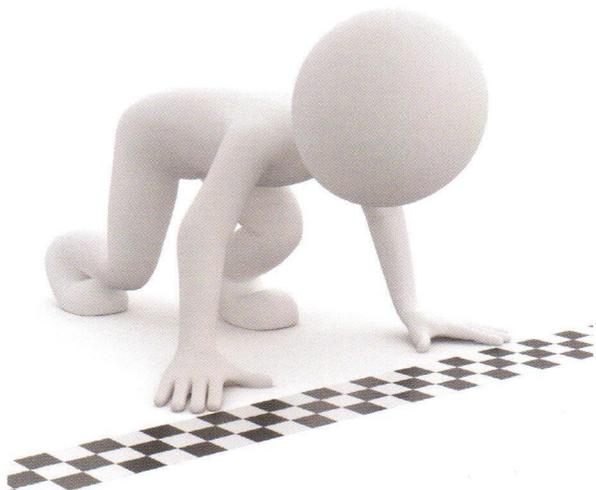


Wir freuen uns, dass Sie sich dafür entschieden haben naVita Vertriebspartnerin oder naVita Vertriebspartner zu werden. Wir wünschen Ihnen viel Spass bei Ihrer selbständigen Tätigkeit und wir und Ihr Sponsor möchten Sie schon von den ersten Schritten an unterstützen.



*Viel Spass und Erfolg
bei Ihrem Start mit naVita!*

Das naVita Verkaufssystem bietet Ihnen die Möglichkeit

- sich Ihre Arbeitszeiten selbst einzuteilen
- über Empfehlungen und im direkten Kontakt mit Ihren Kunden ein **attraktives Einkommen zu verdienen**
- über Nachbestellungen Ihrer Kunden und Ihrer Vertriebspartner **finanzielle Sicherheit** zu erhalten
- selbst zu entscheiden, ob Sie sich nur ein Zusatzeinkommen wünschen oder sich Ihr eigenes Geschäft aufbauen
- selbst darüber zu entscheiden, wie schnell Ihr Geschäft und damit **Ihr Einkommen wächst**

Das naVita Vertriebssystem enthält viele überzeugende Elemente die Ihren Erfolg sichern

- den Start fast ohne Investition in die selbständige Tätigkeit
- eine unkomplizierte Tätigkeit mit überdurchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten
- ein attraktiver Webshop und ein leicht verständliches Vertriebspartner-Portal
- eine Ausbildung durch regelmässige, kostenlose naVita Schulungen
- alle Schulungen und Meetings sind ohne stundenlange Fahrzeit zu erreichen
- die regelmässige Information und intensive Unterstützung durch Ihre **Sponsorin** oder Ihren **Sponsor**
- die Unterstützung durch Ihre Kolleginnen und Kollegen in der Gruppe
- die Unterstützung durch die Mitarbeiterinnen des naVita Büros in Hünenberg



Das naVita Handbuch soll zu Ihrem Begleiter für Ihren erfolgreichen Einstieg in die naVita Tätigkeit werden und danach zu einem zuverlässigen Nachschlagewerk.

Ihr Vorteil: Sie brauchen dieses Beraterhandbuch nicht sofort von vorne bis hinten lesen, um durchzustarten. Sie finden die wichtigsten Tipps für den Start ganz schnell und informieren sich genauso leicht über Ihre weiteren Ziele.

Was ist mir wichtig?

Wir wünschen unseren vierbeinigen Lieblingen ein möglichst langes, gesundes Leben an unserer Seite. Und was würde sie besser gesund erhalten, als die richtige Ernährung.

Neben der artgerechten Ernährung ist mir sehr wichtig, dass unsere Vierbeiner nicht unnötig geimpft und entwurmt werden. Jede dieser Behandlungen belasten den Organismus des Tieres schwer. Deshalb: Erst checken, dann handeln.

Auch ist mir sehr wichtig, dass die Vertriebspartner ein seriöses und sicheres Einkommen haben!!

Chancen gehen nie verloren. Die man selbst versäumt, nutzen andere!

Lebe stets den Tag und mache ihn zum Meisterwerk – Seien Sie Unternehmer!

Für einen Unternehmer gibt es keine gesättigten Märkte. Es gibt nur Chancen!



naVita Inhaberin
Marianne Braathen

Das Unternehmen naVita zeichnet sich aus durch

- **höchste Seriosität** im Umgang mit Geschäftspartnern und Kunden
- **höchsten Qualitätsanspruch an seine Produkte**
- Eigene Rezeptur von einer erfahrenen Tierärztin (Homöopathin), Tierheilpraktikern und Tierernährungsfachleuten entwickelt
- Zusammenarbeit ausschliesslich mit zertifizierten, zuverlässigen Produktionspartnern
- **eine Produktpalette, die ständig überprüft** und ggf. ergänzt bzw. optimiert wird und damit **immer auf dem neuesten Stand** und den Bedürfnissen angepasst ist



Tierschutzverein Zug

Der Tierschutzverein Zug ist begeistert von naVita.

Die Betreuer stellten erst sehr erfolgreich ihre Katzen auf naVita um und danach auch ihre Hunde.

„Wir empfehlen auch den Menschen, die Tiere aus unserem Tierheim adoptieren die naVita Produkte und können feststellen, dass viele diese Empfehlung auch annehmen.“

Marlis Arnold, Tierheim Allenwinden



**Tierschutzverein
Zug**

Wir helfen Not leidenden Tieren



Das Ziel und die Philosophie von naVita war und ist: stärker denn je, die absolute Nr. 1 in Produktqualität auf dem Schweizer Markt zu sein ... **das haben wir erreicht** Dies beweist uns die hohe Kundengewinnung und die Kundenzufriedenheit

F FRANCINE JORDI F

Ich bin sehr froh naVita und somit dieses hochwertige Futter mit Überzeugung empfehlen zu dürfen.

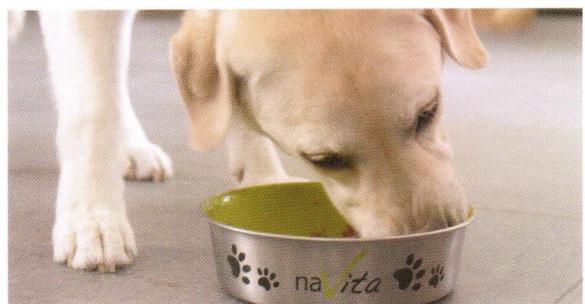
Nur das Beste ist gut genug für Theo!
Und was ist das Beste für Theo?

Meine Liebe zu ihm und das Futter von naVita, einer Schweizer Firma mit Schweizer Produkten.

Seit ich meinen Liebling Theo mit naVita füttere, konnte ich sehr viele positive Veränderungen erkennen.

Theo hat ein glänzenderes Fell und ist begeistert von naVita – mittlerweile bewacht er sogar seine Futterdosen. Es geht ihm richtig gut. Es ist schön ihn so fit und munter zu sehen.

Wenn es meinem Theo gut geht, geht es mir auch gut.



Ihr Start mit naVita

Leicht, unkompliziert - das ist naVita: Alles, was Sie tun, ist, den Vertriebspartnervertrag auszufüllen und zu unterschreiben. Wichtig dabei: Sie füllen das Formular auf der Vorderseite gut leserlich und vollständig aus und unterschreiben auf der Vorder- und Rückseite! Ihr Sponsor hilft Ihnen dabei. Damit sind Sie naVita Vertriebspartnerin oder naVita Vertriebspartner.

Unterstützung
vom
ersten Tag an!

naVita Unterstützung vom ersten Schritt an

Sie möchten Produkte bestellen - für den eigenen Gebrauch, zur besseren Vorbereitung auf Ihre Tätigkeit oder um Sie Ihren Kunden zeigen zu können? Dann unterstützt Sie naVita gleich bei Ihrer ersten Bestellung mit Werbematerial, naVita Tragetaschen und ähnlichen Artikeln. Details dazu finden Sie unter Punkt Warensatz.

Ihre Sponsorin oder Ihr Sponsor unterstützt Sie

Ihre Sponsorin oder Ihr Sponsor hilft Ihnen, den Vertriebspartnervertrag auszufüllen und zu unterschreiben. Sie oder er erklärt Ihnen auch die ersten Schritte im naVita Webshop und führt idealerweise auch erste Kundengespräche mit Ihnen gemeinsam. Sie könnten zum Beispiel gleich einen **naVita Treff mit Freunden und Bekannten organisieren** und Ihre Sponsorin oder Ihr Sponsor hilft den Termin zu gestalten. Dabei können Sie wichtige Tipps für Ihre ersten eigenen Aktivitäten mitnehmen und bereits eigene Kunden gewinnen.

Wir bilden Sie aus



Den schnellen, erfolgreichen und professionellen Einstieg in Ihre naVita Tätigkeit bieten wir Ihnen mit den naVita Schulungen.

Erfolgreiche Vertriebspartner besuchen in den ersten Wochen ihrer Tätigkeit alle Schulungen. So lernen sie schnell die naVita Philosophie und das Produktsortiment kennen und führen erfolgreich Gespräche.

Wir veröffentlichen die Termine für diese Schulungen regelmäßig bei den Meetings von Marianne Braathen und im Veranstaltungskalender. Fragen Sie einfach im naVita Büro in Hünenberg nach den aktuellen Terminen!

Was wir bieten

- * 3 Stunden Schulungen mit unterschiedlichen Schwerpunkten
- * theoretische und praktische Kenntnisse zu erwerben oder zu vertiefen
- * flexible Schulungsinhalte individuell anpassbar
- * Fragen werden gerne beantwortet

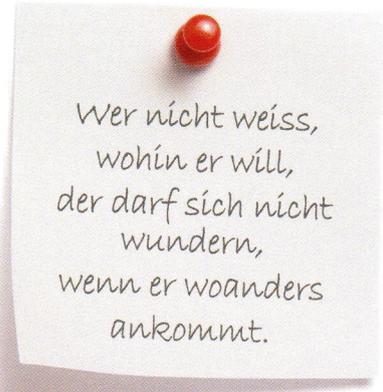


Sie haben den naVita Vertriebspartnervertrag unterschrieben und sind damit eine **Aufklärerin oder ein Aufklärer für gesunde Tiere** - eine sinnvolle Tätigkeit, die glücklich macht. Dennoch ist es selbstverständlich, dass Sie für Ihre Aktivitäten von naVita eine **grosszügige sichere Belohnung** erhalten.

Da Sie eine selbständige Vertriebspartnerin oder ein selbständiger Vertriebspartner sind, besteht diese in einer Provision für Ihre Verkäufe.

Der Vorteil Ihrer Selbständigkeit ist, dass Sie in Ihrer Zeiteinteilung und Vorgehensweise flexibel sind. Sie profitieren bei naVita ganz unmittelbar von Ihrem Engagement. **Dabei ist klar: Je mehr Zeit und Action Sie investieren, desto grösser wird Ihr Einkommen werden.**

Nach dem Motto „Ziele sind nur Träume, bis man einen Plan hat“ empfehlen wir Ihnen, sich zu überlegen, was Ihnen Ihre Tätigkeit bringen soll und wie sie ihr Ziel erreichen können.



**Gewinner haben Ziele, die sie mit viel Durchhaltewillen verfolgen und erreichen.
Verlierer haben Ausreden!
Du entscheidest ob Du zu den Gewinnern oder Verlierern zählen willst.**



Meine Zielsetzung:

Was möchte ich mit naVita erreichen?



- Zusatzekommen
- Finanzielle Freiheit
- Träume erfüllen
- Selbständigkeit

Wie möchte ich mein Ziel erreichen? Schnell / Langsam

Wieviel Zeit möchte ich wöchentlich investieren? _____ Stunden

Wieviel Geld möchte ich verdienen

_____ CHF in 3 Monaten _____ CHF in 6 Monaten _____ CHF in 12 Monaten

So gehts!

Jeder Kunde, den Sie registrieren, bleibt Ihr Kunde - bei jeder Bestellung!
Das ist der naVita Kundenschutz!

Wie baue ich auf – was gewinne ich

Im Grunde ist es ganz leicht: Sie sprechen mit Menschen über die naVita Produkte und wenn diese bestellen, sind sie Ihre Kunden! Das ist wichtig, denn wenn diese Menschen zufrieden mit den Produkten sind, werden sie sie immer wieder bestellen – und Sie erhalten dann immer eine Provision. Dazu werden die Kunden bei naVita registriert und als Ihre Kunden gekennzeichnet. Das funktioniert sogar schon vor der ersten Bestellung. Gibt Ihnen ein Interessent seine Adresse, können Sie ihn registrieren und damit für sechs Wochen für sich reservieren. Bestellt der reservierte Interessent in dieser Zeit*, wird er dauerhaft** Ihr Kunde.

Meine Provision durch Kunden

Sie erhalten also eine Provision aus den Beträgen Ihrer eigenen Bestellungen und denen Ihre Kunden.

Das kann sich folgendermassen entwickeln:

Angenommen: Sie gewinnen im Durchschnitt 8 Neukunden im Monat
Ein Kunde bestellt im Durchschnitt für 220,- CHF pro Monat

= 1'760 CHF Nettoumsatz (=> 1'584 Punkte => 21% Provision)

Ihre Eigenprovision 333,- CHF pro Monat (im Durchschnitt)

Angenommen: 6 Monate x 8 Neukunden pro Monat = 48 Kunden
48 Kunden x 220,- CHF pro Monat

= 10'560 CHF Nettoumsatz (=> 9'504 Punkte => 30% Provision)

Ihre Eigenprovision 2'851,- CHF in 6 Monaten

Details dazu finden Sie im hier eingelegten Marketingplan.

Meine Provision durch meine Struktur

Noch grösser und zuverlässiger wird Ihr Einkommen, wenn Sie andere Menschen dazu motivieren, naVita Vertriebspartner wie Sie zu werden. Dann zählt Ihr Gesamtumsatz für das Erreichen der Rabattstufe. Das Resultat ist klar: Sie erreichen leichter und schneller die höchste Rabattstufe von 30%. Dazu kommt eine Betreuungsprovision. Sie errechnet sich aus der Differenz der Eigenprovisionsstufe zu den jeweiligen Eigenprovisionsstufen der geworbenen Berater.

Beispiel:

Eigenprovision:	2'475.00 CHF
Betreuungsprovision gesamt für Sie	611.40 CHF
Betreuungsprovision + Eigenprovision	<u>3'086.40 CHF</u>

*Bestellt ein Interessent nicht innerhalb der ersten sechs Wochen, nachdem er registriert wurde, fällt er in den naVita Adresspool. Falls er etwas später bei Ihnen bestellt, kann er immer noch Ihr Kunde werden. Dazu genügt dann ein Anruf im naVita Büro.

** Sollte ein Kunden zehn Monate lang oder länger nicht bestellt haben, gilt er als inaktiv und könnte von einem anderen Vertriebspartner übernommen werden.

Wie gewinne ich Kunden?

Wie und wo spreche ich Kunden an?

Mit dem Satz: „Haben Sie Tiere?“ geht das überall!

Überlegen Sie, wo Sie überall täglich Menschen treffen.

- auf dem Markt
- in der Schule/Universität
- auf Parkplätzen
- beim Einkaufen
- am Arbeitsplatz
- in öffentl. Einrichtungen
- in der Familie
- im Kindergarten
- auf Messen
- beim Züchter
- in Vereinen
- in Bus oder Bahn

Machen Sie sich eine Namensliste. Tragen Sie dort alle Menschen ein, mit denen Sie in Kontakt sind oder schon einmal waren:

- Familienmitglieder
- Verwandte
- Freunde (Schule, Studium, Sport, Musik, Kino etc.)
- Bekannte (Kindergarten der Kinder, Eltern der Schulkollegen der Kinder etc.)
- Arbeitskollegen



Erstellen Sie daraus eine Liste mit Namen, Adressen, Beruf und Erreichbarkeit der Personen und notieren Sie sich, wer sich spontan für naVita und das Thema Ernährung interessiert hat.

Mit der Frage „Haben Sie Tiere?“ sind Sie schnell im Gespräch und sammeln weitere Details:

- Name des Tieres
- Alter des Tieres
- Rasse des Tieres
- Wird das Tier entwurmt und geimpft

Nur durch
Aktivität werden
Sie Ihre
Fähigkeiten
entwickeln!

Kontinuität ist
der wichtigste
Schlüssel zum
Erfolg!



Was sollten Sie auf jeden Fall immer dabei haben?

- Leckerli
- Muster
- naVita Produktkatalog
- Erfahrungsberichte
- Smartphone mit unserem naVita Video
– dann können Sie auch sofort die Telefonnummer der Person eintippen
- Visitenkarten

Erzählen Sie Ihre Geschichte so oft Sie können – es ist eine glaubwürdige Geschichte, weil sie wahr ist:
„Seit ich meinem Tier naVita gebe, geht es ihm sichtlich besser. Sein Fell glänzt etc. etc.“ gesünder und vitaler...“

Bald kommen Sie ganz leicht in den verschiedensten Unterhaltungen auf naVita zu sprechen:

Was machen Sie / was machst Du denn beruflich?

Ihre Antwort: Ich bin Botschafter(in) / Aufklärer(in) für gesunde Tiere
Ich bin Ernährungsberater(in) damit Ihre Tiere gesund alt werden

Was für ein Wetter!

Ihre Antwort: Da freue ich mich schon / nicht besonders auf meinen Hundespaziergang morgen. Haben Sie auch Tiere?
Sie waren lange erkältet? Das tut mir leid. Zum Glück habe ich damit seit einiger Zeit kaum noch Probleme. Wieso? Ich habe einige sehr erfolgreiche natürliche Produkte, die mein Immunsystem stärken.

Hören Sie Ihrem Gesprächspartner gut zu!

Er liefert Ihnen viele Möglichkeiten „einzuhaken“.

„Ja, wir haben einen Hund / eine Katze. Wir lieben ihn / sie alle sehr, aber er / sie frisst zu viel oder zu wenig

er / sie hat Zahnstein

er / sie kann nicht gut verdauen etc.

und schon können Sie Ihrem Gesprächspartner erklären, wie wichtig die richtige Ernährung für ihren oder seinen vierbeinigen Liebling ist.



„Ah, Sie haben einen Hund / eine Katze. Wie schön! Aber er / sie hat Probleme? Das tut mir leid. Wussten Sie, dass ganz viele Probleme, die Hunde / Katzen haben, mit der richtigen Ernährung vermieden oder sogar behoben werden können?

Wenn Ihr Hund / Ihre Katze zu dick ist, kann dies an zu viel

Getreide in der Nahrung liegen. Deshalb verwendet naVita bei Hunden praktisch gar kein glutenhaltiges Getreide.

Bei Katzen sind alle Fleischmenüs und die Premium Star Trockennahrung getreidefrei.

Die Verdauungsprobleme Ihres Hundes / Ihrer Katze können durch Fremdstoffe entstehen. Deshalb verzichtet naVita vollkommen auf Zusatz und Konservierungsstoffe

Zitate aus «Katzen würden Mäuse kaufen»

Falls Sie schon das Buch „Katzen würden Mäuse kaufen“ gelesen haben, können Sie auch jederzeit daraus Zitate verwenden und selbstverständlich auch auf das Buch hinweisen

Nicht vergessen, dass naVita auch sehr gute Humanprodukte hat:

„Seit ich selbst OPC, Gelée Royale, Almare nehme..... fühle ich mich viel besser als vorher hatte schon ewig keine Erkältung mehr

mein Immunsystem ist viel stärker

mein Stoffwechsel ist ausgeglichen

ich habe keinen Zahnstein mehr etc.....“

Warum sind Sie Aufklärer und Botschafter? WEIL...

- ➔ Sie wissen, wie wichtig die richtige Nahrung für Tiere ist - sie ist die Grundlage für gesunde Tiere mit viel Bewegung und mit einem langen Leben!
- ➔ Sie wissen, wie viel schlechte Tiernahrung verkauft wird und welche Marketingtricks angewendet werden!
- ➔ Sie wissen, worin der Unterschied zwischen guter und schlechter Tiernahrung besteht!
- ➔ Sie wissen, wie wichtig auch die Fitness des Menschen am anderen Ende der Leine ist und wie viel hier die naVita Humanprodukte bewirken können
- ➔ Sie wissen, worauf es ankommt!

Sie tragen durch Ihr Wissen die Verantwortung aufzuklären



Wie betreue ich Kunden?

Kundenzufriedenheit ist das A und O

Sie erinnern sich? Haben Sie einen Kunden registriert, ist er auch Ihr Kunde!

Er bleibt Ihr Kunde und Sie erhalten Ihre Provision bei jeder Bestellung, die er aufgibt, auch wenn er das selbst macht. Selbstverständlich ist es ganz wichtig, dass Sie ihn auch weiter persönlich und kompetent betreuen. Die richtige Kompetenz im Hinblick auf die Produktauswahl für die Basisernährung und die Ernährungsergänzung, für den Fall, dass ein Ernährungsproblem auftritt, erhalten Sie in unseren Schulungen.

Auch für Kundenansprache und -betreuung bieten wir Trainings an. Allerdings ist hier hauptsächlich Ihr kontinuierliches Engagement gefragt.

So beginnen Sie richtig: **Erfragen Sie vom neuen Kunden alle wichtige Details zu seinem Tier:**

- Name
- Rasse
- Alter
- Gewicht
- Aktivitätsumfang
- Gewohnheiten
- Charakter
- Impfungen/Entwürmen
- eventuelle gesundheitliche oder sonstige Probleme
- Geburtstag



Ein zufriedener Kunde ist höchstes Gebot. Ein unzufriedener Kunde ist eine Herausforderung und Chance.

Diese Angaben helfen Ihnen dabei, die richtigen naVita Produkte für das Tier auszuwählen und dem Besitzer auch Ratschläge zur Anwendung und der ungefähren Dosierung (hängt von der Vitalität etc. ab) zu geben

- Fragen Sie den Kunden (Mensch) wann er am besten zu erreichen ist
- Halten Sie sich an die Erreichbarkeit der Kunden und melden Sie sich regelmässig bei ihnen
- Fragen Sie nach, wie es den vierbeinigen Lieblingen geht
- Bedanken Sie sich für jede Bestellung auch wenn der Kunde selbst online bestellt
- Informieren Sie den Kunden über Produkte oder sonstige Neuigkeiten

Informieren Sie einen neuen Kunden schon vor der ersten Bestellung auch darüber, dass naVita pro Auftrag einen kleinen Kostenbeitrag für die Hauslieferung erhebt. Damit sind Sie offen und seriös und vermeiden, dass der Kunde womöglich beim Erhalt seines Paketes unzufrieden ist. Unsere Versandgebühr deckt bei weitem nicht die tatsächlichen Kosten und die meisten unserer Kunden bestellen gleich für einen oder sogar mehrere Monate, so dass die Gebühr immer weniger ins Gewicht fällt. Ein durchschnittlicher Auftrag kostet ca. 37.– bis 40.– CHF ohne Karton. Palettenlieferungen sind wesentlich höher.

Das bietet naVita Ihnen und Ihren Kunden:

- Naturkost in Lebensmittelqualität bei allen Bestandteilen
- Naturkost ohne chemische Konservierung
- Naturkost ohne Farb- und Geschmacksstoffe
- besonders schonende Zubereitung
- Fleisch- bzw. Fischanteil von mindestens 70% in den Fleischmenüs – ausser Sensitiv und PreDigestif
- Fleisch und Fisch als Hauptbestandteil unserer Trockennahrung
- 100% offene Deklaration
- optimal ausgewogene Zusammensetzung – artgerecht
- keine Tierversuche
- Produktion nach neuesten Standards in zertifizierten Betrieben
- strenge Kontrollen bei allen Produktionsschritten

Nur Natur bringt
Lebensqualität!



Unser Top-Service für unsere Kunden:

- unkomplizierte Bestellung online, per E-Mail oder telefonisch
- Lieferung bis an die Haustür für einen kleinen Kostenbeteiligung
- kurze Lieferfristen – 1-3 Arbeitstage (Palettenlieferung dauern bis zu 5 Arbeitstage)
- hohe Zuverlässigkeit
- Expertenteam aus Tierärztin (Homöopathin), Tierheilpraktiker, Ernährungsspezialisten, Kinesiologen und Züchtern



Das bieten Sie Ihren Kunden

- Top Beratung und zuverlässige Betreuung



Ihr zentrales Arbeitsmittel ist der naVita Webshop: Hier sind Sie als Vertriebspartner registriert, hier registrieren Sie Ihre Kunden. Alle Bestellungen werden hier getätigt und erfasst und Sie finden hier alle Zahlen und Informationen für Ihre optimale Kundenbetreuung. Der Webshop gemeinsam mit den Mitarbeiterinnen im Büro in Hünenberg unterstützt Sie beim erfolgreichen Aufbau Ihres Geschäfts - und das für nur 30.- CHF im Quartal, das heisst 10.- CHF monatlich.

Darüber hinaus bietet Ihnen naVita die Möglichkeit Ihre eigene personalisierte naVita homepage - Ihren naVita Webshop - zu erstellen. Er hilft Ihnen dabei, Kunden zu finden, ihre Bestellungen entgegenzunehmen und sie zielgerichtet zu betreuen.

Sie brauchen dazu nur einen Shopnamen für sich zu entwickeln und ihn ans naVita Büro zu melden. Dann wird der Name für Sie eingetragen (URL) und schon können Sie mit einem eigenen Bild Ihre naVita-Seite personalisieren. Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung finden Sie in diesem Handbuch oder Sie kommen zur naVita Web- und Internetschulung.

Dort zeigen wir Ihnen auch, wie sie neue Kunden registrieren, Bestellungen für sich selbst oder Ihre Kunden aufgeben und wie Sie herausfinden ob und wann Ihre Kunden selbst über Ihren Shop Bestellungen aufgeben haben, damit Sie sich dafür bedanken können.

Ihr Webshop gibt Ihnen auch weitere interessante Informationen und Sie selbst können ihn zur Kundenpflege ausstatten, indem Sie alle gesammelten Informationen dort bei den Kundendaten sammeln und später wieder abrufen können. So werden Sie zum zuverlässigen Ernährungsberater für Ihre Kunden.



Das Angebot unseres Shops richtet sich an Personen in der Schweiz.

Artgerechte Tiernahrung von naVita

- von Ernährungsfachleuten entwickelt
- durchschnittlich 70% Fleisch- und Fischanteil
- keine Schlachtabfälle
- ohne Lock- und Füllstoffe
- auch für Katzen und Pferde

Erfahre mehr in unserem Video

Das naVita Video jetzt ansehen und mehr erfahren...

Verantwortungsbewusste Tierhalter füttern artgerecht!



Francine Jordi und Theo entdecken naVita



Das naVita Video Artgerechte Tiernahrung



Die naVita Darsteller unsere vierbeinigen Stars



Bildergalerie Entdecken Sie naVita

Neben hochwertigen Produkten, dem Top-Service und der Beratung für Sie und Ihre Kunden hat naVita attraktive Aktionen zu bieten. Ihre Kunden profitieren zum Beispiel von unserem Programm „Kunden werben Kunden“. Machen Sie Ihre Kunden auf diese Aktion aufmerksam.

Kunden werben Kunden

So geht's: Ein Kunde wirbt einen Kunden und erhält hierfür einen Warengutschein in Höhe von CHF 30.00 ab einer Bestellsumme von CHF 150.00 (ohne Versandkosten).

Das Formular ist vollständig auszufüllen und an das Büro in Hünenberg zu schicken.

Sie als Berater unterstützen wir in Ihrer Arbeit durch das „Gourmetessen“.

Laden Sie potentielle Kunden mit ihren Fellnasen zum Gourmetessen ein oder besuchen Sie sie und bringen Sie einige Fleischmenüs zum Probieren mit. Lassen Sie es darauf ankommen: Stellen Sie dem vierbeinigen Liebling sein herkömmliches Futter hin. Und daneben bieten Sie das leckere naVita Fleischmenü an. Sie können versichert sein, dass die Wahl zu fast 100% auf das Fleischmenü von naVita zuerst fällt.

Für jeden gewonnenen Neukunden bei einem Gourmetessen erhalten Sie eine 200g Dose. Wenn Sie 10 Neukunden gewonnen haben, können Sie die 10 Dosen nach Ihren Wünschen bestellen. Die Kosten für die Gourmetessen-Dosen werden von naVita übernommen!

Dafür bitte das nebenstehende Testessenformular anfordern.



Kunden werben Kunden

Warengutschein in Höhe von Fr. 30.00

für jeden von Ihnen neu geworbenen Kunden

Kontaktdaten Neukunde:

Name: _____
 Vorname: _____
 Tel.Nr. _____
 Email: _____

Meine Daten:

Name: _____
 Vorname: _____
 Kunden Nr.: _____
 Tel.Nr. _____
 Email: _____
 Mein Fachberater: _____

Ab einer Bestellsumme des Neukunden in Höhe von Fr. 150.00 (ohne Versandkosten) erhalten Sie einen Warengutschein in Höhe von Fr. 30.00.

Bitte senden an: naVita Schweiz GmbH, Bösch83b, 6331 Hünenberg
 Fax 041 785 25 19 email: info@navita.ch

Empfehlen Sie uns weiter !

© 2014 naVita Schweiz GmbH



Testessenbestellung

(für 10 Kunden)

naVita Schweiz GmbH
 Bösch 83b
 6331 Hünenberg
 Telefon +41 41 785 25 10
 Telefax +41 41 785 25 19
 E-Mail: info@navita.ch
 www.navita.ch

Name: _____ Vorname: _____ ID – Nummer: _____
 Straße: _____ PLZ: _____ Ort: _____
 Telefon: _____ Fax: _____ Sponsor: _____

Auflistung: Pro Neukunde erhalten Sie 1 Dose Testessen gratis

Kunde	Name, Vorname	Anschrift, PLZ, Ort	Neukunde seit:
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
Anzahl:			

Bitte geben Sie an, wie Sie die Dosen aufgeteilt haben wollen!

Testessen „Hund“	Gramm _____	x 200	
Testessen „Katze“	Gramm _____	x 200	
Zuzüglich Versandkostenanteil	Schweiz		12,00 SFr

Bitte sofort einzeln zusenden Mit meiner bestellten Ware verschicken

Datum: _____ Unterschrift: _____

© 2014 naVita Schweiz GmbH

Messen und Märkte - Ideal zur Neukundengewinnung

Wenn Sie sich entscheiden, auf einen Markt zu gehen:
 Melden Sie diesen Markt rechtzeitig – mindestens 3 Wochen vorher im Büro Hünenberg an.
 Sie dürfen dann an den bei uns angemeldeten Märkten 10% Rabatt gewähren

Mit der Registrierung zum naVita Vertriebspartner haben Sie die Möglichkeit einer zusätzlichen Unterstützung durch die naVita Schweiz GmbH. Senden Sie uns hierzu mit dem Vertriebspartnervertrag eine Erstbestellung der von Ihnen gewünschten Produkte auf einem Auftragsformular zu. Beraten Sie sich gerne mit Ihrem Sponsor und stellen Sie Ihr Warenset individuell nach Ihren Wünschen zusammen.

Bei Eingang der Produktzusammenstellung inklusive Vertriebspartnervertrag wird die Bestellung als naVita Warenset gewertet!

Als Starthilfe zum **Warenset „Mini“** von uns als Geschenk im Wert von 79.70 CHF
(mind. 150.00 CHF Warenwert brutto ohne Versandkosten)

3 Produktkataloge	Art. Nr. 9070 (3.-- CHF)
5 Papiertaschen	Art. Nr. 9010 (5.-- CHF)
1 naVita Präsenter	Art. Nr. 9060 (15.-- CHF)
1 Edles Essgeschirr klein	Art. Nr. 7520 (15.90 CHF)
1 Edles Essgeschirr mittel	Art. Nr. 7521 (18.90 CHF)
1 Edles Essgeschirr gross	Art. Nr. 7522 (21.90 CHF)

Als Starthilfe zum **Warenset „Starter“** von uns als Geschenk im Wert von 98.70 CHF
(mind. 300.00 CHF Warenwert brutto ohne Versandkosten)

7 Produktkataloge	Art. Nr. 9070 (7.-- CHF)
10 Papiertaschen	Art. Nr. 9010 (10.-- CHF)
10 Speisepläne	Art. Nr. 9040 (5.-- CHF)
10 Anamnesebögen	Art. Nr. 9042 (5.-- CHF)
1 naVita Präsenter	Art. Nr. 9060 (15.-- CHF)
1 Edles Essgeschirr klein	Art. Nr. 7520 (15.90 CHF)
1 Edles Essgeschirr mittel	Art. Nr. 7521 (18.90 CHF)
1 Edles Essgeschirr gross	Art. Nr. 7522 (21.90 CHF)

Als Starthilfe zum **Warenset „Profi“** von uns als Geschenk im Wert von 121.70 CHF
(Chance für eine Rückvergütung von Fr. 300.--)
(mind. 670.00 CHF Warenwert brutto ohne Versandkosten)

15 Produktkataloge	Art. Nr. 9070 (15.-- CHF)
15 Papiertaschen	Art. Nr. 9010 (15.-- CHF)
20 Speisepläne	Art. Nr. 9040 (10.-- CHF)
20 Anamnesebögen	Art. Nr. 9042 (10.-- CHF)
1 naVita Präsenter	Art. Nr. 9060 (15.-- CHF)
1 Edles Essgeschirr klein	Art. Nr. 7520 (15.90 CHF)
1 Edles Essgeschirr mittel	Art. Nr. 7521 (18.90 CHF)
1 Edles Essgeschirr gross	Art. Nr. 7522 (21.90 CHF)

Sie wählen das Warenset „Profi“ und erreichen kumuliert 4.500 Punkte Gruppenumsatz in den ersten drei Monaten, dann erhalten Sie zusätzliche Fr. 300.-- rückvergütet!

Bitte beantragen Sie Ihre Rückvergütung schriftlich.

Neue Vertriebspartner gewinnen

Warum neue Vertriebspartner?

- In meiner Funktion als Vertriebspartner bin ich mit Überzeugung Aufklärer
- Es macht grosse Freude zu sehen, wie sich die vierbeinigen Lieblinge aufgrund der naVita Ernährung sehr zum Positiven verändern
- Diese Erfahrung möchte ich gerne weitergeben
- Finanziell profitieren Sie von den von Ihnen gewonnenen Vertriebspartnern

Wie und wo finde ich neue Vertriebspartner?

- Viele Menschen sind nicht glücklich mit ihrer Arbeit oder auf der Suche nach einem zusätzlichen Einkommen
- Viele Tierbesitzer werden gerne ebenfalls zu Aufklärern in Sachen artgerechte, natürliche Ernährung, zumal wenn sie bereits überzeugte Kunden von naVita sind
- Bleiben Sie bei Ihrer Geschichte: Wie bereits in Kapitel 7 beschrieben: Machen Sie Ihre Erfahrungen mit naVita zu „Ihrer“ Geschichte
- Erzählen Sie Ihre Geschichte so oft Sie können – denn es ist eine glaubwürdige Geschichte, weil sie wahr ist
 „Seit ich meinem Tier naVita gebe..... geht es ihm sichtlich besser, sein Fell glänzt etc.
 „Seit ich selbst OPC, Gelée Royale, Almare nehme..... fühle ich mich viel besser als vorher
 hatte schon ewig keine Erkältung mehr, mein Immunsystem ist viel stärker
 mein Stoffwechsel ist ausgeglichen, ich habe keinen Zahnstein mehr etc.

Hören Sie gut zu, wenn Sie mit Menschen sprechen!

Mein Tag im Büro heute war wieder sehr anstrengend. Manchmal ist es, als ob mein Chef / meine Kollegen geradezu gegen mich arbeiten

Antwort: Oh ja, das kenne ich auch noch. Inzwischen arbeite ich aber selbständig und sehe den Erfolg meiner Arbeit und bin super aufgestellt.

Meine Arbeit ist so eintönig

Antwort: Das kann ich bei meiner Arbeit mit Menschen und Tieren nicht sagen. Da habe ich Abwechslung und viele positive Erfahrungen.

Ich würde viel lieber selbständig arbeiten

Antwort: Das kann ich gut verstehen. Ich arbeite selbständig und habe keinen Chef. Es macht mir grossen Spass.

Im Moment bleiben einige meiner Wünsche unerfüllt, dafür ist mein finanzieller Rahmen einfach zu eng

Antwort: Das Problem hatte ich auch schon. Aber jetzt bin ich Dank naVita finanziell viel besser aufgestellt

Fragen Sie die Menschen in Ihrer Umgebung:

Kennen Sie vielleicht jemanden, der Interesse hätte die hochwertigen naVita Produkte zu vertreiben und dabei Geld zu verdienen?

Geben Sie jedem, der es verdient hat die Chance, bei naVita als Vertriebspartner einzusteigen.



Die Ausstrahlung, die von einem ausgeht, ist wichtiger als alles Wissen.

Distanziert Euch von Stimmungsmördern. Sie rauben Kraft und Zeit.

Spüren Sie die Bedürfnisse der Kunden.

Betreuen Sie neue Vertriebspartner:

Zu Beginn:

Zeigen Sie Ihrer neuen Vertriebspartnerin oder Ihrem neuen Vertriebspartner, dass sie oder er Ihnen sehr wichtig ist und dass sie oder er jederzeit auf Sie zählen kann.

Zeigen Sie ihr oder ihm die Vorteile, die die Tätigkeit als Vertriebspartner mit sich bringt. Erklären Sie ihr oder ihm, dass es eine selbständige Tätigkeit ist.

Füllen Sie den Vertriebspartnervertrag gemeinsam mit ihr oder ihm aus und achten Sie darauf, dass die neue Vertriebspartnerin oder der neue Vertriebspartner vorne und hinten unterschreibt. Senden Sie das Original ans naVita Büro.

Erarbeiten Sie mit ihr oder ihm eine konkrete Zielsetzung unter Berücksichtigung ihrer oder seiner Wünsche. Berechnen sie auf der Grundlage des Marketingplans mit ihr oder ihm mögliche Provisionszahlungen auf der Basis verschiedener Umsätze

Machen Sie gemeinsam mit ihr oder ihm seine erste Bestellung und zeigen sie ihr oder ihm die ersten Schritte im online Shop.

Sprechen Sie die naVita Warenssets an.

Machen Sie sie oder ihn auf die Portalgebühren aufmerksam.

Weisen Sie bei der Gelegenheit darauf hin, dass naVita im Direktvertriebssystem arbeitet und dass die Produkte nur über den offiziellen naVita Webshop verkauft werden dürfen und nie in einem Supermarkt.

Weisen Sie auf den Kundenschutz hin !!!!

Helfen Sie ihr oder ihm, einen Namen für ihr oder sein naVita Geschäft zu finden und entsprechend eine URL und eventuell E-Mail-Adresse zu entwickeln.

Unterstützen Sie sie oder ihn dabei, mit all diesen Informationen eine Visitenkarte zu gestalten. Hilfreich dabei ist Kapitel 21 „Richtlinie zum Umgang mit der Marke naVita“.

Besprechen Sie mit ihr oder ihm alle naVita Formulare.

Packen Sie mit ihr oder ihm seine erste Bestellung aus und geben Sie ihr oder ihm entsprechende Informationen über die Produkte.

Zeigen Sie wie gut es mit der Kaltansprache funktioniert

Erklären Sie ihr oder ihm die Provisionsabrechnung. Der Marketingplan hilft Ihnen, Begriffe wie Eigenumsatz etc. zu definieren.

Seien Sie für Ihre neue Vertriebspartnerin oder Ihren neuen Vertriebspartner da!! Fragen Sie nach, ob der Zugangscode eingegangen ist oder ob Fragen entstehen, die Sie beantworten können.

Vereinbaren Sie mit ihr oder ihm ein „Wochentelefon“ = regelmässiger Kontakt an einem fixen Termin. Fragen Sie nach, ob und wie die gesetzten Ziele der vergangenen Woche erreicht wurden. Planen Sie mit ihr oder ihm die weitere Vorgehensweise.

Besuchen Sie mit ihr oder ihm die kostenlosen Schulungen.

Unterstützen Sie sie oder ihn bei allen Aktivitäten wie Kundengewinnung, Märkten etc.

Die Schritte im Überblick:

Vorteile der Tätigkeit aufzeigen

Tätigkeit im Detail beschreiben und auf Selbständigkeit hinweisen

Vertriebspartnervertrag vollständig ausfüllen und unterschreiben

Erste Bestellung online machen und dabei auf Details eingehen: Warenssets, Portalgebühr, offizieller naVita Onlineshop, Name für Shop, URL, E-Mail-Adresse, Visitenkarte

Erste Bestellung auspacken - über Produkte sprechen

Marketingplan besprechen - Begriffe erklären

Formulare besprechen

Persönliche Zielsetzung erarbeiten und dabei mögliche Provisionszahlungen berechnen

Wochentelefon vereinbaren

Schulungen besuchen

Bei Aktivitäten wie Kundengewinnung, Messen und Märkte unterstützen

