

SUNRIDER®
The Art of Herbal Science™

AAN DE SLAG



WEST-EUROPA

AAN DE SLAG

Ben je klaar om succes te hebben, je levensstijl te veranderen en anderen te helpen?

Dan is het tijd om hallo te zeggen tegen je eigen onderneming!

Je bent op de juiste plek, op het juiste moment.



DIT IS HET MOMENT

DROOM GROOT

DENK goed na over alles dat je echt wilt. Het is belangrijk om een doel te hebben.

DENK GROTER

FORMULEER het eerste doel voor de eerste drie maanden: een **STAR ELITE** worden. Duidelijkheid leidt tot resultaten.

GA VOOR MEER

RICHT je op je doelen voor de korte en lange termijn. Inzet drijft passie.



BEGIN HIER:

Schrijf je in voor Office.Sunrider.com voor toegang tot je virtuele kantoor, 24/7

- Beheer je account online
- Download marketingmaterialen
- Ontvang product- en zakelijke training
- Registreer je voor evenementen
- Bekijk de laatste aanbiedingen
- En meer!

Ga naar Office.Sunrider.com ▶ Klik op "Nu aanmelden"
▶ Volg de instructies.

MAAK JE EIGEN WEBSITE EN GA NAAR DE SUNRIDER UNIVERSITEIT!*

Het is vandaag de dag cruciaal om een online aanwezigheid te hebben, en dat weten we als geen ander. Bij Sunrider kun je jouw digitale identiteit versterken met behulp van een online platform om je onderneming te promoten, delen en uit te breiden. Ook heb je toegang tot het trainingsplatform van Sunrider om van alles op de hoogte te blijven.

Maak in een handomdraai je eigen website. Het is hartstikke makkelijk en je kunt er het volgende mee:

- Nieuwe IBO's inschrijven
- Jouw succesverhaal met de wereld delen
- De getuigenissen van je team delen
- Verbinding maken met sociale media
- Meer te weten komen over Sunrider
- En meer!

Perfectioneer je onderneming en je leiderschapsvaardigheden aan de Sunrider Universiteit:

- Leer van topleiders
- Bekijk MAP-instructievideo's en lees ondersteunende MAP-materialen
- Ontvang kritische analyses van Sunrider en de relatiemarketingsector
- Ontvang gedetailleerde productinformatie
- Bekijk educatieve video's over fitheid, voeding en huidverzorging
- Ontdek heerlijke, gezonde recepten met producten van Sunrider®

Ga naar IBO.Sunrider.com ▶ Klik op "Nu registreren" ▶ Volg de instructies



MARKETING APPROACH PLANS (PLANNEN VAN AANPAK VOOR MARKETING)-MAP'S

MAP's zijn activiteiten waarmee je jouw onderneming elke week kan promoten. Deze activiteiten heb je snel onder de knie, ze zijn eenvoudig toe te passen en heel eenvoudig te kopiëren.

Als jouw eindbestemming succes is, zullen deze MAP's je laten zien hoe je daar het beste kunt komen!



De Vitaliteitsbeoordeling:

De Vitaliteitsbeoordeling is een gratis, eenvoudige evaluatie die je kunt uitvoeren bij potentiële klanten zodat zij de waarde van voeding en een gezonde levensstijl beter begrijpen.



De Shake & Tea Parties:

Dit zijn sociale bijeenkomsten waar mensen in een ontspannen en gezellige omgeving kennis kunnen maken met de producten en zakelijke mogelijkheden die Sunrider® biedt.



Het sociale-mediaplan van 15 minuten:

Deze MAP laat je zien hoe je jouw volgers in slechts 15 minuten per dag kunt prikkelen en ze aan je kunt binden.

Elke MAP zal er op een leuke en dynamische manier voor zorgen dat jouw onderneming groeit. Het is de bedoeling dat jouw agenda vol staat met deze activiteiten en dat jouw activiteiten volgeboekt zijn met mensen!

**Meer mensen = Meer klanten = Meer IBO's
= Meer inkomen.**



Sunrider heeft alle materialen, trainingen en promotiematerialen gecreëerd die je nodig hebt om de MAP's succesvol te integreren in je onderneming:

- Instructievideo's
- Referentiematerialen voor IBO's
- Uitnodigingen
- Flyers, posters, advertenties voor sociale media en meer

Log in op IBO.Sunrider.com ▶ Log in ▶ Klik Op Sunrider Universiteit

*BINNENKORT

TOTALE FINANCIËLE TRANSFORMATIE

Met het hoogwaardige compensatieplan van Sunrider, het Oneindige Compensatieplan, worden jouw inspanningen DIRECT beloond. We hebben een efficiënte en duidelijke route naar succes uitgezet, zodat je razendsnel van start kunt gaan en met onze hulp kunt groeien.

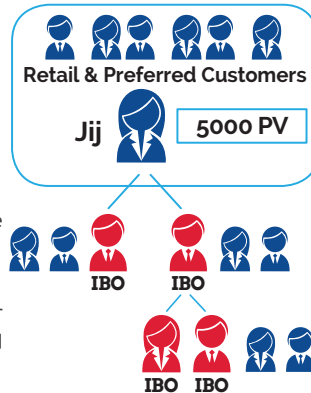
JE EERSTE DRIE MAANDEN IN VIER STAPPEN

STAP 1

DEEL DE PRODUCTEN

De bekroonde gezondheids- en beautyproducten van Sunrider vormen de basis van jouw onderneming. Deel jouw passie voor onze producten en verdien een Retail Sales Bonus van tot wel 25%!

Een goede manier om op een laagdrempelige manier klanten te behouden is zogenaamde Preferred Customers, vaste klanten die extra voordeel ontvangen, te laten kiezen voor een maandelijkse 'autoship'. Dit houdt in dat zij als vaste klant toestemming geven voor een regelmatige, automatische afname van producten. Voor een jaarlijkse bijdrage van slechts € 27, profiteren jouw Preferred Customers van 5% korting op de verkoopprijs of 10% korting op de verkoopprijs als zij kiezen voor de maandelijkse autoship. Bovendien ontvangen zij gratis promotieartikelen en profiteren ze van andere voordelen gedurende hun jaar van inschrijving!



Retail Sales Bonus

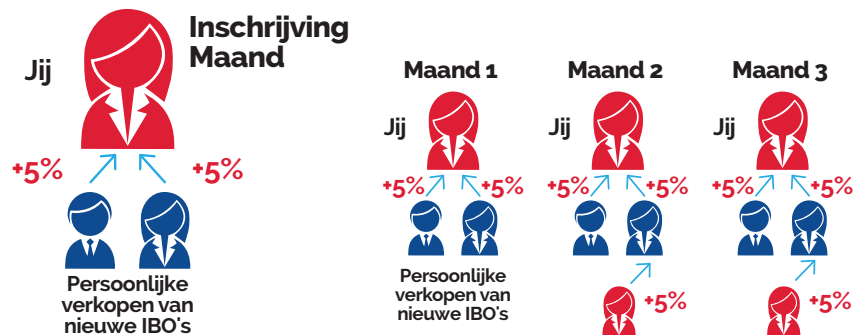
PV	0-499	500-1,999	2,000-4,999	5,000+
Persoonlijke Verkoop Commissies		5%	10%	15%
Retail Winst	10%	10%	10%	10%
Retail Sales Bonus	10%	15%	20%	25%

STAP 2

HAAL JE VRIENDEN OVER

Jouw Sunrider-onderneming gedijt op begeleiding en relaties. Sponsor jij nieuwe IBO's en leer je hen hoe ze onze producten Het best kunnen verkopen? Dan verdien je een Fast Start Bonus van 5% bovenop hun persoonlijke verkopen gedurende hun eerste 3 volledige maanden, d.w.z. de maand waarin zij zich hebben ingeschreven + de volgende 3 maanden. De Fast Start Bonus wordt uitbetaald in aanvulling op de andere commissie die je kunt verdienen.

Fast Start Bonus



STAP 3

FORMULEER HET DOEL OM EEN STAR ELITE TE WORDEN

Wanneer jij Star Elite wordt binnen jouw eerste 3 volledige maanden (jouw inschrijvingsmaand + de daaropvolgende 3 volle maanden), kun je een Star Elite Advancement Bonus ter waarde van € 90 verdienen!

Waar kun je deze Star Elite Advancement Bonus voor gebruiken? Schrijf het op!

Star Elite Advancement Bonus



Star Elite: 400 PV, 1,800 DV (900 maximale volumeregel)

YOUR FIRST 3 MONTHS

Betaald Naar Titel	IBO	Star	Star Prime	Star Elite
Basis Vereisten	Enroll	200 PV 500 DV	300 PV 1,000 DV	400 PV 1,800 DV
Maximale volumeregel	-	-	-	900
Aantal Structuur	-	-	-	-

Help jouw nieuwe IBO's een Star Elite te worden binnen hun eerste 3 volledige maanden van inschrijving en verdien een gelijkgestelde Star Elite Advancement Bonus ter waarde van € 90! Je dient te zijn gekwalificeerd als Star Elite of hoger om de bijpassende bonussen te ontvangen.

STAP 4

JOUW TEAM ONTWIKKELEN

Wanneer je het eerste niveau bereikt, Star (200 PV, 500 DV), ga je onze Unilevel Bonussen verdienen. Dit zijn fantastische bonussen zonder beperkingen, differenties, of treden. Hoe meer je verkoopt en sponsort, hoe meer je kunt verdienen!

Unilevel Bonus

Betaald Naar Titel	IBO	Star	Star Prime	Star Elite	Ace	Ace Prime	Ace Elite	Ace Royal	Hero+
Bonus Niveau 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%
Bonus Niveau 2				2%	4%	5%	6%	8%	8%
Bonus Niveau 3						2%	4%	5%	5%
Bonus Niveau 4								2%	2%
Bonus Niveau 5									2%

Unilevel Bonussen—geen beperkingen, geen differenties, geen treden.
Op basis van locatie, niet op basis van titel.

Unilevel Bonuses are paid on CV.

ONEINDIG DIEP COMPENSATIE PLAN SUNRIDER

Turbo Infinity Bonus
GEEN BEPERKINGEN
ONEINDIG DIEP



Als leider kun je voor **elk verkoopvolume**, oneindig diep worden betaald.

- **Advancement Bonussen:** Zodra je de status van Star Elite, Ace Royal of Icon bereikt, kun je Advancement Bonussen gaan verdienen.
- **Development Bonus:** Deze bonus is een beloning die je ontvangt wanneer je een team opbouwt en IBO's van Ace-niveau en hoger ontwikkelt.
- Je kunt worden betaald over de **Unilevel Commissies** voor niveaus 1 tot en met 5.
- En vervolgens een **Turbo Infinity Bonus** van 0,5 - 1% voor niveau 6 tot oneindig.
- Met **Cheque Match** kun je extra commissies verdienen over de Unilevel-, Turbo Infinity Bonus- en Fast Start-bonusverkoop van je team. Dit is een belangrijke bonus, want hij wordt betaald over de inkomsten op Ace Royal-niveau en hoger.



DEFINITIES:

Voor Commissies in Aanmerking Komend Volume (CV)

De toegewezen waarde van elk aangeschaft product waarover commissie wordt betaald. De waarde is valutaspecifiek in het land waar de bestelling wordt geplaatst.

Kwalificerend Volume (KV)

De waarde van een product waar commissie over worden betaald en die wordt toegepast op de IBO-kwalificaties in het compensatieplan. **KV** is niet valutaspecifiek dus kwalificaties gelden internationaal.

Persoonlijk Volume (PV)

Het totale **kwalificerende volume (KV)** van jouw aankopen en die van je klanten (Retail en Preferred Customers). Dit is **EXCLUSIEF** de aankopen van IBO's in je downline.

Downline-Volume (DV)

Het totale **persoonlijke volume (PV)** van jou en van alle IBO's in je hele downline. Dit gaat oneindig diep, ongeacht de titels. Dit zal **NOOIT** ophouden.

Maximale volumeregul

Alleen toegepast op **DV**-kwalificatie. 50% van de vereiste **DV** zal vanuit een willekeurige vertakking of vanuit de **PV** van de IBO worden gerealiseerd. Dit geldt alleen voor de kwalificatie van rang - de IBO zal worden betaald op basis van het volledige volume, met inbegrip van het volume boven de **maximale volumeregul**.

LAAT MENSEN ZIEN WAT DE MOGELIJKHEDEN ZIJN



BREID JE ONDERNEMING UIT DOOR TE SPONSOREN

Sunrider gaat om veel meer dan alleen het verkopen van producten. Het gaat erom dat je anderen informeert over de zakelijke mogelijkheden, zodat je jouw netwerk kunt uitbreiden en succesvol kunt zijn. Dit zijn een paar handige tips om nieuwe IBO'S te sponsoren:

- Zoek de contactgegevens op en beoordeel hun interesses.
- Geef potentiële klanten de brochure over de zakelijke mogelijkheden die Sunrider® biedt.
- Nodig hen uit voor een bijeenkomst om over deze mogelijkheden te praten of spreek een vervolgtelefoongesprek af.
- Zeg tijdens deze benadering nog niet te veel.



WIE KEN JE?

Schrijf 100 namen op van familieleden, vrienden, (ex)-collega's en andere mensen waar je contact mee hebt. Dit is je "warme lijst". Zet er ook mensen op waarvan je niet denkt dat ze interesse hebben. Je weet nooit waar iemand echt behoefte aan heeft totdat je hebt uitgelegd welke mogelijkheden Sunrider biedt.

Kies uit deze lijst van 100 mensen 20 namen en neem zo snel mogelijk contact op met deze mensen. Aangezien je de mensen op je "warme lijst" al kent, is dit het tegenovergestelde van "cold calling" (gesprekken met onbekenden).



BEGINNEN MET BELLEN

Wanneer je de mensen op je "warme lijst" belt, moet je proberen een één-op-één- of groepsbijeenkomst te organiseren waarin je meer kunt vertellen over de zakelijke mogelijkheden die Sunrider biedt. Doe je eerste gesprek met je "upline"-collega, die is getraind om je te helpen om de beste resultaten te behalen.

1. Je upline begint het eerste gesprek, terwijl jij aanwezig bent.
2. De upline begeleidt je tijdens het gesprek.
3. Je neemt de leiding tijdens het gesprek en je upline is er voor ondersteuning.
4. Je doet de telefoongesprekken zelf.
5. De upline neemt later contact met je op voor vragen en advies.

4,18

Gemiddelde aantal pogingen om een potentiële klant te bereiken
[scripted.com]



8:00-9:00 16:00-17:00

zijn de beste tijdstippen om een afspraak te maken met een lead of om een deal te sluiten
(13:00-14:00 is het slechtste tijdstip)
[Forbes.com]



"Alleen vormen we een druppel, MAAR SAMEN, zijn we een oceaan."



PRESENTATIES ZIJN BELANGRIJK

MAAK EEN GOED EERSTE INDRUK

Het is belangrijk dat je je tijdens Sunrider-bijeenkomsten professioneel gedraagt. Zelfs als je met oude vrienden praat, kun je zo laten zien dat je deze zakelijke kans serieus neemt.

- Kleed je voor succes met een zakelijke outfit.
- Begin met een vriendelijk gesprek.
- Zoek uit wat de doelen van de persoon zijn.
- Geef de persoon een van je visitekaartjes van Sunrider.

LUISTEREN: DE BELANGRIJKSTE VAARDIGHEID

Wanneer je iemand benadert over Sunrider, luister dan naar de behoeften, angsten, dromen en problemen van die persoon. Naar aanleiding hiervan kan je een echte oplossing voorstellen.

Luister naar zinnen als:

- "Ik zou alles opgeven om..."
- "Ik wou dat ik er genoeg geld voor had."
- "Ik zou zo graag eens naar ... gaan."
- "Ik ben zo bang dat ik mijn ... kwijtraak."

35

Aantal studies waarin is aangetoond dat luisteren de belangrijkste vaardigheid is bij het zakendoen

GESPREKS-PUNTEN

Dit zijn een paar handige tips om te vertellen over de zakelijke mogelijkheden en producten van Sunrider op een manier die ervoor zorgt dat anderen mee willen doen.

- Leg uit hoe geconcentreerd de producten van Sunrider® zijn, dat ze in eigen beheer worden gefabriceerd en dat ze unieke, natuurlijke, plantaardige ingrediënten hebben.
- Bespreek het compensatieplan van Sunrider, een van de beste in de sector, en de financiële stabiliteit van het bedrijf, dat actief is in maar liefst 50 landen.
- Laat de kwaliteit van Sunrider voor zich spreken en geef een proefmonster. Als dat niet voldoende is om de deal te sluiten, geef dan je contactinformatie mee en een uitnodiging voor een bijeenkomst om de zakelijke mogelijkheden te bespreken die Sunrider biedt.



7 **SECONDEN**
om een eerste
indruk te maken



Sunrider heeft ervoor gezorgd dat stevia in het Westen kan worden gebruikt door bij de FDA goedkeuring van de stof aan te vragen in de jaren 90.

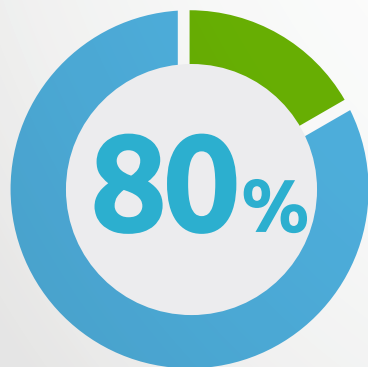
RELATIES OPBOUWEN

1

VERGEET DE FOLLOW-UP NIET

Als je niet gelijk een verkoopdeal kunt sluiten, bel dan 24-48 uur later op voor de follow-up om:

- te vragen wat de persoon van het proefmonster vond,
- vragen te beantwoorden,
- te kijken of de persoon iets wil bestellen,
- als de persoon geïnteresseerd is, een bijeenkomst in te plannen om over de zakelijke mogelijkheden te praten,
- referenties te vragen voor je "warme lijst".



Aantal verkoopgesprekken waarvoor vijf follow-up-gesprekken nodig zijn luisteren
[scripted.com]

SUNRIDER®

2

HOUD CONTACT

Zorg ervoor dat je klanten jou en Sunrider niet vergeten. Neem eens per maand contact met ze op voor:

- Nieuwe bestellingen,
- Nieuwe producten die ze kunnen uitproberen,
- Eventuele speciale aanbiedingen,
- De zakelijke mogelijkheden die Sunrider biedt.

250

Maximaal aantal woorden waarnaar we in een minuut kunnen
[PRDaily.com]

08

49%

Kleine bedrijven die marketing via sociale media effectief vinden

3

DAT LUKT NIET ALLEEN OVER DE TELEFOON

Houd op verschillende manieren contact met klanten:

- Telefonisch of via een sms'je,
- Één-op-één- of groepspresentaties,
- Sociale media,
- E-mails,
- Uitnodiging voor evenementen,
- Feestdagen, verjaardagen en verjaardagskaarten.

MAAK JE DROMEN WAAR

WERK "SMART"

Alles wat je doet voor jouw onderneming leidt tot één doel: financieel succes. Bereik het sneller door van elk stapje een grote stap te maken.

Benader niet alleen nieuwe mensen wanneer het makkelijk is... formuleer je doelen!

Verkoop niet alleen onze unieke producten, maar bouw een onderneming op door andere IBO's te sponsoren!

Neem die stappen door SPECIFIEKE, MEETBARE, ACCEPTABELE, RELEVANTE, TIJDSGEBONDEN (SMART) doelen te formuleren tijdens het proces.

1

STAP 1: VISUALISEER JE DROMEN

A plan is nothing without a desired outcome. Start achieving goals by creating a dream collage.

2

STAP 2: JAARLIJKSE DOELEN

Set one or two SMART goals for the year, and achieve them by creating a month-by-month plan of manageable steps that lead to your dream.

3

STAP 3: MAANDELIJKSE DOELEN

Formuleer je maandelijkse doelen, woon evenementen van Sunrider bij, stel je verantwoordelijk op en beoordeel je onderneming terwijl hij groeit.

4

STAP 4: PERIODIEKE DOELEN

Breng prioriteiten aan in je SMART-doelen, woon evenementen en afspraken bij en registreer elke week je resultaten.

5

STAP 5: JE DROOM WAARMAKEN

Persistence is the key to growing your business, bringing you closer to making your dreams a reality.



HOUD BIJ WAT JE ALLEMAAL DOET BINNEN JE ONDERNEMING

FORMULIER OM DAGELIJKSE ACTIVITEITEN BIJ TE HOUDEN

Sommige van de bonussen van het **Oneindige Compensatieplan** zijn bedoeld om je te helpen in de eerste drie maanden bepaalde rangen te behalen. Vergeet niet af te spreken met je upline om je **Fast Start** en **Advancement Bonussen** te optimaliseren. Vertel iedereen over de zakelijke mogelijkheden en probeer nieuwe mensen te sponsoren. Vergeet niet dat Sunrider marketingtools heeft die je helpen het verhaal te vertellen..

DATUM	NAAM	GESPREK/ E-MAIL	AFSPR/ CONTACT	FOLLOW-UP	INTERESSE Prod/Mog



JOUW EERSTE MAAND

DOELEN FORMULIEREN: DUIDELIJK. BONDIG. VOLLEDIG.

Een voorbeeld van een bondig doel is om een **STAR** te worden. Als je doorgroeit binnen het compensatieplan, kun je uit jouw Sunrider-onderneming te halen wat jij wilt. Probeer daarom twee nieuwe klanten te werven en twee nieuwe mensen te sponsoren. Elk doel voor de korte termijn dat je realiseert, brengt je dichterbij je droom voor de lange termijn!

Creëer een lijst met doelen die je wilt bereiken met je onderneming.

MIJN DOELEN

DAGELIJKSE DOELEN	
MAANDELIJKSE DOELEN	
IN 60 DAGEN	



JOUW EERSTE MAAND

TEL ALLES BIJ ELKAAR OP

Het gaat hartstikke goed! Je eerste maand als **onafhankelijke ondernemer (IBO)** is voorbij en je vestigt nieuwe persoonlijke records.

Laten we eens kijken wat je al hebt bereikt.

POTENTIËLE KLANT/ ACTIVITEITEN	WEEK 1	WEEK 2	WEEK 3	WEEK 4	TOTAL
SUNRIDER® TOOLS					
ÉÉN-OP-ÉÉN- BIJEENKOMST					
GESPREK MET 3 PERSONEN					
SUNRIDER- MAP's					
TRAINING NIEUWE IBO'S					
FOLLOW-UPS					

BEHAALDE RESULTAAT

PERSOONLIJK VOLUME (PV)					
VERTAKKINGEN BINNEN JE ONDERNEMING/ACE ROYAL-VERTAKKINGEN					
DOWNLINE-VOLUME (DV)					
AANTAL IBO's					

PERSOONLIJKE GROEI

BOEKEN DIE IK HEB GELEZEN					
AUDIO'S DIE IK HEB GELUISTERD					
EVENEMENTEN DIE IK HEB BIJGEWOOND					

Waren mijn activiteiten afgestemd op mijn doelen voor de maand?

Waar had ik de meeste moeite mee? Is er een manier om dit gemakkelijker te maken?

Wat is de rang die ik wil bereiken?

Welke Sunrider®-tools heb ik gebruikt?

Wat zal ik de komende 30 dagen zeker anders doen?

Heb ik mijn onderneming als onderneming behandeld?



TWEEDE MAAND

De sleutel voor het bereiken van je doel:
KEEP IT REAL.

Zorg ervoor dat je elke dag ten minste met twee nieuwe mensen over Sunrider praat en help je nieuwe IBO'S om die **STAR**-rang te bereiken door net als jij planmatig te werken. Zo kun je de **STAR PRIME**-rang bereiken. Vergeet niet samen te werken met je sponsor en upline Ace Royal of hoger, een Shake & Tea Party te organiseren en de vaart erin te houden!

Schrijf de doelen op die je wilt bereiken met je onderneming.

MIJN DOELEN

DAGELIJKSE DOELEN	
MAANDELIJKSE DOELEN	
IN 60 DAGEN	

"Wat je verdient wanneer je je doelen bereikt, is niet zo belangrijk als de persoon die je wordt wanneer je je doelen bereikt."

Zig Zigler



JE TWEEDE MAAND

TEL ALLES BIJ ELKAAR OP

High five! Twee maanden voorbij, nog één te gaan. Evalueer je resultaten. Wat werkt voor jou? Wat zou je anders doen?

Laten we eens kijken wat je al hebt bereikt.

POTENTIËLE KLANT/ ACTIVITEITEN	WEEK 1	WEEK 2	WEEK 3	WEEK 4	TOTAL
SUNRIDER® TOOLS					
ÉÉN-OP-ÉÉN- BIJEENKOMST					
GESPREK MET 3 PERSONEN					
SUNRIDER- MAP's					
TRAINING NIEUWE IBO'S					
FOLLOW-UPS					

BEHAALDE RESULTAAT

PERSOONLIJK VOLUME (PV)					
VERTAKKINGEN BINNEN JE ONDERNEMING/ACE ROYAL-VERTAKKINGEN					
DOWNLINE-VOLUME (DV)					
AANTAL IBO's					

PERSOONLIJKE GROEI

BOEKEN DIE IK HEB GELEZEN					
AUDIO'S DIE IKHEB GELUISTERD					
EVENEMENTEN DIE IK HEB BIJGEWOOND					

Wat waren de meest doeltreffende manieren om producten en zakelijke mogelijkheden te presenteren?

Welke resultaten heb ik behaald door de producten zelf te gebruiken?

Hoe hebben de Sunrider®-tools en Sunrider Universiteit (SRU) bijgedragen aan mijn zakelijke en persoonlijke doelen?

Wat is mijn huidige rang? Is dat de rang die ik oorspronkelijk wilde bereiken? Zo niet, wat kan ik dan nog meer doen?

Pas ik de wetten van de duplicatie toe?

Wat zal ik de komende 30 dagen zeker anders doen?



JE DERDE MAAND

MAAK NIEUWE CONTACTEN ZODAT JE ONDERNEMING KAN GROEIEN: BENADER. DEEL. GROEI.

Ga zo door, je bent op de goede weg. Nu je een **STAR ELITE** bent geworden, kun je 4 vertakkingen helpen om ook STAR ELITE te worden. Verdien de Star Elite Advancement Bonus. Bereik een totaal van 10.000 downline-volume (DV) en 800 persoonlijk volume (PV) om door te groeien naar **ACE ROYAL**. Werk samen met je team, werk als team. Jullie zullen binnenkort allemaal samen de vruchten plukken!

MIJN DOELEN

DAGELIJKSE DOELEN	
MAANDELIJKSE DOELEN	
IN 60 DAGEN	

"Door je dromen en doelen op papier te zetten, zet je het proces in gang om de persoon te worden die je wilt zijn. Zorg ervoor dat je toekomst in goede handen is - je eigen handen."

Mark Victor Hansen



JE DERDE MAAND

TEL ALLES BIJ ELKAAR OP

Gefeliciteerd! Je hebt je eerste drie maanden afgerond. Geef jezelf een schouderklopje, je hebt hard gewerkt. Je hebt iets ongelooflijks opgebouwd, je verandert levens. Dus nu is het een kwestie van doorzetten.

POTENTIËLE KLANT/ ACTIVITEITEN	WEEK 1	WEEK 2	WEEK 3	WEEK 4	TOTAL
SUNRIDER®- TOOLS					
ÉÉN-OP-ÉÉN- BIJEENKOMST					
GESPREK MET 3 PERSONEN					
SUNRIDER- MAP's					
TRAINING NIEUWE IBO'S					
FOLLOW-UPS					

BEHAALDE RESULTAAT

PERSOONLIJK VOLUME (PV)					
VERTAKKINGEN BINNEN JE ONDERNEMING/ACE ROYAL-VERTAKKINGEN					
DOWNLINE- VOLUME (DV)					
AANTAL IBO's					

PERSOONLIJKE GROEI

BOEKEN DIE IK HEB GELEZEN					
AUDIO'S DIE IK HEB GELUISTERD					
EVENEMENTEN DIE IK HEB BIJGEWOOND					

In welke activiteiten ben ik het best?

In welke activiteiten moet ik beter worden?

Wat kan ik veranderen aan mijn onderneming om in de toekomst nog meer succes te hebben?

Waar moet ik me op concentreren zodat mijn team blijft groeien en om meer Ace Royals te ontwikkelen?

VERGEET DE FOLLOW-UP NIET

Om jouw succes te garanderen, hebben we voorbeelden opgeschreven van een paar snelle, professionele follow-ups die je kunt gebruiken bij je schriftelijke of persoonlijke communicatie met potentiële leden van je netwerk.

Voor een brief of e-mail: Kopieer de tekst en voeg gepersonaliseerde informatie toe, zoals de naam van de ontvanger, zodat je bericht authentiek overkomt.

Voor telefoon of persoonlijk contact: Vergeet niet dat het een gesprek moet zijn en geen speech. Groet de persoon eerst en stel een snelle vraag, bijvoorbeeld "Hoe gaat het met je?" of "Heb je een minuutje om te praten?". Zorg ervoor dat je even pauzeert tussen verschillende ideeën, zodat de persoon hier even over na kan denken en vervolgens kan antwoorden.



NADRUK OP DE ZAKELIJKE MOGELIJKHEDEN

Leuk dat je bij mijn presentatie over Sunrider was op **[DATUM]**.
Bedankt voor je aanwezigheid.

Je leek interesse te hebben in de zakelijke mogelijkheden die Sunrider biedt. Met Sunrider kun je succes behalen door te werken wanneer en waar je wilt. Wanneer je netwerk begint te groeien, zal je zelfs meer inkomsten hebben terwijl je meer tijd over hebt voor familie en vrienden.

Ik zou niet willen dat je de kans aan je voorbij zou laten gaan om je eigen succesvolle Sunrider-onderneming op te bouwen. Neem vooral contact met me op zodat we het hier snel over kunnen hebben; ik kan dan alle vragen beantwoorden die je hebt en ervoor zorgen dat je aan de slag kunt gaan.

Ik hoop snel weer met je te spreken.

[JE NAAM, CONTACTINFORMATIE]



NADRUK OP DE PRODUCTEN

Leuk dat je bij mijn presentatie over Sunrider was op **[DATUM]**.
Bedankt voor je aanwezigheid.

Ik neem weer contact met je op omdat je aangaf interesse te hebben in de hoogwaardige voeding en dranken op basis van kruiden van Sunrider. Ik zou je graag zo snel mogelijk meer over Sunrider vertellen. Wanneer zou je tijd hebben voor een telefoongesprek of afspraak?

Ik hoop snel weer met je te spreken.

[JE NAAM, CONTACTINFORMATIE]



NADRUK OP AFVALLEN OF FITHEID

Leuk dat je bij mijn presentatie over Sunrider was op **[DATUM]**.
Bedankt voor je aanwezigheid.

Het viel me op dat je interesse had in natuurlijke manieren om af te vallen en fitter te worden met Sunrider. Je kunt je lichaam echt transformeren met de zeer geconcentreerde kruidensupplementen en door artsen ontwikkelde fitheidsprogramma's van Sunrider.

Ik zou je hier graag zo snel mogelijk meer over vertellen. Wanneer zou je tijd hebben voor een telefoongesprek of afspraak?

[JE NAAM, JE CONTACTINFORMATIE]



JE VOORSTELLEN AAN EEN PERSOON WAARVAN JE VAN IEMAND ANDERS DE CONTACTGEGEVENS HEBT GEHAD

Beste **[NAAM]**,

Je **[RELATIE]** **[NAAM PERSOON DIE CONTACTGEGEVENS HEEFT DOORGEGEVEN]** raadde me aan contact met je op te nemen over Sunrider, het enige bedrijf met een economisch aantrekkelijk ondernemingsplan en een breed scala aan producten van topkwaliteit op basis van kruiden.

Ik wil graag zo snel mogelijk met je praten over de manieren waarop Sunrider je leven kan verrijken. Neem vooral contact met me op zodat we een afspraak kunnen maken en ik al je vragen kan beantwoorden.

[JE NAAM, CONTACTINFORMATIE]



HET BELANGRIJKSTE DEEL VAN EEN E-MAIL

De onderwerpregel beïnvloedt of een ontvanger een e-mail opent of niet. Als deze regel de aandacht niet trekt, zal de e-mail worden gewist zonder ook maar gelezen te worden. Bij de follow-up met een Sunrider-contact, moet de onderwerpregel duidelijk maken dat je geen vreemde bent en de ontvanger eraan herinneren dat er nog meer stappen moeten worden genomen.

Dit zijn een paar voorbeelden van onderwerpregels die de lezer aan zullen spreken en inspireren om actie te ondernemen:

- Follow-up Sunrider - laten we snel verder praten!
- Laten we het over Sunrider hebben
- Ik kijk ernaar uit om samen zaken te doen
- Leuk je ontmoet te hebben bij de presentatie over Sunrider
- Zakelijke kans - doorverwezen door **[NAAM PERSOON]**

HET PLANNEN VAN EEN SUCCESVOLLE PRESENTATIE OVER DE ZAKELIJKE MOGELIJKHEDEN DIE SUNRIDER BIEDT

Presentaties over de zakelijke mogelijkheden zijn de beste manier om je Sunrider-netwerk uit te breiden. Ze bieden je de kans te laten zien hoe enthousiast je bent over Sunrider en nieuwe **IBO's** te werven.

Dit zijn een paar tips die ervoor zorgen dat je presentatie over de zakelijke mogelijkheden een succes wordt:

01 VOORAFGAAND AAN BIJENKOMST

Herinner je gasten aan de bijeenkomst door ze ongeveer 24 uur van tevoren een belletje te geven.

- Bel niet te vroeg of te laat.
- Vraag gasten een vriend of vriendin mee te nemen die interesse zou kunnen hebben.
- Als ze annuleren, blijf dan positief en stel een nieuw tijdstip voor.
- Bied aan iemand die dichtbij woont op te halen. Ga naar office.sunrider.com en download het Sunrider Pitchbook.

In deze video worden alle positieve punten van Sunrider duidelijk. De video versterkt alles dat je al hebt verteld over de zakelijke mogelijkheden. Het zal een belangrijk onderdeel van de bijeenkomst zijn.

02 CHECKLIST

Dit is een lijst met dingen die je bij je moet hebben om goed voorbereid aan de bijeenkomst te beginnen:

- IBO-inschrijfformulieren,
- Proefmonsters van de producten,
- Bedrijfsbrochure,
- De laatste editie van *SunSpot*™.

03 DE BIJENKOMST BEGINNEN

- Kleed je zakelijk. Als je goed gekleed gaat, ziet iedereen dat je jouw onderneming serieus neemt.
- Begroet elke gast bij aankomst persoonlijk. Vraag de gasten zich te registreren op het formulier dat in dit pakket zit en bied SunBars aan, die rijk zijn aan voedingsstoffen, of natuurlijk revitaliserende Fortune Delight®.
- Stel je gasten voor aan je upline en/of andere IBO's. Zo laat je zien dat het ondersteunende netwerk van Sunrider sterk is.

04 AGENDA VAN DE BIJENKOMST

Oefen om ervoor te zorgen dat je bijeenkomst niet langer dan een uur duurt. Als mensen verveeld raken, zullen ze zich niet inschrijven.

Dit is een eenvoudige opzet die je kunt volgen:

- Inleiding (2 minuten)
- Sunrider Pitchbook (15 minuten)
- Getuigenissen van IBO's (5-10 minuten)
- Productdemonstratie (5-10 minuten)
- Vragen en antwoorden (5-10 minuten)
- Afsluiten (5 minuten)



05 SPREEKTIPS

De meeste mensen in de wereld vinden spreken in het openbaar eng. Dit zijn een paar tips om goed te spreken:

- Haal diep adem en tel tot drie voordat je begint te praten.
- Spreek langzamer dan voor je gevoel nodig is. Zorg ervoor dat je elk woord dat je uitspreekt kunt horen.
- Glimlach en maak oogcontact met het publiek terwijl je spreekt.
- Bied nooit je excuses aan omdat je zenuwachtig bent, fouten hebt gemaakt of voor andere problemen. Het publiek heeft het waarschijnlijk niet eens opgemerkt.

06 DE INLEIDING

Dit is het kortste gedeelte van de bijeenkomst. Bedank de gasten eerst voor hun komst, stel jezelf daarna kort voor en deel je Sunrider-succesverhaal. Dit zijn nog wat andere onderwerpen voor de inleiding:

- De doelen die je met Sunrider wilt realiseren en hoe je dit denkt te doen.
- Het aantal mensen dat je wilt werven.
- Wat je huidige Sunrider-onderneming precies inhoudt.
- Hoe Sunrider je leven heeft verrijkt. (Wees specifiek. Misschien voelde het geweldig om je eerste bonus uitbetaald te krijgen. Deel dat gevoel!)
- Als je zelf nog geen ervaringen hebt om te delen, deel dan die van je upline.
- Je favoriete producten van Sunrider® en hoe die je dagelijkse leven hebben veranderd.

07 GETUIGENISSEN

After the "How to Live Your Laat je upline na de pitchbook-presentatie van Sunrider zijn of haar succesverhaal vertellen. Als hij of zij er niet is, vraag dan toestemming om het verhaal te vertellen. Met een echt verhaal van een echte persoon is het makkelijker om mensen te overtuigen dat Sunrider het pad naar succes is.

08 AFSLUITING

Vraag je publiek aan het eind of er vragen zijn. Je upline kan je ook helpen die te beantwoorden. Sluit af door het publiek te bedanken, herinner de aanwezigen eraan dat ze de beschikbare Sunrider®-materialen meenemen en geef aan dat je altijd bereid bent om verder te praten over Sunrider.



SUNRIDER®
www.sunrider.com

©2017 The Sunrider Corporation, handelend onder de naam Sunrider International. Alle rechten voorbehouden.