

direct advantage

envío automático de reliv

¿Qué es?

Es un cómodo programa de entrega de productos a los clientes mediante un envío automático, cada cuatro semanas. ¡Además te paga dividendos de menudeo directamente! Aparte de que es un singular programa de mercadeo de relación con los clientes que te ayudará a conservarlos por más tiempo, a vender más productos y a convertir a más clientes en Distribuidores.

¿Qué es lo que hace?

- Te ahorra mucho tiempo al encargarse de la tarea mensual de rastrear clientes y de entregar pedidos.
- Te permite enfocarte en las actividades “que producen más dinero” como informar a las personas de Reliv, hacer presentaciones, patrocinar a nuevos Distribuidores y trabajar con tu línea descendente.
- Te asegura clientes y los anima para que sean consumidores constantes de los productos Reliv.
- Le da “ingresos a tu bolsillo” y te da “volumen en el banco” todos los meses. Es volumen que puedes acumular para mantenimiento o para alcanzar tu siguiente nivel de utilidades.

Los “hechos” del Envío Automático:

Las estadísticas de la industria, con base en los programas de envío automático de todo el mundo, muestran tres grandes ventajas que ofrece el envío automático a tu negocio:

1. Cuando recibes un producto en la puerta de tu casa cada mes, lo usas. Eso significa que tus clientes de envío automático serán más constantes en el consumo de sus productos.
2. Con el estilo de vida actual, típico de una vida de mucho movimiento, hasta los clientes más dedicados se olvidan de pedir sus productos cada mes. En realidad, los clientes de Reliv colocan un pedido cada dos meses, en promedio. Los pedidos mensuales literalmente DUPLICAN las ventas por cliente.
3. Una vez que los clientes se han inscrito al programa de envío automático, permanecen contigo y aumentan las tasas de retención de manera dramática. Los clientes permanecen contigo durante más tiempo y compran más cada vez ¡y aumenta tu oportunidad de que los patrocines!

Cómo funciona para tus clientes:

- Los clientes se inscriben en el programa en línea, por fax o por correo.
- Seleccionan los productos que desean adquirir, proporcionan información de su tarjeta de crédito y seleccionan su fecha de inicio.
- Cada cuatro semanas, tus clientes inscritos en el programa de envío automático, reciben sus pedidos en la puerta de su casa. ADEMÁS, ¡reciben un 10% de descuento del precio de menudeo en casi todos los productos que incluya su pedido con envío automático! (Nota: El descuento de envío automático en CardioSentials®, GlucAffect™, Cápsulas Aceleradoras Simplicity® y Delight® es un poco menos del 10%).
- Se carga la cantidad a la tarjeta de crédito del cliente cada vez que se procesa el pedido y se envían los productos.
- Los clientes pueden administrar su cuenta en línea en el sitio www.reliv.com, donde podrán



cambiar la información de domicilio y facturación, cambiar o cancelar sus pedidos con envío automático y suspender temporalmente sus pedidos con envío automático.

- Es necesario que den aviso con 14 días de anticipación para que se realice el cambio, la cancelación o la suspensión temporal (hold) del pedido con envío automático.

Cómo funciona para ti:

- Una vez que el cliente ha sido inscrito, recibirás crédito por volumen por cada uno de sus pedidos de forma automática cada cuatro semanas. Esto crea volumen con el que puedes contar todos los meses.
- Tu utilidad de menudeo proveniente de todos los clientes que están inscritos a Direct Advantage Autoship, menos el 10% de descuento que se le otorga a esos clientes, estará incluida en tu cheque mensual de Reliv. ¡Dinero fácil! ¡Ganas utilidades de menudeo sin la necesidad de dedicar horas y horas a ganarlo!
- Puedes llevar el registro de qué clientes utilizan Direct Advantage con sólo entrar al Portal del Distribuidor y abrir la pestaña "Mi Negocio".

El descuento del cliente que usa Direct Advantage

Para exhortar a los clientes a que se inscriban al programa de envío automático Direct Advantage y tener más tiempo para dedicarlo a patrocinar y a trabajar con tu organización– cederás un 10% de tu descuento en el precio de menudeo en todos los pedidos que se manejen mediante Direct Advantage.

¿Cómo te beneficia Direct Advantage?

Esto es lo que recibes a cambio de tu inversión del 10%:

- **Cientes a largo plazo.** El envío automático mejora la retención de los clientes de manera significativa. Mientras más tiempo permanezcan como clientes, más ganarás y a más personas patrocinarás.
- **Volumen con el que puedes contar.** Al principio de cada mes, tus clientes de Direct Advantage representan "volumen en el banco". Ya vas por buen camino para llegar al siguiente nivel de utilidades o para cumplir con tu requerimiento mensual de mantenimiento. ¡Y ni siquiera has tenido que hacer nada!
- **Más ventas por cliente.** Dado que los clientes de envío automático hacen pedidos todos los meses, esto ya representa el doble de volumen que recibes de los clientes que colocan sus propios pedidos. (Estos clientes "manuales" hacen un pedido cada dos meses, en promedio).
- **Un mayor acumulado de prospectos.** Es un hecho comprobado: Los clientes leales llegan a ser magníficos Distribuidores y tienen la ventaja de que ya están interesados en Reliv.
- **Partidarios integrados.** La comunicación de boca en boca es una de las herramientas más poderosas de la mercadotecnia. Y puedes estar seguro de que tus clientes leales y satisfechos le van a hablar a sus amigos, a su familia y a sus conocidos de Reliv y de ti.

Beneficios de Direct Advantage para los clientes:

- **Ahorro de tiempo.** Los clientes no tendrán que preocuparse porque se les agoten sus productos preferidos. Reciben precisamente lo que quieren en la puerta de su casa cada cuatro semanas. Y pueden manejar su cuenta en línea las 24 horas del día, 7 días a la semana.
- **Ahorro de dinero.** Los clientes reciben un 10% de descuento en los productos que usan todos los días.

direct advantage

envío automático de reliv



Programa de “Mercadeo por Relación con Clientes” (CRM)

En qué consiste:

Se trata de una serie de mensajes de correo electrónico, encuestas e invitaciones a aprender más de Reliv. Reliv envía correos personalizados directamente a tus clientes de Direct Advantage y a nombre tuyo.

Los mensajes incluyen tu nombre e información de contacto para que los clientes puedan contactarte para averiguar más detalles. También incluimos el número 1-800 para que los clientes puedan contactar directamente a Reliv si tienen problemas de envío o de facturación.

Lo que implica:

- Te evita el trabajo diario de mantener informados a los clientes sobre sus pedidos, envíos y hasta de nuevos lanzamientos de productos.
- Invita a los clientes a interactuar con nosotros, proporcionando retroalimentación a Servicio a Clientes o a buscar más información en el sitio web.
- Te permite proporcionar ideas e información de nutrición y de productos a tus clientes periódica y cómodamente. Este tipo de contacto les indica que te importan y que estás pendiente de su bienestar.
- Te da tiempo para enfocarte en el contacto cara a cara con tus clientes para desarrollar una fuerte relación personal.

Cómo funciona:

- Cuando los clientes se inscriben al programa de envío automático Direct Advantage, se les pide que proporcionen su dirección electrónica.
- Unos días después de su inscripción al programa, reciben un correo electrónico de bienvenida a nombre tuyo. También reciben una encuesta acerca de sus intereses nutricionales en general.

Otros mensajes incluyen:

- Recordatorios mensuales de envíos.
- Menajes mensuales con ideas, información de nutrientes específicos y noticias de otros productos.
- ADEMÁS, una invitación para aprender más acerca de otros productos de Reliv y para visitar el sitio web de Reliv.

El seguimiento continúa siendo esencial y siempre te remitiremos a tus clientes para que les puedas proporcionar más información de los productos y del negocio.

Para comenzar:

Tus clientes deben estar inscritos a Direct Advantage para empezar a recibir correos electrónicos acerca del programa CRM.* Para saber más acerca de Direct Advantage y para inscribir a tus clientes, selecciona la caja de Direct Advantage en la página principal del portal para Distribuidores.

**Por el momento este programa se encuentra únicamente en inglés.*

Iniciar con el programa Direct Advantage de envío automático para clientes

Iniciar es tan sencillo como el 1-2-3.

Paso 1: Contacta a tus clientes

Comparte las buenas noticias de Direct Advantage con todos. A los clientes les encantarán los ahorros y la comodidad ;y tú disfrutarás el tiempo que ahorras, las utilidades y el “volumen en el banco”!

Para ayudarte a explicar el programa, descarga y comparte el formulario Direct Advantage de envío automático para clientes localizado en:

Portal de Distribuidores > Mi Negocio > Formularios > Formulario Direct Advantage para clientes.

Paso 2: ¡Inscríbelos!

Para inscribir a clientes en línea, llama al 1-800-RELIV-US con tu cliente para que recibas un número de identificación de cliente y una contraseña. Posteriormente el cliente podrá visitar www.reliv.com para llenar su formulario de envío automático.

Para inscripciones por fax o por correo, ayuda a tu cliente a llenar y a enviar el formulario de inscripción de Direct Advantage (Consulta las instrucciones recién mencionadas para obtener el formulario de la página web).

Paso 3: Enseña a los demás a utilizar Direct Advantage

Muéstrale a tu línea descendente lo rápido que Direct Advantage les puede ayudar a desarrollar una sólida base de clientes. Encontrarás todo lo que necesites en www.relivuniversity.com:

- **Jim Schaben**, Embajador Presidencial Platino, habla de Direct Advantage en su taller en inglés acerca del desarrollo de un núcleo de Distribuidores saludable (pestaña Multimedia).

Paso 4: Cosecha las recompensas

Observa tus utilidades remontarse a las alturas a medida que desarrolles una base de clientes leales, un cúmulo mayor de prospectos y una ventaja con la que alcanzarás tus metas de volúmenes mensuales.

