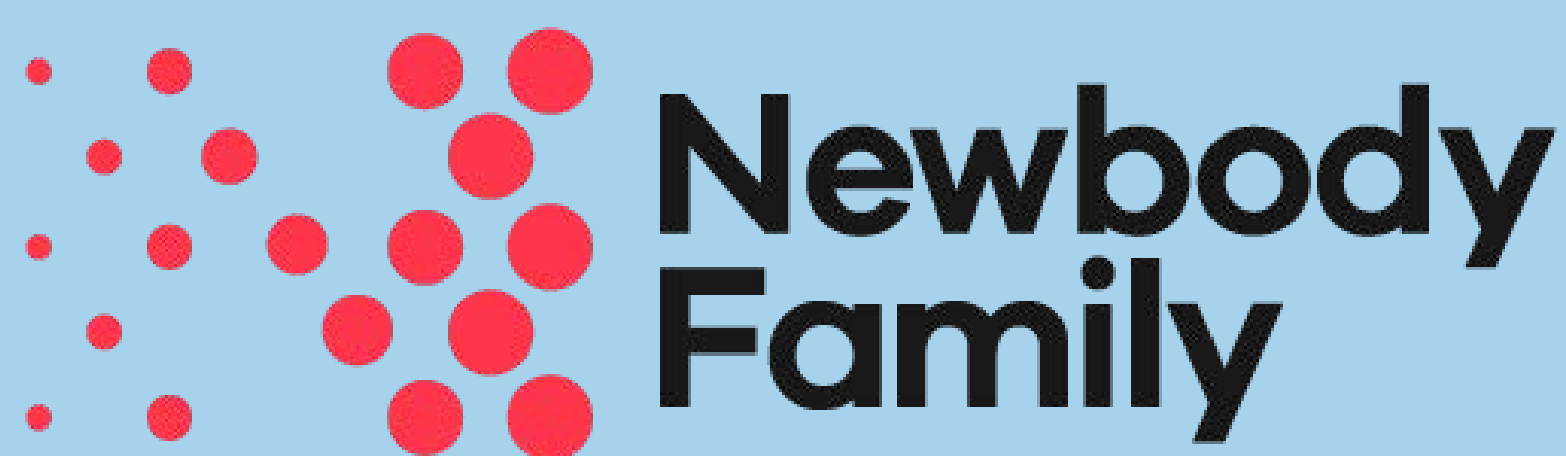


**Tjäna pengar
till laget,
föreningen
eller klassen?**

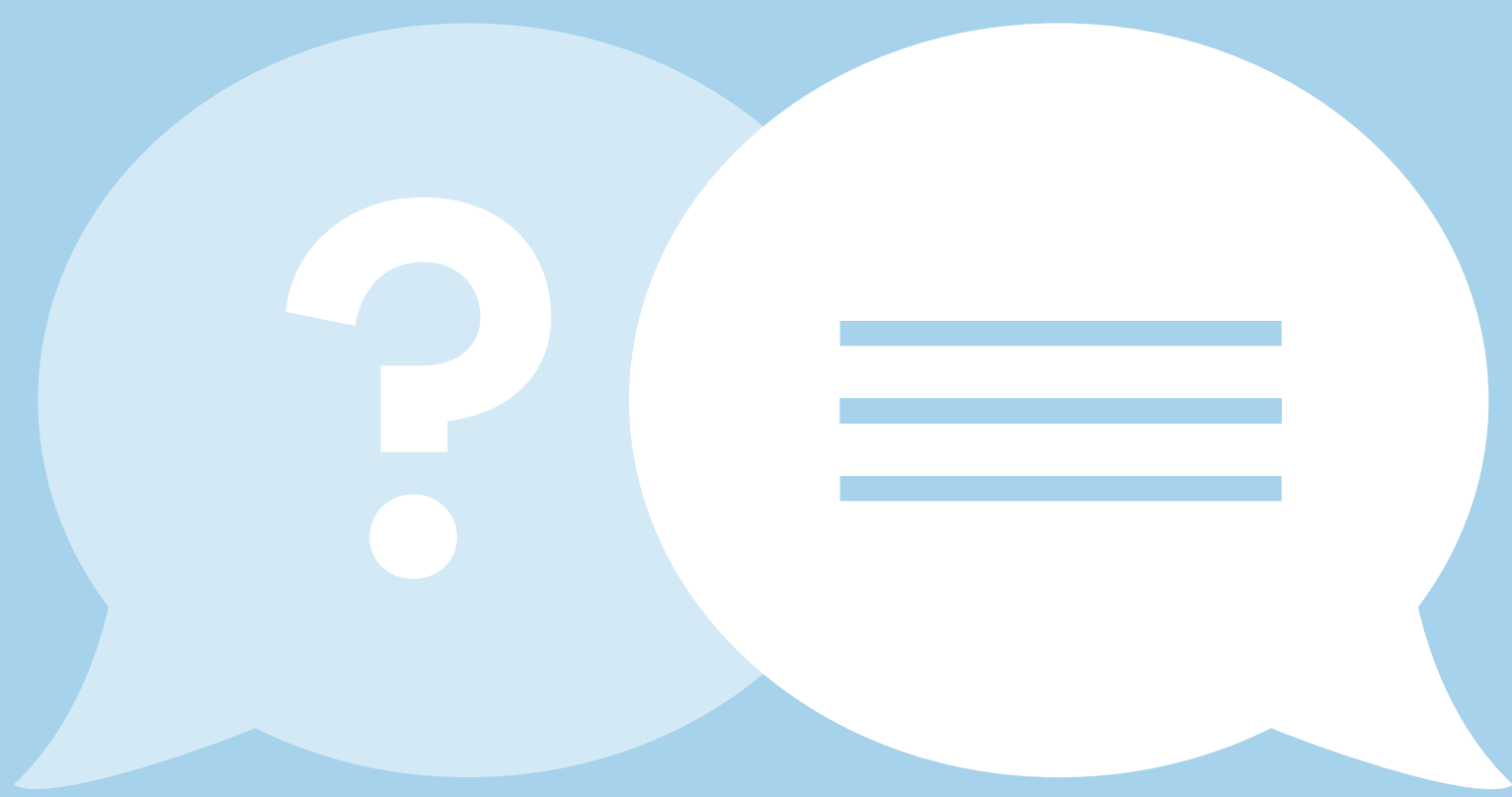
**Det kan vi
hjälpa till med.**



Varför välja Newbody Family?

- Vi har hjälpt klubbar och klasser sedan 1987
- Välkända kvalitetsprodukter som säljer sig själva
- Er säljcoach hjälper er från start till mål
- Vi hjälper er att sälja både digitalt och med katalog
- Inga ekonomiska risker, inga bindningstider
- 100% leveransgaranti
- Alltid packat per säljare





Vi hjälper er från start till mål.

När ni har bestämt er för att samarbeta med oss, så kommer en av våra säljcoacher att först prata med den av er som ska samordna försäljningen. Tillsammans sätter ni upp säljmål, väljer försäljningsperiod, får hjälp med era personliga shoppar, hur ni sprider informationen och mycket annat. Samma säljcoach är tillgänglig för er med råd och tips tills pengarna sitter på ert konto.



Så här går försäljningen till

Före försäljning

- Utse en administratör >
- Sätt upp mål för försäljningen >
- Bestäm försäljningsperiod och antal säljare >

Under försäljning

- Starta upp försäljning >
- Bjud in säljare >
- Registrering av säljare >
- Sälj på flera olika sätt:
 - Katalog och beställningslista >
 - Personlig säljarkod på katalog >
 - Personlig shoplänk >
 - Säljblad med personlig QR-kod >
 - Diretköp (handla och betala direkt) >
 - Via Newbody Familys hemsida >
- Avsluta försäljningen >
- Efterbeställningsperiod >
- Så här går leveransen till >
- Packat per säljare >
- Fraktkostnader >

Efter försäljning

- Betalning >
- Ångerrätt, byte och reklamationer >

Före försäljning

Utse försäljningsansvarig administratör

Välj den person i gruppen som skall vara administratör och försäljningsansvarig, denna person måste ha fyllt 18 år.

Sätt upp mål för försäljningen

För att få ett bra engagemang i gruppen så är det alltid bäst att ha ett klart mål för hur mycket ni vill tjäna och vad ni skall använda förtjänsten till, t ex ett träningsläger, en cup eller en skolresa.

Bestäm försäljningsperiod och antal säljare

Bestäm vilken försäljningsperiod som skulle passa er. Normalt pågår en försäljningsperiod under 3–4 veckor. Efter att ni avslutat er ordinarie försäljning, kan ni aktivera en efterbeställningsperiod på ytterligare max 4 veckor.

Ta reda på hur många som vill vara med och sälja, så vi kan boka in rätt antal säljplatser och skicka rätt antal kataloger.

Under försäljning

Starta upp försäljning

Den som skall vara administratör för försäljningen kontaktar oss på telefon. Vi startar då upp er försäljning under önskad period. I samband med detta får administratören ett uppstartsmail med en registreringslänk. När administratören registrerat sig och skickat in beställningen på era kataloger är försäljningen igång. Samma säljcoach finns tillgänglig för er med råd och tips tills pengarna sitter på ert konto.

Bjud in säljare

Efter att administratören registrerat sig och skickat in beställningen på katalogerna, är det dags att bjuda in alla säljare. Detta gör administratören enkelt genom att förmedla en registreringslänk eller skriva ut en säljinbjudan med tidsplan.

Registrering av säljare

För att komma igång och få tillgång till säljportalen, måste alla som skall vara med och sälja registrera sig via registreringslänken eller QR-koden som administratören förmedlat.

Sälj på flera olika sätt:

- **Katalog och beställningslista**

En stor del av försäljningen görs fortfarande på traditionellt sätt med hjälp av katalog och beställningslista, på företag och till släkt och vänner. Säljarna lägger sedan själva in beställningarna på sin beställningssida.

- **Personlig säljarkod på katalog**

På katalogens framsida kan säljarna skriva in sin personliga säljarkod (6 bokstäver), denna hittar de under "Dela shop" i sin säljportal. Deras kunder kan då scanna QR-koden med mobilkameran och knappa in dessa bokstäver för att komma till just säljarens Webbshop!

- **Personlig shoplänk**

För att nå ut till så många kunder som möjligt, rekommenderar vi att alla delar länken till sin digitala shop med vänner och bekanta via tex Facebook, mejl eller SMS. Via länken kan de själva titta runt i vårt sortiment och samtidigt få tillgång till ett större utbud än vad som finns i katalogen. Har säljaren sålt med oss tidigare kan de även dela sin shoplänk med sina gamla kunder via Dela shop (Kontakta tidigare kunder).

- **Säljblad med personlig QR-kod**

Säljarna kan även skriva ut ett säljblad med en personlig QR-kod, den är bra att ha med sig tillsammans med katalogen. Kunder som scannar QR-koden kommer direkt till säljarens personliga webbshop.

- **Diretköp**

Kunder som handlar via en shoplänk kan även välja att göra ett Diretköp (handla och betala direkt) och få varorna direkt till önskat ombud, i vissa fall även hemleverans med Early Bird. Fraktkostnaden är 49 till 69 kronor för 1–5 paket. Vid köp av 6 paket eller fler levererar vi fraktfritt. Ni får självklart samma förtjänst på dessa paket.

- **Via Newbody Familys hemsida**

När ni startar upp er försäljning kan ni välja att låta er administratörs webbshop vara synlig och sökbar på vår hemsida. När en kund handlar via Newbodys hemsida så går det endast att göra Diretköp (se ovan).

Avsluta försäljningen

När försäljningsperioden är slut skall varje säljare låsa sina beställningar, detta kan även den som är administratör göra. Sedan skickar administratören in alla beställningar och väljer själv önskad leveransadress och leveranstid.

[< Tillbaka till innehållsförteckningen](#)

Efterbeställningsperiod

När ni har avslutat er försäljning så har ni möjlighet att aktivera en efterbeställningsperiod som kan pågå i max 4 veckor.

Så här går leveransen till

Våra leveranser skickas med Bring, PostNord och Early Bird. Beroende på hur många paket ni sålt och vilken adress ni vill ha er order levererad till, får ni olika fraktoalternativ att välja på. Vilket det blir ser du när du skickar in er slutorder. Lagret packar er order inom 2–5 arbetsdagar.

Packat per säljare

Eftersom vi vill göra det så enkelt som möjligt för den som är administratör, packar vi alltid gruppens order per säljare i namnade lådor, oavsett hur många paket ni sålt. De säljare som endast sålt 3 paket eller färre sampackas i samma låda. Max 3 säljare per låda.

Fraktkostnader

Kataloger och beställningslistor skickas fraktfritt. Slutbeställningar över 250 paket är också fraktfria. För beställningar under 250 paket tillkommer fraktkostnad på max 450 kr.

[< Tillbaka till innehållsförteckningen](#)

Efter försäljning

Betalning

Vi rekommenderar att säljarna tar betalt av sina kunder samtidigt som de delar ut sina varor. Säljarna betalar hela sitt försäljningsbelopp till den som är administratör, som sedan betalar vår faktura. Mellanskillnaden behåller ni. Under orderöversikt ser du vad varje säljare skall betala.

Faktura

Fakturan skickas från oss när varorna är packade och redo för leverans. Vanligtvis 2–5 dagar efter att ni lagt er slutorder.

Fakturan skickas till administratörens mejladress och skall betalas inom 20 dagar.

Ångerrätt, byte och reklamationer

Kunden har ångrat sig

Ett ångerköp som skall returneras går alltid via den som är administratör. Administratören registrerar returen via sin sida samt återbetalar pengarna till säljaren, som i sin tur återbetalar kunden.

Kunden vill byta en vara

Newbody: Enklast är om kunden själv gör bytet via formuläret på hemsidan:

<https://www.newbodyfamily.com/sv-se/kundtjanst/kund/byte-av-produkt/>

Spicy Dream: För detta sortiment gäller ingen bytesrätt.

Kunden vill reklamera en vara

Newbody: Alltid ett års garanti från det att kunden mottog sin vara. Gäller vid normal användning och förutsatt att varan är hanterad enligt våra tvätt- och skötselråd. Kunden kan göra reklamationen här:

<https://www.newbodyfamily.com/sv-se/kundtjanst/kund/reklamation-av-produkt/>

Spicy Dream och Home Seremonies:

Kunden kan göra reklamation här:

<https://www.newbodyfamily.com/sv-se/kundtjanst/kund/reklamation-av-produkt/>

Från mottagen leverans har ni 30 dagar på er att skicka in eventuella returer.