



# alapelv

FOREVER

core

development • recruitment • retention • productivity

## I. rész:Toborzás

Négyrészes sorozatunkban a Forever 4 alapelvről írunk. Az üzlet profitabilitása és tartós erőssége meghatározható a következő 4 alapelv mérésével: **toborzás, megtartás, termelékenység és fejlesztés.**

**A toborzás** az új disztribútorok szponzorálását jelenti, olyan tevékenységeket foglal magába, mint a kapcsolatok fejlesztése és a bemutató tartása a lehetőségekről. A **megtartáson** azt értjük, hogy nyomon követjük a fogyasztókat azért, hogy biztosítsuk a havi 4cc-t. A **termelékenység** a termékek eljuttatása a fogyasztókhoz: ehhez a ponthoz tartoznak a fogyasztóid, az új disztribútoraid valamint a személyes termékhasználatod. A **fejlesztés** az alsóvonalad képzése és támogatása azzal a céllal, hogy segítsd a munkatársaidat előrejutni a marketingtervben, és egy egészséges egyensúlyt kialakítani a 4 alapelv terén. Az e havi cikkben a **toborzásra** fektetjük a hangsúlyt.

Az új disztribútorok toborzása az, ami az üzletedet lendületben és növekedésben tartja. Végtelen jövedelemlehetőséget biztosít, mert duplikálhatod saját magadat akárhányszor, és minden egyes másolódás extra jövedelmet hozhat számodra. Ahogy fejlődsz az üzletben, egyre fontosabb, hogy a személyes toborzási munkát magasabb szintre emeld.

A hatékony toborzás két képességet tartalmaz:

1. Találkozás új emberekkel és a bizalmuk növelése
2. Az FLP lehetőségének bemutatása az új embereknek.

A hatékony toborzás folytatásához minden disztribútorunk meg kell tanulnia ezeket a képességeket és fejlesztenie kell tanulással és gyakorlással.

Az új emberekkel való találkozás és a bizalmuk növelése egy bizonyos pont után azt igényli, hogy az olyan emberek toborzásáról, akiket ismersz, át kell térni olyan emberek toborzására, akiket nem ismersz. Ha szeretnél ötleteket kapni, hogyan kell végigvinned ezt a változást, és szeretnéd megtanulni az új emberekkel való kapcsolatteremtés képességét, arra bízunk, hogy tekintsd meg **Az út a Manageri szintig** (Road to Manager) elnevezésű tréningmodult a DiscoverForever.com honlapunkon.

Ahogy fejlődik az a képesség, hogy rövid és lelkes lehetőségbemutatókat tarts, a toborzási eredményeid emelkedni fognak úgy, hogy a legtöbb embert, akivel kapcsolatba kerülsz, csatlakoztatod. A tréning arról, hogy ezt hogyan lehet megtenni, a **Forever lehetőség** (Opportunity Forever) tréningmodulban tekinthető meg a DiscoverForever.com honlapunkon.

A legfontosabb kulcs a 4 alapelvhez az, hogy egyensúlyban kell tartani őket. Azt nem engedhetjük meg, hogy a másik három alapelvnek szenteljük mindazt az időt és energiát, amivel a személyes toborzásra kellene figyelni. Az nem számít, hogy mióta vagyunk forgalmazók és milyen szintet értünk el, a személyes szponzoráláson mindig dolgoznunk kell, havonta legalább egy új disztribútort csatlakoztassunk személyesen! Ez azt jelenti, hogy legalább 10 új emberrel beszéljünk hetente, vagy 1-2 személlyel naponta! Ha ezt megtesszük, akkor a nagyszerű marketingtervünk igazi potenciálja megnyílik előttünk, és szabad utat kapunk a vágyott függetlenség és életmód eléréséhez.



## II. rész: Megtartás

Négyrészes sorozatunkban a Forever 4 alapelvéről írunk. Az üzlet profitabilitása és tartós erőssége meghatározható a következő 4 alapelv mérésével: **toborzás, megtartás, termelékenység és fejlesztés.**

A 4 alapelv közül a második a **megtartás**. A szabály a következő. Ha szeretnénk egy virágzó és hosszantartó üzletet építeni, akkor nem csak építeni kell az új kapcsolatokat és végül új forgalmazókat beléptetni, hanem meg kell tennünk a lépéseket annak érdekében, hogy biztosítsuk számukra az elkötelezettséget is a termékek és a lehetőségek iránt.

**Megtartás:** azt fejezi ki, hogy bónuszelszámolásunkon a forgalmazóink hány százaléka aktív 4 cc teljesítménnyel, és hány százalékuk nem új az adott hónapban.

Van néhány dolog, amivel ezt a mutatót a maximumra emelhetjük. Első és legfontosabb az állandó **kommunikáció**, ez kulcstényező a disztribútoraink bátorításához, ahhoz, hogy elkötelezettek legyenek. Bizonyított tény, hogy egy kapcsolat a kommunikációval kezdődik, és ennek hiánya le is zárhat egy viszonyt.

A forgalmazóknak szükségük van tájékoztatásra és bátorításra, ezáltal érzik magukat megbecsültnek és fontosnak. Ez is tökéletesen működik a hatékony kommunikáció segítségével. Nagyon fontos, hogy rendszeresen tartsuk a kapcsolatot az alsóvonalunkkal telefonon, SMS-ben, e-mail-ben, vagy személyes találkozókkal. Szükség van arra, hogy informáljuk őket a legfrissebb hírekről, küldjünk nekik linkeket az új videókról, tréningekről és az új termékekről, valamint a központi iroda üzeneteiről.

Továbbá, miközben információval látjuk el forgalmazókat, mindig erősítsük meg az elhatározásukat az üzletépítéssel kapcsolatban, és elkötelezettségüket az iránt, hogy mindig használják a termékeket. Ismerjük el a fáradozásait, eredményeiket, méltassuk döntésüket, hogy a mi csapatunkat választották. Bátorítsuk őket arra, hogy jussanak el a legmagasabb szintre, valamint segítsük fel őket arra a szintre, amelyre vágnak.

Emlékezzünk a mondásra: „menj velük oda, ahova akarnak, maradj velük ott, ahol jól érzik magukat, és ott növekedj, ahol fejlődnek”, és dolgozz azon, hogy megtartsd forgalmazói csoportod minél nagyobb részét a kommunikációs képesség fejlesztésével.



### III. rész: Termelékenység

Ebben a hónapban a Forever 4 alapelve közül a termelékenységre fókuszálunk: következzen a termékek eljuttatása a végfogyasztóhoz.

Termelékenység = a Te Aktív Karton Pontjaid (a termékek, amelyeket személyesen, a saját kódszámodra vásárolsz + azok, amelyeket a személyesen szponzorált új Disztribútoraid vásárolnak).

Egy megbízható Forever-hálózatnak igen erős üzleti oldala van. Három módon kereshetsz még többet:

- 1) Új Disztribútor Profit
- 2) A képesség, hogy potenciális, új Disztribútorokat keresel és csatlakoztatsz
- 3) Amikor az Aktív Karton Pontjaidra koncentrálsz, akkor azokon a tevékenységeken maradsz fókuszban, amelyek közvetlenül hozzájárulnak az üzleted növekedéséhez és stabilitásához: a személyes termékhasználat, a termékek megosztása másokkal és új disztribútorok személyes szponzorálása.

Mindezek után beszéljünk arról a három módról, hogyan **optimalizálhatod az Aktív Karton Pontjaidat**.

#### Légy a termék terméke!

Rendkívül fontos, hogy a lehető legtöbb terméket használd, ezáltal megtapasztald az életminőségre és szépségre való jótékony hatást. Több az energiád, a bőröd puhább, simább lesz és az életminőség magasabb szintjét fogod megtapasztalni. Ezen felül az egyik legfontosabb üzleti értéket nyerheted el, a termékismeretet a leghatékonyabb tanártól: a saját tapasztalatod által! Emlékezz, minél több terméket használsz, annál több tudást szerzel, és a több tudás átalakul hatékonyabb termékajánlássá, és több Aktív Karton Ponttá. Ahogyan az életminőséged és a külsőd javul, fejlődik, az üzleted legjobb reklámjává válsz. Ezt mások észre fogják venni, és meg akarják venni a termékeket a magabiztos terméktapasztalatod miatt.

#### Folytasd a termékek személyes ajánlását!

Nem számít, mennyire nő az üzleted, folyamatosan folytatnod kell a termékek személyes ajánlását. Ez nemcsak több bevételt fog generálni, ahogyan nő a csoportod, de abban is segít, hogy aktív maradj, mint egy disztribútor havi szinten. Nagyon sok módja van ennek, többek között a termékbemutatók, 1/1 találkozók, online jelenlét a MyFLPBiz honlapon keresztül, vagy akár megjelenés kiállításokon, bemutatókon.

#### Üzletépítők és termékhasználók

Az új disztribútori vásárlások egészen addig a pontig, amíg nem válnak nagykereskedelmi kedvezményre minősültekké, a kiskereskedelmi aktivitásod részének tekinthetők. Ha szponzoráltad őket és a marketingterv részévé váltak, a vásárlásuk 15%-át megkaphatod. Az új disztribútorok, akiket beléptetsz, két kategóriába oszthatók: **üzletépítők** és **termékhasználók**. Általában az üzletépítők meg fogják venni a Touch-ot, termékbemutatókat fognak tartani és komolyan próbálják ajánlani a termékeket, és azonnal új embereket beléptetni. Ezzel szemben a termékhasználó disztribútorok éppen annyit szeretnének vásárolni, amennyi a minimum vásárlási feltétel, általában saját felhasználásra; és nem állnak készen arra, hogy belemerüljenek az üzletbe. Ezek a személyek megmaradnak termékhasználó disztribútoroknak mindaddig, amíg nem vesznek két kartonpontnyit két egymást követő hónapon belül. Amíg ez nem történik meg, a vásárlásukon 15% profitot kereshetsz, elképzelhető, hogy akár éveken át. Fontos, hogy továbbra is tartsd velük a kapcsolatot, lásd el őket információval, kísérd őket figyelemmel.

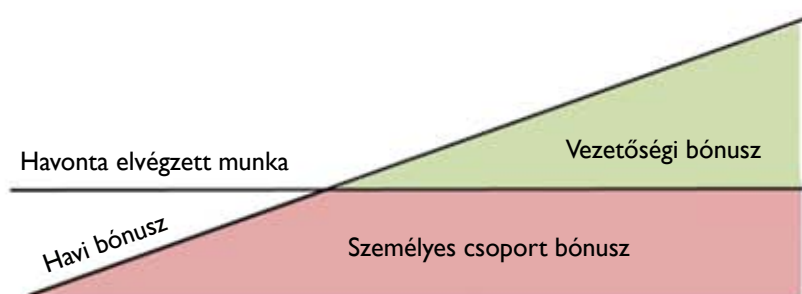
Most már tudod, hogyan maximizálhatod a termelékenységedet az Aktív Karton Pontjaid növelésével. Az Aktív Karton Pontjaid a szó szoros értelmében az üzleted alapját adják. A jövőbeni erősséged és stabilitásod az FLP-ben azon fog múlni, milyen minőségű alapot építesz. Arra biztatunk, hogy soha ne hagyd abba a személyes termékajánlást, függetlenül attól, milyen nagy csoportod lesz. Ez nem csak a zsebedben lévő készpénzt növeli, hanem a példán keresztül tanítja az alsóvonaladban lévő disztribútorokat. Csak képzelj el, mi történne a havi bónuszoddal, ha mindegyik alsóvonalas disztribútorod havonta csak néhány kartonponttal növelné a termelékenységét... Reméljük, találkozunk a Global Rally 2014 színpadán Londonban!



## IV. rész: Fejlődés

A négy alapelvből ebben a hónapban a fejlődésre fogunk fókuszálni. A fejlődés, mely segítséget nyújt az alsóvonaladnak megismerni a marketingtervet és megtartani az egyensúlyt a négy alapelv szabályaival.

Felfedezni az erős vezetőt a csoportodban, ez biztosíthatja számodra a magas vezetőségi bónuszt vagy, ahogy mi nevezzük, a megmaradó bevételt. A megmaradó bevételt úgy tudnánk definiálni, mint egy összeg, ami megmarad a mostani befektetéseid után. Ez a te direkt részvételed nélkül generálódik.



Hogy illusztráljuk, a horizontális vonal mutatja a havonta elvégzett munkát, amelyet az üzleted építésével töltesz, a dőlt vonal mutatja a növekedést a különböző bónuszokat és a profitot, amelyeket keresel. A magasabb szintű bevételhez már nem kell több időt eltöltened. Innentől kezdve a felépített vezetők végzik tovább a munkát, a bevételük nincs limitálva csak a ráfordított idő, amelyet befektetsz. A vezetőségi bevétel valóban korlátlan.

Az alsóvonal képzése és támogatása tökéletes időtöltés, motiválni és foglalkozni velük, hogy minél gyorsabban ériék el a marketing tervben található vezetőségi szintet. Ez magába foglalja a következő négy lépést:

1. Felismerni azokat a csapatodban, akik komolyan gondolják ezt az üzletet
2. Tervezni velük egy növekedési stratégiát és célokat felállítani
3. Biztosítani nekik hatékony képzéseket, segíts nekik abban, hogy vezetőkké váljanak
4. Irányítsd és bátorítsd őket, hogy ők is sikeresek legyenek

Te magad tudod eldönteni, hogy a csoportod mennyire jól végzi a munkáját, ha válaszolsz a következő kérdésekre: Átlagosan hány megbeszélés és célkitűzés történik havonta a csapatodba tartozó forgalmazókkal? Átlagosan mennyi képzést vezényelsz le havonta a csoportoddal? Mennyi forgalmazód lépett szintet vagy minősült különböző ösztönző programban az elmúlt hat hónapban?

A siker kulcsa a Forevernél, hogy a forgalmazók megtalálják fáradozásuk gyümölcsét a négy alapelv egyensúlya között: toborzás, megtartás, termelékenység és fejlődés. Ha figyelmet fordítunk ezekre a területekre, szánunk rá egy kis időt és energiát, ahol kell, korrigálunk, ha szükséges, akkor egy növekvő, jövedelmező üzletet fogunk kapni, ami kompenzálja a fáradozásainkat.

# 4 alapelv

## FOREVER core

development • recruitment • retention • pro

### TOBORZÁS RECRUITMENT

Legyél bátrabb és minden nap egy emberrel többel oszd meg az üzleti lehetőséget!

Kérj mindenkitől ajánlásokat, hogy minél több lehetőség legyen potenciális új vásárlókra és disztribútorokra!

Emlékezz: mindig az a legjobb, ha azt a szponzorálási módot választod, hogy az új belépőd azonnal vásárol.

### TERMELÉKENYSÉG PRODUCTIVITY

Kreatívan vedd fel a kapcsolatot a fogyasztóiddal, hogy még több terméket oszthass meg velük!

Próbáld ki egy olyan terméket, amit még soha nem használtál, vagy még jobban figyelj arra, milyen termékeket használsz otthon – a “0cc” termékeket cseréld ki FLP-termékekre!

Tanulj még többet a termékekről!

### FEJLŐDÉS DEVELOPMENT

Kísérd figyelemmel a csapatodat, hogy tudd, kik állnak közel egy szintlépéshez, és rájuk fókuszálj!

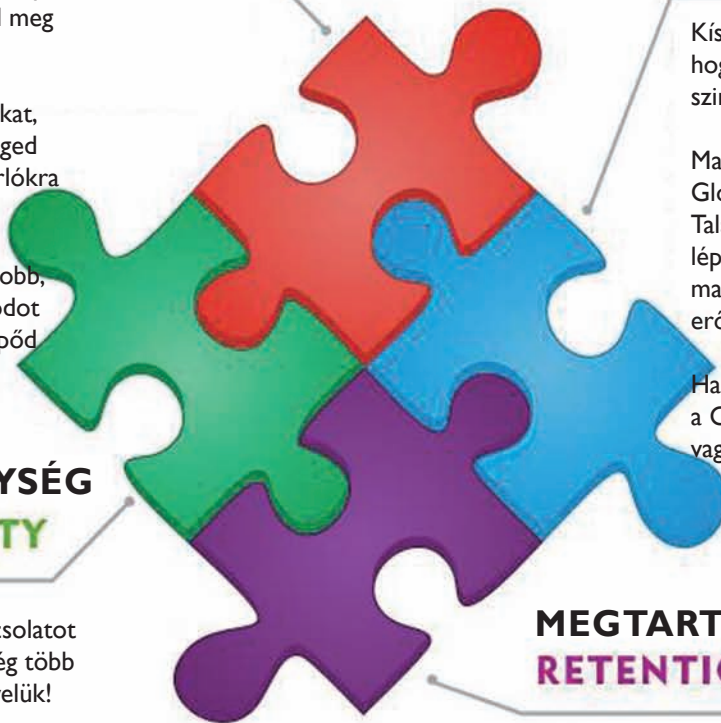
Maradj egy vagy két nappal tovább a Global Rally-n vagy az Eagle Manager Találkozóon, hogy új embereket léptethess be, vagy csak érezd jól magad, hogy hazatéréskor újult erővel építhess hálózatot!

Harcolj, hogy magasabb szintet érj el a Chairman's Bonus, Eagle Manager vagy Global Rally ösztönzőkben!

### MEGTARTÁS RETENTION

Fogadtasd meg a csapatoddal, hogy minden hónapban teljesítik a 4cc aktivitást, és mutass nekik példát ebben!

Az utánkövetésed legyen még hatékonyabb!





# FOREVER core

development • recruitment • retention • productivity

**Néhány elgondolkodtató ötlet, hogyan használhatod a 4 alapelv iránymutatásait:**

## **TOBORZÁS – RECRUITMENT**

- Legyél bátrabb és minden nap egy emberrel többel oszd meg az üzleti lehetőséget!
- Kérj mindenkitől ajánlásokat, hogy minél több lehetőség legyen potenciális új vásárlókra és disztribútorokra!
- Emlékezz: mindig az a legjobb, ha azt a szponzorálási módot választod, hogy az új belépőd azonnal vásárol.

## **TERMELÉKENYSÉG – PRODUCTIVITY**

- Kreatívan vedd fel a kapcsolatot a fogyasztóiddal, hogy még több terméket oszthass meg velük!
- Próbálj ki egy olyan terméket, amit még soha nem használtál, vagy még jobban figyelj arra, milyen termékeket használasz otthon – a „0cc” termékeket cseréld ki FLP-termékekre!
- Tanulj még többet a termékekről!

## **MEGTARTÁS – RETENTION**

- Fogadd meg a csapattal, hogy minden hónapban teljesítik a 4cc aktivitást, és mutass nekik példát ebben!
- Az utánkövetésed legyen még hatékonyabb!

## **FEJLŐDÉS – DEVELOPMENT**

- Kísérd figyelemmel a csapatodat, hogy tudd, kik állnak közel egy szintlépéshez, és rájuk fókuszálj!
- Maradj egy vagy két nappal tovább a Global Rally-n vagy az Eagle Manager Találkozón, hogy új embereket léptethess be, vagy csak érezd jól magad, hogy hazatéréskor újult erővel építhess hálózatot!
- Harcolj, hogy magasabb szintet érj el a Chairman's Bonus, Eagle Manager vagy Global Rally ösztönzőkben!



**Gregg Maughan**

A Forever Living Products Elnöke

# LOVE YOUR BUSINESS

A Forever Living Products rendelkezik a világ legnagyobb aloe vera ültetvényével, amely három országban terül el. Mi állítjuk elő a legkiválóbb aloe-alapú táplálkozási, személyi higiéniai és szépségápolási termékeket. Mi rendelkezünk a network marketing történelmében létrehozott legjobb rendszerrel. De amire a legbüszkébbek vagyunk, az az, hogy a Forever olyan jövőt és gazdasági célokat biztosít az egyéneknek és családoknak egyaránt, amelyről csak álmodni mertek.

A Forevernél csak annyira vagyunk sikeresek, mint a forgalmazók, a legsikeresebb tagok a Global Leadership csapattól a legújabb forgalmazókig, akik éppen most írták alá a jelentkezési lapot. Minden, amit teszünk a központi irodában, azért történik, hogy segítséget nyújtsunk a forgalmazóknak, hogy sikereket érjenek el. Csak egyvalamit nem tudunk nekik megadni, ami a sikerek eléréséhez nagyon fontos, ez pedig a mások megsegítése iránti szenvedély.



A mi üzletünk személyes kapcsolatokat ápoló, régi barátokra, ismerősökre és új emberek megismerésére épülő üzleti vállalkozás. Rex mindig azt mondja: „A Forever ereje a szeretet ereje.” Robert Heinlein író egy idézete, amelyről édesapám mindig egy kicsit elrészletel: „A szerelem olyan állapot, ami boldogságot ad másnak, és egyben létfontosságú számunkra.” A Forever marketingterve az egyik leglogikusabb, és gazdasági szempontból a leghasználhatóbb, ami a mai piacon megtalálható. Csodálatos dolog úgy élni, hogy a mi sikerünket felhasználva másoknak segítséget nyújthatunk, hogy ezáltal ők is sikeresekké váljanak.

Maradj mindig kapcsolatban a legszélesebb körben (személyesen vagy online), látogasd meg ismerőseidet személyesen vagy hívd őket telefonon, küldj egy sms üzenetet, vagy oszd meg a Facebook oldalán a kedvenc idézetet vagy videót! Segíts azoknak, akik megosztják másokkal a Forever lehetőséget, hogy megismerjék a termékeket! Figyeljete oda, hogy felkészültek legyenek és tudjanak információt nyújtani a különböző promóciókkal és ösztönző programokkal kapcsolatban. Mondjátok el mindenkinek, milyen jól néztek ki, és milyen jól érzitek magatokat ezektől a csodálatos, exkluzív termékektől! Figyeljete oda mások pszichikai és gazdasági helyzetére, ahogy magatokra figyelnétek, ezért cserébe a Forever marketingterve majd gondoskodik rólatok.

FINANCIAL GOALS FOREVER  
CAREGIVING  
RELATIONSHIPS  
RETENTION  
FAMILY NETWORK  
SUCCESSFUL DREAM  
EAGLE MANAGER  
NURTURING OPPORTU



**Gregg Maughan**  
elnök