Pierwsze kroki do Managera

FOREVER™

05 / Co chcesz osiągnąć?
07 / Wyrusz w podróż
08 / Czynnik Twojego sukcesu
09 / Pokazuj i mów - sprzedaż detaliczna
10 / Szansa
12 / Budowanie biznesu Managera
13 / Senior Manager
14 / Określ pięć kluczowych osób
15 / Aktywator pamięci
17 / Moja lista 100+
19 / Dzielenie się szansą Forever
21 / Prezentacje biznesu/produktów
22 / Budowanie zespołu
23 / Nawiązywanie kontaktów
26 / Nakreśl profile
27 / Monitoring działań
29 / Co dalej? Plan 7-dniowy
31 / Arkusz produktu
35 / Misja Forever
35 / Przesłanie od naszego prezydenta

Indywidualne wyniki mogą być różne. Forever nie gwarantuje dochodu ani sukcesu. Twój sukces zależy od twoich wysiłków, zaangażowania, umiejętności i zdolności liderskich oraz tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty. Więcej informacji znajdziesz w dorocznym Oświadczeniu dotyczącym dochodów Forever na stronie foreverliving.com

GRATULUJĘ ZROBIENIA PIERWSZYCH KROKÓW NA DRODZE OD OSIĄGNIĘCIA POZYCJI MANAGERA W PLANIE MARKETINGU FOREVER! SKORO TO CZYTASZ, PODJĄŁEŚ/PODJĘŁAŚ WAŻNĄ DECYZJĘ, ABY POWAŻNIE PODEJŚĆ DO BUDOWY BIZNESU. BARDZO SIĘ CIESZĘ, ŻE TOWARZYSZYSZ NAM W TEJ PODRÓŻY.

Na opracowanie programu Pierwsze Kroki do Managera poświęciliśmy tu, w Biurze Głównym, dużo czasu. W tej broszurze znajdziesz przejrzyste wytyczne, jak rozwinąć prosperujący biznes. Aby jak najlepiej wykorzystać to cenne narzędzie, postępuj zgodnie z każdą wskazówką i zwróć się po wsparcie do swojego sponsora.

Pozycja Managera jest kamieniem milowym na drodze każdego FBO. Odzwierciedla włożoną pracę i wytrwałe dążenie do celu, niezależnie od przeszkód. Co ważniejsze, osiągniecie tego stanowiska otwiera drzwi do wypracowania statusu Eagle Managera oraz do Chairman's Bonus.

Nasz Plan Marketingu został opracowany tak, by nagradzać tych, którzy stawiają sobie wielkie, ambitne cele i codziennie pracują, aby je realizować. Jeśli zachowasz skupienie i nadal będziesz ciężko pracować, nic nie powstrzyma cię od dołączenia do tysięcy FBO, którzy doświadczyli tego, jak osiągnięcie pozycji Managera zmienia życie.

Będę Ci kibicować na każdym kroku i nie mogę się doczekać, aby zobaczyć jak wspaniałe rzeczy osiągniesz z Forever.

Gregg Maughan
CEO, Forever Living Products

Co chcesz osiągnąć?

Gratulujemy pierwszego kroku na drodze ku lepszej przyszłości. W Forever, to Ty kontrolujesz rozwój swojego biznes i potencjał osiągnięć. Zastanów się, co chcesz osiągnąć krótkofalowo, powiedzmy w ciągu pół roku. Potem rozważ 12 miesięcy oraz cele długofalowe, na trzy do pięciu lat. Na przykład: Co byś zrobił z dodatkowym dochodem, wypracowanym z Forever? Co byś zrobiła, gdybyś miała więcej czasu?

Imię i nazwisko

Imię i nazwisko Sponsora

Nr ID Forever

Dane kontaktowe Sponsora

Cele osobiste

Krótkoterminowe	Długoterminowe
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Dobrze się zastanów,
na co jesteś gotów pracować!

Indywidualne wyniki mogą być różne. Forever nie gwarantuje dochodu ani sukcesu. Twój sukces zależy od twoich wysiłków, zaangażowania, umiejętności i zdolności liderskich oraz tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty. Więcej informacji znajdziesz w dorocznym Oświadczeniu dotyczącym dochodów Forever na stronie foreverliving.com

Cele rodzinne

Krótkoterminowe	Długoterminowe

Cele finansowe

Krótkoterminowe	Długoterminowe

Wyrusz w podróż

DZIELENIE SIĘ TYM, CO DOBRE, LEŻY W NASZEJ NATURZE.

Aby rozpocząć budowę biznesu, warto stać się swoim najlepszym klientem. Kiedy osobiście doświadczysz pozytywnych efektów używania produktów, łatwiej ci będzie je polecać innym – z przekonaniem i pasją.

Sięgnij nie tylko po produkty, ale i materiały na ich temat. Obejrzyj dostępne materiały filmowe, poczytaj katalog, poznaj kluczowe składniki i ich atuty. Ułatwi ci to dobór produktów odpowiednio do potrzeb konkretnych klientów.

Ważnym elementem udanego biznesu jest solidna baza klientów. Wielu największych liderów zaleca pracę z 20-30 klientami, regularnie ponawiającymi zamówienia.

Czasem wystarczy zwrócić się do znajomych, poznać ich potrzebny związane ze zdrowiem oraz urodą i zarekomendować produkty, które mogą wesprzeć ich cele.

Dobrym sposobem na umocnienie regularnego klienta jest zarejestrowanie go jako Forever Preferred Customer. Taki klient preferowany otrzymuje zniżkę w wysokości 5% od ceny detalicznej.

Czynnik twojego sukcesu

ZROZUMIEĆ CASE CREDITS.

Case credits ze sprzedaży detalicznej twojej oraz twojego zespołu są kumulowane, by kwalifikować cię do awansów. Niech twoim celem będzie comiesięczna sprzedaż detaliczna o wartości 4 CC. Tego samego ucz swój zespół.

Budując biznes Forever, regularnie będziesz słyszeć sformułowanie Case Credit lub CC, przy opisach wymogów kwalifikacyjnych do różnych osiągnięć i programów promocyjnych.

Case credit to wewnętrzna waluta Forever. Pozwala budować biznes globalnie, bez troski o kursy wymiany i daje każdemu, niezależnie od miejsca zamieszkania, taką samą szansę, by osiągnąć wszystko, co oferuje firma.

Comiesięczna sprzedaż produktów o wartości 4 CC to ważny nawyk i element budulcowy, leżący u podstaw planu marketingu Forever. Każdy Forever Business Owner, który osiągnie w ciągu miesiąca sprzedaż o wartości 4 CC zostaje uznany za Aktywnego.

Bycie Aktywnym pozwala FBO:

- Zyskać dostęp do pełnego potencjału zarobkowego planu marketingu
- Zwiększyć zarobki na pozycji Assistant Supervisora, który rozpoczyna budowę biznesu
- Uzyskiwać premie za budowę zespołu
- Kwalifikować się do programów promocyjnych

Kiedy budujesz biznes w oparciu o nawyk 4 Case Credits i tego samego uczysz swój zespół, możesz mówić o produktach na podstawie własnych doświadczeń i potrafisz je sprzedawać. Co więcej, sprzyja to stabilności i solidności rozwijanego przez ciebie przedsięwzięcia.

Pokazuj i mów – sprzedaż

ZACZNIJ DZIAŁAĆ:

4CC

Zbuduj biznes osobisty
4 CC miesięcznie.

1. UŻYWAJ PRODUKTÓW

Stań się swoim najlepszym klientem. To, czego używasz i w co wierzysz, będziesz szczerze i z pasją polecać innym. Do każdego kolejnego zamówienia, które składasz, dodawaj nowy produkt na własny użytek, by w końcu poznać całą ofertę.

Wielu najlepszych Forever Business Owners dołączyło do Forever po prezentacji. Nigdy nie przegapiaj okazji!

2. PROMUJ PRODUKTY:

- Prezentacje biznesu/produktów
- Marketing
- Sport i Fitness
- Festyny
- Rekomendacje
- Miniprezentacje
- Spotkania indywidualne
- Poranki przy kawie
- Rozmowy o produktach
- Własna strona FLP360
- Pielęgnacja skóry
- Kluby
- Siłownia
- Media społecznościowe

C9
Wybór produktów do kontroli wagi w zestawie opracowanym po to, by pomóc klientom wyglądać lepiej i czuć się lepiej.

Vital5
Pięć najpopularniejszych produktów jako prosty sposób na zaawansowane odżywianie, by wspierać optymalne zdrowie i samopoczucie.

3. BUDUJ BAZĘ KLIENTÓW

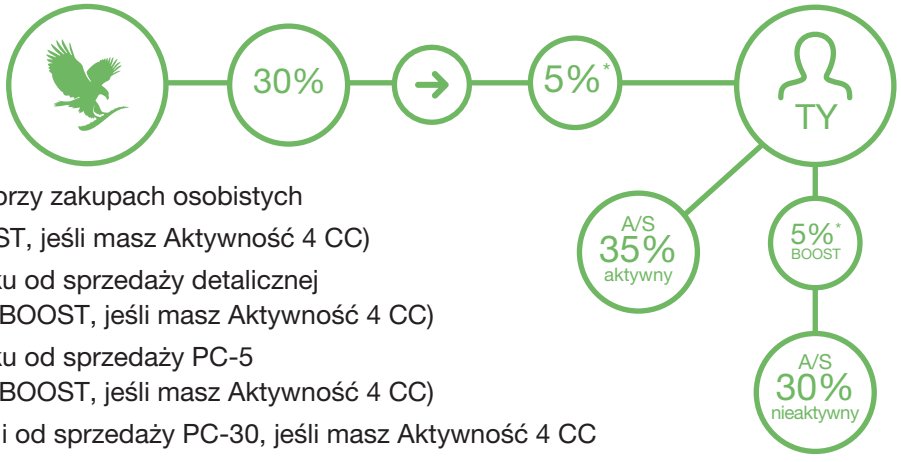
Zbuduj bazę klientów – 20-30 osób, którymi będziesz się regularnie zajmować.
Na następnych stronach dowiesz się, jak to zrobić.

Szansa

JAK OSIĄGNĄĆ POZYCJĘ SUPERVISORA?

Assistant Supervisor (2 CC przez 2 miesiące)

Generujesz 2 CC lub kupujesz zestaw startowy Start Your Journey/Start Your Personal Use.

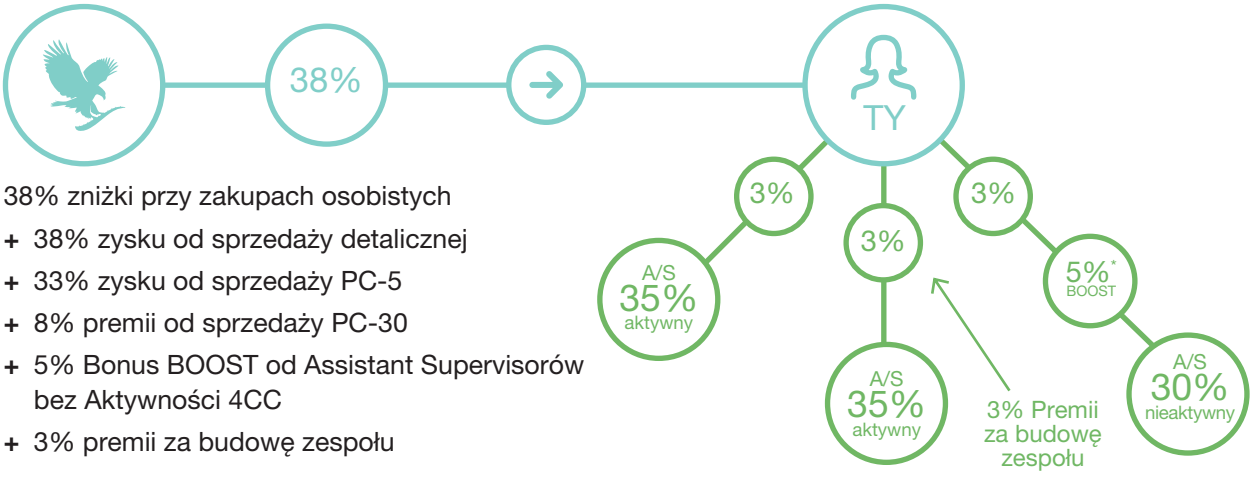


30% zniżki przy zakupach osobistych

(+ 5% BOOST, jeśli masz Aktywność 4 CC)

+ 30% zysku od sprzedaży detalicznej
  (plus 5% BOOST, jeśli masz Aktywność 4 CC)
+ 25% zysku od sprzedaży PC-5
  (plus 5% BOOST, jeśli masz Aktywność 4 CC)
+ 5% premii od sprzedaży PC-30, jeśli masz Aktywność 4 CC

Supervisor (10 CC w 1 miesiącu)



38% zniżki przy zakupach osobistych

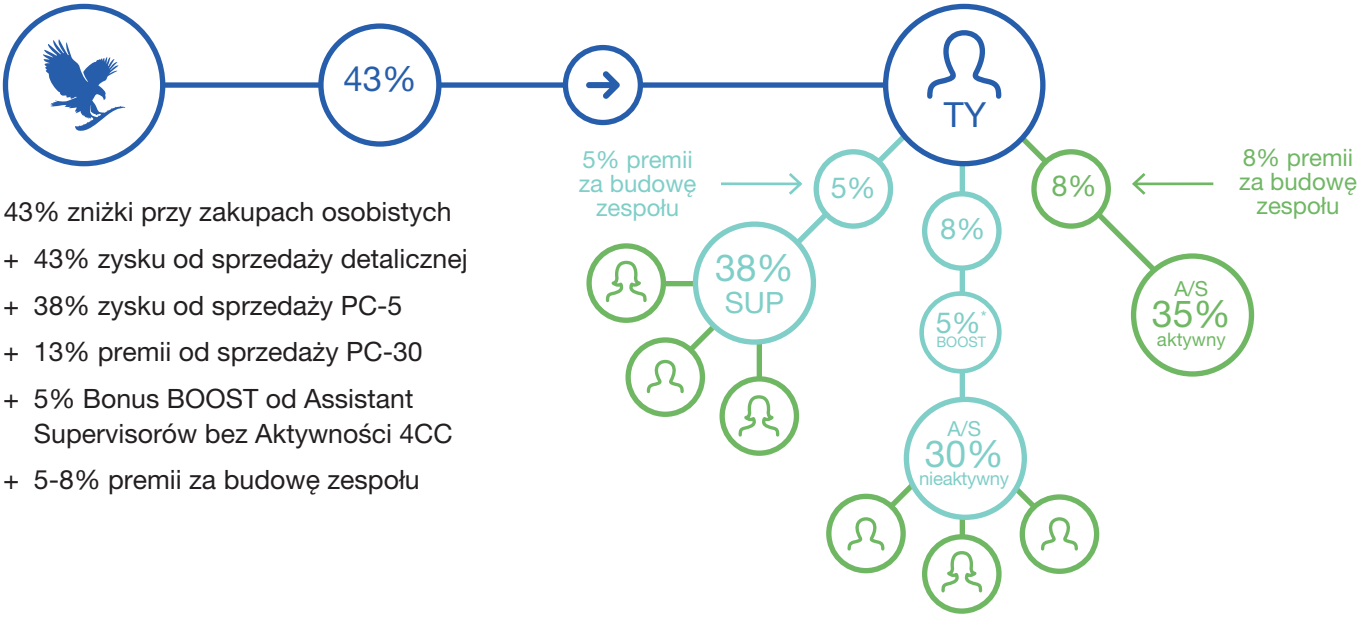
+ 38% zysku od sprzedaży detalicznej
+ 33% zysku od sprzedaży PC-5
+ 8% premii od sprzedaży PC-30
+ 5% Bonus BOOST od Assistant Supervisorów
  bez Aktywności 4CC
+ 3% premii za budowę zespołu

Indywidualne wyniki mogą być różne. Forever nie gwarantuje dochodu ani sukcesu. Twój sukces zależy od twoich wysiłków, zaangażowania, umiejętności i zdolności liderskich oraz tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty. Więcej informacji znajdziesz w dorocznym Oświadczeniu dotyczącym dochodów Forever na stronie foreverliving.com

Szansa

JAK OSIĄGNĄĆ POZYCJĘ MANAGERA?

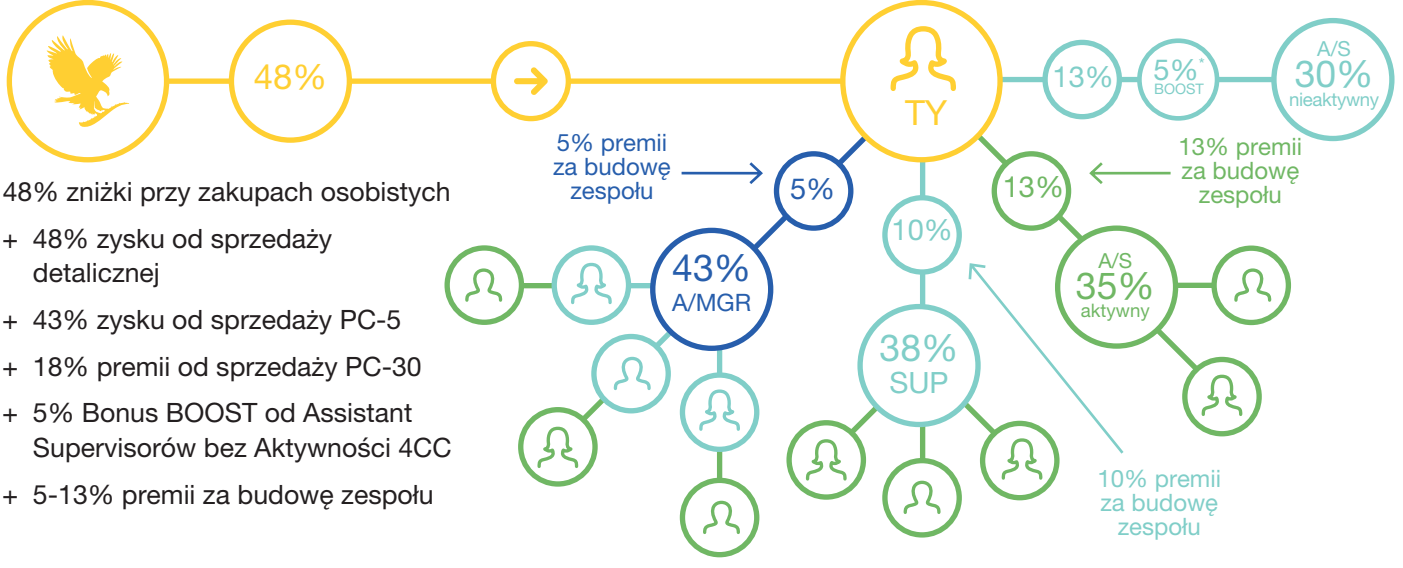
Assistant Manager (60 CC przez 2 miesiące)



43% zniżki przy zakupach osobistych

+ 43% zysku od sprzedaży detalicznej
+ 38% zysku od sprzedaży PC-5
+ 13% premii od sprzedaży PC-30
+ 5% Bonus BOOST od Assistant Supervisorów bez Aktywności 4CC
+ 5-8% premii za budowę zespołu

Manager (150 CC przez 4 m-ce / 120 CC przez 2 m-ce)



48% zniżki przy zakupach osobistych

+ 48% zysku od sprzedaży detalicznej
+ 43% zysku od sprzedaży PC-5
+ 18% premii od sprzedaży PC-30
+ 5% Bonus BOOST od Assistant Supervisorów bez Aktywności 4CC
+ 5-13% premii za budowę zespołu

Indywidualne wyniki mogą być różne. Forever nie gwarantuje dochodu ani sukcesu. Twój sukces zależy od twoich wysiłków, zaangażowania, umiejętności i zdolności liderskich oraz tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty. Więcej informacji znajdziesz w dorocznym Oświadczeniu dotyczącym dochodów Forever na stronie foreverliving.com

Budowanie biznesu Managera

TWOJE PIERWSZE PIĘĆ KLUCZOWYCH OSÓB.

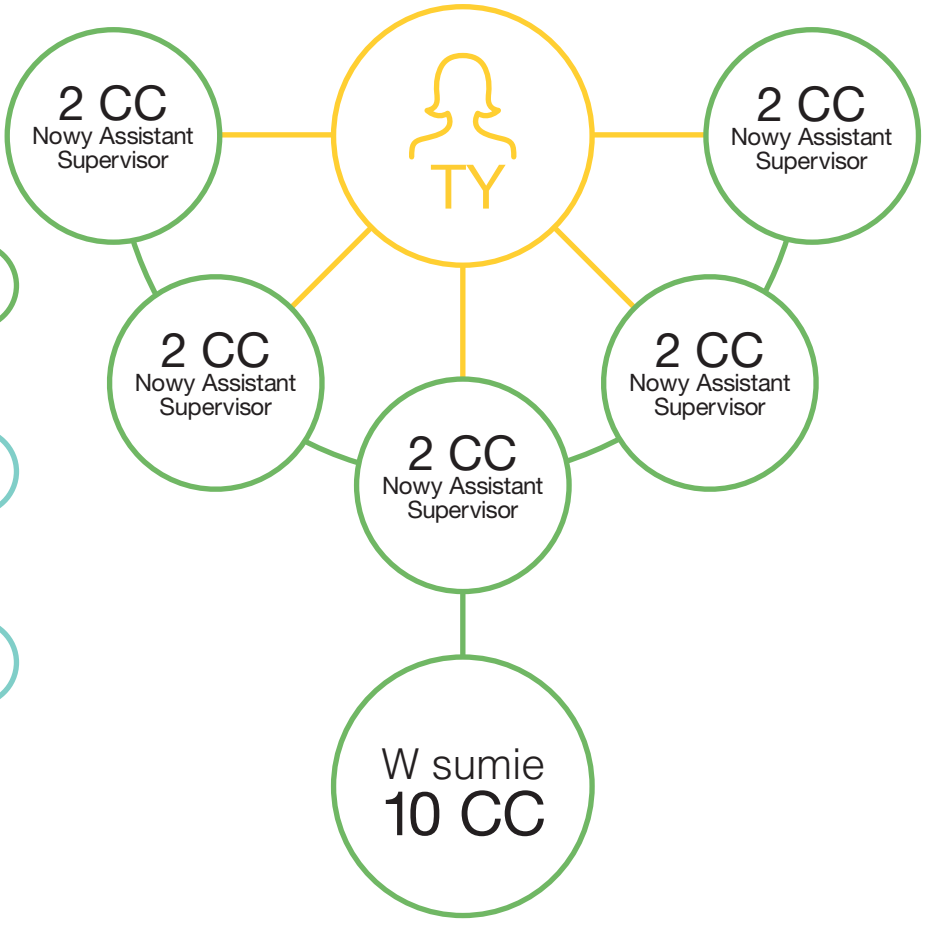
Znasz kogoś, kto:
+ Ma świetne nastawienie
+ Ma otwarty umysł
+ Chce mieć więcej pieniędzy/czasu
+ Chce większego bezpieczeństwa /elastyczności lub chce prowadzić własny biznes bez ryzyka
+ Z kim chciałbyś pracować

5 x Assistant Supervisor = 10 CC
Pozycja Supervisora

5 x Supervisor = 50 CC
Miesiąc wyjściowy do Managera

Zwykle 1/5 Supervisorsów awansuje na Managera

1 Manager = Fundament pod realizację Chairman's Bonus



KORZYŚCI MANAGERA

+ Wolność
+ Czas
+ Realizacja potencjału
+ Rozwój osobisty
+ Pomaganie innym
+ Uznanie
+ Pieniądze
+ Bycie swoim szefem
+ Podróże
+ Forever2Drive
+ Hipoteka
+ Czesne
+ Spokój ducha
+ Osobisty sukces
+ Chairman's Bonus
+ Global Rally
+ Eagle Manager

Indywidualne wyniki mogą być różne. Forever nie gwarantuje dochodu ani sukcesu. Twój sukces zależy od twoich wysiłków, zaangażowania, umiejętności i zdolności liderskich oraz tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty. Więcej informacji znajdziesz w dorocznym Oświadczeniu dotyczącym dochodów Forever na stronie foreverliving.com

Senior Manager

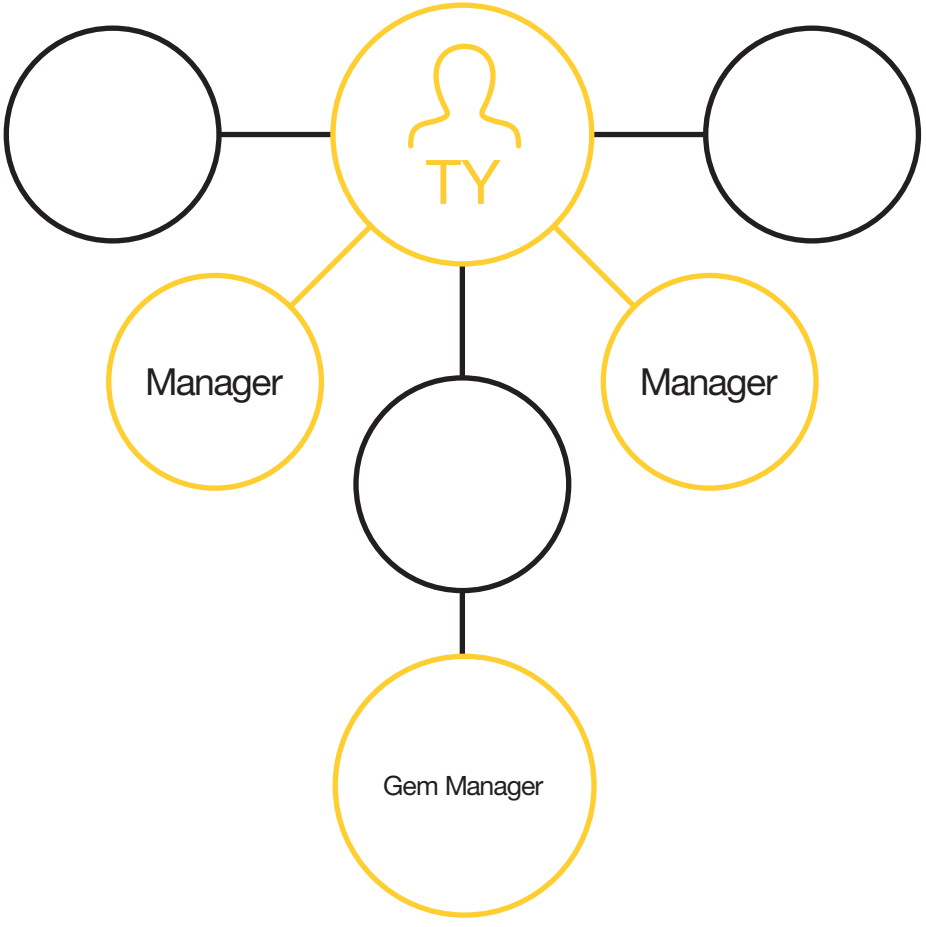
WYŻSZY POZIOM.

Soaring Manager
5 Managerów

Sapphire Manager
9 Managerów

Diamond Sapphire Manager
17 Managerów

Diamond Manager
25 Managerów



KORZYŚCI GEM MANAGERA

+ Gem Manager Bonus
+ Spersonalizowane wyjazdy wakacyjne
+ Biżuteria z kamieniami szlachetnymi
+ Dochód pasywny

Indywidualne wyniki mogą być różne. Forever nie gwarantuje dochodu ani sukcesu. Twój sukces zależy od twoich wysiłków, zaangażowania, umiejętności i zdolności liderskich oraz tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty. Więcej informacji znajdziesz w dorocznym Oświadczeniu dotyczącym dochodów Forever na stronie foreverliving.com

Określ pięć kluczowych osób

Jest wiele osób, które będziesz chciał/-a zaprosić do współpracy w biznesie. Zastanów się, kto ma największe predyspozycje, by odnieść sukces i byłby świetnym dodatkiem do twojego zespołu. Określ pięć kluczowych osób, z którymi skontaktujesz się w pierwszej kolejności.

TWÓJ ZESPÓŁ

Osoba 1:

.....

.....

Osoba 2:

.....

.....

Osoba 3:

.....

.....

Osoba 4:

.....

.....

Osoba 5:

.....

.....

Potrzebujesz pomocy?

Zajrzyj do aktywatora pamięci na 15 stronie. Każdego dnia stykasz się z mnóstwem osób. Jedna z nich może okazać się następną (lub pierwszą!) gwiazdą twojego zespołu.

Aktywator pamięci

Aktywator pamięci to poręczna ściągawka, która pomaga przypomnieć sobie kolejne nazwiska. Pobudza umysł, by pomyśleć o ludziach, spotykanych w różnych życiowych okolicznościach. Korzystając z tych dwóch stron, zanotuj dane osób, którym chcesz pokazać możliwości biznesowe.

RODZINA, PRZYJACIELE, ZNAJOMI.

Każdy, z kim masz kontakt na gruncie towarzyskim

+ Dziadkowie
+ Rodzice
+ Znajomi rodziców
+ Bracia
+ Znajomi braci
+ Siostry
+ Znajomi sióstr
+ Ciotki i wujowie
+ Kuzyni
+ Teściowie
+ Rodzina partnera
+ Znajomi partnera
+ Rodziny kolegów dzieci
+ Znajomi z dawnych szkół
+ Znajomi ze studiów
+ Znajomie małżeństwa
+ Znajomi single
+ Znajomi z zajęć sportowych
+ Znajomi z wakacji
+ Członkowie kościoła
+ Adresaci kartek świątecznych
+ Dawni i obecni sąsiedzi

MIEJSCE PRACY.

+ Współpracownicy
+ Byli współpracownicy
+ Współpracownicy partnera
+ Obecny szef
+ Były szef
+ Podwładni
+ Klienci
+ Kontrahenci

KOGO ZNASZ, KTO...

+ Jest dobry w komunikacji
+ Lubi ludzi
+ Ciężko pracuje
+ Jest szczery
+ Jest solidny
+ Jest szczęśliwy
+ Jest zabawny
+ Odnosi sukcesy
+ Jest pewny siebie
+ Jest towarzyski
+ Jest troskliwy
+ Jest profejsonalny
+ Ma otwarty umysł
+ Jest pozytywny
+ Jest entuzjastyczny
+ Jest niespełniony
+ Szuka zmiany
+ Zasługuje na więcej
+ Jest w trakcie zmiany pracy

KOGO ZNASZ Z...

+ Facebooka
+ Instagrama
+ Pinteresta
+ LinkedIn
+ Listy kontaktów w telefonie
+ Listy emaili

KTO KOJARZY CI SIĘ Z TYMI PROFESJAMI/BRANŻAMI

Aerobik
Aktuariusz
Akupunktura
Antyki
Aranżacja krajobrazu
Architektura
Aromaterapia
Artysta
Bankowość
BHP
Biblioteka
Bielizna
Biolog
Biuro podróży
Biżuteria
Budownictwo
Catering
Chemik
Chirurg
Dekorator
Detal
Designer
Dietetyka
Dostawy
Dozorca
Drukowanie
Dziennikarstwo
Edukacja
Elektryczność
Fabryka
Farmaceuta
Finanse
Fitness
Fizjoterapia
Fryzjerstwo
Geodeta
Geologia
Giełda
Golf
Gospodyni domowa
Hodowla psów
Homeopatia
Hotel
Hydraulik
Internet
Inżynier
Jedzenie na wynos
Języki
Joga
Kadry
Karate
Kiosk
Konsultant
Kontrola jakości
Kosmetyczka
Krawiec
Księgowość
Kwiaciarnia
Laboratorium
Lekarz
Lodówka
Makijaż
Marketing
Masarnia
Masaż
Meble
Medycyna
Moda
Murarz
Mycie okien
Nagrywanie
Nauka jazdy
Nauka jazdy konnej
Nauka jazdy na nartach
Narciarstwo wodne
Nauczyciel
Niania
Notariusz
Obsługa ślubów/wesel
Ochrona
Ogrodnictwo
Opera
Opieka nad dziećmi
Opieka społeczna
Opieka zdrowotna
Optyk
Ortodoncja
Osteopatia
Paralotniarstwo
Pedikurzystka
Piekarz
Pielęgniarka
Pisanie
Podatki
Policja
Pośrednik nieruchomości
Praca w barze
Pralnia chemiczna
Pranie
Prawo
Psycholog
Radiografia
Recepcja
Recykling
Refleksologia
Reklama
Rekreacja
Rekrutowanie
Restauracja
Rolnictwo
Rozrywka
Rzeźnik
Sekretariat
Siły zbrojne
Spadochroniarstwo
Spawanie
Sprzątanie domów
Sprzedaż
Stolarz
Stomatologia
Student
Supermarket
Szkutnictwo
Szpital
Sztuki walki
Taksówkarz
Tapicer
Technologia
Telekomunikacja
Teatr
Terapeuta
Tłumaczenia
Turystyka
Transport
Ubezpieczenia
Uniwersytet
Uprawy/hodowla
Urzędy państwowe
Usługi pocztowe
Warsztat samochodowy
Weterynarz
Wizażysta
Wolontariat
Wykładowca
Wynajem samochodów
Wystawy
Zakład pogrzebowy
Zakupy spożywcze
Załoga samolotu
Zamówienia wysyłkowe
Zarządzanie
Zdrowe odżywianie
Zielarstwo
Żagle

Moja lista 100+

KOGO ZNAM?

Imię i nazwisko	Telefon/Kontakt	Uwagi
Joanna Kowalska	480-998-8888	Teatr, Poznań, Optymistka

Imię i nazwisko	Telefon/Kontakt	Uwagi

Twoim nowym Managerem może zostać najmniej spodziewana osoba.

Dzielenie się szansą Forever

Z KIM NAJPIERW CHCESZ SIĘ PODZIELIĆ FOREVER?

Imię i nazwisko	Joanna Kowalska	Imię i nazwisko	
Telefon	480-998-8888	Telefon	
Komórka	480-998-1212	Komórka	
Adres	ul. Nieznana 1 m.23	Adres	
	Warszawa		
Zawód	Kadrowa	Zawód	
	Mąż/Żona/Singiel(-ka)/Partner; Prawo jazdy Tak/Nie		Mąż/Żona/Singiel(-ka)/Partner; Prawo jazdy Tak/Nie
Wiek	38	Wiek	
Dzieci	3	Dzieci	
Wiek	2,5,9	Wiek	
Ważne hasło	Pieniądze, bezpieczeństwo	Ważne hasło	
Cel	Spłata kredytu za mieszkanie	Cel	

Osobowość

- [ ] Samozatrudniony/ Przedsiębiorca
- [ ] Towarzyski
- [ ] Odnosi sukcesy
- [ ] Otwarty/ Pozytywny
- [x] Lubi ludzi
- [x] Pewny siebie
- [ ] Brak satysfakcji
- [x] Profesjonalny
- [ ] Na miejscu
- [x] Troskliwy
- [ ] Inne

Osobowość

- [ ] Samozatrudniony/ Przedsiębiorca
- [ ] Towarzyski
- [ ] Odnosi sukcesy
- [ ] Otwarty/ Pozytywny
- [ ] Lubi ludzi
- [ ] Pewny siebie
- [ ] Brak satysfakcji
- [ ] Profesjonalny
- [ ] Na miejscu
- [ ] Troskliwy
- [ ] Inne

Notatki

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dzielenie się szansą Forever

Imię i nazwisko

Telefon

Komórka

Adres

Zawód

Mąż/Żona/Singiel(-ka)/Partner | Prawo jazdy Tak/Nie

Wiek | Dzieci | Wiek

Ważne hasło

Cel

Osobowość

- [ ] Samozatrudniony/ Przedsiębiorca
- [ ] Towarzyski
- [ ] Odnosi sukcesy
- [ ] Otwarty/ Pozytywny
- [ ] Lubi ludzi
- [ ] Pewny siebie
- [ ] Brak satysfakcji
- [ ] Profesjonalny
- [ ] Na miejscu
- [ ] Troskliwy
- [ ] Inne

Imię i nazwisko

Telefon

Komórka

Adres

Zawód

Mąż/Żona/Singiel(-ka)/Partner | Prawo jazdy Tak/Nie

Wiek | Dzieci | Wiek

Ważne hasło

Cel

Osobowość

- [ ] Samozatrudniony/ Przedsiębiorca
- [ ] Towarzyski
- [ ] Odnosi sukcesy
- [ ] Otwarty/ Pozytywny
- [ ] Lubi ludzi
- [ ] Pewny siebie
- [ ] Brak satysfakcji
- [ ] Profesjonalny
- [ ] Na miejscu
- [ ] Troskliwy
- [ ] Inne

Notatki

Prezentacje biznesu/produktów

ZACZNIJ DZIAŁAĆ:

Zaplanuj prezentację, by promować swój biznes

CZYM JEST PREZENTACJA?

+ Zaproszenie do domu grupy znajomych, członków rodziny, kolegów z pracy i sąsiadów jako świetny sposób, aby w przyjaznym otoczeniu pokazać, czym się zajmujesz
+ 45-60 minut prezentacji produktów i szansy
+ Okazja dla gości, by wypróbować i kupić produkty, poznać lepiej Forever i ustalić termin własnej prezentacji
+ Świetna okazja, by poznać produkty, słuchając, jak mówi o nich Sponsor

JAK ROBIĆ PREZENTACJĘ:

+ Pamiętaj, że podczas swojej pierwszej prezentacji nie będziesz sam; twój Sponsor będzie z tobą, by poprowadzić cię przez cały proces
+ Zaplanuj to wydarzenie
+ Ludzie lubią odwiedzać innych w domu; spotkanie warto zorganizować po południu lub wieczorem

CZEGO BĘDZIESZ POTRZEBOWAĆ:

+ Prezentacja produktów i szansy na biznes
+ Odpowiednia literatura do użycia w trakcie spotkania i po jego zakończeniu
+ Informatory o produktach
+ Zestaw Start Your Journey oraz dodatkowe produkty

PRZYGOTOWANIA:

+ Na przygotowania przeznacz co najmniej 30 minut
+ Jeśli to możliwie, niech nie będzie dzieci ani zwierząt
+ Przygotuj próbki swoich ulubionych produktów
+ Zadbaj o prostostę wystawki

JAK ZAPRASZAĆ:

+ Osobiście proś o udział i wsparcie prezentacji

"Cześć xxxx..., jak się masz? Co robisz w xxxx wieczorem/rano?

Świetnie! Wpada do mnie kilku znajomych na wino/kawę, bo startuję z nowymi produktami/biznesem i byłoby super, gdybyś do nas dołączył/-a".

+ Skontaktuj się na dzień przed spotkaniem, by potwierdzić udział

Data prezentacji: ..... / ..... / .....

Data prezentacji: ..... / ..... / .....

OTWARCIE PREZENTACJI:

+ Podziękuj wszystkim
+ Podziel się swoją historią
+ Przejdź przez produkty i szansę na biznes – nie komplikuj
+ Podaj produkty do wypróbowania

ZAMKNIĘCIE PREZENTACJI:

+ Podziękuj wszystkim za wsparcie
+ Przyjmij zamówienia i płatność podczas spotkania
+ Zapowiedz następne prezentacje
+ Umów się na spotkania z osobami, które chcą dowiedzieć się więcej o biznesie

Kiedy przeprowadzić prezentację?
Kiedy chcesz. Im szybciej, tym lepiej!

Budowanie zespołu

CYKL BUDOWANIA BIZNESU FOREVER.

Kluczowe znaczenie ma tempo, a rekrutacja jest kluczem – twój biznes będzie się rozwijał wprost proporcjonalnie do tempa, w jakim wcielisz ten cykl w życie. Jeśli masz osiągnąć swoje cele, ogromnie ważne jest, abyś w ciągu pierwszych 12 miesięcy nadał/-a biznesowi odpowiednie przyspieszenie, dzieląc się szansą z jak największą liczbą osób. To wytworzy energię, entuzjazm i przyniesie upragniony sukces.

Zajęcie dodatkowe:
2-5 kontaktów dziennie.

Zajęcie główne:
powyżej 10 kontaktów dziennie.

Data i adres lokalnej prezentacji Szansy na biznes.

Adres ..... Data .....

Adres ..... Data .....

Data i adres Success Day.

Adres ..... Data .....

Adres ..... Data .....

Data i adres innych szkoleń.

Adres ..... Data .....

Adres ..... Data .....

Nawiązywanie kontaktu

Przygotuj się.

+ Profil
+ Określ swój cel
+ Wybierz narzędzie rekrutacyjne
+ Zaplanuj słowa
+ Uśmiech

Telefonowanie.

+ Przejdź do sedna
+ Krótko
+ Z entuzjazmem
+ Myśl o korzyści dla rozmówcy
+ Pamiętaj o celu

Nie komplikuj.

TO MA BYĆ ‘ZAPROSZENIE’, A NIE ‘PREZENTACJA.’

TUTAJ ZNAJDZIESZ PROSTE PRZYKŁADY, KTÓRE MOŻESZ WYKORZYSTAĆ, ZAPRASZAJĄC KANDYDATÓW, ABY PRZYJRZELI SIĘ TEMU, CO ROBIMY.

Na początek →

“Cześć Tomek, tu Adam, jak się miewasz?”

“Masz teraz chwilę?”

“Świetnie!”

Ciąg dalszy →

Osobowość/Charakter:

„Dzwonię do ciebie, bo właśnie poznałem świetny biznes, który przyciąga ludzi otwartych/pewnych siebie/odnoszących sukcesy/takich, którym zależy i od razu pomyślałem o tobie”.

Ważne hasło:

„Pamiętasz, jak powiedziałeś mi, że nie jesteś zadowolony ze swojej pracy - dalej jest tak samo?”

Cenię twoją pomoc/opinię:

„Zacząłem nowy, ekscytujący biznes i od razu pomyślałem o tobie. Ma on niesamowity potencjał i zastanawiam się, czy nie mógłbyś mi pomóc. Masz takie doświadczenie, że bardzo cenię twoją pomoc/opinię. Przyjrzysz się temu?”

Podejście biznesowe:

„Mogę cię o coś zapytać?... Gdybym znalazł firmę, która nie ma równych na rynku, przoduje w branży, operuje gotówką i nie zaciąga kredytów, firmę, w której bez żadnego ryzyka obaj możemy odnieść ogromny sukces – byłbyś zainteresowany, żeby jej się bliżej przyjrzeć?”

Na zakończenie →

„Oczywiście nie wiem, czy to coś dla ciebie, czy nie – sam zadecydujesz. Spotkajmy się, a ja pokażę ci, o co chodzi. Mam wolne w poniedziałek lub czwartek, który dzień ci bardziej pasuje?”

lub

„Obejrzyj w sieci nasz film – poznasz firmę, produkty i zobaczysz, jak działa nasz Plan Marketingowy. Kiedy mógłbyś go obejrzeć? Ok, zadzwonię do ciebie w piątek o 18.30, sprawdzić, co o nim sądzisz.”

Korzyści dla zdrowia:

„Wiem, że bardzo dbasz o swoje zdrowie, a ja właśnie odkryłem świetne produkty, które według mnie świetnie ci w tym pomogą. Mogę wpaść, żeby ci je pokazać?”

Zawsze będą ludzie, z którymi będziesz chciał/-a podzielić się produktami – to świetny sposób na rozpoczęcie rozmowy!

Postaraj się dopasować pragnienia i potrzeby do kandydata, a uzyskasz lepsze rezultaty.

TWOJA HISTORIA DLA EFEKTYWNEJ ROZMOWY.

Poniżej znajdziesz różne sposoby na zaangażowanie rozmówcy w wymianę zdań. Wybierz te, które najbardziej ci odpowiadają.

01

+ Witam, czy to dobra pora na telefon?
+ Cześć, masz minutę?
+ Hej, możemy chwilę pogadać?

02

+ Mam pomysł i chcę się nim z tobą podzielić.
+ Właśnie zacząłem pracować z niesamowitą firmą i chcę ci o niej opowiedzieć.
+ Właśnie zacząłem nowy biznes i chciałbym poznać twoje zdanie.

03

+ Nie jestem pewny, czy to coś dla ciebie.
+ Nie jestem pewny, czy temat ci podpasuje

04

+ Pomyślałem o tobie, bo (posłuż się cechami tej osoby z karty profilu, np. jesteś towarzyski, masz otwarty umysł, łatwo nawiązujesz kontakty).

05

+ Nie jestem pewny, czy to coś dla ciebie, ale wiem, że może ci dać (uzupełnij czymś, co będzie stanowić dla rozmówcy korzyść, np. większy dochód, lepszą równowagę praca-rodzina, wolny czas, swobodę).

06

+ Na tym etapie chcę się po prostu podzielić z tobą pewnymi informacjami – sam zobaczysz, czy to może być coś dla ciebie.
+ Chcę ci po prostu przekazać trochę informacji, żebyś poczuł, czy temat ci pasuje.
+ Słuchaj, chcę, żebyś rzucił okiem na parę informacji i zdecydował, czy znajdziesz w tym coś dla siebie.

07

+ Chciałbym/Chciałabym:
+ Spotkać się kawę i przekazać informacje – zajmie nam to jakieś 20 minut.
+ Wpisać w kalendarz 20-minutową rozmowę, żeby przepowadzić cię przez informacje online.
+ Dać ci link do strony, na której obejrzysz nasz firmowy film.

ODPOWIADANIE NA PYTANIA.

Powszechne pytanie: „O co chodzi?”

TWOJA ODPOWIEDŹ – WYBIERZ 2-3 Z PONIŻSZYCH PUNKTÓW:

+ „Jesteśmy globalnym przedsięwzięciem o wielomiliardowych obrotach, obecnym w ponad 160 krajach”.
+ „Działamy od czterdziestu lat i jesteśmy finansowo stabilni.”
+ „Działamy w branży zdrowia i urody, która jak wiesz, przeżywa teraz boom!”
+ „Firma nazywa się Forever, słyszałeś o niej?”

„Musimy się spotkać, żebym mógł/mogła ci dokładnie opowiedzieć. Jaki dzień pasuje ci najbardziej? Ewentualnie, więcej informacji znajdziesz online na **foreverliving.com** (lub twoja strona FLP360).”

JEŻELI KANDYDAT MA DALSZE PYTANIA

Opowiedz swoją historię, dlaczego się zaangażowałeś/-aś, co atrakcyjnego dla siebie dostrzegłeś/-aś w Forever.

INNE CZĘSTE PYTANIA:

„Czy to akwizycja?”

„Czy to piramida?”

„Czy to marketing sieciowy?”

TWOJA ODPOWIEDŹ:

„To ciekawe, dlaczego o to pytasz?” I wysłuchaj odpowiedzi.

Twoja odpowiedź: „Rozumiem, co CZUJESZ, CZUŁEM dokładnie to samo, ale PRZEKONAŁEM SIĘ, że (...)”.

„(...) Spotkajmy się w przyszłym tygodniu, to wyjaśnię ci wszystko dokładnie. Bardziej pasuje ci poniedziałek czy czwartek?”

PONOWIENIE KONTAKTU JEST NIE DO PRZECENIENIA

Kiedy wysyłasz informacje, podstawowe znaczenie ma, byś ponowił/-a kontakt w ustalonym wcześniej terminie. Nie czekaj, aż kandydat do ciebie oddzwoni.

Po spotkaniu indywidualnym lub prezentacji online, bądź gotów zaprosić kandydata do następnego etapu, np. na spotkanie Szansa na Biznes.

„Pomyślałem, że możesz mieć więcej pytań. Następnym etapem jest spotkanie prezentujące firmę, na którym dowiesz się więcej, poznasz innych
i uzyskasz odpowiedzi na wszystkie swoje pytania. Takie spotkanie odbędzie się ... (data) w ... (miejsce) i byłoby mi bardzo miło, gdybyś na nie przyszedł jako mój gość”.

Nie mów, że prezentacje odbywają się co tydzień.

Buduj profile

POZNAJ SWOJE KONTAKTY.

Każde nazwisko na twojej liście 100+ to potencjalny Klient, Przedsiębiorca lub osoba, która teraz może powiedzieć “Nie”, ale poproszona poleci ci innych.

Aby uzyskać jak najlepsze rezultaty, starannie wypełnij kartę profilową każdej osoby lub zapisz szczegółowe informacje w notesie. Weź pod uwagę jakie, w twoim mniemaniu, mogą być jej potrzeby i pragnienia, i rozważ, jak Forever może pomóc je spełnić.

KONTAKTUJ SIĘ I POKAZUJ

Jest wiele sposobów na informowanie ludzi o Forever. Możesz wysłać email, sms, wykorzystać portale społecznościowe, pogawędki przy odprowadzaniu dzieci do szkoły lub w pracy, itp.

... ale jak dotąd najbardziej efektywnym sposobem jest rozmowa przez telefon.

Rozmówca poczuje i usłyszy w słuchawce twój entuzjam – a ten jest zaraźliwy. Tu nie chodzi o to, by być wytrawnym sprzedawcą, który zawsze wie, co powiedzieć, ale o to, by

... ludzie usłyszeli i poczuli twój entuzjazm...

... wobec tego, co odkryłeś/-aś i korzyści, jakie może to przynieść również im.

Zanim zaczniesz wybierać numer, musisz być świadom celu rozmowy. Umówić się na spotkanie? Wysłać pocztą informacje? Wysłać link do materiałów online? Zanim wykonasz telefon, musisz wiedzieć, co chcesz osiągnąć.

(Zobacz ‘Nawiązywanie kontaktu’ str. 23-25)

POSZCZEGÓLNE ETAPY I MONITORING DZIAŁAŃ

Jeśli chcesz monitorować postępy na drodze do realizacji celów, musisz się upewnić, że działasz wystarczająco aktywnie. Z kartą monitoringu działań możesz zapisywać każdą rozmowę telefoniczną i prowadzić kandydata, aż do rejestracji jako Assistant Supervisor.

Z im większą liczbą osób będziesz rozmawiać, tym więcej osób zasponsorujesz i tym szybciej przejdziesz przez plan, aż do pozycji Managera.

(Zobacz ‘Monitoring działań’ str. 27-28)

Monitoring działań

Kiedy pokazujesz ludziom produkty lub możliwości biznesowe, zapisuj wasze interakcje i buduj profil każdego kandydata. Zrozumienie jego pragnień, potrzeb, celów, motywacji i wątpliwości ułatwi ci określenie, jak najlepiej możesz mu pomóc.

Imię i nazwisko	Ciepły lub zimny	Telefon	1-na-1, strona www, telekonf.	
			Data	Rodzaj
Joanna Kowalska	Ciepły	480-998-8888	16/07/25	1 na 1

ZACZNIJ DZIAŁAĆ:

Dzwoń.

Zaplanuj czas ze sponsorem.

Buduj listę profilów.

Notatki

Prezentacja biznesu		Rejestracja	Pierwsza sesja planowania		Uwagi
Data	Rodzaj	Data	Data	Rodzaj	
17/07/25	Sala konferencyjna	17/07/25	17/07/25	Spotkanie	Mocna

Co dalej?
Plan 7-dniowy

Kiedy masz pojechać na tygodniowy urlop, najpierw planujesz, co będziesz robić na wyjeździe. I podobnie, jako przedsiębiorca nie zaczynaj tygodnia pracy, nie zaplanowawszy uprzednio, co masz osiągnąć. Każdego tygodnia przeznacz czas na wyznaczenie celów krótkoterminowych i spisanie związanych z nimi zadań do wykonania. Możesz to zrobić na tych stronach.

Szukanie kandydatów - komu powiesz o biznesie w tym tygodniu?

Inne działania

Szkolenia i inne eventy

Co dalej?
Plan 7-dniowy

Szukanie kandydatów - komu powiesz o biznesie w tym tygodniu?

Inne działania

Szkolenia i inne eventy

W każdym tygodniu działaj tak,
by rozwijać wszystkie obszary biznesu.

Karta produktów

BESTSELLERY FOREVER:

Forever Aloe Vera Gel

Aż 99,7% Forever Aloe Vera Gel stanowi sok z wewnętrznej części liścia aloesu oczyszczonego ze skórki. Nasz flagowy produkt pomoże ci wyruszyć w drogę do optymalnej odporności organizmu.

Forever Aloe Lips

Kojące właściwości aloe vera doskonale sprawdzają się w ochronie delikatnej skóry ust. Aloes, jojoba i trzy rodzaje wosków tworzą znakomity, całoroczny produkt. Aloe Lips koi, wygładza i nawilża suchą, spękaną skórę warg.

Forever Bright

Pasta stworzona do użytku przez całą rodzinę. Łagodna receptura łączy w swoim składzie aloe vera, propolis pszczeli, miętę pieprzową i zieloną. Propolis to substancja wykorzystywana przez pszczoły do ochrony ula, a naturalny miętowy aromat zapewnia poczucie świeżości i czystości. Forever Bright nie zawiera fluoru i jest odpowiednia dla wegetarian.

Forever Aloe Berry Nectar

Ten produkt to wszystkie dobrodziejstwa aloesu plus pyszny, słodszy smak, dzięki dodatkowi soku z żurawin i jabłek. To doskonałe źródło witaminy C, która chroni komórki organizmu przed utlenianiem, korzystnie wpływa na układ nerwowy oraz zmniejsza uczucie zmęczenia i znużenia. 90,7% miąższu z wnętrza liścia aloe vera oraz rześki smak żurawin i słodycz jabłek sprawiają, że Aloe Berry Nectar jest bardzo chętnie wybieranym napojem.

Forever Aloe Peaches

Nie musisz już czekać do lata, by cieszyć się pysznym smakiem dojrzałych w słońcu brzoskwiń! Forever Aloe Peaches, z 84,5% aloesu z wnętrza liścia, to kolejne źródło aloe vera w poręcznej formie napoju o pysznym, słodkim smaku brzoskwiń.

Forever Freedom

Forever Freedom dostarcza 1500 mg siarczanu glukozaminy, 1200 mg siarczanu chondroityny – substancji, które występują w chrząstkach stawowych – plus 750 mg MSM w dziennej porcji 120 ml. Ten pyszny napój o smaku pomarańczowymjest doskonały dla wszystkich osób, które pragną zachować sprawność ruchową.

Suplement diety nie może być stosowany jako substytut zróżnicowanej diety. Prowadzenie zdrowego trybu życia i stosowanie zrównoważonej diety są niezbędne dla zachowania dobrego stanu zdrowia.

Czy używałbyś tego produktu?	Która ze znanych ci osób używałaby tego produktu?

Będziesz sprzedawać te produkty, których sam/-a używasz. Korzystaj ze wszystkich.

Aloe Vera Gelly

Jeżeli twoja skóra potrzebuje dodatkowej pielęgnacji, sięgnij po galaretkę aloesową. Nasz 100% stabilizowany miąższ aloe vera jest niemal identyczny z tym wewnątrz świeżego liścia i zapewnia wrażliwym tkankom nawilżenie. Aloe Vera Gelly opracowana została specjalnie dla użycia miejscowego, by nawilżać, koić i odżywiać. Ma postać bezbarwnego żelu, łatwo się wchłania i koi skórę nie brudząc ubrań.

Aloe Moisturizing Lotion

Ta unikalna emulsja ma wyjątkowe właściwości nawilżające. Zawiera kolagen i elastynę, by skóra pozostała gładka, miękka i jędrna, a jednocześnie by zachowała odpowiedni odczyn pH. Witamina E, olejki i wyciąg z rumianku pomagają przywrócić skórze odpowiednie nawilżenie, a tym samym gładki wygląd.

Aloe Liquid Soap

Receptura tego unikalnego mydła w płynie jest na tyle silna, by skutecznie oczyszczać i odświeżać skórę całego ciała, a jednocześnie na tyle łagodna, by zapewnić jej odpowiedni poziom nawilżenia. Aloe Liquid Soap znakomicie sprawdzi się pod prysznicem do codziennej pielęgnacji skóry całej rodziny, jak i do częstego mycia rąk w kuchni i w łazience.

Aloe Ever-Shield

Dezodorant w sztyfcie Aloe Ever-Shield nie zawiera soli aluminium i zapewnia skuteczną, całodniową ochronę przed nieprzyjemnym zapachem potu. Może być stosowany bezpośrednio po prysznicu lub depilacji, ponieważ nie powoduje podrażnień.

Aloe Avocado Face & Body Soap

Awokado to bogate źródło wielu dobroczynnych składników, w tym witamin A, C i E. Wysoka zawartość tłuszczu tworzy gęstą bazę mydła, nadając suchej skórze poczucie gładkości po myciu. Natomiast czysty aloes koi, odżywia i nawilża skórę. Mydło to jest wystarczająco delikatne, by używać go zarówno do pielęgnacji całego ciała, jak i twarzy, a świeży, cytrusowy aromat doda ci rano energii.

Aloe Propolis Creme

Krem, który doskonale nawilża i odżywia skórę – wyśmienite połączenie miąższu aloe vera i propolisu pszczelego, do których dodaliśmy inne składniki znane ze wspierania zdrowego wyglądu skóry, takie jak rumianek, jedno z najbardziej popularnych, dobroczynnych dla skóry ziół. Recepturę uzupełniają witaminy A i E, cenione ze względu na swoje naturalne działanie odżywcze na skórę.

Czy używałbyś tego produktu?	Która ze znanych ci osób używałaby tego produktu?

Karta produktów

BESTSELLERY FOREVER:

ARGI+

ARGI+ dostarcza 5 gramów L-argininy oraz synergicznie działające witaminy, by dać ci zastrzyk energii, jakiego potrzebujesz na cały, wypełniony zajęciami dzień. Dodaj optymalne zdrowie i kondycję do diety swojej rodziny – zmieszaj ARGI+ z wodą lub innym napojem i pokochaj ten smak!

Forever Arctic Sea

Zawiera bogaty w kwas DHA olej z kalmarów, olej z ryb dostar czający cennych tłuszczów z rodziny Omega-3 i oliwę z oliwek o wysokiej zawartości kwasu oleinowego z rodziny Omega-9. Kwas DHA przyczynia się do prawidłowego funkcjonowania mózgu i właściwego widzenia, a razem z kwasem EPA pomaga zachować zdrowe serce.

MATERIAŁY MARKETINGOWE:

Ulotka o aloesie

Informator o produktach

Pierwsze kroki do Managera

Czy używałbyś tego produktu?	Która ze znanych ci osób używałaby tego produktu?

WARTO ZNAĆ:

C9

Program CLEAN 9 może ci pomóc wyruszyć w drogę ku szczuplejszej sylwetce i lepszej kondycji. Ten skuteczny, prosty w użyciu program oczyszczający da ci narzędzia potrzebne do zapoczątkowania procesu transformacji ciała!

F15

Zrób następny krok na drodze do lepszego wyglądu i samopoczucia. Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz, czy jesteś już ekspertem, F15 zawiera programy do odżywiania i ćwiczeń dla początkujących, średniozaawansowanych i zaawansowanych, by wspierać cię w podróży wiodącej do realizacji celów związanych z wagą i fitness. Każdy 15-dniowy zestaw został specjalnie opracowany, by wyposażyć cię w wiedzę potrzebną, by zyskać inspirację, kontynuować transformację i dokonać trwałych zmian dla zdrowszego stylu życia.

Vital5

Vital5 łączy pięć niesamowitych produktów Forever, które działają razem, by niwelować odżywcze braki i dostarczać potrzebne organizmowi kluczowe substancje odżywcze, by pomóc ci wyglądać i czuć się lepiej.

Czy używałbyś tego produktu?	Która ze znanych ci osób używałaby tego produktu?

Stań się produktem produktów!

Nasza misja

“STWORZYMY DOCHODOWE ŚRODOWISKO, W KTÓRYM JEDNOSTKI BĘDĄ MOGŁY BYĆ TYM, KIM PRAGNĄ, ZACHOWUJĄC SWOJĄ GODNOŚĆ; ŚRODOWISKO, W KTÓRYM PRZYŚWIECAĆ NAM BĘDZIE HASŁO UCZCIWOŚCI, EMPATII I DOBREJ ZABAWY. WZBUDZIMY I BĘDZIEMY PIELĘGNOWAĆ PASJĘ I PRZEKONANIE DO NASZEJ FIRMY, NASZYCH PRODUKTÓW I NASZEJ BRANŻY. BĘDZIEMY POSZUKIWAĆ WIEDZY I RÓWNOWAGI, I PRZEDE WSZYSTKIM BĘDZIEMY ŚMIAŁYMI LIDERAMI NASZEJ FIRMY I FOREVER BUSINESS OWNERS.”

TAK WIELU LUDZI POPRAWIŁO SWÓJ BYT, CIĘŻKO PRACUJĄC NAD BUDOWĄ SWOJEGO BIZNESU FOREVER – CZUJEMY SIĘ ZASZCZYCENI, ŻE MOGLIŚMY IM W TYM POMÓC.

Dołączyłeś/-aś do naszego grona i też możesz osiągnąć wielkość. Nie tylko dzięki nagrodom wpisanym w Plan Marketingowy Forever, ale także dzięki umiejętnościom, jakie przy tym zyskasz. Nauczysz się lepiej komunikować. Nauczysz się prowadzić innych ku lepszemu życiu. Jeżeli wytrwale i konsekwentnie będziesz realizować reguły zawarte w tej broszurze, jestem pewien, że osiągniesz sukces – tak jak wiele innych osób przed Tobą. Życzę ci zdrowia, szczęścia i samym sukcesów!

Forever Twój,

Gregg Maughan
CEO, Forever Living Products

Pierwsze kroki do Managera

FOREVER LIVING PRODUCTS

Exclusively Distributed by
Forever Living Products

Forever Living Products Poland Sp. z o.o.
Al. Jerozolimskie 92, 00-807 Warszawa
flpp@flpp.com.pl
foreverliving.com

©2020 Aloe Vera of America, Inc.
2025.06v1 #499L

Indywidualne wyniki mogą być różne. Forever nie gwarantuje dochodu ani sukcesu. Twój sukces zależy od twoich wysiłków, zaangażowania, umiejętności i zdolności liderskich oraz tego, jak skutecznie będziesz wcielać w życie te przymioty. Więcej informacji znajdziesz w dorocznym Oświadczeniu dotyczącym dochodów Forever na stronie foreverliving.com

FOREVER™

Forever Business Owner: