com/RelivIDN



twitter.com/relivap



P: Apa alat terbaik untuk membangun bisnis Reliv?

J: Antusiasme dan kegairahan Anda sendiri tentang Reliv. Buat agar menyenangkan!



**Carilah orang yang
belum tahu tentang
Reliv dan beritahu
mereka tentang Reliv!**

Semudah itu.

