



HANDBOEK VOOR **DISTRIBUTEURS**

INHOUD

Ontdek

- **De visie van Reliv** 4-5
- **Maak een lijst** 6-7

Leer

- **Neem Deel aan het Reliv Succes Systeem** 8-9
- **Je Eigen Verhaal Vertellen** 10
- **Follow-up-Procedure voor Klanten** 11
- **Klantenondersteuning via het Reliv Systeem** 12-13
- **Het Compensatieplan** 14-15
- **Het Ambassadeursprogramma** 16
- **Checklist voor Uitbetaling aan Master Affiliates** 17-18
- **Blijf Verbonden met Reliv Europe** 19

Groei

- **Schrijf je doelen op** 20
- **Hulpmiddelen voor het opbouwen van je onderneming** 21
- **De weg naar Presidential Director** 22
- **Reliv begrippenlijst** 23



welkom

ERIC VILL / Voorzitter Reliv Europe

In September 2004 had ik het genoeg om onze oprichter Dhr. Robert Montgomery te ontmoeten. Tijdens onze afspraak vertelde hij mij hoe hij in 1988, samen met zijn vrouw Sandy, Reliv vanuit hun keuken is gestart en hoe snel het zich eerst binnen de Verenigde Staten heeft verspreid en vervolgens naar tien andere landen. Vandaag de dag groeit Reliv nog steeds en is nu in 15 verschillende landen aanwezig.

Wat mij tijdens die afspraak aangreep, was de passie die Robert toonde voor het helpen van anderen middels de Reliv producten, de Reliv ondernemingskansen en de liefdadigheidstak van de onderneming, de Reliv Kalogris Stichting. Deze werd vernoemd naar de Dr. Ted Kalogris, de persoon achter het eerste originele Reliv product, Reliv Classic.

Na Robert te hebben uitgehoord, wist ik dat ik onderdeel wilde uitmaken van wat hij en anderen op een wereldwijde schaal aan het opzetten waren. Robert was het daar gelukkig helemaal mee eens en in maart 2005 ben ik bij Reliv aan de slag gegaan als Managing Director UK. Drie jaar later werd ik benoemd tot hoofd van Reliv Europe.

Gedurende de afgelopen jaren hebben we bij Reliv Europe een ongekende groei ervaren en we zijn momenteel de op een na grootste Reliv markt in de wereld, nipt achter

de Verenigde Staten. Hoe is dat gebeurd? Het is heel simpel – door mensen zoals jij. Mensen die zich bij Reliv voegen en de kansen die ze worden geboden met beide handen aangrijpen. We hebben geweldige Distributeurs en leiders die dagelijks met anderen samen werken, constant aan het coachen zijn en hun aanmoedigen om het niveau van Presidentiële Ambassadeur te bereiken.

Ik wil je feliciteren met je besluit om je bij ons aan te sluiten en wil je van harte welkom heten binnen ons familie-bedrijf. Ik wil je aanmoedigen om een pad van persoonlijke ontwikkeling te bewandelen en om te leren van alle goeie mensen die je binnen dit geweldige bedrijf omringen. Door in hun voetstappen te treden, weet ik zeker dat ook jij binnenkort als leider onthaalt zult worden. Tevens wil ik je aansporen om onze bedrijfscultuur te omarmen en een verschil te maken. Niet alleen in jouw leven, maar ook in het leven van anderen.

Welkom bij Reliv Europe en de wereldwijde Reliv familie. Ik kijk uit naar onze toekomstige samenwerking.

Met hartelijke groet,

HELP JEZELF NAAR SUCCES MET RELIV



Inzet leidt tot resultaat. We weten zeker dat jij ook zo snel mogelijk resultaat wilt zien. Om je in de juiste richting te helpen, dien je op de volgende 6 punten actie te ondernemen:

- 1 Bestel producten:**
Bekijk het Reliv-compensatieplan samen met je sponsor en bepaal hoeveel je wilt verdienen. Zo kan je vaststellen hoeveel producten je moet inkopen om het gewenste kortingsniveau te behalen.

Als je een Reliv-distributeur wilt worden, hoef je alleen maar een businesspakket aan te schaffen en het distributeurscontract in te vullen. Zorg er echter ook voor dat de productvoorraad voldoende is voor je eigen behoeften en die van je klanten. Gebruik hiervoor het Quick Start-programma. Dit programma helpt je ook bij het kwalificeren voor een hoger kortingsniveau in het compensatieplan.
- 2 Wordt een product van de producten:**
Dit is de allerbelangrijkste stap voor je nieuwe bedrijf. Reliv is een onderneming waarbij het volgende geldt: goed voorbeeld doet volgen. Jouw consistente gebruik van de producten wordt gekopieerd door de mensen die je bij je bedrijf betreft. Jouw persoonlijke productverhaal kan een perfect hulpmiddel zijn om anderen de kracht van Reliv-producten te laten inzien.
- 3 Stel je lijst samen:**
Stel een lijst samen van iedereen die je kent: familie, vrienden, kennissen en collega's. Heb geen vooroordelen; bied iedereen zelf de kans om te beslissen of Reliv wat voor hen is. Op pagina zes vind je meer informatie over het maken van deze lijst en tips voor het toevoegen van mensen. Werk hierbij samen met je upline omdat zij in het verleden zelf ook zo'n lijst samen hebben moeten stellen.
- 4 Neem deel aan het Reliv Succes Systeem**
Het Reliv Succes Systeem is een actief netwerk met lokale bijeenkomsten, basistrainingen, conference calls, conferenties en andere terugkerende evenementen. Dit systeem is op meerdere vlakken belangrijk voor je business. Via dit netwerk kan je potentiële klanten toegang geven tot de verhalen en ervaringen van Reliv-distributeurs uit alle lagen van de bevolking. Ook kan je via dit netwerk met meer mensen tegelijk samenwerken, je geloofwaardigheid vergroten en de naam Reliv op de kaart zetten. Als er in jouw regio nog geen netwerk is, vraag dan om hulp om er een op te zetten.
- 5 Kijk, Luister en Leer**
Neem het businesspakket voor distributeurs door. Observeer hoe jouw sponsor te werk gaat en volg zijn of haar voorbeeld. Zo krijg je een goed beeld van het bedrijf en de manier waarop zaken gedaan worden. Je sponsor zal je laten zien wat je allemaal moet doen om direct aan de slag te kunnen. Je krijgt inzicht in een spannende en geheel nieuwe branche, dus wees altijd bereid om te blijven leren.
- 6 Pak de telefoon**
Zodra je een lijst hebt gemaakt, begin je met bellen (hierbij zal één van je upline sponsors je helpen). De beste tijd om mensen over Reliv te vertellen, is nu. De opwinding die mensen in jouw stem horen en het enthousiasme waarmee je over je nieuwe onderneming vertelt, is belangrijker dan het gebruik van 'de juiste woorden'. Je voornaamste doel is om afspraken te maken. Je hoeft niet meteen het hele Reliv-verhaal te vertellen; dat doe je samen met je sponsor tijdens de eerste afspraak.

HET SAMENSTELLEN VAN JE LIJST

Stel samen met je sponsor een lijst op van alle mensen die je kent, zoals familie, vrienden, kennissen en collega's. Het is belangrijk dat je geen vooroordelen hebt. Bied iedereen de kans om zelf te beslissen of Reliv iets voor hen kan betekenen.

Beperk jezelf niet!

Gebruik deze checklist om namen aan je lijst toe te voegen. Kruis aan wat van toepassing is. En wees daarna creatief... voeg je eigen toe.

☐ **Familieleden**

☐ **Vrienden/buren/kennissen**

☐ **Contacten via werk**

- ☐ Voormalige werkgevers
- ☐ Professionele organisaties
- ☐ Werk van je partner

☐ **Contacten via je opleiding**

- ☐ Schoolvrienden
- ☐ Vrienden uit het hoger onderwijs
- ☐ Schoolorganisaties

☐ **Contacten via hobby's of sportverenigingen**

- ☐ Golf, tennis, voetbal, etc.
- ☐ Sportverenigingen
- ☐ Contacten via de sportschool

☐ **Huiselijke contacten**

- ☐ Makelaar
- ☐ Klusjesman
- ☐ Tuinman
- ☐ Verzekeringsagent
- ☐ Postbode

☐ **Dagelijkse contacten**

- ☐ Medewerkers in de winkel
- ☐ Medewerkers in de stomerij
- ☐ Kassamedewerkers
- ☐ Kappers
- ☐ Huisartsen
- ☐ Apothekers
- ☐ Dierenartsen
- ☐ Iedereen aan wie je ooit geld hebt overgemaakt

☐ **Contacten van je kinderen**

- ☐ Leraren, coaches en ouders
- ☐ Kennissen in ouderorganisaties
- ☐ Buitenschoolse activiteiten
- ☐ Kinderdagverblijf

☐ **Contacten via vrijwilligerswerk**

☐ **Contacten via sociale media**

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- LinkedIn

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

JE LIJST UITBREIDEN

Noteer alle namen in een afzonderlijk notitieboekje en voeg telkens een naam toe wanneer deze je te binnen schiet. Neem vervolgens je adressenboekje, lijst met e-mailadressen en alle andere lijsten met contactpersonen door om meer namen te verzamelen.

Je kent vast meer mensen dan je dacht. En je bent nog maar net begonnen! Iedere persoon op je lijst kent ook weer mensen. Als iemand in eerste instantie geen interesse heeft in Reliv, vraag dan of ze iemand kennen die mogelijk wel interesse heeft.

De lijst van een distributeur is nooit compleet en wordt steeds langer. Het is jouw taak om elke dag meer namen toe te voegen.





NEEM DEEL AAN HET RELIV SUCCES SYSTEEM

Gedurende de afgelopen 30 jaar ontwikkelden Reliv-distributeurs een succesvol en bewezen systeem dat niet te vergelijken is met enig ander systeem in deze branche. Dit systeem stroomlijnt en vereenvoudigt de introductie van Reliv producten aan potentiële klanten en helpt bij het opleiden van distributeurs. Informatie en evenementen zijn van land tot land vergelijkbaar, wat het makkelijk maakt om vanuit je eigen huis een internationaal bedrijf op te bouwen.

Het systeem bestaat uit de volgende zeven elementen. Hoe sneller je hieraan meedoet, des te eerder je aan de slag kunt.

Het Reliv systeem

1. Samenwerken met je sponsor en verdere upline
2. Drie-weg-gesprekken
3. Maandagavond-conference calls
4. Dinsdagavond-business opportunity meetings
5. Zaterdag-training
6. Speciale training (MATS, regionale bijeenkomsten, etc.)
7. Conferenties

DE BELANGRIJKSTE VRAAG

Wil je weten wat de beste benadering is om in een gesprek over Reliv te vertellen? Deze eenvoudige vraag wordt al sinds de oprichting van Reliv door onze meest succesvolle distributeurs gebruikt. Bij regelmatig gebruik zal deze vraag essentieel worden voor het succes van jouw bedrijf. En die vraag is...

“Hoe gaat het met je?”

Stel deze vraag en luister. Omdat Reliv oplossingen biedt voor wat mensen vandaag de dag het meest nodig hebben (voeding en financiën), zal je versteld staan over hoe het gesprek op natuurlijke wijze bij je bedrijf uitkomt. Ook zal je versteld staan over hoeveel plezier je zelf beleeft aan het vertellen van wat je ontdekt hebt. Probeer het gewoon!

Samenwerken met je sponsor & upline

Je upline zal je helpen en coachen. Dat is uiteraard goed nieuws, maar er is meer. Naast je sponsor zijn er namelijk nog vier andere mensen die baat hebben bij jouw succes. Zorg ervoor dat jouw sponsor je aan deze mensen voorstelt. Zij maken onderdeel uit van jouw ondersteuningsnetwerk!

Het maken van afspraken

Zodra je hebt vastgesteld dat een potentiële klant meer wil weten over Reliv, is het tijd om een afspraak te maken. Het doel is het bepalen van een tijd en plaats waar jij en je upline (indien beschikbaar) deze persoon meer over de producten en mogelijkheden van Reliv kunnen vertellen. Je hoeft nu nog niet in detail te treden, maar vertel net genoeg om de interesse te wekken. Stel bij het maken van een afspraak twee dagen voor in plaats van te vragen wanneer die persoon kan. Vraag bijvoorbeeld: "Wil je woensdag afspreken, of komt donderdag beter uit?" Zo wordt men aangemoedigd een dag te kiezen in plaats van te zeggen dat ze geen tijd hebben.

Wat te zeggen tijdens de afspraak

De afspraak is gemaakt. Nu is het tijd om over Reliv te vertellen. Vraag je sponsor/upline mee te komen naar afspraken tot je ervaren genoeg bent om alleen te gaan. Jouw sponsor/upline laat je aan de hand van het presentatieboekje zien hoe je effectief te werk gaat.

Het presentatieboekje

Distributeurs kunnen dit kleurrijke boekje gebruiken om op een eenvoudige en effectieve manier de Reliv mogelijkheden te presenteren. Het gedeelte over het compensatieplan bevat lege ruimtes waar de distributeur namen en cijfers kan noteren wanneer hij of zij deze pagina's doorneemt tijdens de presentatie. Dit is een perfect hulpmiddel voor een presentatie aan een groep of een presentatie op afstand.





JE EIGEN VERHAAL VERTELEN

Werk samen met je upline om je verhaal op de juiste manier te vertellen. Houd het kort, specifiek en eerlijk om mensen nog nieuwsgieriger te maken. Hier volgen een paar basisregels:

Begin met de 3 W's

Wie: Mijn naam is...

Wat: Ik ben, of ik was... (beroep)

Waar: Ik woon... (woonplaats)

Spreek vanuit je hart

Praat over:

- Je resultaten met de producten
- De eenvoud van de business
- Wat dit voor jou betekent - hoe Reliv je leven en levensstijl heeft veranderd. Let er op dat je geen medische beweringen maakt

Geef alleen specifieke voorbeelden van wat Reliv voor jouzelf gedaan heeft.

Twee-op-één

Neem indien mogelijk je upline mee naar een afspraak. Dit wordt een 'two-on-one' genoemd, een gesprek waarbij twee Reliv Distributeurs met een potentiële klant praten. Als het niet mogelijk is om je upline en je potentiële klant persoonlijk samen te brengen, houd dan een driegesprek. Zo kan je toch de verhalen van je upline gebruiken, terwijl je samen het presentatieboekje doorneemt.

Na de afspraak - Follow-up

Aan het einde van de afspraak is het tijd voor een beslissing. Vraag simpelweg hoe hij of zij bij Reliv betrokken wilt worden. Of de persoon nou klant wordt of Reliv Distributeur, het is van groot belang dat je regelmatig contact houdt. Jouw aandacht zorgt ervoor dat de producten op de juiste manier worden gebruikt, dat men goede resultaten verkrijgt en de basis wordt gelegd voor succes op de lange termijn.

Een afspraak bij iemand thuis is vaak de beste manier om mensen kennis te laten maken met Reliv. Het is echter niet de enige manier. De zeven elementen van het Reliv Succes Systeem (beschreven op pagina 8) bieden nog meer mogelijkheden. Als een afspraak praktisch niet haalbaar is, nodig hen dan uit voor een bijeenkomst op de dinsdagavond of betrek hen bij een drie-weg-gesprek. Zo lang mensen over Reliv te horen krijgen, blijft jou bedrijf groeien.

FOLLOW-UP-PROCEDURE VOOR KLANTEN

De persoonlijke klantenservice vergroot het vertrouwen van de klant en levert uiteindelijk meer verwijzingen en nieuwe bestellingen op. Geef de klant altijd een kopie van het ingevulde en ondertekende bestelformulier.

Het beste is om, indien mogelijk, de klant meteen zijn producten mee te geven. Zo kan hij meteen beginnen nu hij nog heel enthousiast is.

Nadat de klant de producten heeft ontvangen, begin je met de follow-up.

Informeer je klant van te voren dat je regelmatig contact zult opnemen om ervoor te zorgen dat de producten op de juiste manier gebruikt worden.

Hieronder zie je een voorbeeld van een follow-up-schema:

- Dag 1: Stel de volgende vraag: Hoe heb je de producten gebruikt?
- Dag 3: Controleer of het gebruik consistent is. Raad hem of haar aan om naar de conference call te luisteren.
- Dag 5: Hetzelfde als dag 3. Maak ter ondersteuning gebruik van het drie-weg-gesprek.
- Dag 7: Hetzelfde als dag 3.
- Dag 10: Resultaten: Welke resultaten merk je?
- Dag 15: Stel de volgende vraag: Wie ken je? Vraag hoe het met de productvoorraad staat.
- Dag 20: Hetzelfde als dag 10. Volg op met drie-weg-gesprekken.
- Dag 25: De dag voor een nieuwe bestelling.
- Neem in de tweede maand twee keer contact op.
- Neem in de maanden daarop één keer per .





KLANTENONDERSTEUNING VIA HET RELIV SYSTEEM

Zoals eerder gezegd, kunt u de klant via een drie-weg-gesprek in contact laten komen met andere mensen die hetzelfde probleem hadden en voor wie Reliv de oplossing is geweest. Drie-weg-gesprekken kunnen ook worden gebruikt om klanten te betrekken bij een conference call zodat ze de verhalen van anderen kunnen horen.

Ook is het Reliv Systeem een goede manier om lang na de eerste afspraak, meer gewicht in de schaal te leggen. Nodig je klanten uit voor een bijeenkomst op dinsdagavond waar zij verhalen kunnen horen van verschillende andere mensen. Als klanten zelf resultaten gaan merken, biedt hen dan nog meer toepasselijke mogelijkheden aan. Door dit follow-up-proces kan een klant gaan inzien dat het werk van een Reliv Distributeur mogelijk ook iets voor hem of haar is. Je klanten zullen succesvolle distributeurs worden!

Drie-weg-gesprekken

De kracht van dit type van communicatie is bijzonder effectief. Door drie-weg-gesprekken kan je jouw potentiële klanten in contact brengen met de verhalen die bij Reliv veelvuldig voorkomen. Vraag je upline hoe je met je mobiel of vaste telefoon een drie-weg-gesprek kunt voeren. Wanneer je andere Reliv Distributeurs ontmoet, verzamel je steeds meer verhalen en dat zijn de verhalen die potentiële klanten dienen te horen.

Ga altijd na of de persoon die je vraagt zijn of haar verhaal te vertellen, ook beschikbaar is op het tijdstip dat jij de klant of potentiële klant wilt bellen.

Maandagavond-conference call

Noteer in je agenda, planner of mobiele telefoon dat je elke maandagavond om 21:00 uur naar het Reliv gesprek luistert.

Normaal gesproken duurt dit gesprek tussen de 30 en 45 minuten. Door deze gratis gesprekken krijg je informatie te horen, ervaar je persoonlijke groei en voel je je sterker. Probeer geen enkele conference call te missen. Het goede nieuws is, dat er op maandagavond overal ter wereld conference calls plaatsvinden. Je kunt dus een vriend of familielid in Australië of in een ander Reliv land verbinden met zijn of haar eigen maandagavond call om zo het Reliv verhaal te horen te krijgen.

Dinsdagavond-Business Opportunity Meeting

De dinsdagavonden zijn DE kans om je business op te bouwen, relaties aan te gaan met andere distributeurs en/of om je business te laten groeien. Indien een gast interesse toont, kan je hem of haar uitnodigen om mee te gaan naar de bijeenkomst op dinsdagavond. Hier kunnen ze meer leren over Reliv en andere Reliv-mensen ontmoeten.

Zaterdagochtend-Training

Op zaterdagochtend is het tijd voor les. Tijdens deze training leren zowel nieuwe als oude distributeurs hoe ze een succesvol bedrijf kunnen opbouwen. De training op zaterdagochtend heeft het meeste nut als je een nieuwe distributeur meeneemt. Door meer te leren over de verschillende onderdelen die in dit handboek worden genoemd (zoals drie-weg-gesprekken, het maken van afspraken, het geven van presentaties en het belang van follow-up), zal je zien dat je business zich snel gaat uitbreiden.

Speciale bijeenkomsten en Master Affiliate Training

Nu ga je echt een beter beeld krijgen van Reliv. Het bedrijf organiseert speciale bijeenkomsten waar succesvolle Reliv gastsprekers met je delen hoe zij hun business hebben aangepakt. Erkenning vindt hier op veel grotere schaal plaats.

MATS (Master Affiliate Training Schools) zijn net iets anders, omdat je je hiervoor moet kwalificeren. Vraag aan je upline hoe je dat kunt doen. Elk kwartaal worden er op verschillende locaties in Europa MATS georganiseerd. Reliv Ambassadeurs treden op als presentatoren van de MATS en laten je zien hoe jij het Presidentiële niveau kunt bereiken. Dit zijn bijeenkomsten met zeer grote impact, georganiseerd voor en gegeven door leiders.

Conferenties

De meeste Reliv markten hebben hun eigen jaarlijkse Conferentie. Zo ook Reliv Europe. Een keer per jaar komen Distributeurs vanuit heel Europa bijeen voor de Europese Conferentie.

Tijdens de Conferentie krijg je het volledige plaatje van Reliv te zien. In werkelijkheid zal je het niet alleen zien, maar ook horen en voelen. Deze evenementen hebben ervoor gezorgd dat vele mensen eindelijk zagen waar Reliv voor staat.



Alle elementen van het systeem zijn essentieel om een sterke business te bouwen.

HET COMPENSATIEPLAN

Dankzij ons uitzonderlijke compensatieplan kan je ook je financiële doelen bereiken, wat deze ook mogen zijn. Of je nou een nieuwe auto wilt kopen, geld wilt sparen voor een studie of financieel onafhankelijk wilt zijn, Reliv kan je daarbij helpen. De enige variabele in jouw inkomspotentieel is de tijd die jij wilt investeren en het toepassen van het Reliv Succes Systeem. Hieronder volgt een kort overzicht van het compensatieplan van Reliv.

Kortingsniveaus

Je kunt als distributeur je inkomen heel eenvoudig vergroten door het kortingsniveau te verhogen. Jouw korting is gebaseerd op het volume van producten die jij en je persoonlijke groep binnen één kalendermaand van Reliv kopen (voor persoonlijk gebruik of doorverkoop).

Hoe groter het volume, hoe hoger de korting:

20% kortingsniveau: Retail Distributeur

25% kortingsniveau: Affiliate (groepsvolume van 700 punten in één maand)

30% kortingsniveau: Key Affiliate (groepsvolume van 1500 punten in één maand)

35% kortingsniveau: Senior Affiliate (groepsvolume van 3000 punten in één maand)

40% kortingsniveau: Master Affiliate (groepsvolume van 5000 punten in één maand OF 3000 punten in twee opeenvolgende maanden)

Jij bepaalt hoeveel je wilt verdienen!

Wanneer je eenmaal een bepaald kortingsniveau hebt bereikt, met uitzondering van het niveau Master Affiliate waarvoor een jaarlijkse herkwalificatie is vereist, blijf je dat niveau behouden zolang je een Reliv Distributeur bent; tenzij je natuurlijk in aanmerking komt voor een hoger kortingsniveau.

Wanneer: Je bijvoorbeeld het Senior Affiliate niveau van 35% bereikt, zal je dit kortingsniveau behouden zolang je een actieve Reliv Distributeur bent.

Vijf bronnen van inkomsten

Bij Reliv kunnen distributeurs via vijf bronnen inkomsten genereren. Aan elk product is een Business Volume (BV) toegewezen, op basis waarvan kortingen en commissies worden berekend.

De aanschaf van een Fast Start-set is zeer voordelig voor uw bedrijf, omdat u producten aan uw klanten kunt aanbieden en u met 25% korting op de markt komt. (Dit wordt normaal alleen bereikt nadat 700 punten zijn verdiend.) Na zeven dagen kunt u bestellen wat u maar wilt. Bestellingen van klanten kunnen via dit kantoor worden verwerkt, zodat u geen zaken hoeft te verliezen. Alle punten verdiend door de klantbestellingen worden bijgeschreven op uw account, zodat u hogere kortingsniveaus kunt bereiken voor uw persoonlijke bestellingen.

Winst uit directe verkoop

Distributeurs kopen hun Reliv producten tegen een korting van 20% tot 40% van het Business Volume. De winst uit directe verkoop is het verschil tussen jouw kortingsprijs en de prijs waartegen je de producten aan klanten verkoopt.

Winst uit doorverkoop

Distributeurs die een kortingsniveau van 25 tot 40% behalen, verdienen 5 tot 20% winst over het verkoopvolume van alle persoonlijk gesponsorde distributeurs en hun groepen. De winst uit doorverkoop is het verschil tussen kortingsprijs betaald door de sponsor en de prijs betaald door zijn of haar downline distributeurs.

Voorbeeld:

U: 35% RV

Distributeur: 20% RV

Winst: 15% RV

Bonussen en reizen

Voor opmerkelijke prestaties op het gebied van sponsoring en totaal volume kan een distributeur bonussen verdienen. Distributeurs kunnen door middel van verschillende promoties ook in aanmerking komen voor reizen.

Overrides (passief inkomen)

Actieve Master Affiliates kunnen elke maand in aanmerking komen voor overrides. Over het Business Volume (BV) van alle Master Affiliates tot vijf niveaus diep in uw organisatie kunt u tot maximaal 8% aan overrides verdienen.

HET AMBASSADEURSPROGRAMMA

Word één van de toegewijde leiders op dit hoge niveau en je zult je inkomsten dienovereenkomstig verhogen. Naast bonussen en gratis reizen kunnen ambassadeurs ook in aanmerking komen voor toeslagen voor ziektekostenverzekering, autovergoeding enzovoorts. Reliv Ambassadeurs genieten van special erkenning. Als Reliv Ambassadeur speel je een actieve rol bij het vormen van de toekomst van Reliv en help je honderden anderen succesvol te zijn.

Het Star Director-programma

Je kunt het Star Director programma zien als een snelle inkomensverhoging. Sponsor slechts drie Master Affiliates op het eerste niveau en je passieve inkomen zal aanzienlijk hoger worden. Blijf frontline Master Affiliates werven en je inkomen wordt nog hoger. Met dit unieke programma wordt het percentage dat je op elk niveau kunt verdienen hoger en kan je inkomen een ongekend niveau bereiken.

De weg naar het Presidentiële niveau

Terwijl het Reliv Succes Systeem de hulpmiddelen biedt voor het sponsoren en ontwikkelen van de mensen binnen je organisatie, geeft de weg naar het Presidentiële niveau je een plan voor groei. Dit programma bestaat uit een cyclische kalender met conferenties en workshops zodat je van evenement naar evenement kunt bouwen en je daarbij kunt richten op de doelen die vereist zijn om het volgende niveau te behalen. Elke mijlpaal brengt je weer een stap dichterbij je uiteindelijke doel: Presidential Director. Met Reliv International kan je je leven lang genieten van persoonlijke en financiële beloningen.

Het Director-programma

De weg naar het Presidentiële niveau kent zes gevorderde prestatieniveaus. Elk niveau bouwt voort op het vorige niveau om zo een solide basis voor groei te vormen.

Master Affiliate: je komt in aanmerking voor het niveau Master Affiliate als je in één kalendermaand 5000 Personal Group Personal Volume (PGPV) behaalt of 3000 PGPV in twee opeenvolgende maanden. Master Affiliates kwalificeren zich voor het hoogste kortingsniveau (40%) en komen in aanmerking voor bonussen en overrides.

Director: help een downline distributeur de positie van Master Affiliate te behalen en ontvang overrides. Dit is de eerste stap naar de vorming van een grote organisatie.

Key Director: ontvang als actieve Master Affiliate € 700 aan overrides of 20.000 PGPV in een kalendermaand.

Senior Director: ontvang als actieve Master Affiliate € 1500 aan overrides in een kalender maand.

Master Director: ontvang als actieve Master Affiliate € 2800 aan overrides in een kalender maand. Master Directors kunnen zich ook kwalificeren voor de titel Reliv Ambassadeur.

Presidential Director: Presidential Directors vormen het hoogste niveau en zijn actieve Master Affiliates met overrides ter waarde van € 5700 of meer binnen één kalender maand.

Bouw van evenement naar evenement

De eerste halte langs de weg naar het Presidentiële niveau is de Master Affiliate Training School (MATS). Tijdens deze evenementen die regelmatig worden georganiseerd, kan je netwerken met andere distributeurs in de business en leer je over de belangrijke dagelijkse activiteiten en principes voor het stimuleren van groei binnen je eigen organisatie.

Elk evenement bouwt weer op het voorgaande. Tijdens je eerste MATS leer je hoe je Key Director en Senior Director kunt worden door nieuwe MA's uit jouw organisatie mee te nemen.

Speciale evenementen en de jaarlijkse conferentie bieden extra mogelijkheden tot opbouw van je business. Bouw van evenement naar evenement, terwijl je je op het volgende niveau richt. Deze stapsgewijze benadering houdt de zaken simpel en zorgt ervoor dat je in je eigen tempo een succesvolle organisatie kunt opbouwen. Blijf werken en je komt er vanzelf. Het is alleen een kwestie van tijd.

CHECKLIST VOOR UITBETALING AAN MASTER AFFILIATES

Met uitzondering van de eerste twee onderdelen moet elke maand aan al het onderstaande worden voldaan om in aanmerking te komen voor alle voordelen van het Master Affiliate-niveau.

- De kwalificatie/herkwalificatie voor Master Affiliate is behaald: 5000 Personal Group Point Volume (PGPV) in één kalendermaand met 1000 PGPV onbelast*, of 3000 PGPV per maand voor twee opeenvolgende maanden met elke maand 1000 onbelast.
- De aanvraag voor Master Affiliate is ingevuld, verzonden en goedgekeurd door Reliv.
- Personal Volume Qualification (PVQ) van 100 punten is behaald.
- Minimumcriterium van 2000 PGPV (1000 PGPV voor 10 Star Directors) is behaald.
- Star Director-programma: het juiste aantal kwalificaties voor frontline Master Affiliates en frontline PGPV is behaald.

Lees het onderstaande om de checklist voor uitbetaling aan Master Affiliates beter te begrijpen:

Minimumcriteria voor overrides

Om in aanmerking te blijven komen voor het ontvangen van overrides, moet een actieve Master Affiliate aan bepaalde maandelijks vereisten voldoen. Je maandelijks minimumcriterium moet worden vervuld naast de PVQ-vereiste. Daarmee laat je zien dat je actief bezig bent in je Reliv onderneming en de nodige leidinggevende taken verricht. Het percentage van de overrides dat uitbetaald wordt op basis van PGPV is het volgende:

PGPV % van overrides uitgekeerd

0 – 999 _____ 0

1,000 – 1,999 _____ 50%

2,000+ _____ 100%

In elke situatie worden de beschikbare overrides opgeteld voor de actieve Master Affiliate, die vervolgens het bijbehorende percentage van de overrides ontvangt voor die maand.

**Een onbelast volume is een volume dat niet wordt gebruikt voor kwalificatie van een nieuwe Master Affiliate.*

Jaarlijkse herkwalificatie voor Master Affiliates

Master Affiliate is het enige kortingsniveau waarvoor je je elk jaar opnieuw moet kwalificeren. Om de voordelen en 40% inkoopkorting te kunnen behouden, moeten Master Affiliates zich ten minste eenmaal in de kwalificatieperiode februari t/m januari opnieuw kwalificeren.

Het herkwalificatieproces is hetzelfde als voor de eerste kwalificatie: behaal 5000 PGPV in één maand met 1000 onbelast, of behaal 3000 PGPV per maand gedurende twee opeenvolgende maanden met 1000 onbelast elke maand.

Nieuwe Master Affiliates moeten zich opnieuw kwalificeren in het jaar volgend op het jaar waarin ze dit niveau hebben bereikt.

Personal Volume Qualification (PVQ)

Alleen volledig gekwalificeerde, actieve Master Affiliates kunnen profiteren van de privileges behorend bij dit niveau. Om te zien of je elke maand actief bent als Master Affiliate, vereist Reliv maandelijks een persoonlijk volume van 100 PV. Aan deze maandelijkse kwalificatie, waarvoor 40% korting geldt, kan op een van de volgende manieren worden voldaan:

- Plaats elke maand een bestelling van ten minste 100 PV.
- Regel een maandelijkse automatische zending ter bescherming van uw PVQ.

Deze PVQ-order laat aan Reliv zien dat je actief bezig bent binnen je Reliv onderneming, dat je producten verkoopt aan klanten en dat je samenwerkt met je distributeurs.

Overeenkomstig volumecriterium

Als je een Master Affiliate bent, moet je elke keer dat een distributeur in je persoonlijke groep zich als een nieuwe Master Affiliate kwalificeert, voldoen aan een overeenkomstig volumecriterium in de maand waarin deze distributeur zich kwalificeert. Dit criterium wordt door Reliv gebruikt om het Master Affiliate proces te valideren en, in sommige gevallen, om de verkoopcijfers van de kwalificerende Master Affiliate voor die maand te valideren. Indien jijzelf, als gevestigd Master Affiliate, niet aan het overeenkomstige volumecriterium voldoet, loop je het risico niet langer sponsor te zijn van deze nieuwe Master Affiliate en ontvang je in de toekomst dus geen overrides meer voor hem of haar.

**Alle voorbeelden van inkomens in dit handboek dienen enkel ter illustratie en uitleg. Ze zijn bedoeld om te laten zien hoe het Reliv programma werkt en hoe betalingen binnen de structuur van het compensatieplan worden berekend. Deze voorbeelden vertegenwoordigen in geen enkel geval feitelijke en historische voorbeelden van specifieke distributeurs of groepen. Ze worden niet voorgesteld als typische verwachtingen voor distributeurs en groepsleden. Ook willen deze voorbeelden niet suggereren dat het behalen van een bepaalde prestatie voor iedereen en in elke situatie eenvoudig of zelfs mogelijk is. Van geen enkele distributeur en/of afzonderlijke groep wordt verwacht dat ze de diagrammen of configuraties exact volgen. De groepsomzet van de distributeur kan hoger of lager zijn dan de hypothetische gevallen in dit handboek. Het succes van elk individu hangt enkel en alleen af van zijn of haar persoonlijke inzet.*



BLIJF VERBONDEN MET RELIV EUROPE

De snelste en makkelijkste manier om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen binnen Reliv, is door onze sociale media accounts in de gaten te houden. Je kunt onze nieuwste foto's met anderen delen, contact leggen met Distributeurs over de hele wereld en hebt een breed scala aan Facebook advertenties tot je beschikking, die jouw onderneming een extra opsteker kunnen geven. Op deze pagina kan je lezen hoe je verbonden kunt blijven met Reliv Europe!



Vind ons leuk op Facebook

Facebook is de meest actuele en actieve sociale media pagina van Reliv Europe. Je kunt hier nieuwe foto's, video's en promoties bekijken. Like onze pagina, deel onze berichten en mis niets!

Vergeet niet om ook onze Reliv Athletics pagina leuk te vinden en zo op de hoogte te blijven van alle prestaties en productrecensies van onze gesponsorde atleten.



Geniet van onze foto's op Instagram

Een foto spreekt meer dan 1000 woorden en door de Instagram account van Reliv Europe te volgen, zal je vele foto's te zien krijgen van Reliv evenementen, ons Reliv Athletic team en van wat er allemaal gebeurt achter de schermen van het hoofdkantoor van Reliv Europe. Bekijk de meest recente en beste foto's van Reliv Europe door onze pagina leuk te vinden!



Volg ons op Twitter

De Twitter pagina van Reliv Europe is een geweldige manier om op de hoogte te blijven van de laatste nieuwtjes. We linken vaak terug naar nieuwe webpagina's en video's en delen foto's van onze Distributeurs. We vergaren volgers van over de hele wereld en bouwen zo betere internationale relaties op. Volg ons nu, want #Reliv is trending!

SCHRIJF JE DOELEN OP

Je bent om een bepaalde reden een Reliv Distributeur geworden. Je kunt alleen een succesvolle Reliv Distributeur worden als je je blijft afvragen waarom je dat wilt zijn. Begin met het opschrijven van je doelen voor de lange termijn. Noteer echter ook alle doelen voor de korte termijn die nodig zijn om de doelen voor de lange termijn te kunnen realiseren. Beperk jezelf niet. Droom groots! Dit is het juiste moment om te bepalen wat jouw eindbestemming met Reliv zal zijn.

De SMART formule voor succes

Het effectief bepalen van doelen is essentieel voor een succesvolle Reliv business en NU is het juiste moment om dit te doen. Volgens Presidentiële Platinum Ambassadeur Jim Schaben is de SMART formule de sleutel tot succes door je doelen als volgt op te stellen:

Specific-Specifiek: Wees duidelijk over wat je wilt bereiken en wat je moet doen om je doel te realiseren.

Measurable-Meetbaar: Door jouw voortgang te meten blijf je op de weg naar succes.

Attainable-Haalbaar: Wees overtuigd van je slagingskansen.

Reachable-Bereikbaar: Wees realistisch over je doelen en de tijd waarin je ze wilt realiseren.

Time-Tijd: Elk doel moet aan een specifiek tijdschema gekoppeld zijn.

Noteer de volgende doelen voor jezelf. Vraag desgewenst of je upline distributeurs je kunnen helpen met het opstellen van deze specifieke Reliv doelen. Volg hierbij de bovenstaande SMART-formule.

Dagelijkse doelen (Met hoeveel mensen wil ik elke dag over Reliv praten?)

Wekelijkse doelen (Hoeveel mensen wil ik elke week ontmoeten door middel van een afspraak of door het Reliv Succes Systeem?)

Maandelijkse doelen (Hoeveel klanten en distributeurs wil ik elke maand sponsoren?)

90-day goals (Welk distributeursniveau wil ik over drie maanden behaald hebben? Wat wil ik nog meer realiseren? Ik wil bijvoorbeeld de hypotheek of autolening aflossen, betalen voor de sportclub of andere activiteiten van mijn kinderen, of ik wil iets kopen dat ik altijd al wilde hebben.)

Doel voor over één jaar (Welk distributeursniveau wil ik over een jaar behaald hebben? Wat wil ik nog meer realiseren? Ik wil bijvoorbeeld stoppen met mijn andere werk, met mijn gezin op een droomvakantie gaan, of mijn dochter of zoon kunnen laten studeren.)

Doelen voor de lange termijn (Wat wil ik over vijf jaar met mijn Reliv business bereikt hebben? Wat wil ik nog meer realiseren? Ik wil bijvoorbeeld schuldenvrij zijn, verhuizen naar mijn droomhuis, werken vanuit huis, een wereldreis maken en vele anderen een beter leven geven met Reliv.)

Kijk altijd terug naar je doelen om je voortgang te meten en blijf ook nieuwe doelen stellen.

Alles wat je droomt, kun je realiseren!



HULPMIDDELEN VOOR HET OPBOUWEN VAN EIGEN BUSINESS

Presentatieboek: Dit is het perfecte hulpmiddel voor één-op-één-presentaties. Het presentatieboek bevat de namen en cijfers die je hebt ingevoerd voor het compensatieplan.

Diapresentatie: Deze PowerPoint-dia's worden getoond tijdens bijeenkomsten. Ideaal voor groepspresentaties en afspraken op afstand. Ga naar reliv.co.uk, klik op 'become a distributor' en scroll naar beneden.

Productcatalogus: Een overzicht van alle baanbrekende voedingsformules van Reliv.

Naast afzonderlijke productbrochures zijn er ook Reliv-publicaties en andere documenten verkrijgbaar. Werk samen met je upline en ontdek welke hulpmiddelen het best bij jou passen.

Online portaal

Toen je als Reliv Distributeur begon, heb je een gebruikersnaam en wachtwoord ontvangen voor ons online portaal voor distributeurs. Dit portaal biedt toegang tot alle webbronnen, trainingen en hulpmiddelen van Reliv. Ga naar relivinc.nl en klik op 'distributor login' om naar het portaal te gaan. Voorbeelden van pagina's op dit portaal:

Shopping: Bestel producten, verkoop hulpmiddelen en Reliv-kleding heel eenvoudig online.

My Business: Bekijk de voortgang van je bedrijf, download formulieren en andere essentiële informatie, gebruik online verkoop hulpmiddelen en nog veel meer.

DE WEG NAAR PRESIDENTIAL DIRECTOR



Director

Bereiken: Voeg je eerste frontlinie MA toe

Verdiene: Regelpin, overschrijft het volume gegenereerd door MA's op vijf niveaus

Key Director

Bereiken: Overschrijvingen van £ 600 / € 700 in één maand of een maandvolume van 20.000 PGPV

Verdiene: KD-pin, aandeel in wereldwijde bonuspool - tot US \$ 500



Senior Director

Bereiken: Overschrijvingen van £ 1200 / € 1500 in één maand

Verdiene: SD-pin

Master Director

Bereiken: Overschrijvingen van £ 2300 / € 2800 in één maand

Verdiene: MD-pin, £ 1000 / € 1000 contante bonus



Presidential Director

Bereiken: Overschrijvingen van £ 4600 / € 5700 in één maand

Verdiene: PD-ring, Leadership Celebration Trip

RELIV BEGRIPPENLIJST

Downline

De klanten / Distributeurs die jij hebt gesponsord, waar je mee samen werkt en waarvoor jij een mentor bent.

Het Fast Start Programma

Een verscheidenheid aan Reliv producten bundels die verkrijgbaar zijn en jou de mogelijkheid bieden om van preferentiële kortingspercentages gebruik te maken en je producten aanbod te vergroten.

PGPV

Personal Group Points Volume

Prospect

Potentiële klant of Distributeur

PVQ

Personal Volume Qualification

RCN

Reliv Control Number: jouw persoonlijke klanten identificatienummer.

Het Reliv Systeem

Een bewezen systeem van 7 elementen die het Reliv introductieproces simplificeren en Distributeurs wegwijs maken binnen het bedrijf en de industrie.

Sponsor

Jouw persoonlijke aanspreekpunt en mentor. De persoon die jou aan Reliv heeft geïntroduceerd.

Upline

De andere mensen in jouw 'team' – jouw sponsor zal ze aan je voorstellen.

