

LifeStyle



Nos estamos poniendo **en forma de por vida**

saluda a tu nuevo yo

BAJA DE TALLAS.
GANA CONFIANZA.
TRANSFORMA TU VIDA.



TU NUEVA FORMA DE VIDA COMIENZA CON EL FIT KIT — EXCLUSIVO DE RELIV

- ▶ Suministro para 90 días de productos Fit3: 3 botes de Active, 3 botellas de Burn, 1 botella de Purify
- ▶ Carta de bienvenida.
- ▶ Folleto Fit3
- ▶ Guía de cómo comenzar y Lista de verificación, Semana 1
- ▶ Acceso a consejos de nutrición y videos de ejercicios en línea

Pide el tuyo en fit3.spa.reliv.com o habla con la persona que compartió esta revista contigo.

Foto de la portada:
Equipo Campeón Fit3 del 2017,
Nos Sentimos de Maravilla en New England

// CONTENIDO //

Campeones Fit3: Aprende de los Mejores **06**

Nos Sentimos de Maravilla en New England **08**

10 Razones para Iniciar tu Propio Equipo Fit 3 **10**

Diversión y Locura en Cancún **12**

Historias de Reliv de Alrededor del Mundo **14**

Cómo las Redes Sociales pueden Mejorar (o Arruinar) tu Negocio **16**

Bienestar: una Verdadera Mina de Oro para la Venta Directa **18**

En Forma De Por Vida **20**

Mantengamos la FKR En Forma De Por Vida **22**

Conoce a tu Equipo de Mercadotecnia **24**

Estas Hermanas lo Están Haciendo Por Ellas Mismas **26**

Consejo Editorial

directora editorial

Erin Koch

diseñadora gráfica

Lesli Schmitt

edición en Español

Javier Ramírez

Para más información de Reliv,
contacta a la persona que te
compartió esta revista o visita
spa.reliv.com.

©2017 Reliv International, Inc.



RESUMEN DE LA CONFERENCIA > POR QUÉ ÉSTE ES EL MEJOR MOMENTO PARA UNIRTE A RELIV

Una carta de nuestro Presidente, **Ryan Montgomery**



Hay una palabra que puede resumir la Conferencia Internacional de este año: ¡Diversión! Comenzamos con nuestra deslumbrante rutina de ejercicios, presentando a nuestras súper estrellas de Fit3 y terminando nuestro evento de tres días con uno de los anuncios más grandes y emocionantes en la historia de Reliv®.

Esto sucedió cuando el Vicepresidente Ejecutivo de Ventas, **Tom Pinnock** y yo expusimos nuestra visión de Reliv, y los planes para hacerla realidad. Si no pudiste asistir a la Conferencia, aquí te damos tres puntos clave que necesitas saber.

Estamos en la intersección de 2 Industrias en Auge: Venta Directa y Bienestar

En los últimos cinco años, 5 millones de personas más se unieron a la Industria de Venta Directa en Estados Unidos. En el 2016, 20.5 millones de personas estaban en el negocio de la Venta Directa... un incremento de más del 30% respecto al 2011. Además, el sector del Bienestar dentro de la Venta Directa está encausando el crecimiento. El volumen de Venta Directa en Estados Unidos en el 2016 fue de \$35,500 millones de dólares, de los cuales \$12,410 millones correspondieron a productos para el bienestar. Éstos han aumentado de un 23% del volumen total de Venta Directa en el 2008, a casi el 35% en el 2016. Como verás, Reliv está en la intersección de dos industrias en auge.

Compartimos las 3 Claves del Éxito

Los fundamentos básicos de nuestro negocio no han cambiado en tres décadas. Para hacer crecer nuestra familia Reliv, primero tenemos que llegar a más personas. El siguiente paso es hacer que empiecen con ímpetu, y el tercero es ayudarles a tener éxito con los productos y/o el negocio. Los Talleres de la Conferencia se organizaron en torno a estos temas y en estas tres categorías: Reclutamiento, Incorporación y Retención. A mi parecer, lograr que

la gente nueva quede "Incorporada" en las primeras 72 horas, es la clave y genera actividad, lo que conduce a un mayor reclutamiento y, a la larga, retención. Tom habló sobre dos claves para la retención: el entorno y la estructura. Estoy orgulloso de nuestro entorno donde las personas se sienten inspiradas, y tan cómodas como en su casa. Y la mejor manera de mostrar nuestra cultura es formar Ciudades Sede en todo el país que estén comprometidas a una estructura diaria, semanal, mensual, trimestral y semestral. Estas son ciudades que se comprometen a organizar al menos un Súper Sábado al mes con un mínimo de 100 personas. ¡Líderes, desarrollemos a Reliv desde las bases!

Diseñamos un Plan de Acción de 5 Meses

Una de las cosas más emocionantes de ser Distribuidor Reliv, es la oportunidad de avanzar y ganar más rápido.

¡Y ahora es más posible que nunca llegar a cada nivel de Director!

Con mayor enfoque en ventas al cliente, ahora estamos incluyendo beneficios por ventas al público, ventas mayoristas y regalías para determinar los avances para llegar a los niveles de Director Clave, Sénior, Máster y Presidencial.

En cada nivel, se otorgarán bonos en efectivo. Por lo que los avances en el Camino a Presidencial llegarán más rápido que nunca para las personas que apliquen las 3 Claves del Éxito.

Y además de los avances a los más altos niveles de Director, habrá un increíble viaje a Puerto Vallarta en el 2018 para aquellos de ustedes que buscan desarrollar su negocio hasta finales del 2017. Me gusta llamar a esta promoción "Haz esto, obtén aquello". ¡Estás sólo en competencia contigo mismo, con nadie más! ¡Sigue leyendo para encontrar más detalles de cómo calificar y reunirte con tu equipo para establecer objetivos y hacer que suceda! ¡Saludos y nos vemos en Puerto Vallarta!



Luce con estilo con Reliv

¡Compra en la Tienda Reliv!

herramientas del negocio > equipo de entrenamiento > accesorios

spa.reliv.com/reliv-gear

CAMPEONES FIT3: ¡Aprende de los Mejores!

Equipo Farmington Hills Superheroes

CAPITANES // RICH Y KIMBERLY BURNS

¡Fue impresionante ser un finalista Fit3! El momento más emocionante fue la experiencia de ver a nuestros miembros del equipo corriendo al escenario de la Conferencia, ¡muchos por primera vez en su vida! Ver sus caras iluminarse no tuvo precio. En Fit3 trabajamos duro con alrededor de 50 personas. Nos dividimos en siete sub equipos y elegimos a 23 personas que fueron las más comprometidas con el programa para el Desafío Fit3. Realmente fue increíble experimentar el crecimiento personal y el liderazgo de ser capitanes de equipo.

Manteniendo Contacto

Nos mantuvimos en contacto a través de alentadores mensajes grupales de texto y una llamada semanal del equipo. Todos teníamos nombres de superhéroes para el desafío, entrenábamos dos veces a la semana y preparábamos comidas semanalmente para mantener nuestro equipo motivado.

Nutriendo a Nuestro Equipo y a Nuestro Mundo

También llevamos a cabo una "Caminata Fit3 para una causa". Nuestro evento juntó casi \$2,000 dólares para la Fundación Kalogris. Los miembros del equipo caminaron al mismo tiempo, promocionaron la marca Reliv en sus propias zonas y recaudaron dinero para los niños de la Fundación.

Resultados de los Súper Héroes de Farmington Hills

¡Nuestro equipo ha perdido hasta ahora más de 400 libras!

¡Gracias Reliv! Y gracias a Tina Van Horn, por el fenomenal Programa Fit3, el cual ha demostrado dar resultados grandiosos que hemos podido ver en todo el país.

17 miembros del equipo bajaron en conjunto 235 libras durante el desafío de 90 días.

Equipo Fit In

CAPITÁN // VALERIE OPIE

Estamos muy agradecidos de estar incluidos entre los mejores cuatro del Desafío Fit3.

Nuestro equipo estaba muy emocionado de lograr estar entre los 10 primeros, pero cuando nos nombraron finalistas, nos quedamos sorprendidos.

Manteniendo Contacto

No podíamos entrenar juntos por ser de diferentes Estados, incluyendo Arizona, Washington, Utah, Nevada, Texas, Florida y Louisiana. Sin embargo, nos divertimos mucho manteniendo el contacto a través de nuestra página de Facebook. Utilizamos la página para alentarnos unos a otros, compartir ideas de comidas y almuerzos, compartir entrenamientos nuevos y artículos para ayudar a adaptar los entrenamientos. Realmente fue un esfuerzo de equipo.

Crecimiento en Equipo

Ser capitán de equipo me ayudó a ser una mejor líder. Saber que las personas me buscaban me dejó claro que tenía que permanecer concentrada y apasionada. Tenía que asegurarme de estar explicando las cosas de manera simple para que otros pudieran duplicar el proceso. Desarrollar nuestro negocio es establecer relaciones, mantenernos en contacto, permanecer apasionados y enfocados mientras enseñamos cómo duplicar fácilmente, con una estructura establecida para que otras personas puedan hacer lo mismo y tengan éxito.

Resultados del Equipo Fit In

¡19 miembros bajaron en conjunto 273 libras durante el desafío de 90 días!



Desafío Fit3 Finalistas – 4 equipos

Equipo Faithfully Fit Forever

CAPITÁN // JOYCE HOLTHAUS

¡Los miembros del equipo “Por siempre y rigurosamente en forma” se divirtieron mucho durante este desafío!

Manteniendo Contacto

Hicimos sesiones de entrenamiento juntos y tuvimos una cena informal donde todos trajimos platillos saludables. Después decidimos juntar todas nuestras recetas saludables y hacer un libro de cocina para compartir con todos en Fit3. Aunque algunos miembros del equipo vivían lejos, descubrimos que podíamos permanecer en contacto a través de un grupo de Facebook, mensajes de texto y correo electrónico.

Crecimiento

Como capitán de equipo realmente me desafió a mí misma a marcar el ritmo de nuestro equipo. Me di cuenta de que el estímulo es clave para las personas que se involucran en Fit3. Este procedimiento es diferente para todos. Algunas personas tienen dificultades con la comida, otras con la constancia en el ejercicio o con el monitoreo, pero todos teníamos el deseo de crecer y cambiar, ¡así que nos pusimos como prioridad animarnos unos a otros!

Resultados del Equipo Faithfully Fit Forever

¡13 miembros bajaron en conjunto 85.5 libras durante el reto de 90 días!

Equipo Make a 180

CAPITANES // TAMI MARTINEAU Y BEV BENTLEY

Trabajar con un equipo de gente es grandioso y una de la mejor motivación. ¡Hace que pongas tus objetivos de alcanzar un buen estado físico como prioridad cuando sabes que otros dependen de ti! Se llama responsabilidad y paga grandes dividendos, personalmente y para el grupo.

Manteniendo Contacto

Nuestro equipo estaba esparcido por todo Estados Unidos. Incluso estábamos conectados con gente en el extranjero. Aprender a trabajar el programa con eficacia, personalizar el programa para cada quien, compartir ideas y recetas pone a la gente en el camino correcto para el éxito.

Resultados del Equipo Da un giro de 180

Nuestro grupo de 19 bajó en conjunto 327.5 libras y 13 personas reportaron una reducción total de 128 pulgadas. Los resultados han sido nuestro mayor logro. Pero los resultados son más que sólo números. Los resultados se reflejan en las sonrisas, la mayor confianza y el empoderamiento que hemos visto a lo largo de todo el Programa Fit3.



NOS SENTIMOS DE MARAVILLA EN NEW ENGLAND

CAPITÁN DEL EQUIPO:

Pat Arsenault

MIEMBROS DEL EQUIPO:

Bob Arsenault

Sue Brusa

Bob Brusa

Amy Lenardson

Jon Friend

Judy Friend

Gayle Driscoll

Shelley Collins

Stephanie Collins

Paul Collins

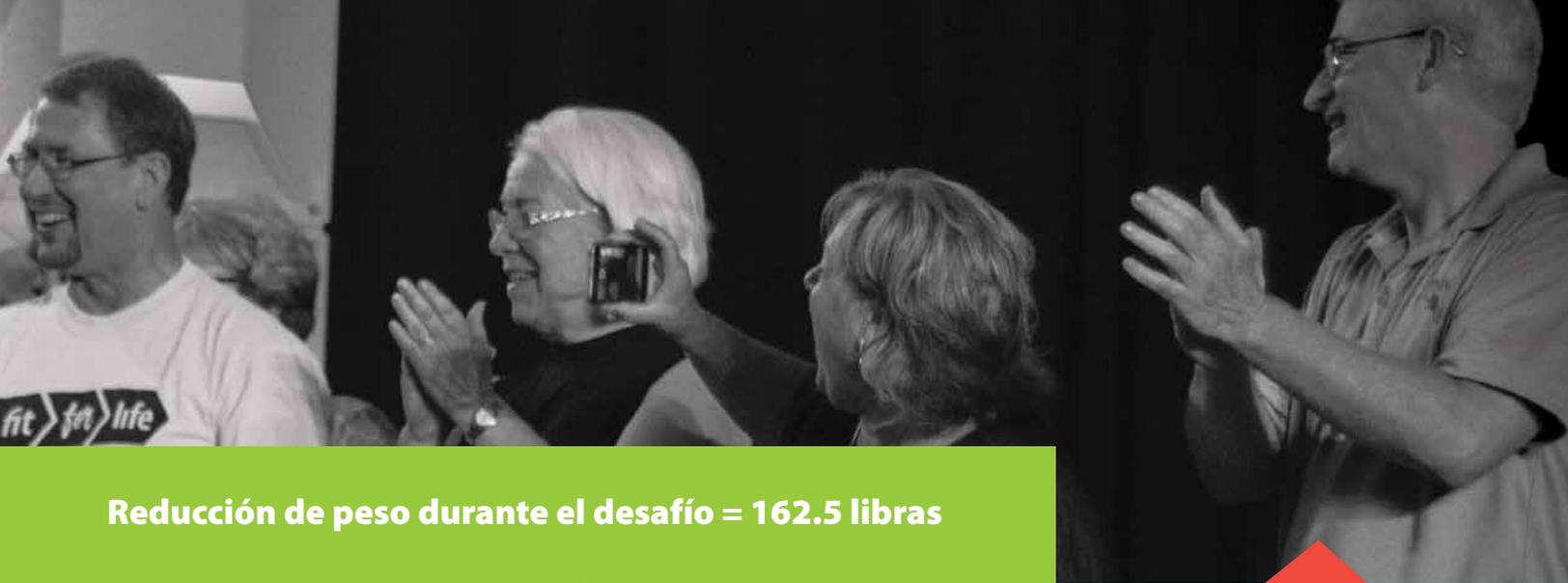
Joyce Calogero

Betty Andrews

Chris Funnell

Connie Booth





Reducción de peso durante el desafío = 162.5 libras

Pregúntale a cualquier miembro del Equipo Campeón del Desafío Fit3, Feeling Fabulous in New England (FFINE), por qué es tan importante ser parte del Equipo Fit3. Y ellos te responderán: “Sin el equipo habría renunciado, pero no quería decepcionarlos”. La motivación, la responsabilidad y el estímulo son las bases de cualquier Equipo Fit3, pero el Equipo FFINE sumó elementos como la diversión y la amistad, creando una comunidad de acondicionamiento físico concentrada en que cada uno tenga éxito.

Con mensajes de texto diarios para incentivar y llamadas de motivación semanales, los 15 miembros del Equipo FFINE bajaron más de 162 libras en conjunto durante los 90 días del Desafío Fit3. De acuerdo con John Friend, miembro del equipo, “Los desafíos semanales, los mensajes de texto, las palabras de ánimo y los consejos, nos ayudaron a ser más conscientes de nuestras elecciones. Cuando observábamos a otros bajar de peso, ganar más confianza en ellos mismos y ponerse en actividad, nos motivamos para hacer lo mismo”.

El éxito del desafío de este equipo tiene como centro a su Capitán Pat Arsenault. Cada miembro del equipo le atribuye sus logros a Pat y es fácil entender por qué. “Le doy mucho crédito a nuestra capitán por su dedicación al equipo y al Desafío Fit3. Pat me ha hecho sentir como un miembro de un equipo deportivo... algo que antes de Fit3 no había sido jamás”, dice la compañera de equipo Joyce Calogero.

“Pat envió desafíos semanales y mensajes de texto diarios. Fue su idea la de hacer llamadas para mantener vivo el compromiso y compartir nuestros logros y desafíos. Fue nuestra ROCA y siempre nos apoyó”, añadió Gayle Driscoll.

Pat no sólo apoyó al equipo, también predicó con el ejemplo, ¡bajando más de 25 libras y 26 pulgadas! “Cuando no me vi como una líder, otros lo hicieron. Reliv siempre está diciendo que es una empresa de crecimiento personal y, con Fit3, he crecido como no me lo esperaba”, comenta Pat. Ella respondió ante su equipo y probó ser una fuerza de orientación que lo condujo a ser el equipo campeón de Fit3 del 2017.

Fit3 le dio al Equipo FFINE un canal para crear nuevos hábitos y sobresalir exitosamente en este negocio. “Estoy en proceso de establecer nuevos hábitos, una vida nueva y me está encantando cada minuto de ello”, declara Amy Lenardson. Con motivación y dedicación, los miembros del equipo están usando lo que han aprendido con su éxito en Fit3 y su reciente reputación para alcanzar y crear nuevos equipos. “Visto mi chamara púrpura con orgullo, ya que me da la oportunidad de compartir Fit3 y la oportunidad Reliv”, dice Betty Andrews. En este momento, tienen al menos seis equipos nuevos en el área de Nueva Inglaterra y están captando a más gente que quiere Ponerse, Sentirse y Mantenerse en Forma.

“Es muy fácil hablar acerca del programa que nuestro negocio ha estado desarrollando. Cuando recorres el camino, predicas con el ejemplo”.

Bob Brusa

“El mejor resultado de Fit3 es que mi actitud es mucho más positiva. Me encuentro haciendo cosas que antes sólo imaginaba”.

Chris Funnell

“Estaba muy emocionada por bajar libras en mi cintura. ¡Gané masa muscular y me siento genial! Ahora no tengo que ponerme chalecos para ocultar mis llantitas. ¡Me encanta!”

Sue Brusa

“Durante el desafío bajé 14 libras. Aun cuando parecía progresar lentamente, gracias al equipo seguí adelante”.

Paul Collins

“El apoyo evitó que renunciara. No quería decepcionar al equipo”.

Stephanie Collins

“Lo que me encanta es me estoy haciendo más fuerte y tengo más resistencia. Fue emocionante y motivador formar parte del equipo. No habría continuado sin esa motivación”.

Betty Andrews

10

razones para iniciar tu propio Equipo Fit3



1

La gente ya quiere una solución para bajar de peso. Estamos muy seguros de que ya conoces a alguien (quizás seas tú) a quien le gustaría bajar algunas libras o tonificarse. En el 2016, los estadounidenses gastaron más de \$60,000 millones de dólares para bajar de peso y uno de cada tres dijo que estaba a dieta. Imagina a millones de clientes que andan por ahí buscando activamente el tipo de productos que tú ya conoces. ¡Sólo tienes que hablarles de Fit3!

Los estadounidenses están gastando mucho en cuotas de gimnasio. De hecho 60 millones de estadounidenses gastaron más de \$25,000 millones de dólares en cuotas de gimnasio. El acondicionamiento físico es importante para ellos y están dispuestos a gastar el dinero que tanto les costó ganar para probarlo. (Por cierto, ¡ahora sería un buen momento para mencionar que el Programa Fit3 incluye muchas rutinas de entrenamiento, las cuales se pueden practicar en donde sea!)

3

Tu condición física y resultados al bajar de peso hacen el trabajo por ti. No te imaginas cuantas veces nuestros miembros de Fit3 han escuchado la frase "Te ves genial... ¿qué estás haciendo?" ¡Zas... una oportunidad inmediata para hablar acerca de Fit3! Cuando te sientes con más confianza en ti mismo, la gente lo notará, y van a querer entrar. Nuestra recomendación es empezar de inmediato con los productos y el programa Fit3, ¡así puedes compartir tus increíbles resultados con clientes potenciales! Puedes comenzar con Fit3 en fit3.spa.reliv.com

Sólo necesitas 10 personas. ¿Por qué es un número clave? Porque si consigues que 10 personas empiecen con un Fit Kit, vas a alcanzar el nivel de ganancia más alto. ¡A esto se le llama Máster Afiliado y vas a ganar un 40% de utilidad! ¡Pero cómo llegas a hablarle a alguien acerca de Fit3 y Reliv? Sólo sigue los sencillos pasos que hay en nuestra Guía LOS CINCO PASOS DEL ÉXITO. ¡Te guiamos a través del proceso completo, así no hay lugar a conjeturas! Consigue la tuya en spa.reliv.com/getstarted

5

No tienes que hacerlo solo. Adentrarte en el mundo de la nutrición y el acondicionamiento físico no siempre es fácil cuando vas solo. ¡Esa es otra ventaja de tener un Equipo Fit3! Tenemos docenas y docenas de Equipos Fit3 que se ayudan motivándose entre ellos y manteniendo el sentido de la responsabilidad. Pueden intercambiar recetas saludables, preparar comidas juntos, compartir ideas nuevas de smoothies Fit3 (¡qué rico!) e incluso entrenar juntos. ¡Y qué divertido es monitorear los resultados de tu equipo!



Las líderes de negocio **Diane Helmold y Tami Martineau** se lucieron en el escenario de la Conferencia Internacional de este año. No sólo nos dejaron con la boca abierta cuando vimos su increíble condición física y sus resultados en la reducción de peso, sino que hicieron que pareciera muy fácil desarrollar un negocio Reliv. ¿Su mensaje? Forma tu propio Equipo Fit3 como ellas y deja que éste lance tu negocio hasta la estratósfera. Aquí hay 10 ideas clave de su taller que realmente constituye un cambio de vida.



Vas a ayudar a otras personas como tú. Cuando formes tu equipo vas a notar que al menos una persona muestra signos de ser un líder como tú. Todo lo que tienes que hacer es enseñarles lo que has hecho y listo... ¡pueden separarse para formar su propio equipo! Podrías hacer que se formen equipos en diferentes ciudades del país, todo porque formaste el tuyo.

Desarrollarás tu imperio. Cuanta más gente tengas y más equipos se separen para formar los propios, más dinero ganarás. En Reliv le llamamos "Equipos saludables" y "Másteres Afiliados saludables". Esas son las personas que te ayudarán a desarrollar tu negocio.

Vas a ponerte en forma física y financieramente. Diane y Tami son dos ejemplos perfectos de Distribuidoras Reliv que están desarrollando su negocio con Fit3. Están observando cómo sus cheques de Reliv aumentan cada vez y sus tallas de pantalones disminuyen. ¡A eso le llamamos doble ganancia!

Serás un líder. Mientras vas armando tu Equipo Fit3, te encontrarás en aguas desconocidas, ¡y eso no está mal! Vas a comenzar a notar que estás ganando confianza en ti mismo mientras vas adquiriendo el papel de líder de equipo. De eso se trata Reliv... crecimiento personal que se obtiene al ayudar a otros.

Siempre hay algo nuevo que te mantiene avanzando. Ya sea un desafío nuevo, una rutina de entrenamiento nueva o una deliciosa receta nueva con Fit3. La creatividad y producción en la Central Corporativa de Reliv no se detiene. Ya que Fit3 es un estilo de vida, sabemos que necesitas novedades que te mantengan motivado y comprometido. ¡Y siempre estamos buscando maneras divertidas de recompensar a nuestras súper estrellas de Fit3!

6

8

10



9



LOCURA Y DIVERSIÓN EN

El reciente viaje al resort Fiesta Americana en Cancún se recordará como una de las celebraciones que más se ha disfrutado en la historia de Reliv. Es realmente una fórmula sencilla. Toma a 100 Distribuidores Reliv junto con sus familias, y ponlos en una de las playas más pintorescas del mundo, dales todos los deliciosos manjares que puedan comer, música alegre, una piscina gigante y ¡listo! Ahí tienes la realización de recuerdos, risas y muchísima diversión.

Lauren Laird, Directora Clave del Sur de California, lo puso de esta manera: "Nunca me había divertido tanto en mi vida. Desde el momento que llegamos hasta el momento que nos regresamos me la pasé genial. Reliv cuidó todos los detalles y todo fue de primera. Tener la oportunidad de ganar un viaje de placer es asombroso. Lo único que podía mejorar la situación fue enterarme que mi amiga (**Cristina Reguindin**) también ganó el viaje y viajaría con su mamá. Ahí es cuando se cierra completamente el círculo y te das cuenta que cuando ayudas a otras personas a conseguir lo que desean, consigues lo que quieres en la vida".

Entonces ¿Qué se siente ir a un viaje de Reliv? En la primera noche, los ganadores del viaje disfrutaron de una fiesta llena de música, comida y bebidas, en una terraza hermosa que está rodeada por el océano de un lado, y una piscina enorme del otro lado. Después en la última noche, los Distribuidores celebraron bajo la luz de la luna con una fiesta bongo que producía risas y una algarabía con los sonidos de tambor.

El viaje a Cancún tuvo algo nuevo también, y fue muy impactante. Cada mañana, más de la mitad del grupo se reunió para ejercitarse en la playa blanca y resplandeciente, sintiendo las suaves olas en sus pies. **Ryan Montgomery**, Presidente de Reliv, dirigió a uno de los grupos, Tracy, su encantadora esposa dirigió a otro, y **Pam Thielen**, miembro del Salón de la Fama fue capitán de un tercero.

Durante uno de los entrenamientos, **Cayla Collins**, Directora Clave, optó por hacer yoga en una canoa, junto al "Rey del baile"





NUNCA ME DIVERTÍ TANTO EN MI VIDA. DESDE EL MOMENTO QUE LLEGAMOS HASTA QUE NOS FUIMOS, LO PASÉ GENIAL. RELIV SE OCUPÓ DE TODOS LOS DETALLES Y FUE DE PRIMERA.

Directora Clave Lauren Laird, del Sur de California

CANCÚN

Richard Vance, miembro del Salón de la Fama, quien entrenó remando un kayak en las aguas cristalinas del Caribe.

La piscina fue un gran éxito también, y estaba todo el tiempo llena de Distribuidores Reliv que jugaban voleibol, nadaban, o simplemente conversaban unos con otros. Fueron esos momentos en Cancún en donde se forjaron amistades duraderas y se compartieron secretos y consejos.

Los viajes son una parte importante de Reliv y siempre hay una celebración que esperar y hacia la cual ponerse a trabajar. Cerraremos con un viaje inolvidable a Sedona en el 2017 y nuestro viaje a Puerto Vallarta en el 2018 puede convertirse en el más grande de nuestra historia, ¡porque todo el mundo está invitado! Revisa los detalles en spa.reliv.com/puerto-vallarta.



¡Completa este desafío y te irás a Puerto Vallarta!

¡Monitorea tu progreso!

1. Patrocina personalmente a un mínimo de 10 Arranques Rápidos* que ordenen 500 VP o más.
2. Promueve a 5 Másteres Afiliados* entre el 1º de Agosto y el 31 de Diciembre del 2017. Los nuevos Másteres Afiliados no tienen que ser afiliados durante las fechas del desafío, pero deben ser Distribuidores patrocinados personalmente.

RANGO	NOMBRE	AGO-DIC, 2017
1. AR 25%		
2. AR 25%		
3. AR 25%		
4. AR 25%		
5. AR 25%		
6. AR 25%		
7. AR 25%		
8. AR 25%		
9. AR 25%		
10. AR 25%		
1. MA		
2. MA		
3. MA		
4. MA		
5. MA		

*El volumen de Arranque Rápido y Máster Afiliado debe ser ordenado a través de Reliv.



Historias de Reliv de

Christine Kelley



Northglenn, Colorado

"Fit3 cambió mi manera de pensar sobre las decisiones que tomo cada día. Descubrí que con los productos duermo mejor, tengo energía para que mis días sean de mejor calidad y mis antojos cambiaron. Tuve un equipo asombroso que también me apoyaba. Cuando sentía como si hubiera fallado o no podía lograrlo, me acercaba y ahí estaban ellos para animarme. Puedo lograrlo, soy capaz de hacerlo, y soy consciente del tiempo que esto va a tomar. Estaba tan sorprendida cuando la báscula marcó 33 libras menos... y reduje 14.5 pulgadas".

Chris Ederer



Ham Lake, Minnesota

"En Febrero del 2006 estaba en Montana esquiando colina abajo con mis hijos... esa es mi actividad favorita. Tenía 46 años y estaba mal de mis rodillas y tenía lesionado mi hombro derecho. No quería caerme porque era muy difícil levantarme. Esta situación también me estaba afectando en otras actividades importantes. Comencé a tomar los licuados Reliv en Abril de ese año. Mi régimen fue, y sigue siendo, ProVantage®. Me ayuda a desarrollar y mantener la estructura muscular y me permite disfrutar de las actividades que me apasionan. ¡Hoy me siento genial!

Hago ski con más pasión y confianza que nunca. Tomo ProVantage® después de toda clase de rutinas de ejercicio, incluyendo CrossFit, entrenamiento de intervalo de alta intensidad y bicicleta de montaña. ¡Mi recuperación posterior a una actividad agotadora es fantástica! Estos productos son asombrosos, y gracias a sus beneficios acompañé a mi hermosa hija al altar y bailé toda la noche en su boda."

Joanne Smith

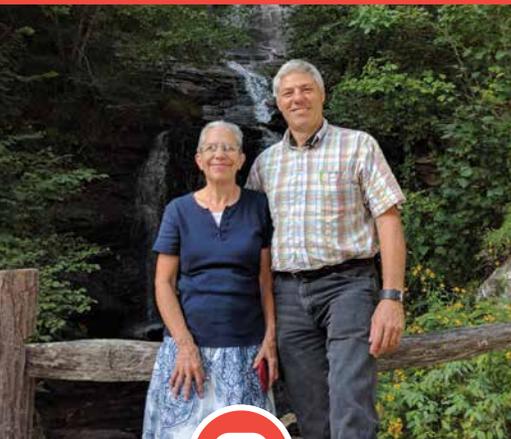


Glen Carbon, Illinois

"Siete años atrás, alguien me contó sobre Reliv. Los productos no sólo me ayudaron con mi salud, me dieron esperanza. Conforme envejecemos, perdemos masa muscular, equilibrio y resistencia. Entonces Reliv lanzó el Programa Fit3. Antes de Reliv, había renunciado a mi trabajo de arte porque no podía levantar mi brazo para seguir pintando. Ahora estoy haciendo las lagartijas de la entrenadora Tina. Prefiero tener 80 años y sentirme como me siento, a tener 60 y sentirme como me sentía. ¡Mi gemela y yo celebramos nuestros 80 años! Siento que la razón por la que me siento tan bien a los 80 es que durante siete años ¡CASI NUNCA DEJÉ DE TOMAR UN LICUADO! ¡Me encanta que teniendo 80 años me sienta genial! Y así le pasa también a mi gemela, **Jean Kozlowski**. ¡Nos encanta Reliv!"

Alrededor del Mundo

Jon y Sharon Miller



Rachael y David Doey



Maria y David Lyons



Westminster, South Carolina

“Cuando vimos a Reliv hace 13 años debido a las preocupaciones que teníamos por la salud de nuestros hijos, yo también estaba rezando por encontrar la forma de tener tiempo libre. Me iba muy bien como mecánico automotriz, pero no me quedaba tiempo libre. No esperamos los resultados, sino que empezamos a compartir de inmediato usando nuestro equipo de apoyo. Nuestro primer cheque fue de \$234 dólares y, en dos años fue de alrededor de \$2,000, así que supimos que podía seguir incrementándose. Me permitió renunciar a ese trabajo estresante y comenzar a trabajar desde nuestro hogar, junto a mi familia. Nos dio la libertad de estar involucrados en las vidas de nuestros hijos a la vez que realizábamos actividades en nuestra iglesia y en nuestra comunidad. Ganamos un promedio de entre \$3,000 y \$4,000 dólares mensuales y hemos alcanzado más de \$7,000 dólares en un mes. El crecimiento personal ha sido increíble y los amigos que hemos hecho son geniales. Nos encanta el futuro que tenemos por delante”.

Irlanda del Norte

“Inicialmente quería los productos por mi salud. Pero también teníamos serias dificultades económicas, al punto de que ¡estaba mirando en los carritos de otras personas en el súper, ansiando poder comprar lo que ellos tenían! De hecho, cuando descubrimos Reliv, ¡fue una decisión importante comprar tan solo una lata de producto! Cuando vi los beneficios tan grandes a la salud, supe que tomaría Reliv por el resto de mi vida. Ambos supimos, gracias a las historias, que si podíamos presentárselo tan sólo a tres personas, podríamos ganar suficiente para pagar nuestros productos. Así fue como comenzamos en el negocio. Alcanzamos rápidamente el máximo nivel de ganancia y para nuestra sorpresa ¡nos ubicamos en primer lugar en Europa durante cuatro meses! Eso significó que ganamos nuestro pase para la Conferencia Internacional de Saint Louis el año pasado y que ganamos alrededor de \$6,000 dólares en todas las formas de ingreso.

Filipinas

“Las Redes Sociales han cambiado la forma en que llevo mi negocio. En Agosto del 2016, lanzamos nuestra página de Facebook con un incremento notable en ventas el primer mes. Marcamos la tendencia y promovimos a nuevos Másteres Afiliados interesados en el Mercadeo a través de Redes Sociales. Yo estaba trabajando desde nuestro hogar exclusivamente. La mayor parte del éxito vino de los “mercados fríos”. David y yo estábamos de acuerdo en que necesitábamos un asistente. Contratamos a varios y en unos meses el negocio se disparó. Los asistentes estaban duplicando la estrategia e invitamos a amigos para que aprendieran cómo desarrollar un negocio Reliv. Hicimos juntas de oportunidad, nos reconectamos con nuestros líderes y compartimos nuestro sistema. Continuamos haciendo capacitaciones regularmente y hemos establecido grupos de conversaciones para el apoyo continuo. Por primera vez en 17 años hemos visto duplicación acelerada. Estamos emocionados por los líderes que van surgiendo con negocios prometedores”.

5 Consejos para Promover tu Negocio en las Redes Sociales

CÓMO LAS REDES SOCIALES PUEDEN ESTIMULAR (O ARRUINAR)



En años recientes, los Distribuidores Independientes han estado acudiendo en masa a las Redes Sociales y con justa razón. Ahí es donde está la acción y si tú no estás ahí, te la estás perdiendo. Pero ¿por qué hay quienes se resisten con todo cuando se trata de promover su negocio en línea? La respuesta es muy simple: no tienen ni idea de cómo utilizarla para sus beneficios. ¿Cómo aceptar la tecnología actual y evitar los errores comunes? La clave es seguir algunas sencillas estrategias.

1 // NO SEAS "ESA PERSONA"

Si estás en cualquier canal de los medios de comunicación social, te habrás topado con "esa persona". Es la persona que está tan entusiasmada con su nueva oportunidad de producto o de negocio que inunda tu canal con molesta y repetida publicidad. Promover un producto o negocio no es malo en sí; lo malo es cómo quieren hacerlo. ¿O tú llevarías tus productos a una fiesta sin por lo menos entablar una conversación con alguien? ¡Claro que no! Las Redes Sociales realmente no son diferentes de cualquier otra situación social. Es necesario dejar que la conversación ocurra naturalmente sin saturar a la gente con tus más recientes productos.

2 // CONOCE TU "POR QUÉ"

Bien, te has enamorado de un producto u oportunidad de negocio y ansías compartirlo con el mundo. Antes de empezar a inundar a tus amigos y familiares, es importante saber tu "por qué". Si estás interesado en el bienestar, procura que la gente te vea con ese estilo de vida. Comparte fotos de ti practicando senderismo o ciclismo, o cocinando comidas saludables. Entonces cuando entras a un negocio de bienestar, tiene sentido que compartas tus productos con personas que ya conocen tu "motivo". Las personas son genuinamente curiosas sobre tu vida personal y quieren seguir a personas que les inspiran. ¿No haces tú lo mismo? Dales una razón para interesarse y lo harán.

3 // USA LA REGLA DE 80/20

Ignora esta regla y bien podrías despedirte de tus amigos y seguidores en las redes sociales ¿Qué de qué se trata? La regla 80/20 dice que el 80% de tus

mensajes en los medios de comunicación social deben ser sobre ti y tu estilo de vida (lee arriba sobre el "por qué"). El 20% restante de tus mensajes pueden ser sobre tus productos favoritos y el negocio. Muy a menudo los distribuidores independientes no entienden esto y los resultados les dejan con un pueblo fantasma en los medios de comunicación social.

4 // COMPRENDE QUE CADA CANAL DE COMUNICACIÓN SOCIAL ES DIFERENTE

Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, LinkedIn, cada uno sirve a un propósito diferente y a un público diferente. Aunque todas estas comunidades son esencialmente lugares de encuentro para las conversaciones, cada una es muy diferente. Instagram se trata de efectos visuales y si tus fotos no son "dignas de Instagram"... Te recomendamos pasar un tiempo en cada uno de estos sitios y observar qué hacen las marcas y personas de éxito. También se pueden encontrar muchos webinarios gratuitos y artículos que dan consejos específicos de cada canal.

5 // NO TRATES DE ESTAR EN TODOS LOS CANALES

Es tentador, pero tratar de hacer malabares con tu negocio en cada canal de Redes Sociales sólo te va a agotar. No podrás dedicar la energía y la atención necesarias a los canales, uno o dos que realmente podrían marcar la diferencia para tu negocio. Trata de empezar con un canal donde tengas más seguidores, o si estás apenas empezando, investiga las opciones para encontrar el que parezca ser la mejor opción para ti y tu estilo.



Qué NO hacer en las Redes Sociales

1. No seas negativo.
2. No hables de política ni de religión.
3. No seas genérico.



Qué SÍ hacer en Las Redes Sociales

1. Practica el positivismo.
2. Personifica la marca.
3. Personaliza tus mensajes.

Si decides hacerte Distribuidor Reliv, recuerda mostrar tu recién descubierto, o tu cotidiano estilo de vida saludable y activo, a través de tus imágenes y mensajes. Ya sea que se trate de una tarde en el parque o disfrutando de un restaurante orgánico, piensa bien lo que elijas revelar. Podría significar la diferencia entre el triunfo y el fracaso de tu negocio en línea.

A man with short grey hair, wearing a dark button-down shirt and dark pants, stands in a professional studio. He is smiling and looking towards the camera. Above him is a boom microphone. To his right is a large circular softbox light. The background is a plain, light-colored wall. The floor is light grey with some red markings.

Ahora más que nunca es el mejor momento para ser Distribuidor Reliv. En primer lugar, permítanme decir que he sido Distribuidor desde 1989. Y he ganado millones de dólares. Me he vuelto más saludable. Y he ayudado a miles de personas a hacer lo mismo. He viajado por el mundo. He hecho cientos de amigos. He madurado como persona. Y mientras hacía todo eso, gozaba de completa libertad. ¿Suena divertido? Bueno, ahora es el mejor momento para que tú también lo hagas.

Tom Pinnock es Vicepresidente Ejecutivo de Ventas para Reliv Internacional y autor de "Tu puedes ser rico de aquí al Jueves: Los secretos de cómo amasar una fortuna en Mercadeo de Redes". Durante los últimos 28 años, él ha ayudado a innumerables Distribuidores a cambiar sus vidas, desarrollando sus propios negocios Reliv.

El bienestar

Una Verdadera Mina de Oro para Distribuidores

Según el Instituto de Salud Global, el bienestar es la nueva industria de millones de millones de dólares. Y eso es perfecto para nosotros porque nos dedicamos a mejorar la salud de personas en todo el mundo. De hecho, esa es nuestra misión: Nutrir a Nuestro Mundo. ¿Y en cuanto al futuro del bienestar? Éste no podría ser más brillante.

Dicen las Estadísticas

Según estadísticas de la Asociación de Venta Directa del año 2016, el segmento de más rápido crecimiento de la industria y para el cual se prevé un crecimiento continuo, es el del bienestar. ¡En el 2016, ese número subió a 12,410 millones de dólares! Pero ¿por qué? Courtney Roush, de Noticias de Venta Directa comenta:

“Entre las empresas de venta directa, el sector de la salud y el bienestar ha estado capturando el mayor volumen de ventas del producto. Este crecimiento está siendo impulsado en gran parte por la epidemia de obesidad, con casi un tercio de la población mundial con sobrepeso u obesa”.

Uno podría verse tentado a decir que conforme las personas engordan más, la necesidad de Reliv se hace más grande. O como he dicho durante los últimos 28 años: tenemos que movernos más, comer más inteligentemente y tomar nuestros productos Reliv cada día.

La razón de todo esto es simple: personas de todas las edades quieren vivir una vida larga y saludable, y cada vez más personas recurren a empresas de venta directa en busca de ayuda. Además, las nuevas herramientas móviles, tecnología y redes sociales están facilitando el que los distribuidores se conecten mejor con clientes y socios de negocios potenciales. ¡Tienes más opciones hoy más que nunca antes para llegar a tus prospectos! Esto hace mucho más fácil hacer crecer tu negocio.

En pocas palabras, cientos de personas se están afiliando a Reliv cada mes para ponerse en la mejor condición física de su vida y tomar ventaja de las herramientas que están haciendo más fácil para los emprendedores contactar, capacitar y retener a personas como nunca antes. Se podría decir que es la oportunidad perfecta para Reliv.

De hecho, mucho ha cambiado desde que comencé mi negocio hace años, y yo estoy sumamente feliz por eso. Hoy los Distribuidores tienen sus sitios web personales y páginas de redes sociales, utilizan correos electrónicos, mensajes de texto, teléfonos inteligentes, computadoras portátiles y tabletas para pedir productos; también muestran videos, escuchan podcasts y llegan a personas en sus diversas redes. Es evidente cómo las herramientas del mundo moderno benefician a quienes quieren construir una red de distribución en todo el mundo. Y en Reliv no sólo adoptamos los cambios que están movilizandoo a nuestra industria, sino que, además, seremos líderes guiando a los demás.

¡Considera unirse a nosotros mientras guiamos al mundo a un mayor bienestar!



“Tenemos que movernos más, comer más inteligentemente y tomar nuestros productos Reliv cada día”.

en forma de por vida

¡Mucha energía... reveladora... transformación... fiesta! Ésos son sólo algunas de las palabras que usaron los Distribuidores Reliv para describir sus experiencias al asistir a la Conferencia Internacional del 2017 "Fit for Life" en Schaumburg, Illinois, este pasado mes de Julio. Y gran parte de su contenido está incluido en esta edición de Lifestyle, pero los siguientes son algunos de los otros temas más destacados de esos tres días inolvidables.



Desarrollo de Negocios

Aprender de los mejores. Abundan los momentos de enseñanza en la Conferencia, y éste no fue diferente. Los talleres conducidos por Distribuidores cayeron en una de tres áreas clave para el éxito:

Reclutamiento, Incorporación y Retención. Incluso si los viste en la Conferencia, te recomendamos echar otro vistazo en línea en reliv.com/getstarted (Disponibles en Inglés).

Más oportunidades de avanzar y de ganar bonos. Después de la promoción que funcionó exitosamente por varios meses, la popular posición del 25% de descuento por "Arranque Rápido" ha sido permanentemente reducida a \$500. Eso fue sólo el principio con el anuncio de que ahora se incluirán tres vías de ingresos para el avance a nivel de Director: Las utilidades por Venta al Público, y las de Venta Mayorista, se agregan a las regalías para que sea más fácil que nunca avanzar y ganar bonificaciones en el "Camino a Presidencial". Para obtener más información, visita spa.reliv.com/advancement



Ve las fotos de la Conferencia en
[flickr.com/photos/reliv/](https://www.flickr.com/photos/reliv/)



Reconocimiento...

Fit3 es una forma de vida. Esta fue una oportunidad para reconocer el compromiso de nuestros mejores súper-estrellas Fit3 y ganadores del Desafío por Equipos. Ellos no sólo mostraron algunas de sus increíbles transformaciones físicas, también nos mostraron cómo formar efectivamente un negocio Reliv al mismo tiempo.

¡Felicitaciones! Además, celebramos los logros de diversas promociones y avances incluyendo nuestros más recientes ganadores del viaje a la pintoresca Sedona, Arizona. Las recompensas continúan con el anuncio de nuestra siguiente parada para aquellos que sigan impulsando su negocio: ¡Puerto Vallarta!

Diversión...

Tuvimos entrenamientos Fit3 con la mayor asistencia de todos los tiempos. La Entrenadora Principal de Fit3, **Tina Van Horn**, condujo tres sesiones diferentes en la Conferencia. La popularidad del programa y estilo de vida Fit3 se hicieron evidentes con cientos de Distribuidores animándose unos a otros a través de cada rutina. ¡La próxima vez vamos a necesitar una sala más grande!

¡Vámonos de Fiesta! Ya sea en la escuela de rock con **Tom Pinnock** o de country con Tina Van Horn, los Distribuidores Reliv demostraron una vez más que por encima de todo, esto es verdaderamente un negocio divertido. La música era fuerte y la pista de baile estuvo llena toda la noche, la celebración perfecta antes de volver a casa para compartir lo vivido y lo aprendido.



Mantengamos a la

FKR



¡La Fundación Kalogris de Reliv desea agradecer a los asistentes a Conferencia 2017 por haber donado más de \$11,000 dólares! ¡También ganamos 30 nuevos donadores mensuales, incluyendo 19 donadores de CVP!

En esta Conferencia, la FKR cambió un poco las cosas. Se crearon varios videos nuevos para resaltar lo que hace la Fundación, mostrar cómo los productos han cambiado vidas y para honrar a nuestros Coordinadores de Programas, los cuales han sido fundamentales para llevar a cabo el trabajo día a día, en el terreno de la Fundación. Todos estos videos están disponibles para ver y compartir en nuestro sitio web en relivkalogris-foundation.org/videos. Nuestra nueva Directora de la FKR, **Annie Campbell**, compartió con todo el mundo exactamente a dónde van los donativos. “Cada dólar cuenta y sin donativos no podemos comprar el producto al costo y no se envía a los ocho países que servimos”, dijo Annie. “Es así de sencillo”. También, los donativos determinan directamente a cuánta gente la FKR le brinda asistencia diariamente. La Fundación actualmente brinda nutrición a más de 30,000 beneficiarios. Annie y **Kathy Brawley**, Coordinadora de Área, destacaron el hecho de que la Fundación no puede hacerlo sin ti e informaron a todo el mundo sobre las múltiples formas de donar.



En la parte superior izquierda: Scott Montgomery, Presidente. Centro izquierda: personal FKR, Kathy Brawley, Joan Colaneri, Annie Campbell. Parte inferior izquierda: Wilmene Tertulien, una nueva historia sobre una niña haitiana de 14 años de edad que la FKR destacó en el video “Testimonios”.

en
FORMA de **por** **VIDA**



Lo divertido de recaudar fondos

Este año la FKR ha visto un aumento en la recaudación de fondos por parte de Distribuidores. Una Distribuidora en particular, **Lindsay Kimec**, tiene una conexión especial con la FKR y está creando un gran revuelo con su equipo Hope in Motion (Esperanza en Movimiento).

“Tratamos de ya no dar por un hecho que habrá movimiento. Nuestro increíble hijo con necesidades médicas y cognitivas especiales nos ha ayudado a ver la vida un poco diferente. Reliv ha sido extraordinaria para nuestra familia y nuestro hijo, tanto como otra opción en su atención médica y también como una red de apoyo.

“Nos gustaría utilizar nuestro movimiento y capacidades para ayudar a la Fundación Kalogris de Reliv a poner esta nutrición en manos de personas y comunidades necesitadas, especialmente aquellos con necesidades médicas/cognitivas especiales. ¡Nos asociaremos con vecinos, amigos antiguos y nuevos para entrenar, y caminar o correr juntos en eventos en tu rumbo y por todo el mundo! ¡Nos encantaría tenerte en nuestro equipo!”

— **Lindsay Kimec, de Homewood, IL**

Hasta ahora, el equipo Hope in Motion ha recaudado \$1,205 dólares. Su primer objetivo es caminar, correr, pedalear la bicicleta o nadar 1,730 millas, que es la distancia desde la sede de Reliv en St. Louis a Haití. Siempre están buscando más miembros y aceptan a los miembros de equipos de todo Estados Unidos. Búscalos en Facebook y Crowd Rise (sitio de recaudación de fondos) para obtener más información.

¿Interesado en la recaudación de fondos? Visita el sitio web de la FKR para ver respuestas a preguntas frecuentes sobre cómo auspiciar tu propia recaudadora de fondos. Es una gran manera de desarrollar tu negocio y crear conciencia para la Fundación. ¡Cada dólar nos ayuda a alcanzar nuestra meta de más de 40,000 niños al día! Y recuerda, 98% de tu donativo va directamente a conseguir Reliv Now® for Kids para niños por todo el mundo. Más información en relivkalogrisfoundation.org/fundraisingfaq

Conoce a tu equipo de mercadotecnia

Ser dueño de un negocio desde el hogar no significa que tienes que hacerlo solo. De hecho en el corporativo de Reliv nos rige el lema de "Los Distribuidores Primero". Tan pronto como te afilias recibes el apoyo de extensos equipos de varios departamentos que serían la envidia de cualquier negocio. Algunos de estos incluyen el de desarrollo y elaboración de productos, servicio a clientes y una red de distribución mundial. Además, un galardonado equipo de profesionales de la mercadotecnia trabaja todos los días para crear las herramientas y tecnología que ayuden a nuestros Distribuidores a procurar sistemáticamente las actividades necesarias para desarrollar sus organizaciones.

Hoy en día el Departamento de Mercadotecnia debe cubrir una amplia gama de disciplinas que abordan una serie de desafíos de la comunicación moderna. Escritores, gestores de contenidos, productores de video, diseñadores gráficos, especialistas en medios sociales y programadores web son sólo algunas de las especialidades imprescindibles para la comercialización en el mundo digital moderno. Mientras que estas posiciones son comunes entre agencias de publicidad y departamentos de mercadotecnia internos en innumerables empresas, los especialistas de Reliv tienen la ventaja adicional de tener el objetivo singular de privilegiar las necesidades de nuestros Distribuidores en todo lo que hacemos. Con esta experiencia y enfoque, los esfuerzos mercadotécnicos no sólo siguen siendo actuales y efectivos, sino también prácticos, por los desafíos únicos que los Distribuidores Independientes pueden encontrar a menudo.



Rediseñamos nuestro espacio de trabajo

Estamos rediseñando todo, incluso nuestro espacio de trabajo. Ahora, las paredes están cubiertas con colores brillantes y acogedores para que coincida con nuestra nueva marca Fit3. Incluso dedicamos una pared como pintarrón para apuntar ideas sobre nuevas maneras de apoyar a nuestros Distribuidores. En un día cualquiera, podrás ver a la Entrenadora Principal de Fit3, **Tina Van Horn**, en nuestra nueva Sala de Mercadotecnia conversando con la comunidad de Facebook en Facebook Live. Este también es un lugar favorito para que nuestro Vicepresidente Ejecutivo de Ventas, **Tom Pinnock**, dé un merecido reconocimiento a alguno de nuestros esforzados Distribuidores. Incluso, un rápido reacomodo de los muebles transforma este espacio en un estudio fotográfico donde nos gusta tomar fotos de los empleados de antes y después de que bajen de peso. Puede ser que crear un ambiente productivo y divertido haya sido el objetivo principal, pero los Distribuidores que nos visiten también se beneficiarán directamente cuando tomen recorridos de las oficinas y disfruten también del renombrado ambiente.



Equipo Mercadotecnia

¿Qué hay de nuevo en
Mercadotecnia? ¡Echa un
vistazo a algunas de nuestras
iniciativas que pronto
beneficiarán a uno de
tus nuevos Distribuidores!

Se rediseña spa.reliv.com

Rediseño de la Capacitación Reliv

Los mejores sitios web necesitan adaptarse continuamente a las cambiantes necesidades de su audiencia y del mercado. Ya han pasado cinco años desde el último rediseño significativo del sitio spa.reliv.com, y estamos muy contentos de anunciar que pronto estaremos develando nuestra nueva imagen.

Está en marcha un proyecto de rediseño significativo para satisfacer mejor las necesidades de nuestros Distribuidores. Se incluirá un diseño más moderno y atractivo que inmediatamente llame la atención de visitantes, clientes y Distribuidores. Funcionalmente, el objetivo de mayor "simplicidad" será el más determinante en la nueva apariencia y estilo. Las características que sabemos se utilizan más, serán las más fáciles de acceder. También serán mejoradas las características móviles para todos los dispositivos.

Como parte de la próxima fase del proyecto, los sitios web personales de Reliv también serán re-evaluados con estos mismos estándares de mejoramiento. Si quieres echar una mirada anticipada a una de nuestras emocionantes y nuevas características, revisa las actualizaciones recientes a nuestras páginas de "afiliación de clientes y pedidos" ya disponibles en spa.reliv.com. Ahora los visitantes pueden fácilmente realizar un pedido de productos Reliv.

Quien haya asistido a la reciente Conferencia Internacional en Julio, escuchó al Presidente **Ryan Montgomery** hablar las tres claves del éxito para los Distribuidores:

Reclutamiento: encontrar gente nueva para hablarle de Reliv.

Incorporación: Integración y capacitación de nuevos Distribuidores en las primeras 72 horas.

Retención: Formación de relaciones duraderas y compromiso con la mejora continua.

Los Distribuidores con las organizaciones en crecimiento actúan consistentemente en cada una de estas áreas. Para ello, todas las herramientas que desarrolla el Departamento de Mercadotecnia deben apoyar a una de estas tres categorías.

Reliv muy pronto lanzará los primeros videos que proporcionarán herramientas importantes "sobre la marcha" para los Distribuidores en su búsqueda de estas tres áreas clave. Las herramientas de Reclutamiento y de Incorporación serán las presentaciones iniciales que se pueden poner en uso de inmediato, y el rediseño del sitio web proporcionará fácil acceso a estos recursos para veteranos y nuevos Distribuidores por igual. En última instancia, los videos paso a paso pretenden proporcionar mayor asistencia que nunca antes a los Distribuidores en el desarrollo de su negocio. Estas son sólo algunas de las maneras en que el Departamento de Mercadotecnia de Reliv sigue centrado en las necesidades fundamentales de nuestros Distribuidores y se esfuerza para suministrar continuamente el mejor soporte disponible en la industria. ¡Estén atentos!

ESTAS HERMANAS LO ESTÁN HACIENDO POR ELLAS MISMAS

Por Erin Koch, Directora de Contenido

“Paradas en sus propios pies.
Y tocando sus propias campanas.
Las hermanas lo están haciendo
por ellas mismas”



Estas no sólo son palabras de una de las mejores canciones de empoderamiento femenino de todos los tiempos. Es el mensaje detrás de estas palabras lo que resonó fuerte y claramente en la reciente Conferencia de Mujeres en Boston. Y ese mensaje es que las mujeres pueden hacer cualquier cosa que se propongan. Y eso incluye iniciar su propio negocio Reliv. Este fue un día que nos unió como madres, hijas, hermanas y amigas. Apretamos el botón de “pausa” en la vida para aprender acerca de Reliv, una empresa que apoya y siempre va a apoyar a las mujeres en su misión de llevar vidas más saludables y satisfactorias.

Cuando vas a una Conferencia de la Mujer de Reliv te das cuenta muy rápidamente que vamos a la REALIDAD. Hablamos de hermanos peleoneros. De escondernos en el sótano cuando caímos en la tentación de comer directamente del bote del helado. Hablamos sobre los desafíos de hacer malabares con la crianza de los hijos, el trabajo y tratar de mantenernos saludables y activas. Así que trajimos a una mujer que nos podría ayudar a darle sentido a todo: la Entrenadora Principal de Fit3, **Tina Van Horn**.

Tina nos recordó que tenemos que darnos permiso para estar más saludables. La verdad es que simplemente no podemos obtener todos los nutrientes que necesitamos sólo de los alimentos que comemos. ¿Su consejo a las mujeres en todas partes? Suplementarse con Reliv. ¿Y quién mejor para hablar de suplementos Reliv que el científico que los formula? Hubo aclamación y aplausos cuando el **Dr. Carl Hastings** tomó la palabra. ¡Fue valiente al aceptar ser el único hombre en el evento! El Dr. Carl habló de la salud femenina, la salud infantil y la importancia de conseguir todas las vitaminas y minerales esenciales para el cuerpo. ¡Desde aquí le damos las gracias al Dr. Carl por su increíble trabajo y por ponernos a la vanguardia en la industria del bienestar de hoy en día!

ENCARGÁNDOSE DE LOS NEGOCIOS

La salud de las mujeres fue un asunto importante del día, pero igualmente importante fue el tema de la libertad financiera. Aquí es donde entra la oportunidad Reliv. Nos conmovimos al escuchar a una madre soltera que pasó de batallar por pagar los servicios básicos a ser dueña de un negocio exitoso. Nos sentimos inspiradas por una mujer que fue capaz de pagar su educación universitaria y viajar por el mundo gracias a Reliv. Y todos sonreímos al escuchar a una mamá que finalmente pudo realizar su sueño de estar en casa para criar a sus hijos. ¡Un agradecimiento especial a **Cayla Collins, Eileen Bendiksen, Kathy Penney, Janet Lizotte, Debbi Baker, Karen Pinnock y Michelle Nesbit** para compartir sus historias!

LAS CHICAS SÓLO QUIEREN DIVERTIRSE

¡De pasada tuvimos algunas divertidas sorpresas, desde premios de bienvenida hasta rifa de regalos! Cada invitada también salió con un DVD de Entrenamiento Fit3, una copa coctelera y algunas recetas de deliciosos licuados de la Entrenadora Tina. ¡Una afortunada ganadora incluso se llevó a casa una magnífica bolsa de Michael Kors! Muchas gracias, Karen por tu generosa donación. Todo fue un divertido y memorable día y esperamos organizar más Conferencias de Mujeres en el futuro cercano. ¡Mantente atenta para un evento cerca de ti!





Reliv International, Inc.
PO Box 405
Chesterfield, MO
63006-0405
800 RELIV US (735.4887)
spa.reliv.com



¡Conéctate con nosotros!



23051710

2 costas. 2 días increíbles.

Anaheim, California
20 y 21 de Abril

PRESENCIA
RELIV
EN VIVO

Orlando, Florida
12 y 13 de Octubre

Conéctate con tus amigos, obtén invaluable ideas de los máximos líderes empresariales y corporativos, y hazte de un buen plan de acción para tu negocio.

Consigue tus boletos ahora en **spa.reliv.com/reliv-live**.