



Aloe Ferox[®]

+27 28 735 8100 info@af.co.za

T O TIPS

ESSENTIAL MARKETING TOOLS FOR ALOE FEROX DISTRIBUTORS



TOP TIPS foreword

The purpose of the **TOP TIPS** booklet is to provide Aloe Ferox distributors with a useful and essential tool to grow and improve their own aloe business. This booklet contains the most helpful tips and strategies shared by the top Aloe Ferox achievers, thereby affording you insight into a variety of business models.

The methods contained within the booklet should be STUDIED and APPLIED to your own enterprise. This booklet is your true how-to-guide to grow your aloe business. It will empower you to increase your sales exponentially and ultimately, it will enable you to become part of the TOP 100 and even the elite TOP 10 distributors.

Money does not grow on trees, but if you persevere, you'll find that money does grow on Aloe ferox plants!

TOP TIPS voorwoord

Die doel van die **TOP TIPS**-boekie is om jou as verspreider toe te rus met 'n baie noodsaaklike en nuttige hulpmiddel waarmee jy jou aalwynbesigheid kan laat groei en uitbrei. Die boekie is saamgestel uit die beste wenke en strategieë van verskeie top-verspreiders. Dit sal jou 'n goeie grondslag van die verskillende besigheidsmetodes wat verspreiders gebruik, gee.

Die metodes wat in dié boekie uitgebeeld word, behoort BESTUDEER en op jou eie besigheid TOEGEPAS te word. Die boekie is 'n ware "how-to"-gids om jou besigheid verder te ontwikkel. Dit sal jou in staat stel om jou verkope aansienlik te verbeter en sodoende ook deel te word van die TOP 100- en die gesogte TOP 10-verspreiders.

Geld groei nie aan bome nie (soos die Engelse sê) maar met die nodige volharding, sal jy sien dat dit wel aan aalwynplante groei!

1 JACO DE KOCK

- Always treat your customers like royalty and go out of your way to assist them.
- Keep your promises and honour your appointments promptly. If something does not go according to plan, contact the customer immediately and be honest about the problem.
- Service delivery is very important. This will ensure your customers return and they refer you to their friends.
- If you receive a question about a product that you cannot answer, do not be afraid to say so, do not make up your own story. Get the answer from the factory as soon as possible and then reply to your customer.

English
Afrikaans

- Dra jou kliënte op die hande en gaan uit jou pad om hulle te help.
- Hou by jou beloftes en kom jou afspraak stiptelik na. As iets nie volgens plan verloop nie, kontak die kliënt dadelik en wees eerlik omtrent die probleem.
- Dienslewering is baie belangrik. Dit laat jou kliënte terugkom en hulle verwys jou na hulle vriende.
- As jy 'n vraag oor 'n produk kry wat jy nie kan antwoord nie, moenie skroom om so te sê nie, moenie jou eie storie opmaak nie. Kry die antwoord so spoedig moontlik van die fabriek af en antwoord dan jou kliënt.

2 HELÉNE SCHOOMBIE

- I try to keep the stock that my regular customers usually order.
- I place my order every Monday and if anyone needs anything, they contact me over the weekend by SMS or WhatsApp. Over the years, most of my customers have become friends!
- I make sure I read our newsletters regularly to stay informed. With this information, and my nursing as background, I am then able to provide useful health tips.
- I collect little gifts throughout the year. As Christmas approaches, I re-gift them to potential clients as a marketing ploy/technique.

English
Afrikaans

- Ek probeer om die voorraad aan te hou wat my gereelde kliënte meestal bestel.
- Ek plaas op 'n Maandag my bestelling en as iemand iets nodig het, kontak hulle my oor die naweek per SMS of WhatsApp. Meeste van my kliënte het al met die jare vriende geword!
- Ek sorg dat ek ons nuusbriewe gereeld lees om op hoogte te bly en saam met my verpleging as agtergrond, gee ek nuttige gesondheidswenke.
- Al die geskenkies wat ek deur die jaar ontvang, bêre ek. Naby Kerstyd maak ek dit in pakkies op en gee dit vir my Bybelstudiegroep en koorlede as deel van my bemerking.

3 RONÉL DE KLERK

- I prefer personal contact with people, then I can tell the person everything about Aloe Ferox. They can then SEE the results, as I use the products with pride!

- I think it's also important to have extra stock on hand because sometimes someone will call/message me to say they forgot to order something. It's then so nice to say: "No problem, when can I deliver?"
- Same with samples: At times a person ends up unplanned at an event. I then quickly make up a few parcels to give out.

English
Afrikaans

- Ek verkies persoonlike kontak met mense, want dan kan ek vir die persoon alles van Aloe Ferox vertel. Hulle kan dan die resultate SIEN, want ek gebruik die produk met trots!!
- Dit is belangrik om ekstra voorraad te hê, want as iemand bel/'n boodskap stuur om te sê dat hulle vergeet het om iets te bestel, dan is dit vir my lekker om te sê: "Wanneer kan ek dit vir jou bring?"
- Dieselfde met sachets: Soms beland 'n mens onbepland by 'n geleentheid, dan maak ek vinnig 'n klompie pakkies op om daar uit te gee.

4 SANNIE VAN DER WESTHUIZEN

Here are some tips that have worked great for me all the time:

- Keep extra stock for unscheduled/walk-in customers.
- Hand out sachets with every sale.
- Join social media (i.e. WhatsApp) groups and provide information about products and special offers.

English
Afrikaans

Hier is 'n paar wenke wat al die jare wonderlik werk vir my:

- Hou ekstra voorraad aan vir inloop-kliënte.
- Gee sachets uit aan elkeen wat koop.
- Stig 'n WhatsApp-groep en gee inligting oor produkte en spesiale aanbiedinge.

5 MADELEIN DU TOIT

- My best marketing is still on WhatsApp. I have 2 Broadcast groups, Aloe Afrikaans and Aloe English. With a Broadcast group, no one sees each other's comments like in WhatsApp.
- As soon as I make contact with new clients, I add the names to the group.
- The day before I order, I send out an extract of the newsletter or special offers to my clients. I keep it short and powerful. They then learn more about an unknown product and place their orders.

English
Afrikaans

- My beste bemerking is WhatsApp. Ek het 2 Broadcast-groepe: Aloe Afrikaans en Aloe Engels. Met 'n Broadcast-groep sien niemand mekaar se boodskappe soos met WhatsApp nie.
- Ek voeg dadelik die name van nuwe kliënte op die groep.
- Die dag voor ek bestel, stuur ek 'n uittreksel uit die nuusbriëf of die spesiale aanbiedinge uit. Ek hou dit kort en kragtig. So leer die kliënte meer oor 'n onbekende produk en plaas sommer hulle bestellings.

6 ANNAMARIE VAN NIEKERK

Annamarie, owner of Health Equilibrium health shop, says for her and her staff the most important points are the following:

- Product knowledge.
- Listening to your client's need.
- Friendliness.

English
Afrikaans

Annamarie, eienaar van Health Equilibrium-gesondheidswinkel, sê vir haar en haar personeel is die volgende punte die belangrikste:

- Kennis van die produkte.
- Luister na jou kliënt se behoeftes.
- Vriendelikheid.

7 BELINDA BRUINERS

- I find that showing a caring attitude and following up with people who have bought from me, show confidence in our products and sincerity in their wellbeing.
- I try to stay in touch with everyone who purchase our products at least once or twice a month.
- I can promote the products better, because I use it myself.
- Finding out as much as I can about a product, also adds value.

English
Afrikaans

- As ek my kliënte se belange werklik op die hart dra, en na verkope opvolg, wys dit dat ek vertrouwe in my produk het en werklik omgee vir die welsyn van my kliënt.
- Ek kontak almal wat by my koop minstens een of twee keer per maand.
- Omdat ek die produkte self gebruik, bemark ek dit suksesvol.
- Om so veel as moontlik van 'n produk te weet, is vir my van onskatbare waarde wanneer ek bemark.

8 CATHERINE HUR

Catherine believes that the products talk:

- I concentrate on marketing the product I am confident with.
- I try a product for myself first. If it works for me, I give away the first one for free.
- People will surely buy once they have experienced the products.
- *SUPERALOE GEL* works well to keep the skin beautiful and healthy and that is why it sells so well.

English
Afrikaans

Catherine glo dat die produkte vir hulself praat:

- Ek spits my daarop toe om dié produk waarin ek glo, te bemark.
- Ek gebruik die produk eers self. En as ek tevrede is, gee ek die eerste een gratis weg.
- As 'n kliënt net eers 'n produk persoonlik ervaar het, koop hulle verseker.
- *SUPERALOE GEL* werk uitstekend omdat dit die vel mooi en gesond hou, daarom verkoop dit so goed.

9 JOLANDI DREYER

Aloe Ferox is such a wonderful brand, it markets itself. Here are my sales tips:

- Social media is a great marketing tool; however, you must know to use it correctly.
- A Facebook page is a must, but is very time consuming, especially at the beginning.
- The secret is not to market products all the time, but to share valuable and interesting information from the newsletters with your followers.
- The most amazing marketing is when your customers mention you on social media, e.g. when someone asks for advice on a community group and your customers recommend your product.

English

Afrikaans

Aloe Ferox is so 'n wonderlike handelsmerk, hy bemark homself. Hier is my verkoopswenke:

- Sosiale media is 'n fantastiese bemarkingskanaal, maar jy moet weet om dit reg te gebruik.
- 'n Facebook-blad is 'n moet, maar baie tyd moet daaraan bestee word, veral aan die begin.
- Die geheim is om nie die hele tyd produkte te bemark nie, maar waardevolle en interessante inligting soos in die nuusbriewe vevat, met jou kliënte te deel.
- Die wonderlikste bemarking is wanneer jou kliënte jou aanbeveel op sosiale media, bv. wanneer iemand raad vra op 'n gemeenskapsgroep en jou kliënte jou produk aanprys.

10 MARINA KRUGER

Marina, who manages a stall, shares the following:

- I order the guesthouse products to be used as small gifts. When someone buys products for a larger amount, I include one of these products in the parcel.
- Everyone who purchase more than one product, receive a sachet or two in their package.
- I always ask if they need an Order Form. In most cases, customers come back to buy something they have seen on the Order Form.
- I try to keep as wide a range of products as possible, as it creates more interest in people.
- While standing at the shelf to view the products, I speak passionately about Aloe Ferox's excellent products. I also mention that I am using the products myself. It really raises their interest in trying the products themselves.
- When clients are inquiring about skin care, I show them on the back of the *PRODUCT GUIDE* which products can be used for their skin type.
- I display as much information as possible in the stall against the walls for people to read while they may wait to be attended to.

English

Afrikaans

Marina, wat 'n stalletjie beman, vertel die volgende:

- Ek bestel van die gastehuisprodukte om te gebruik as klein geskenkies. Wanneer 'n kliënt produkte vir 'n groterige bedrag aankoop, sit ek een daarvan in die pakkie.
- 'n Kliënt wat meer as een produk aankoop, kry 'n sachet of twee in die pakkie.
- Ek vra ook altyd of die kliënt 'n bestelvorm nodig het. In die meeste gevalle kom so 'n kliënt later terug om nog iets te koop wat hulle op die bestelvorm gesien het.

- Ek probeer om so 'n groot verskeidenheid produkte as moontlik aan te hou, want dit wek meer belangstelling by mense.
- Terwyl 'n persoon by die rak staan om die produkte te bekyk, praat ek passievol oor Aloe Ferox se uitstekende produkte. Ek noem ook dat ek die produkte al vir jare self gebruik. Dit moedig so 'n persoon aan om self ook die produkte te probeer.
- Wanneer 'n persoon navraag doen oor versorg, wys ek op die agterkant van die *PRODUKTEGIDS* watter produkte vir hul veltepe gebruik kan word.
- Ek plak soveel moontlik inligting in die stalletjie teen die muur sodat mense kan lees terwyl hulle dalk wag om gehelp te word.

11 NELRI THOMPSON

- Something that's always worked for me is to give free sachets along with the product purchased, preferably a sachet of the product currently on special offer or the special offer for the next month.
 - I make sure that special offers are sent to my clients via WhatsApp.
-
- English
Afrikaans
- Ek gee gratis sachets saam met die produk wat gekoop is – verkieslik 'n sachet van die produk wat tans op spesiale aanbieding is, of wat die volgende maand sal wees.
 - Ek maak seker dat ek die spesiale aanbiedinge na my kliënte uitstuur via WhatsApp!

12 MARTHA HANEKOM

- Every month before I place my order, I send emails to my clients. I use the newsletter's information about that month's products as part of my message.
 - When I receive inquiries about a particular product, I retrieve relevant previous newsletters and send them on. This way, I know the information is always spot on.
-
- English
Afrikaans
- Elke maand voordat ek my bestelling plaas, stuur ek eposse uit na my kliënte. Ek gebruik die nuusbrieff se inligting oor daardie maand se produkte as deel van my boodskap.
 - Navrae oor 'n sekere produk slaan ek na in vorige nuusbriewe en stuur dit aan. Dan weet ek die inligting is altyd in die kol.

13 ANNELIE ENGELBRECHT

- I give out a price list (Order Form) with each purchase.
 - Included in the sale is also a list of special offers with complete information about each product.
 - I send WhatsApp and email messages to my regular clients every month with all the necessary information.
-
- English
Afrikaans
- Ek gee 'n pryslys (Order Form) saam met elke kliënt se aankope.
 - Ingesluit by die verkope is ook 'n lys van die spesiale aanbiedinge, met volledige inligting oor elke produk.

- Ek stuur elke maand WhatsApp- en epos-boodskappe uit na my gereelde kliënte met al die nodige inligting.

14 ALTA VAN ASWEGEN

Alta says it short and powerful:

- Use Aloe Ferox yourself – the truth speaks the easiest and most honest!
- You MUST believe in the product yourself!
- Share sachets – the product content “speaks” for itself!

English
Afrikaans

Alta sê kort en kragtig:

- Gebruik Aloe Ferox self – die waarheid praat die maklikste en eerlikste!
- Jy MOET self in die produk glo!
- Deel sachets uit – die produkinhoud “praat” dan vir homself!

15 LINÉ VORSTER

Liné, possibly our youngest distributor, attributes her huge success to:

- Friendly service.
- Going the extra mile.
- A free gift occasionally with purchases, such as a glycerine soap.

English
Afrikaans

Liné, seker ons jongste verspreider, skryf haar reuse-sukses toe aan:

- Vriendelike diens.
- Die ekstra myl saam met jou kliënt loop.
- 'n Gratis geskenkie so nou en dan saam met aankope, soos 'n gliserien-sepie.

16 ELSABÉ STRAUSS

Elsabé, a distributor for their own business for 37 years, says: I will never look back to the day a friend introduced me to Aloe Ferox. I am a passionate user of our Aloe Ferox products!

- It is my passion to sell something in which I have full confidence. Believe in the product you are selling!
- Make sure that the customer understands exactly what problem the product addresses.
- If the client is still in doubt, convince him/her of the success with which you use it, or name a customer using it as an example of success.

English
Afrikaans

Elsabé, wat al 37 jaar ‘n bemarker in hul eie besigheid is, sê: Ek sal nooit die dag vergeet toe ‘n vriendin my aan Aloe Ferox voorgestel het nie, want ek het dadelik ‘n vurige gebruiker van ons Aloe Ferox-produkte geword!

- Glo in die produk wat jy verkoop! Dit is my passie om iets te verkoop waarin ek volle vertroue het.
- Maak seker dat die kliënt presies verstaan watter probleem die produk aanspreek.
- Indien daar enige twyfel by ‘n kliënt bestaan, oortuig hom/haar van die sukses waarmee jy dit self gebruik, of noem ‘n kliënt wat dit gebruik as voorbeeld van sukses.

17 MENDELT & KAREN VAN WIJK

- Mendelt and Karen, owners of Dried Fruit for Africa, say: We BELIEVE in the products!
- There is evidence that the products WORK on many levels.
- Aloe Ferox offers an amazing support system, which makes it easy to render good client service. Training is excellent, and Albertinia simply a phone call away.

English

Afrikaans

- Mendelt en Karen, eienaars van Dried Fruit for Africa, sê: Ons GLO in die produkte!
- Bowenal is daar bewyse dat dit op vele vlakke WERK.
- Aloe Ferox het 'n ongelooflike ondersteuningstelsel, daarom is dit maklik om goeie kliëntediens te lewer. Ons word bedien met goeie opleiding en Albertinia is net 'n oproep ver.

18 HILDE NEL

Hilde, owner of Simply Natural Health Shop, says: The success of the sales of the Aloe Ferox products can be ascribed to the following:

- We as distributors have an excellent knowledge of the products, as well as background information of natural health.
- We know how the body and skin work, and are therefore equipped to share our product knowledge confidently with both prospective and existing clients.
- Our consultants themselves use the Aloe Ferox products and can therefore recommend them from own experience and with passion.
- It is essential to present products visually stylish. We therefore do our exhibits neatly and with everything absolutely clean. Not only do clients feel more positive towards Aloe Ferox, but they are also introduced to a wider selection and not only a few selected products. The Aloe Ferox products are exhibited prominently. Clients see them, recognise them and are pleased that Simply Natural stocks them.
- We have a thorough understanding of the needs of our market. There is an increasing demand for products that work really well but are not too pricey.
- Add to this the fact that the Aloe Ferox products are true South African, consisting of effective ingredients and you have a winning recipe!

English

Afrikaans

Hilde, eienaar van Simply Natural Health Shop, skryf die sukses van die verkope van die Aloe Ferox-produkte toe aan die volgende:

- Elkeen van ons konsultante het goeie produkkennis, asook agtergrondkennis van natuurlike gesondheid.
- Ons verstaan die werking van die liggaam en die vel, en is toegerus om met volle vertroue ons produkkennis met voornemende en bestaande kliënte te deel.
- Ons konsultante gebruik die Aloe Ferox-produkte self en kan dit daarom uit eie ervaring met passie aanbeveel.
- Dit is belangrik om die produkte visueel stylvol aan te bied. Ons produkte word derhalwe netjies en skoon uitgestal. Nie alleen voel kliënte dan meer positief oor die produkte nie, maar hulle word so ook bekendgestel aan die wyer reeks, eerder as net aan 'n paar

geselekteerde produkte. Die Aloe Ferox-produkte word prominent uitgestal. Kliënte sien dit, herken die produkte, en is bly Simply Natural hou dit aan.

- Ons verstaan die behoeftes van ons mark baie goed. Daar is toenemende behoefte aan produkte wat doeltreffend werk en bekostigbaar is.
- Voeg hierby die feit dat die Aloe Ferox-produkte 'n eg Suid-Afrikaanse reeks is met effektiewe bestanddele, en jy het 'n wenresep.

19 ANELIA DU PLESSIS

Anelia, owner of Ouma Bettie se Winkel in George, Mossel Bay and Hartenbos, says all her staff members know the products. She sends them on the Aloe Ferox training courses. She also says that it gives her soul pleasure to spend time with her clients. It is, therefore, about much more than "just another sale". And such clients come back and bring family and friends with them.

- Because we live in a society where people want IMMEDIATE assistance and no longer want to wait, one of our biggest contributing factors to success is the fact that we ALWAYS stock all of the Aloe Ferox products. This requires very good planning from my staff and they are doing it successfully.
- We provide excellent customer service.
- What contributes to our good sales? Product knowledge, customer service and availability.

English
Afrikaans

Anelia, eienaar van Ouma Bettie se Winkel in George, Mosselbaai en Hartenbos, se personeellede KEN die produkte, want sy stuur hulle op die Aloe Ferox-opleidingskursusse. Sy sê ook dat dit haar sielsvreugde verskaf om tyd te kan deurbring met haar kliënte. Dit gaan vir haar dus oor baie meer as “net nog 'n verkope”. En sulke kliënte kom terug en bring sommer familie en vriende saam.

- Ons gee uitstekende kliëntediens.
- Omdat ons in 'n samelewing bly waar mense DADELIK gehelp wil word en nie meer wil wag nie, is een van ons grootste bydraende faktore tot sukses die feit dat ons ALTYD van al die Aloe Ferox-produkte op ons rakke het. Dit verg baie goeie beplanning van my personeel en hulle kry dit uitstekend reg!
- Wat dra by tot ons goeie verkope? Kennis, diens en beskikbaarheid.

20 MIRIAM BRYANT

Miriam is the stylish and ultra-modern owner of a boutique in Randfontein. Her staff assist her in selling her Aloe Ferox products, and for many years she marketed the Aloe Ferox products on the annual show in Randburg. She says:

- Believe in yourself and in your product.
- Always look neat and clean. (You are your own advertisement.)
- Know your product through and through. It always makes a good impression if you know your products.
- Sachets are very important. (You introduce your product to the client.)

- The *PRODUCT GUIDE* and *CONSUMER'S GUIDE* are very important. Clients always want to know what the products cost, and even if you give them all the detail, they only absorb 5%. However, if they read the product info themselves, it has a far greater impact. Moreover, the *CONSUMER'S GUIDE* gives clear guidelines as to what product to use for specific problems.
- Make your client feel important. (Anybody wants to be wanted.)
- Let this be your approach: Our forebears used aloe for a wide variety of ailments. Aloe is still the same, the best and the most natural.

English
Afrikaans

Miriam is die stylvolle en ultramoderne eienaar van 'n boetiek in Randfontein. Sy gebruik haar personeel om haar by te staan met haar Aloe Ferox-verkope, en het jare lank die Aloe Ferox-produkte op die Randburgskou bemark. Sy skryf:

- Glo in jouself en in jou produk.
- Lyk altyd netjies en skoon. (Jy is jou eie advertensie.)
- Ken jou produk. Jy skep altyd 'n goeie indruk as jy jou produk ken.
- Sachets is baie belangrik, dis hoe jy jou produk aan jou kliënt bekendstel.
- Die *PRODUKTEGIDS* en *GEBRUIKERSGIDS* is baie belangrik. Kliënte wil altyd weet wat 'n produk kos, en al gee jy hulle al die detail daarmee saam, absorbeer hulle net 5% van die inligting. Wanneer kliënte egter self in hulle eie tyd lees, het dit groter impak as die kennis wat 'n mens mondeling probeer oordra. Die *GEBRUIKERSGIDS* dui duidelik aan wat om te koop vir 'n spesifieke probleem.
- Laat jou kliënt altyd belangrik voel. (Anybody wants to be wanted.)
- Laat hierdie jou uitgangspunt wees: Ons voorouers het aalwyn gebruik, en aalwyn is nog steeds dieselfde, die beste en die natuurlikste.

21 MINERVA CONRADIE

Minerva, a dynamic and energetic 88 years old, writes the following: I am honoured to be in the TOP TEN Aloe Ferox distributors since 2003. I started my weekly Aloe Ferox stall on a Saturday in Sedgfield 19 years ago! Now it's an ongoing thing. Her winning recipe looks like this:

- A distributor's appearance is always important.
- I am friendly and treat EVERYBODY in the same way. Eye contact is all important!
- I "read" my clients so well that I immediately know how to treat them.
- I maintain a good relationship with my clients.
- I charge factory prices, even over the Christmas period. I have seen many distributors who load their prices, disappear like mist before the sun.
- Patience is the key word. I keep my emotions under control and stay with my point of view. And I give no discount.
- It took me five to six years to establish my business. Have patience – Rome was not built in one day.
- Background knowledge is important. I doctor all kinds of ailments immediately with sachets, especially *SUN CARE LOTION SPF 50+* and *SUPERALOE GEL* for sunburn!

- Everything should be neat and orderly; my stand is always perfect and tidy. I will not tolerate dust, and nothing should be out of place. Besides, your stand should be eye-catching.

English
Afrikaans

Minerva, 'n dinamiese en energieke 88 jaar oud, skryf as volg: Ek is al vanaf 2003 onder die TOPTIEN Aloe Ferox-verspreiders. Ek stal die afgelope 19 jaar non-stop baie suksesvol – en sonder enige onderbreking – die Aloe Ferox-produkte op 'n Saterdag by 'n boeremark in Sedgelyd uit. Haar wenresep lyk soos volg:

- 'n Verspreider se voorkoms is baie belangrik.
- Ek is vriendelik en behandel ALMAL dieselfde. En ek maak oogkontak!
- Ek “lees” my kliënte so goed dat ek onmiddellik weet hoe om teenoor hulle op te tree.
- Ek het 'n verstandhouding met my kliënte.
- Ek vra fabriekspriese – ook oor die Kerstyd. Ek het al gesien dat verspreiders wat hul priese laai, hulle eie ondergang bewerk.
- Mens moet geduld hê by 'n stalletjie. Ek hou my emosies onder beheer en bly by my standpunt. En ek weier afslag.
- Dit het my vyf, ses jaar geneem om my besigheid tot op dié vlak te vestig. Jy moet dus geduldig en volhardend wees.
- Agtergrondkennis is belangrik. Ek dokter dadelik met sachets, bv. *SUN CARE LOTION SPF 50+* en *SUPERALOE GEL* vir sonbrand!
- Alles moet georden en geolie wees. My stalletjie moet perfek en netjies wees. Geen stof, niks moet skeef hang nie. En die stalletjie moet die oog vang.

22 MARIANNE GREYLING

Marianne, former Springbok gymnast and an ex-Biology teacher, is a walking advertisement for the Aloe Ferox products. She looks at least 15 years younger than her actual age. Her “recipe” for her excellent sales: Absolute grace from Above, and I contribute my part as I regularly take 6 different Aloe Ferox supplements. I look after my body and eat healthy foods. I also follow my skin care routine faithfully. A distributor’s appearance has to reflect the products she sells in order for her to be convincing and successful.

- My gift is to work with people and convince them that aloe products are good and deliver good results!
- I believe unconditionally in the product, and I know my product.
- I speak only from experience with my clients – what I have learnt from Aloe Ferox and what I have read – and in that way I kindle the fire.
- “Word of mouth” is the best advertisement (or the worst if the distributor helped someone wrongly!).
- I use every opportunity to speak Aloe Ferox. If given just a little gap, a person doesn’t leave my company without ordering products to the value of R400!
- I go to the same amount of trouble for an order of R20 and one of R200. Each one is equally important, and I will never deliver an order if there’s not a sachet or two included.
- I believe in reading matter to empower clients with knowledge regarding the effect of the specific product that they buy. I therefore make many copies of product information and hand them, together with copied excerpts from testimonies, out at my demonstrations.

- Shows yield the best customers, even though it is very hard work.
- I follow up with my clients.

English
Afrikaans

Marianne, oud-Springbokgimnas en oud-Biologie-onderwyseres, is ’n sprekende advertensie vir die gebruik van Aloe Ferox-produkte. Sy lyk minstens 15 jaar jonger as haar werklike ouderdom.

- Haar suksesresep? Absolute genade van Bo, en ek dra my deel by, want ek drink getrou 6 verskillende aalwyn-supplemente. Ek pas my liggaam op en eet gesond. Verder gebruik ek my velsorgprodukte uiters getrou. ’n Verspreider se voorkoms moet die produk wat sy gebruik, weerspieël om oortuigend te wees en sukses te behaal.
- My gawe is om met mense te werk en te oortuig: aalwynprodukte is goed en dit lewer goeie resultate!
- Ek glo absoluut in die produk en ken my produk.
- Ek praat slegs uit ondervinding met my kliënte – wat ek van Aloe Ferox geleer en gelees het – en steek so die vuur aan.
- “Word of mouth” is die beste advertensie (of die slegste as ’n verspreider verkeerd gehelp het!).
- Ek gryp elke geleentheid aan om Aloe Ferox te praat. As ek net ’n halwe kans kry, loop iemand van my weg met R400 se bestelling!
- Ek doen net soveel moeite met ’n R20-bestelling as met ’n bestelling van R200. Almal is ewe belangrik en ek sal nooit ’n pakkie gee as daar nie ’n paar sachets by is nie.
- Ek glo aan leesstof om kliënte te bemagtig met kennis oor die werking van die spesifieke produk wat hul aanskaaf. Ek maak baie afskrifte en deel dit uit by my demonstrasies, asook gefotostateerde grepe uit getuienisse.
- By skoue kry mens die beste kliënte, al is dit harde werk.
- Ek volg op met my kliënte!

23 MARIELINE KRUGER

Marieline mans a weekly farm stall and writes as follows: Gosh, I can think of many more hints, but I’m busy packing my suitcases for a visit to my children in Australia. I’m elated that I have earned enough from my Aloe Ferox sales to buy an aeroplane ticket! The day after tomorrow I’m off!

- I try to implement what I have learnt in the 2 marketing courses.
- I use almost all the Aloe Ferox products myself (except ADAM 😊).
- I distribute many sachets and am always ready to hand out a few capsules when someone has an ailment.
- I memorise the product information and use every possible opportunity to spread the word. I also read about the ingredients, etc.
- I make copies of the *PRODUCT GUIDE* and hand out leaflets about specific products.
- I give something extra with every product that I sell.
- I order a lot of the special offers so that I can sell them for another month or so.
- I listen when someone tells me about a problem and follow up.

Marieline, wat 'n weeklikse boeremarkstalletjie bedryf, skryf soos volg: Sjoe, ek kan aan nog baie wenke dink, maar is besig om te pak. Ek het nou genoeg uit my Aloe Ferox-verkope verdien vir my vliegtuigkaartjie. Ek vlieg oormôre Australië toe om vir my kinders te gaan kuier!

- Ek probeer toepas wat ek tydens die 2 verspreiderskursusse geleer het.
- Ek gebruik omtrent al die Aloe Ferox-produkte self (behalwe ADAM 😊).
- Ek deel baie sachets uit en gee 'n paar van my kapsules as iemand oor 'n skeet kla.
- Ek memoriseer soveel moontlik van die produkinligting in die Aloe Ferox-nuusbriefe en gebruik elke geleentheid om daarvan te vertel. Ek lees ook self op oor bestanddele, ens.
- Ek maak afskrifte van die *PRODUKTEGIDS* en deel blaadjies oor spesifieke produkte uit.
- Ek gee iets ekstra saam met elke produk wat ek verkoop.
- Ek bestel 'n klomp van die spesiale aanbiedings sodat ek dit nog vir 'n maand of twee kan aanbied.
- Verder luister ek as iemand oor hulle probleme begin praat en volg dit op.

24 LIZ HOUGH

An enthusiastic Liz describes her road to success this way: EARN RESPECT AND BE RELIABLE! The following are the ground rules for her practical business approach:

- Always be well presented and take special care of your body, your skin, your hair and the way you dress. Feeling good about yourself adds to self-confidence, through which you will earn respect and confidence.
- Always be aware of how you can add value/quality to the lives of everyone you come across with the use of the Aloe Ferox products.
- Be concerned about the uninformed who have not yet learnt about the benefits of the Aloe Ferox products.
- Listen and identify his or her specific need/s that can be satisfied by the use of Aloe Ferox products. There are more than enough products in our range, so that everyone you know or come across should be using at least 3 or 4 Aloe Ferox products as a start. Such users eventually end up with many more.
- Eat, drink, sleep and live Aloe Ferox – this can only be to the advantage of all. If you truly care for others, you won't be able not to share with them the wonder of the *Aloe ferox* plant.
- Always bear in mind that Aloe Ferox products are affordable enough to be within everybody's reach, the best value for money anyone can wish for, and it works!!!

After sales service:

- Email a short, but powerful monthly newsletter to your database. Choose one or two products, stating the benefits of the products and back it up with feedback from someone who is using the product. Keep short and powerful printed facts of individual products and hand out to clients with enquiries.
- Be aware of what each client orders regularly, but more so what the client is NOT using yet, that could be of value to her. Introduce to her these products – only one or two at a time – through email, a printed pamphlet or discussion.

- Are all of the following people supporting you: your family members, your friends, your neighbours, your colleagues, people that you support like your doctor, your attorney, the green grocer, the florist, the shop assistants – and all their spouses, family members and acquaintances?

English
Afrikaans

Liz beskryf haar pad na sukses só: VERWERF/VERDIEN RESPEK EN WEES BETROUBAAR! Hier volg 'n paar van haar belangrike wenke as suksesvolle verspreider:

- Wees altyd goed versorg; doen spesiale moeite met jou liggaam, jou vel, jou hare en die manier waarop jy aantrek. Deur goed te voel oor jouself, kry jy selfvertroue, waardeur jy respek en vertroue inboesem.
- Wees deurentyd bewus daarvan dat jy met Aloe Ferox-produkte waarde kan toevoeg aan die lewe van mense wat jy teëkom.
- Wees besorg oor mense wat nog nie weet van die voordele wat die gebruik van Aloe Ferox-produkte vir hulle inhou nie.
- Luister na voornemende kliënte en identifiseer spesifieke behoeftes wat met die gebruik van Aloe Ferox-produkte aangespreek kan word. Met Aloe Ferox se wye verskeidenheid produkte kan so 'n kliënt aanvanklik van minstens 3 of 4 produkte voorsien word. Die kans is goed dat die kliënt daarna veel meer produkte sal gebruik.
- Eet, drink, slaap en leef Aloe Ferox – tot voordeel van almal wat jou pad kruis. As jy opreg vir ander omgee, sal jy nie anders kan as om die wonder van die *Aloe ferox*-plant met hulle te deel nie.
- Onthou dat die Aloe Ferox-produkte bekostigbaar is vir 'n wye verskeidenheid mense, waarde is vir geld, en dat dit werk!!!

Opvolg-aksies na suksesvolle verkope:

- Stuur 'n kort, kragtige epos met jou eie “nuusbrief” waar jy die voordele van een of twee produkte onder die aandag bring en spesifieke voordele van die produk/te beklemtoon. Sluit af met 'n getuienis van iemand wat gebaat het by die gebruik daarvan. Bou 'n databasis op van kort en kragtige feite oor individuele produkte en verskaf dit aan kliënte met spesifieke behoeftes.
- Neem kennis van die produkte wat jou kliënte gereeld gebruik/bestel, maar wees veel meer bedag op die produkte wat hulle nog NIE gebruik nie, en wat 'n spesifieke persoon tot voordeel sal strek. Stel hierdie produkte – hoogstens twee op 'n slag – aan hulle bekend d.m.v. 'n epos, gedrukte brosjure of bespreking.
- Ondersteun die volgende persone almal jou Aloe Ferox-besigheid: al jou familieledede, jou vriende, jou bure, kollegas, mense vir wie jy ondersteun soos jou dokter, jou prokureur, die groentewinkel-eienaar, die bloemiste, die winkelassistente en al hulle lewensmaats, familie en vriende?

25 MAUREEN KINGHORN

Maureen says her clients are her friends. They will contact her for advice if they have specific problems, such as insect bites, burns and much more. She says she is energetic, positive and LOVES the Aloe Ferox products. Her main advice to distributors is: Love what you do!

- I try to make every customer feel special.

- To make money, you have to spend money. So, it is worthwhile to keep extra products and to gift it with large orders. Customers say they cannot wait to see what surprise they receive with their purchase!
- I also send SMS and WhatsApp messages and contact customers by phone for orders, and inform them about the special offers.
- I buy beautiful bags. The packaging should look attractive because I am very proud of our products!
- Of course, the sachets remain a big hit. A sachet or two with orders has great advantages.
- I give 10% discount on big orders.

English
Afrikaans

Maureen sê haar kliënte is haar vriende en vriendinne. Hulle kontak haar vir advies as hulle spesifieke probleme het, soos met insekbyte, brandwonde en veel meer. Sy sê sy is energiek, positief en lief vir die Aloe Ferox-produkte. Haar belangrikste raad aan verspreiders is: Wees lief vir wat jy doen!

- Ek probeer om elke kliënt spesiaal te laat voel.
- Om geld te maak, moet jy geld spandeer. Daarom is dit die moeite werd om ekstra produkte aan te hou en dit saam met groot bestellings gratis te verskaf. Kliënte sê hul kan nie wag om te sien watter verrassing daar by hul produkte ingesluit is nie!
- Ek stuur SMS'e en WhatsApp-boodskappe en kontak kliënte telefonies vir bestellings, en lig hul in aangaande die spesiale aanbiedings.
- Ek koop mooi sakkies aan sodat die verpakking aantreklik vertoon, want dit wat daarin is, is ek baie trots op!
- Natuurlik bly die sachets steeds 'n groot treffer. 'n Sachet of twee saam met 'n bestelling het groot waarde.
- Ek gee 10%-afslag op groot bestellings.

26 ANNEMIE TEUNEN

During a telephone conversation with Annemie her joy and positive attitude towards her Aloe Ferox business, and especially her humouristic outlook on life, caught my attention. Her approach towards her business is short and sweet:

- Always render an excellent service! The family members of a satisfied client will also become satisfied supporters.
- Keep extra stock on hand. Nowadays most people do not want to wait for products.
- Always be available when customers want or need you, even during weekends. Return missed calls immediately or at the soonest opportunity.
- Add a small gift to your customers' orders. Usually they cannot wait to see what you have given them.
- Adhere to factory prices.
- Do not force people to buy a product if they are in doubt, rather give them a sachet of the product first.
- Be a user of the products that you sell.
- Be prepared to deliver orders in your immediate area when and if the need arises.
- Always have a positive attitude and put a smile on your customers' faces. Times are tough.

- To have a good relationship with your client is crucial. Have a sincere interest in your client's personal life. If your client needs a sympathetic ear, listen with empathy.
- Be proud of the fact that you are selling a genuine South African product, worldwide available at affordable prices.

English
Afrikaans

Tydens 'n telefoongesprek met Annemie het haar lewensblyheid, positiewe ingesteldheid teenoor haar Aloe Ferox-besigheid en bowenal haar humoristiese uitkyk op die lewe my opgeval. Sy skryf kort en kragtig oor haar besigheidsbenadering:

- Lewer goeie diens! 'n Tevere kliënt se gesin word ook tevrede kliënte!
- Hou ekstra voorraad aan – mense wil deesdae nie meer wag vir produkte nie.
- Wees altyd beskikbaar as mense jou soek – selfs oor naweke – en volg *missed calls* dadelik op.
- Gee iets ekstra in hulle pakkie. Kliënte kan gewoonlik nie wag om te kyk wat in die pakkie is nie.
- Hou by die fabriek se pryse.
- Moenie mense dwing om 'n produk te koop as hul twyfel nie, gee eers 'n sacht saam om te toets.
- Gebruik self die produkte wat jy verkoop.
- Wees bereid om in jou direkte omgewing af te lewer as mense in nood is.
- Hê 'n positiewe gesindheid en laat mense lag; tye is swaar.
- 'n Goeie verstandhouding met jou kliënte is belangrik. Stel opreg belang in jou kliënt se persoonlike lewe. As jou kliënt 'n simpatieke oor nodig het, luister opreg en met empatie.
- Wees trots op die feit dat jy 'n produk verkoop wat eg Suid-Afrikaans is en wêreldwyd beskikbaar is teen bekostigbare pryse.

27 MALINDA MULLER

- Friendly service.
- Be available at any time of the day or night.
- Walk that extra mile for a client. Nothing is asked too much.

English
Afrikaans

- Vriendelike diens.
- Wees enige tyd van die dag of nag beskikbaar.
- Loop daardie ekstra myl vir 'n kliënt. Laat niks te veel moeite wees nie.

28 ANNEMARIE DELLEMIJN

I can honestly say the proverb “the proof of the pudding is in the eating” works best for me:

- I find that sachets hold big advertising.
- People like to receive something for free and so often I find that customers actually purchase the product they were "spoiled" with.
- I give discount to pensioners as well as to my long-standing clients, to show appreciation for their support.
- I regularly use new or prospective clients with specific challenges as “guinea pigs” by sponsoring their first purchase.

- The average distributor will surely say I am detrimental to my business, but it is extremely satisfying for me to have a customer who becomes “family”.
- I believe what you do in sincerity to help someone will come back to you and I am very grateful to the Lord for my Aloe Family.
- Of course every package should include an Aloe Thank You or Aloe Birthday Wish!

English
Afrikaans

Ek kan eerlik sê dat die spreekwoord “the proof of the pudding is in the eating” vir my die beste werk:

- Ek vind dat die sachets puik advertensie is.
- Mense hou daarvan om ietsie gratis te ontvang en so vind ek gereeld dat kliënte met hul volgende aankope juis die produk aankoop waarmee hul bederf was.
- Ek gee ‘n pensioenaris-afslag en afslag aan my jarelange kliënte om waardering te toon vir hul ondersteuning.
- Ek gebruik gereeld ‘n nuwe of voornemende kliënt wat ‘n spesifieke probleem het as “proefkonyn” deur sy/haar eerste aankope te borg.
- Die deursnee-bemarker sal seker sê ek benadeel my besigheid, maar vir my is dit uiters bevredigend om 'n kliënt te hê wat “familie” word.
- Ek glo dit wat mens in opregtheid doen om iemand te help, wel na jou toe terugkom en ek is die Here baie dankbaar vir my Aloe Ferox-familie.
- Natuurlik moet elke pakkie 'n dankie-sê- of 'n verjaarsdagkaartjie insluit!

29 LYNETTE BRESLER

- Firstly, I use the products myself and get lots of compliments about my skin, so how can I not use the opportunity to brag about the Aloe Ferox products?
- I immediately give a sachet or two.
- As soon as I see someone who seems to have a skin ailment, I hand out *SUPER ALOE GEL* sachets and inform them what it does for your skin.
- Of course I proclaim that our products do not take a back seat to the most expensive beauty houses, so affordable in comparison to other brands.

English
Afrikaans

- Ek gebruik die Aloe Ferox-produkte self en kry baie komplimente oor my vel, daarom kan ek nie anders as om oor te borrel daarvan nie.
- Ek gee sommer dadelik 'n sachet of twee.
- Sodra ek iemand opmerk met ‘n velprobleem wat opsigtelik vertoon, deel ek *SUPER ALOE GEL* uit en gee inligting of ‘n getuienis.
- Ek verkondig dat ons produkte glad nie terugstaan vir die duurste skoonheidshuise nie, en uiters bekostigbaar is in vergelyking met ander skoonheidshuise.

30 SHELAH ENGELBRECHT

Shelah says: It thrills me to sell the Aloe Ferox products because it works for me and many others. This makes it easy for me to give you my best hint:

- Always go out of your way to be friendly. Show a sincere interest in the wellbeing of your clients. Sometimes a warm smile is enough to get your client interested in what you have to say.

English
Afrikaans

Shelah sê: Dis vir my so lekker om Aloe Ferox-produkte te verkoop omdat dit vir my en so baie ander mense werk. Dit is dus vir my maklik om hierdie beste wenk te gee:

- Gaan altyd uit jou pad om vriendelik te wees en opreg belang te stel in die welsyn van jou kliënte. Soms is slegs 'n warm glimlag genoeg. So 'n persoon is oor die algemeen meer bereid om na jou te luister as jy hul dan van die produkte vertel.

31 ANITA CLARKE

- I promote Aloe Ferox products wherever I go, whether I am at church, at a baby shower, a party or a family gathering, even in the supermarket when the opportunity presents itself.
- I observe and speak to customers with skin problems. I ask questions as to what they are using and don't miss an opportunity to introduce the Aloe Ferox products.
- Where possible, I give sachets to try.
- It is such a pleasure to sell Aloe Ferox products because it really works and I can sell it with confidence.

English
Afrikaans

- Ek bemark die Aloe Ferox-produkte oral waar ek gaan – die kerk, babatee's, 'n partytjie of familiebyeenkoms, selfs in die supermark as die geleentheid hom voordoen.
- Natuurlik let ek op wanneer kliënte die winkel binnekom en lyk of hul raad/bystand nodig het met 'n velprobleem. Ek vra uit oor die produk wat die kliënt gebruik en laat nie die kans verbygaan om die Aloe Ferox-produkte bekend te stel nie.
- Waar moontlik, gee ek 'n sachet om te probeer.
- Dis 'n absolute vreugde om Aloe Ferox-produkte te verkoop, want dit werk werklik. Daarom verkoop ek dit met selfvertroue.

32 BARBARA STOKELL

In my opinion, the Aloe Ferox products are the very best on the market today. I have used the facial care products for more than 10 years. I first used the Classic range and later the anti-aging Timeless range.

- I am 79 years old and have very few wrinkles for my age. This is due to the fabulous Timeless range.
- Selling Aloe Ferox products gives me such a thrill with all the satisfied customers.

English
Afrikaans

Aloe Ferox se produkte is volgens my die heel beste op die mark. Ek gebruik die velsorgprodukte al meer as 10 jaar. Ek het eers die Classic-reeks gebruik, maar oorgeskuif na die Timeless-antiverouderingsreeks.

- Ek is nou 79 jaar oud en my vel lyk baie goed vir my jare – net 'n paar fyn plooitjies – alles te danke aan hierdie ongelooflike Timeless-reeks!
- Daar is niks wat 'n Aloe Ferox-verspreider meer vreugde verskaf as 'n tevrede kliënt nie.

33 ILSE MARAIS

- My marketing tip is simply fast and friendly service, and with the advice, help and support from the Albertinia office, it is always possible.
 - Determine the client's need.
 - Show interest in your client's wellbeing.
 - Give quality attention.
 - Believe in your Aloe Ferox products and continually share testimonials of success stories.
-
- English
Afrikaans
- My bemerkingswenk is eintlik maar net flinke, vriendelike diens – wat nie moeilik is met die raad, hulp en ondersteuning vanuit die Albertinia-kantoor nie. Aloe Ferox is net 'n oproep ver.
 - Stel vas wat die kliënt se behoefte is.
 - Stel belang in jou kliënt se wel en weë.
 - Gee kwaliteit-aandag.
 - Glo in die Aloe Ferox-produkte en deel gedurig getuienisse oor suksesverhale.

34 LINDA VAN ZYL

During a distributor course Linda gave this very handy tip:

- I've noticed that young girls are increasingly interested in cosmetic products. It's worth giving them a sachet.
- Simply hand them a sachet for the mother as well.

Her husband, Wayne, noted: Everybody feels that one should

- Use the products themselves and
- Have confidence in the products.

Tydens 'n verspreiderskursus het Linda hierdie baie handige wenk gegee:

- Ek vind dat jong dogtertjies al hoe meer belangstel in kosmetiese produkte. Dis die moeite werd om vir hulle 'n sachet te gee.
- Gee dan sommer 'n sachet vir die moeder saam. So werf ek nuwe kliënte.

Haar man, Wayne, het opgemerk:

- Lyk my almal voel dat 'n mens die produkte self moet gebruik en
- Vertrou in die produkte moet hê.