

*First Steps
to
Manager*



FOREVER®

- 04 / Hitta ditt Varför
- 06 / Kom igång som FBO
- 07 / Förstå case credits
- 08 / Möjligheter
- 10 / Vägen till Manager
- 11 / Senior Manager
- 12 / Sälj genom att visa och berätta
- 13 / Att hålla en presentation
- 14 / Skapa ett team
- 15 / Fem nyckelpersoner
- 16 / Dela med dig av Forever-möjligheten
- 20 / Ta kontakt

- 23 / Skapa en namnlista
- 24 / Associationsövning
- 26 / Min 100 plus-lista
- 30 / Aktivitetsuppföljning
- 32 / Vad händer nu? 7-dagars planen
- 34 / Produktblad
- 38 / My First Steps to Manager
- 40 / Om våra förtjänstexempel
- 41 / Mina anteckningar
- 42 / Forevers Mission Statement

STORT GRATTIS! DU HAR NU TAGIT FÖRSTA STEGET MOT MANAGER I FOREVERS MARKNADSPLAN! DET VISAR ATT DU MENAR ALLVAR MED DIN VERKSAMHET. JAG ÄR SÅ GLAD ATT HA DIG MED PÅ DETTA ÄVENTYR!

Vi på Home Office har ägnat mycket tid åt att ta fram vår First Steps to Manager-guide. Här får du vägledning hur du skapar en växande och framgångsrik verksamhet. Genom att följa varje steg och ta kontakt med din sponsor när du behöver hjälp kommer du att få ut mesta möjliga av detta viktiga verktyg.

Att bli Manager är en viktig milstolpe för dig som FBO. Det visar att du arbetat hårt och medvetet mot dina mål, utan att låta utmaningar stoppa dig. Dessutom ökar dina chanser att bli Eagle Manager och få ta del av Chairman's Bonus.

Forevers Marknadsplan är utformad för att belöna FBOs som sätter höga, ambitiösa mål och som arbetar varje dag för att uppnå dem. Så länge du är fokuserad och arbetar hårt kan ingenting stoppa dig från att bli en av alla de tusentals FBOs som valt att förändra sina liv genom att bli Managers.

Jag kommer att heja på dig längs vägen och ser fram emot att få ta del av alla de fantastiska saker du kommer att åstadkomma tillsammans med Forever.



Gregg Maughan
President
Forever Living Products



Kom igång som FBO

**DET LIGGER I VÅR NATUR ATT DELA
MED OSS AV SÅDANT VI TYCKER OM.**



Det bästa sättet att komma igång med din verksamhet är att bli din egen bästa kund. När du själv upplever fördelarna med produkterna kan du lättare rekommendera dem till andra med självförtroende och engagemang.

Utöver att prova produkterna själv bör du också ta dig tid att bekanta dig med produktvideorna, de viktigaste ingredienserna, information om fördelar och andra marknadsföringsverktyg som kan hjälpa dig att rekommendera de produkter som ger dina kunder bäst resultat.

Att utveckla en stabil kundbas är viktigt för att bygga upp en framgångsrik verksamhet. Många toppledare rekommenderar att arbeta med 20–30 kunder som

regelbundet lägger beställningar. Det kan vara så enkelt som att prata med personer i din närhet och fråga om deras behov inom hälsa och välbefinnande och rekommendera produkter som kan hjälpa dem att nå deras mål.

Ett bra sätt att få återkommande kunder är att registrera dem som **Forever Preferred Customers**.

En Preferred Customer är en kund som får en lojalitetsrabatt på minst 5 % av försäljningspriset.

Start Your Journey Combo Pak och Start Your Personal Use Pak är två perfekta rekryteringsverktyg, ett bra stöd när du vill bygga team. Med ett engagerat team når du fler slutkunder. Ju mer försäljning som sker i ditt team desto högre inkomst får du och dina nya kollegor. Din prospect/FPC handlar produkter för 1,508 CC, men får tillgodoräkna sig 2 CC. Ett snabbt sätt att nå nivån Assistant Supervisor, och därmed få ta del av högre inköpsrabatt och alla andra fördelar som Marknadsplanen erbjuder.



Förstå Case Credits

DIN FRAMGÅNGSFAKTOR

Du samlar Case Credit (CC) för att kvalificera dig till nya nivåer genom din personliga försäljning och ditt teams försäljning. Ha som mål att omsätta 4 CC varje månad och få ditt team att göra detsamma.

Under tiden som du bygger upp din Forever-verksamhet kommer du att stöta på termen Case Credit, eller CC, som används för att beskriva kraven för olika prestationer och incentives.



Case Credit är Forever's interna valuta som gör det möjligt för dig att bygga upp en global verksamhet utan att behöva tänka på valutakurser och som ger alla samma möjligheter att uppnå allt det som företaget har att erbjuda – oavsett var du befinner dig.

Att omsätta 4 CC varje månad är viktigt för att bygga upp verksamheten och är själva kärnan i Forever's Marknadsplan. Alla Forever Business Owners som omsätter för 4 CC under en månad räknas som aktiva.

En aktiv FBO kan:

-  Utnyttja Marknadsplanens fulla potential
-  Tjäna mer som Assistant Supervisor när du startar din verksamhet
-  Uppnå ledarskapsprovision
-  Kvalificera sig för incentives

1 CC



ca 3000 kr inkl. moms, baserat på rekommenderat pris till kund.

För att ta del av en högre rabatt (30 %) och för att sälja produkter med vinst så behöver du handla för totalt 2 CC inom 2 på varandra följande kalendermånader och aktivt välja att bli Assistant Supervisor.

Genom att bygga upp verksamheten och vara 4CC-aktiv samt uppmuntra ditt team att göra samma sak säkerställer du att du kan förklara produkternas effekt på ett personligt sätt och få insikt i försäljningen, samtidigt som du bygger upp en stark och stabil verksamhet.

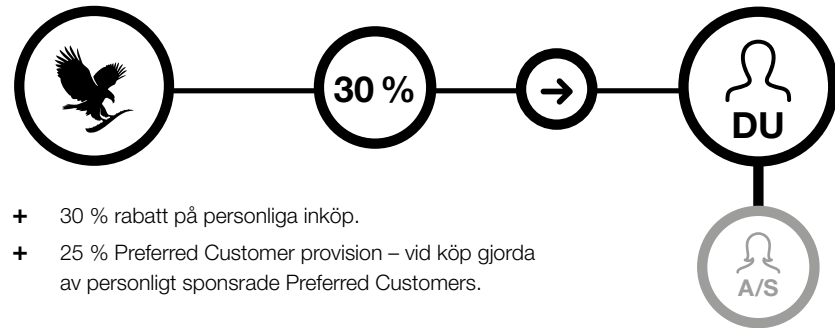
Möjligheter

SÅ HÄR BLIR DU SUPERVISOR

Assistant Supervisor

2 CC inom 2 på varandra följande kalendermånader

Köp produkter för 2 CC eller mer.



- + 30 % rabatt på personliga inköp.
- + 25 % Preferred Customer provision – vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customers.

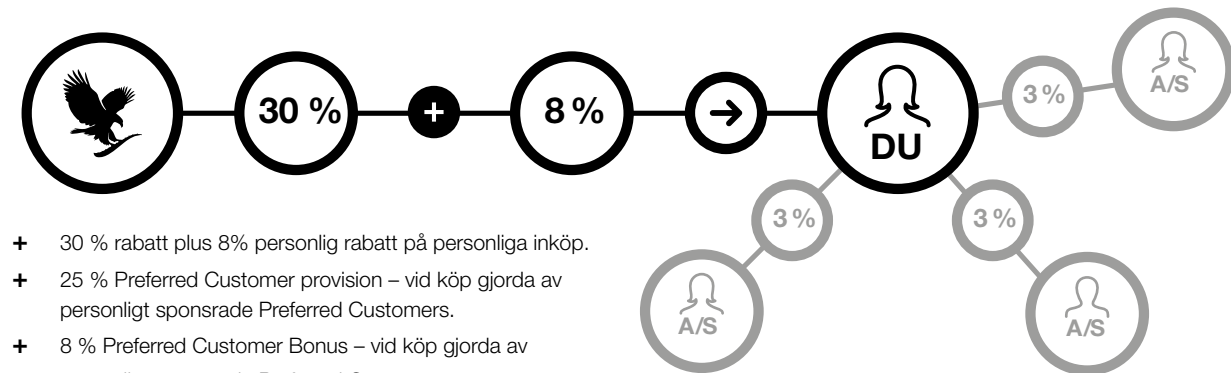
En Assistant Supervisor som är 4CC-aktiv får dessutom:

- + 5 % personlig bonus på personliga inköp.
- + 5 % Preferred Customer Bonus - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customers.

Supervisor

25 CC inom 2 på varandra följande kalendermånader

Du gör 4 CC och visar, till exempel, 3 andra hur de kan göra samma sak i två månader.



- + 30 % rabatt plus 8% personlig rabatt på personliga inköp.
- + 25 % Preferred Customer provision – vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customers.
- + 8 % Preferred Customer Bonus – vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customers.

En Supervisor som är 4CC-aktiv får dessutom:

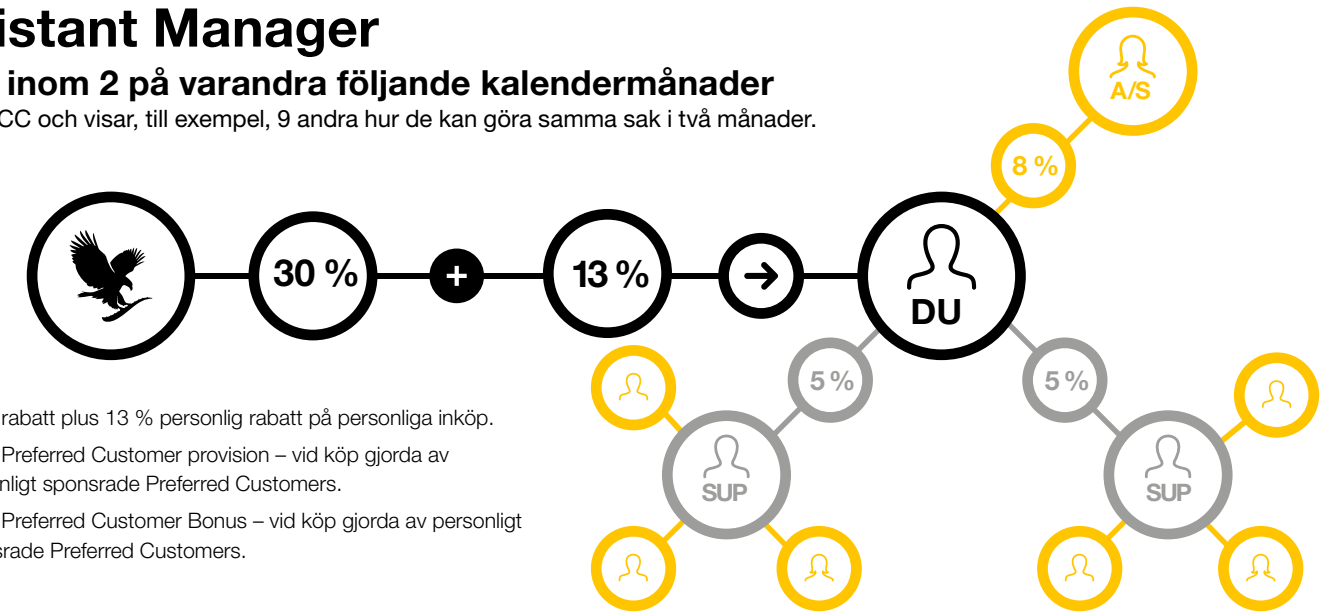
- + 3 % Volume Bonus – vid köp gjorda av personligt sponsrade Assistant Supervisors och deras downlines.

SÅ HÄR BLIR DU MANAGER

Assistant Manager

75 CC inom 2 på varandra följande kalendermånader

Du gör 4 CC och visar, till exempel, 9 andra hur de kan göra samma sak i två månader.



- + 30 % rabatt plus 13 % personlig rabatt på personliga inköp.
- + 25 % Preferred Customer provision – vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customers.
- + 13 % Preferred Customer Bonus – vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customers.

En Assistant Manager som är 4CC-aktiv får dessutom:

- + 5 % Volume Bonus – vid köp gjorda av personligt sponsrade Supervisors och deras downlines.
- + 8 % Volume Bonus – vid köp gjorda av personlig sponsrade Assistant Supervisors och deras downlines.

Manager

120 CC inom 2 på varandra följande kalendermånader, alternativt

150 CC inom 3 eller 4 på varandra följande kalendermånader

Du gör 4 CC och visar, till exempel, 14 andra hur de kan göra samma sak i två månader, alternativt gör du 4 CC och visar, till exempel, 9 andra hur de kan göra samma sak i fyra månader. Läs Allmänna Villkor och Regler när du ska kvalificera dig till Manager för att vara säker på alla regler.



- + 30 % rabatt plus 18 % personlig rabatt på personliga inköp.
- + 25 % Preferred Customer provision – vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customers.
- + 18 % Preferred Customer Bonus - vid köp gjorda av personligt sponsrade Preferred Customers.

En Manager som är 4CC-aktiv får dessutom:

- + 5 % Volume Bonus – vid köp gjorda av personligt sponsrade Assistant Managers och deras downlines.
- + 10 % Volume Bonus – vid köp gjorda av personlig sponsrade Supervisors och deras downlines.
- + 13 % Volume Bonus – vid köp gjorda av personlig sponsrade Assistant Supervisors och deras downlines.

Vägen till Manager

DINA FEM FÖRSTA NYCKELPERSONER

Vem känner du som:

- + har en härlig attityd
- + är öppen för nya idéer
- + vill ha mer tid/pengar
- + vill ha mer säkerhet/flexibilitet eller vill äga ett företag med liten risk
- + du skulle vilja jobba med



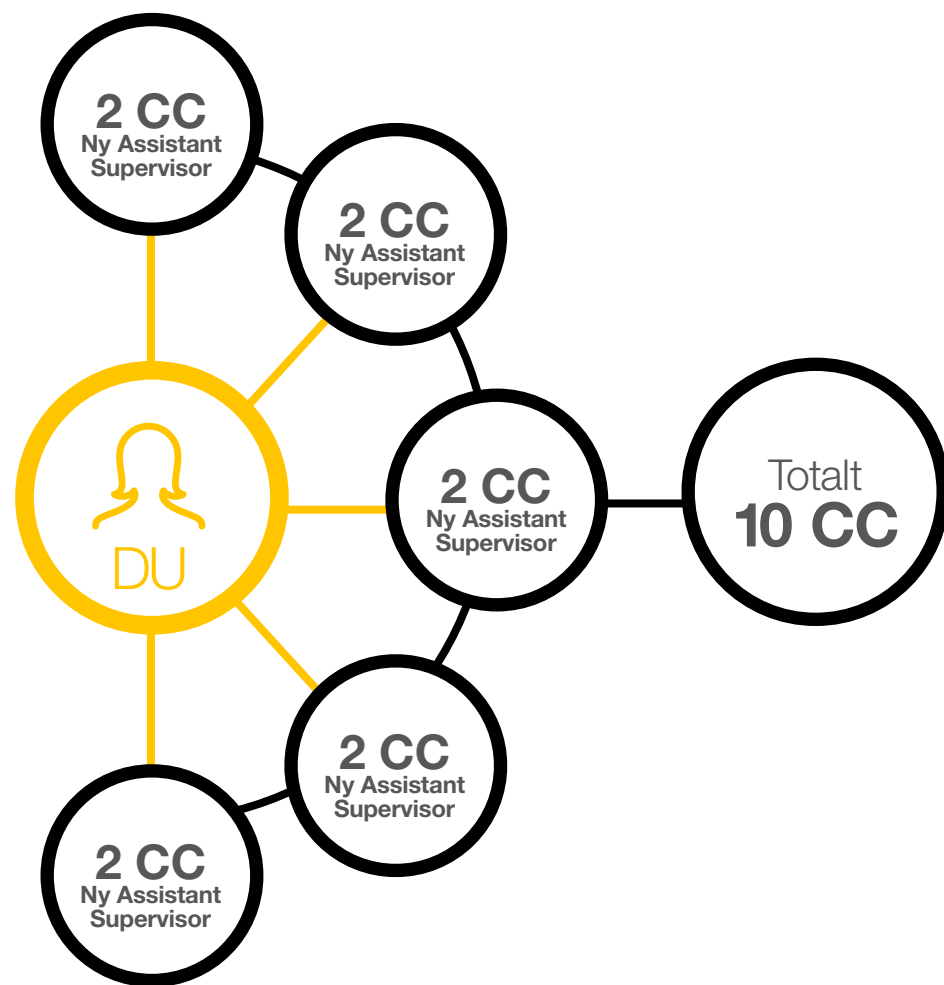
5 x Assistant Supervisor = 10 CC
Exempel månad för Supervisor



5 x Supervisor = 125 CC = Manager



1 Manager = Grunden lagd för att uppnå Chairman's Bonus



VARFÖR SKA DU BLI MANAGER?

- | | | |
|-----------------------------|----------------------|--------------------|
| + Frihet | + Pengar | + Chairman's Bonus |
| + Tid | + Din egen chef | + Global Rally |
| + Uppnå din fulla potential | + Resor | + Eagle Manager |
| + Personlig utveckling | + Forever2Drive | + KEY Scandinavia |
| + Hjälpa andra | + Balans | |
| + Uppskattnig | + Personlig framgång | |

Senior Manager

OCH ÄNNU LÄNGRE

Senior Manager

2 Managers
231 612 kr* per år

Soaring Manager

5 Managers
551 903 kr* per år

Sapphire Manager

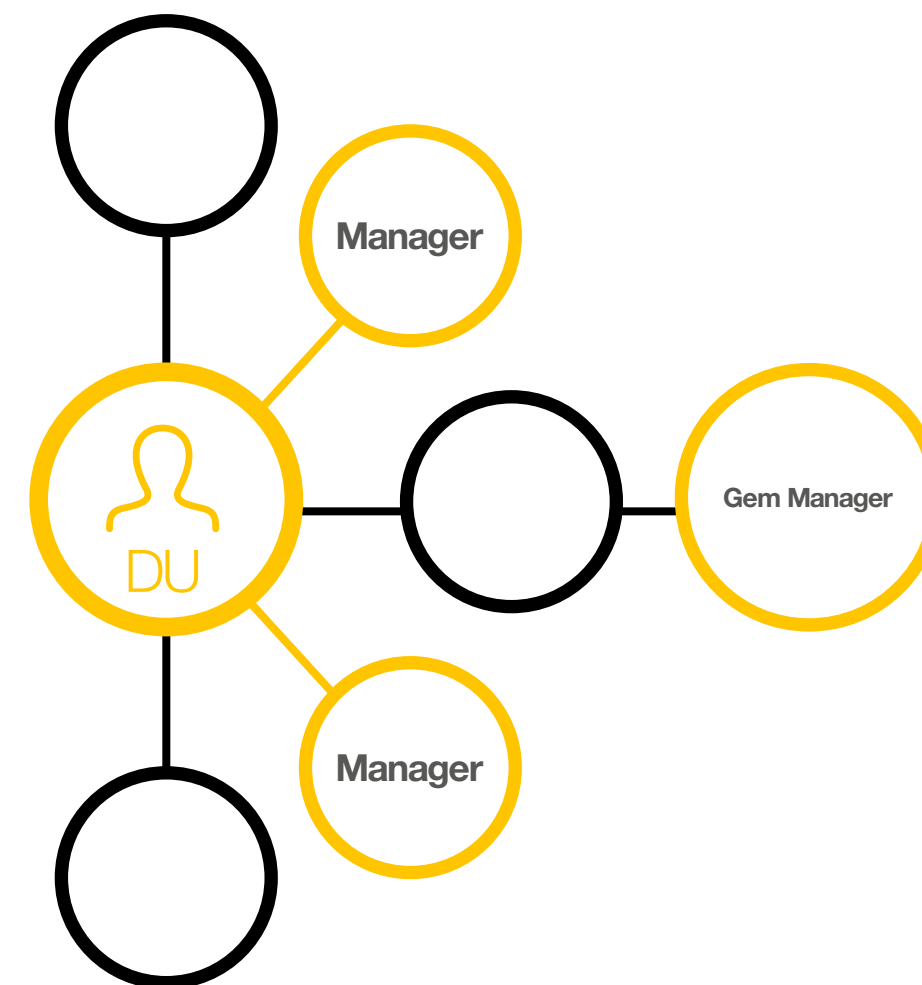
9 Managers
1 287 706 kr* per år

Diamond Sapphire Manager

17 Managers
1 571 145 kr* per år

Diamond Manager

25 Managers
2 288 549 kr* + per år



VARFÖR SKA DU KLÄTTRA VIDARE?

- | | |
|-----------------|--------------------|
| + Fler resor | + Forever2Drive |
| + Eagle Manager | + Chairman's Bonus |
| + Trygg inkomst | |

*De potentiella siffrorna för förtjänst och möjlighet att kvalificera sig till någon Incentive ska inte betraktas som garantier eller prognoser för dina faktiska inkomster, vinster eller utmärkelser. Framgång med Forever kommer endast från framgångsrikt försäljningsarbete, vilket kräver hårt arbete, slit och ledarskap. Din framgång beror på hur effektivt du utövar dessa egenskaper. Siffrorna är ett snitt, vill du läsa mer, se sidan 40.

Sälj genom att visa och berätta

SE TILL ATT UPPNÅ 4 PERSONLIGA CC VARJE MÅNAD FÖR ATT BYGGA EN STABIL GRUND

1. ANVÄND PRODUKTERNA

Bli din egen bästa kund. Det du själv använder och tror på kommer du att rekommendera till andra med passion och integritet. Lägg till en ny produkt varje gång du beställer så att du kan prova hela sortimentet.

Sikta på att skapa en fast och trogen kundkrets på ca. 20–30 kunder. Ge dem personlig service och den extra omtanke som man vanligtvis inte får i en butik. Fördelarna att handla av dig som Forever Business Owner är många. Du är ditt varumärke.



2. REKOMMENDERA PRODUKTERNA

- + Produkt- och/eller affärspresentation
- + Minipresentationer
- + Din egen webbshop
- + Marknadsföring
- + Personliga möten
- + Skincare
- + Träning & fitness
- + Fika
- + Gym
- + Rekommendationer
- + Produktsamtal
- + Sociala medier

C9

C9 är programmet som på nio dagar kan hjälpa dig att kickstarta din resa mot ditt hälsosammare jag. Det är effektivt, enkelt att följa och ger dig verktygen du behöver för att starta din förändring i dag!

Start Your Personal Use Pak Start Your Journey Combo Pak

De perfekta rekryteringsverktygen och en möjlighet för dina prospects och Preferred Customers att verkligen lära känna våra produkter. Dina Preferred Customers handlar produkter för ca. 1,5 CC, men får tillgodoräkna sig 2 CC vid ett köptillfälle och kan nå nivån Assistant Supervisor på ett snabbt sätt.

3. SKAFFA ÅTERKOMMANDE KUNDER

Utveckla en kundkrets med 20–30 kunder som du hör av dig till med jämna mellanrum. Kommande sidor visar dig hur.

Att hålla en presentation

VISA PRODUKTERNA OCH AFFÄRSMÖJLIGHETEN:

- + Ett bra sätt att göra folk i din omgivning medvetna om vad du gör är att bjuda in en grupp vänner, släktingar, arbetskollegor och grannar till en avslappnad kväll i ditt hem.
- + Att hålla presentation hemma har lång tradition och är mycket framgångsrikt.
- + När du säljer produkter, skriv ner vilka som verkar vara extra intresserade och boka fördjupande presentationer.
- + Be din sponsor om hjälp inför de första presentationerna.

HUR MAN PRESENTERAR:

- + Håll en 30–45 minuters affärs- eller produktpresentation.
- + När du genomför dina första presentationer ska du komma ihåg att du inte är ensam; din sponsor kommer att finnas där och vägleda dig genom processen.
- + Du behöver inte vara expert för att presentera. Men öva på presentationen så att du är förberedd och strukturerad. Det ger ett mer professionellt intryck.

DU BEHÖVER:

- + Presentationsmaterial, digitalt eller tryckt
- + Relevant litteratur under och efter presentationen
- + Produktkataloger
- + Prislista/Beställningsformulär
- + Färdiga kit och/eller dina favoritprodukter

FÖRBEREDELSE:

- + Var där 30 minuter före presentationens start
- + Om möjligt: inga barn eller djur på plats
- + Bjud på något att dricka
- + Se till att din produktdisplay är tydlig och inspirerande
- + Håll det enkelt

HUR MAN BJUDER IN:

- Ta personlig kontakt och bjud in till presentationen.
- + Kontakta de inbjudna ett dygn före presentationen för att bekräfta att de kommer.

Datum för presentation:

ATT INLEDA PRESENTATIONEN:

- + Tacka alla för att de tagit sig tid att komma
- + Dela med dig av din historia – varför Forever?
- + Gå igenom produkterna och affärsmöjligheten – håll det enkelt
- + Skicka runt produkterna så gästerna kan prova dem

ATT AVSLUTA PRESENTATIONEN:

- + Erbjudande
- + Informera om hur man kan betala.
- + Ta emot beställningar och betalning (t.ex. kontanter, Swish, iZettle, PG/BG)
- + Boka möten med de som vill lära sig mer om Forever och affärsmöjligheten
- + Tacka alla för att de varit med

**När ska du genomföra presentationen?
När du vill. Så snart som möjligt!**

Skapa ett team

BYGG DITT TEAM MED FOREVERS KONCEPT

Handlingskraft och rekrytering är nyckeln till att lyckas bygga upp ett team i Forever. Ditt team kommer att växa i direkt relation till hur snabbt och med vilken kraft du implementerar Forevers koncept. För att du ska kunna uppnå ditt mål är det viktigt att du, under de första 12 månaderna, skapar en drivande kraft, ett högt arbetstempo genom att dela med dig av möjligheten till så många människor som möjligt. Detta skapar den energi, det engagemang och den framgång du vill ha.



Datum och plats för affärspresentation

Plats	Datum
.....
Plats	Datum
.....

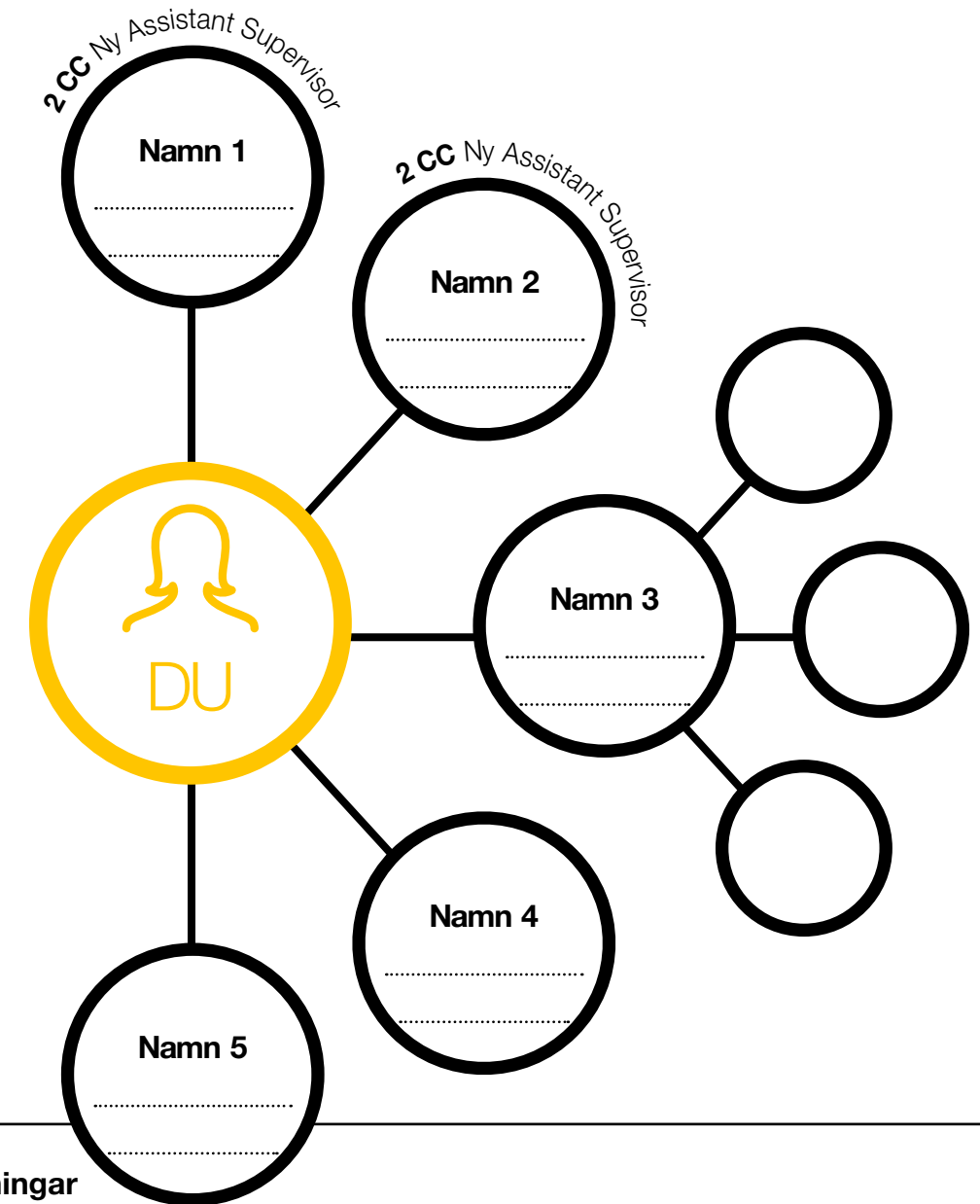
Datum och plats för kontorets event

Plats	Datum
.....
Plats	Datum
.....

Datum och plats för andra utbildningar

Plats	Datum
.....
Plats	Datum
.....

Fem nyckelpersoner



Mina anteckningar

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Delä med dig av Forever-möjligheten

VILKA ÄR DE FÖRSTA PERSONERNA SOM DU VILL DELA MED DIG AV FOREVER TILL?

Namn	Anna Andersson			Namn			
Telefon	111-11 11 11			Telefon			
Mobil	2222-22 22 22			Mobil			
Adress	Framgångsvägen 1			Adress			
	Storstad						
Yrke	HR-chef			Yrke			
	<input type="checkbox"/> Gift / Singel / Sambo	<input type="checkbox"/> Har körkort: Ja / Nej			<input type="checkbox"/> Gift / Singel / Sambo	<input type="checkbox"/> Har körkort: Ja / Nej	
Ålder	38	Barn	3	Åldrar	2,5,9	Ålder	
Bästa argument	Pengar, trygghet			Bästa argument			
Målsättning	Inga lön			Målsättning			
Personlighet	<input type="checkbox"/> Egenföretagare / Företagsägare	<input type="checkbox"/> Social	<input type="checkbox"/> Energifull	Personlighet	<input type="checkbox"/> Egenföretagare / Företagsägare	<input type="checkbox"/> Social	<input type="checkbox"/> Energifull
	<input type="checkbox"/> Öppen / Positiv	<input checked="" type="checkbox"/> Framgångsrik	<input checked="" type="checkbox"/> Självsäker		<input type="checkbox"/> Öppen / Positiv	<input type="checkbox"/> Framgångsrik	<input type="checkbox"/> Självsäker
	<input type="checkbox"/> Missnöjd med sin livssituation	<input checked="" type="checkbox"/> Driven professionell	<input type="checkbox"/> Lokalt engagerad		<input type="checkbox"/> Missnöjd med sin livssituation	<input type="checkbox"/> Driven professionell	<input type="checkbox"/> Lokalt engagerad
	<input checked="" type="checkbox"/> Omtänksam	<input type="checkbox"/> Annat			<input type="checkbox"/> Omtänksam	<input type="checkbox"/> Annat	

Mina anteckningar



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Delä med dig av Forever-möjligheten

Namn				Namn			
Telefon				Telefon			
Mobil				Mobil			
Adress				Adress			
Yrke				Yrke			
	<input type="checkbox"/> Gift / Singel / Sambo	<input type="checkbox"/> Har körkort: Ja / Nej			<input type="checkbox"/> Gift / Singel / Sambo	<input type="checkbox"/> Har körkort: Ja / Nej	
Ålder		Barn		Åldrar		Ålder	
Bästa argument				Bästa argument			
Målsättning				Målsättning			
Personlighet	<input type="checkbox"/> Egenföretagare / Företagsägare	<input type="checkbox"/> Social	<input type="checkbox"/> Energifull	Personlighet	<input type="checkbox"/> Egenföretagare / Företagsägare	<input type="checkbox"/> Social	<input type="checkbox"/> Energifull
	<input type="checkbox"/> Öppen / Positiv	<input type="checkbox"/> Framgångsrik	<input type="checkbox"/> Självsäker		<input type="checkbox"/> Öppen / Positiv	<input type="checkbox"/> Framgångsrik	<input type="checkbox"/> Självsäker
	<input type="checkbox"/> Missnöjd med sin livssituation	<input type="checkbox"/> Driven professionell	<input type="checkbox"/> Lokalt engagerad		<input type="checkbox"/> Missnöjd med sin livssituation	<input type="checkbox"/> Driven professionell	<input type="checkbox"/> Lokalt engagerad
	<input type="checkbox"/> Omtänksam	<input type="checkbox"/> Annat			<input type="checkbox"/> Omtänksam	<input type="checkbox"/> Annat	

Mina anteckningar



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Delä med dig av Forever-möjligheten

VILKA ÄR DE FÖRSTA PERSONERNA SOM DU VILL DELA MED DIG AV FOREVER TILL?

Namn		Namn	
Telefon		Telefon	
Mobil		Mobil	
Adress		Adress	
Yrke		Yrke	
Gift / Singel / Sambo		Har körkort: Ja / Nej	
Ålder	Barn	Åldrar	
Bästa argument			
Målsättning			

Personlighet Egenföretagare / Företagsägare Social Energifull

Öppen / Positiv Framgångsrik Självssäker

Missnöjd med sin livssituation Driven professionell Lokalt engagerad

Omtänksam Annat

Delä med dig av Forever-möjligheten

Namn		Namn	
Telefon		Telefon	
Mobil		Mobil	
Adress		Adress	
Yrke		Yrke	
Gift / Singel / Sambo		Har körkort: Ja / Nej	
Ålder	Barn	Åldrar	
Bästa argument			
Målsättning			

Personlighet Egenföretagare / Företagsägare Social Energifull

Öppen / Positiv Framgångsrik Självssäker

Missnöjd med sin livssituation Driven professionell Lokalt engagerad

Omtänksam Annat

Mina anteckningar



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Mina anteckningar



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ta kontakt

Var förberedd

- + Profil - livssituation
- + Bestäm ditt syfte
- + Bestäm din infallsvinkel
- + Planera vad du ska säga
- + Le

Ring samtalet

- + Kom till saken
- + Håll det kort
- + Var engagerad och energifylld
- + Tänk på vad personen har att vinna på det
- + Kom ihåg ditt syfte

Håll det enkelt

VI DELAR MED OSS AV EN INBJUDAN, INTE EN HEL PRESENTATION.



HÄR FÖLJER ETT PAR ENKLA EXEMPEL SOM DU KAN ANVÄNDA FÖR ATT BJUDA IN DINA BLIVANDE KUNDER OCH KOLLEGOR TILL ATT FÅ EN INBLICK I VAD VI GÖR

Att inleda →

“Hej Anna, Lisa här, hur mår du?
Har du en stund över?
Härligt!”

Att fortsätta →

Personlighet/karaktär:

“Anna, jag ringer dig för att jag har börjat med en fantastisk möjlighet som drar till sig öppensinnade/självsäkra/framgångsrika/omtänksamma personer – och jag tänkte direkt på dig.”

Bra argument:

“Så Anna, du sa att du inte trivdes på jobbet, är det fortfarande så?”

Värderar din hjälp/åsiikt:

”Jag har startat en verksamhet som jag är väldigt entusiastisk över, och jag kom att tänka på dig. Den har en enorm potential och jag undrade om du kanske kan hjälpa mig. Med din erfarenhet/bakgrund skulle jag verkligen uppskatta din hjälp/åsiikt. Kan du tänka dig att ta en titt?”

Verksamhetsmetoden:

”Kan jag fråga dig en sak? Om jag hittade ett företag som var oöverträffat på marknaden; som blomstrade i sin bransch; som var ekonomiskt stabilt och där du och jag skulle kunna bli oerhört framgångsrika med liten risk, skulle du vara intresserad av att titta på det?”

Att avsluta →

”Självklart vet jag inte om det kommer att vara något för dig, bara du kan avgöra det. Låt oss träffas så kan jag visa dig vad det handlar om. Jag har tid på måndag eller torsdag, vilket passar dig bäst?”

Eller

“Jag skulle vilja bjuda in dig till att ta en titt på vår online video för att ge dig en överblick av företaget, produkterna och hur vår marknadsplan fungerar. När kan du titta på den? Okej, jag ringer dig 18.30 på torsdag för att höra vad du tycker.”

För den hälsointresserade:

“Jag vet ju att du brinner för en hälsosam livsstil, och jag har just kommit över en fantastisk produkt som jag tror du skulle gilla. Kan jag komma förbi och visa dig den?”

Det kommer alltid finnas personer du vill dela med dig av produkterna till – det är ett perfekt sätt att starta ett samtal!

ATT ANVÄNDA DIN HISTORIA FÖR ATT RINGA ETT EFFEKTIVT SAMTAL

Här följer flera olika sätt att knyta an till den du ringer.
Välj de som passar bäst för dig.

01

- + Hej, stör jag?
- + Hej, har du en minut över?
- + Hej, kan du prata en stund?

02

- + Jag har en idé jag vill berätta om för dig.
- + Jag har just börjat jobba med ett fantastiskt företag, och jag ville berätta om det för dig.
- + Jag har startat en ny verksamhet, och jag ville kolla med dig...

03

- + Jag är inte säkert att det är något för dig, men...
- + Jag är inte säker på att det här är rätt för dig, men...

04

- + Tänkte på dig, eftersom du är (fyll i egenskaper du kryssat för på ditt profilblad, till exempel du är utåtriktad, öppensinnad, människokännare etc.)

05

- + Jag vet inte säkert att det är något för dig, men jag vet att det kan ge dig (fyll i det som motiverar dem, till exempel högre inkomst, balans i livet, mer tid, frihet etc.)

06

- + Allt jag vill göra just nu är att dela med mig av informationen till dig, du märker om det här är något för dig.
- + Allt jag vill göra är att ge dig lite information, du känner själv om det är något för dig.
- + Jag vill bara att du tar en titt på lite information, du kan själv bestämma om det är något för dig.

07

Det jag skulle vilja göra är:

- + Träffas över en kaffe så att jag kan ge dig lite information, det tar max 20 minuter.
- + Boka upp ett samtal på 20 minuter i din kalender så att jag kan guida dig igenom lite information online.
- + Ge dig länken till en hemsida där du kan titta på en kort presentationsvideo.

Försök att matcha önskemål och behov med din blivande kund/kollega – då kommer du att få bättre resultat.



Ta kontakt

VANLIGA FRÅGOR

En vanlig fråga: “Vad är det?”

DITT SVAR: VÄLJ 2–3 AV FÖLJANDE PUNKTER

- + “Vi är ett globalt företag med verksamhet i över 160 länder.”
- + “Vi har funnits i fyra decennier och är finansiellt stabila.”
- + “Vi är verksamma i hälso- och fitnessbranschen, som du säkert vet är det en bransch med enorm tillväxt!”
- + “Företaget heter Forever, har du hört talas om det?”

“Vi behöver träffas så att jag kan visa dig lite information. Vilken dag passar dig bäst? Annars kan du hitta mer info på webben, www.foreverliving.se (eller min webbshop).”

OM DIN MÖJLIGA KUND HAR YTTERLIGARE FRÅGOR

**Berätta din historia, varför valde du Forever.
Vad såg du hos oss som tilltalade dig?**

ANDRA VANLIGA FRÅGOR:

“Handlar det om försäljning?”

“Är det ett pyramidspel?”

“Är det MLM/Network Marketing?”

DITT SVAR:

“Intressant, vad får dig att tro det?” Lyssna på svaret.

Ditt svar: “Jag förstår hur du KÄNNER, jag KÄNDE samma sak, men jag INSÅG att...”

...Låt oss ses nästa vecka så ska jag förklara vad det handlar om. Skulle måndag eller torsdag passa dig bäst?”

FRAMGÅNGEN LIGGER I UPPFÖLJNINGEN

När du skickar ut information är det viktigt att följa upp vid den tidpunkt du kommit överens om. Vänta inte på att din blivande kollega ska ringa dig.

När du följer upp ditt möte, din inbjudan till videopresentation eller utskickat informationsmaterial – se till att du är redo att bjuda in din

blivande kollega till nästa steg, till exempel affärspresentationen.

“Jag tänkte att du nog kan ha fler frågor. Nästa steg är att följa med på en affärspresentation, här kan du ta reda på mer, träffa några personer inom företaget och få svar på alla dina frågor. Vi har faktiskt en affärspresentation den (dag) klockan (tid), jag skulle bli jätteglad om du ville följa med som min gäst.”

Skapa en namnlista

Varje namn på din 100 plus-lista är en blivande kund, kollega eller en person som kanske säger “nej” just nu, men som ändå kan tänka sig att rekommendera dig och det du gör.

För att få bästa resultat, ta dig tiden att fylla i ett profilblad för varje person, eller skriv ner relevanta detaljer i ditt anteckningsblock. Kom ihåg att inkludera din uppfattning av deras eventuella behov och önskemål – och hur vi på bästa sätt kan hjälpa dem med Forever.

KONTAKTA OCH VISA

Det finns många sätt att prata med folk om Forever på. Du kan skicka e-post, SMS, använda sociala medier, prata med folk på barnens skola, på jobbet osv...

...men det allra mest effektiva sättet är att ta telefonen och prata en stund.

Din blivande kund eller kollega kommer att höra och känna din

entusiasm genom telefonen, och det är smittsamt. Det handlar inte om att vara en smart och övertygande säljare som har alla de rätta orden, utan mer om...

... att låta folk höra och känna din entusiasm...

...vad du har hittat och hur det kan vara fördelaktigt för dem...

Det är viktigt att du har koll på ditt mål när du ringer samtalen. Är det för att arrangera ett möte? Är det för att skicka ut information via e-post? Är det att skicka en video eller att visa produkterna? Var tydlig med vad du vill uppnå innan du ringer. (Se ‘Ta kontakt’ sidan 20–22)

AKTIVITETS- UPPFÖLJNING

För att du ska kunna hålla koll på dina framsteg i relation till dina mål behöver du se till att du är aktiv nog. Bladet för aktivitetsuppföljningen är designat för att du ska kunna markera varje samtal och följa din blivande kollega hela vägen fram till registrering som Assistant Supervisor.

Ju fler personer du pratar med, desto fler kommer du att sponsra in i ditt team. Och desto snabbare kommer du att avancera i marknadsplanen till Manager – och vidare. (Se ‘Aktivitetsuppföljningen’ sidan 30–31)

Bra förberedelser leder oftare till goda resultat.



Associationsövning

Den här listan är ett användbart verktyg för att få ditt minne att komma på flera namn; den hjälper till att öppna sinnet och får dig att tänka på personer du känner från alla delar av din bekantskapskrets.

FAMILJ, VÄNNER OCH BEKANTA

Alla du kommer i kontakt med eller träffar i sociala sammanhang eller på fritiden

- | | | |
|--|--------------------------|----------------------------------|
| + Far- eller morföräldrar | + Kusiner | + Träningskompisar |
| + Föräldrar | + Svärföräldrar | + Semesterkompisar |
| + Föräldrars vänner | + Partners familj | + Församlingsmedlemmar |
| + Bröder | + Partners vänner | + Personer på din julkortslista |
| + Bröders vänner | + Barnens vänners familj | + Grannar, förr och nu |
| + Systrar | + Gamla skolkompisar | + Kurs- eller föreningsmedlemmar |
| + Systrars vänner | + Högskolevänner | |
| + Fastrar och mostrar, farbröder och morbröder | + Giftnärer | |
| | + Singelvänner | |

PÅ JOBBET

- | | | |
|-----------------------|-------------------|------------|
| + Kollegor | + Nuvarande chef | + Klienter |
| + Före detta kollegor | + Före detta chef | + Kunder |
| + Partners kollegor | + Anställda | |

VEM KÄNNER DU SOM ÄR...

- | | | |
|-----------------------|-----------------|----------------------------|
| + En god kommunikator | + Framgångsrik | + Entusiastisk |
| + En människokännare | + Självsäker | + Missnöjd |
| + Hårt arbetande | + Utåtriktad | + På jakt efter förändring |
| + Ärlig | + Omtänksam | + Trygg |
| + Pålitlig | + Professionell | + Mellan jobb |
| + Glad | + Öppen | |
| + Rolig | + Positiv | |

VEM KÄNNER DU...

- | | | |
|----------------|----------------|-------------------|
| + På Facebook | + På Pinterest | + I telefonboken |
| + På Instagram | + På LinkedIn | + På e-postlistan |

VEM KÄNNER DU SOM JOBBAR MED/SOM/PÅ/INOM...

- | | | | |
|------------------------|--------------------|-------------------|---------------|
| Aerobicinstruktör | Försäljning | Mässor | Student |
| Aktier | Geologi | Möbler | Stylist |
| Akupunktur | Golf | Notarie | Svetsare |
| Antikviteter | Hemmafru, hemmaman | Nutrition | Säkerhet |
| Arkitektur | Hemstädning | Nyheter | Tandvård |
| Aromaterapi | Herbalist | Opera | Tapetserare |
| Artist | Homeopat | Optiker | Taxiförare |
| Bagare | Hotell | Ortodonti | Teater |
| Bank | Hunduppfödning | Osteopat | Teknik |
| Bar | Hårvård | Onlineförsäljning | Terapeut |
| Barnomsorg | Ingenjör | Personal | Tolk |
| Barnskötare | Inspektör | Polis | Transport |
| Begravningsentreprenör | IT | Posten | Tryckeri |
| Biblioteket | Jordbruk | Postorder | Trädgård |
| Biluthyrning | Journalistik | Psykolog | Turism |
| Biolog | Juridik | Receptionist | Tvätt |
| Bonde | Juvelerare | Redovisning | Underhållning |
| Brandman | Kampsport | Regeringen | Undervisning |
| Bröllopskoordinator | Karate | Reklam | Universitetet |
| Byggbranschen | Kemist | Rekreation | Utbildning |
| Båtbyggare | Kemtvätt | Rekrytering | Vaktmästare |
| Catering | Kiropraktor | Resebyrå | Vattenskidor |
| Dekorator | Kirurg | Restaurang | Veterinär |
| Designer | Kommunikation | Ridinstruktör | Volontär |
| Detaljhandel | Konstruktion | Röntgen | Vårdpersonal |
| Dietist | Konsult | Rörmokare | Yoga |
| Doktor | Kosmetolog | Segling | Zonterapi |
| Elektriker | Kvalitetskontroll | Sekreterare | Återvinning |
| Fabriksarbetare | Kylteknik | Sjukgymnast | |
| Fallskärmshoppning | Körskolelärare | Sjukvård | |
| Farmaceut | Laboratorium | Skatter | |
| Finans | Leveranser | Skidinstruktör | |
| Fitness | Livsmedel | Skribent | |
| Florist | Läkare | Skräddare | |
| Flygplansbesättning | Makeup | Skärmflygning | |
| Fönsterputsare | Marknadsföring | Slaktare | |
| Föreläsare | Massage | Snickare | |
| Företagsledare | Mataffär | Socialarbetare | |
| Författare | Medicin | Sport | |
| Försvaret | Mekaniker | Språk | |
| Försäkringar | Mode | Statistiker | |

My first steps to Manager

MAHAD MUHAMMED ABDI

Senior Manager – Nyköping

När jag kom i kontakt med Forever's produkter i augusti 2019 var jag en trött och utarbetad lokalvårdare med övervikt. Jag var på jakt efter bra produkter för att bli piggare, gå ner i vikt och få en bättre livsstil. Hos Forever hittade jag det jag letat efter.

Forever's produkter gav mig den effekt jag ville ha, och jag kände att jag kunde rekommendera dem till andra som också ville må bra. Därifrån var steget inte långt till att starta upp min egen business.

Att vara min egen chef har gett mig många fördelar. Jag bestämmer själv när, var och med vem jag ska jobba med.



Och framför allt har jag fått mer fritid med min familj.

Målet nu är att kvalificera mig till olika belöningar och resor. Forever erbjuder fantastiska möjligheter om man arbetar för det. Jag bokar fysiska träffar runtom i Sverige, pratar om produkterna och affärsmöjligheterna. Det tog mig tio månader av hårt arbete att bli Senior Manager. Även om det dyker upp motgångar ibland så har jag fullt fokus på mitt Varför. Drömmen är att bli Diamond Manager. Men det ligger i framtiden, målet för 2022 är att kvalificera mig till Eagle Manager och Global Rally.

ANN-LOUISE CARLSSON

Manager – Jönköping

Jag var nybliven egenföretagare och hade börjat lyssna på kloka råd om att ha fler ben i företaget för att göra det starkare och mer hållbart på lång sikt. Forever var en perfekt matchning. Ett företag med stort hjärta för människor och miljö, och med relationer i fokus.

Att få så många människor som möjligt att må så bra som möjligt är min passion. Utifrån det bygger jag på mitt sätt, utifrån den jag är och vill vara, och i en takt som gör att jag får med mig hela mitt team. Teamet är en otroligt stor och värdefull källa till allt mitt arbete.



Människor fulla av kunskap, klokskap, humor, värme, inspiration och kreativitet.

Under 2022 kommer jag jobba för att kvalificera mig för Key Scandinavia och Eagle Manager. Det ger mig en makalöst tydlig arbetsbeskrivning och jag vet redan vad som krävs av mig varje månad för att klara detta. För att nå dessa mål jobbar jag tätt ihop med teamet, och på så sätt når de också sina mål. Det är otroligt motiverande för mig. Forever's marknadsplan är helt enkelt briljant. Tillsammans blir vi starka.

ULRIKA RUNBERT

Soaring Manager – Växjö

Jag älskade mitt jobb som regionchef på ett av världens största modebolag. När jag blev kontaktad av en kvinna som ville visa mig Forever var jag måttligt intresserad. Senare i mötet blev jag dock oerhört imponerad av branschen, företaget och produkterna. Men förstod inte hur jag skulle få tid att bygga upp en verksamhet.

Idag, 7 år senare, vet jag att det inte är personer med mycket tid som krävs. Det är personer med driv, som är ambitiösa och hungriga på att bygga upp ett eget företag. Alla har lika mycket tid, det gäller bara att målet



är större än hindren. Att bli Manager handlar om att visa upp våra unika produkter och affärsmöjlighet med glöd och passion. Det är dig dom köper! Manager är ett viktigt steg, det händer massor här. Det öppnas en mängd möjligheter: Incentives med resor, bonuscheckar, KEY Scandinavia, Forever2Drive osv. Men det viktigaste som hände mig var att det var här jag fick självförtroende och växte flera meter.

JENNY LAISMARCK

Soaring Manager – Ängelholm

Jag sprang i ett ekorrhjul där jag skulle hinna göra karriär, ta hand om små barn, skjutsa till aktiviteter, träna, träffa vänner ... Min dröm var att jobba halvtid men tjäna "heltid". Så upptäckte jag Forever och det vände upp och ner på hela mitt liv.

Jag insåg snabbt att om jag var villig att satsa tid på att bygga upp en stabil business så kunde jag få en passiv inkomst. Genom att utnyttja min "dödtid" – i bilen, på lunchen eller efter jag lagt barnen – kunde jag investera 1-1½ timme per dag. Jag hade en så stark önskan att kunna vara mer med mina barn och framför allt bestämma



helt själv NÄR, VAR och med VEM jag skulle jobba.

Efter 5 månader så hade jag jobbat mig upp till Manager. Sedan dess jobbar jag bara med Forever och har världens bästa jobb. Jag får jobba med positiva och driftiga människor som vill göra samma resa.



Om våra förtjänstexempel

Så här har vi tagit fram siffrorna i våra förtjänstexempel:

Summan en Forever Business Owner får i provision vid rekrytering av en ny Assistant Supervisor bygger på att den nya personen handlar för 2 CC vid första ordertillfället. (Summorna är tagna från faktiska rekryteringar under 2019)

Hur hög förtjänsten kan vara på respektive nivå är framtaget på faktiska siffror från januari till december 2019. Utifrån kriterier har vi plockat fram Forever Business Owners årsförtjänst som sedan delats i tolv för att ge en genomsnittlig månadsförtjänst.

Personlig försäljning inkluderas inte i exemplen.

Exempel för Forever Business Owners på nivå Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager och Manager är framtagna utifrån kriteriet att de uppnår de krav som finns för att få provision från sitt team varje månad under tolv-månadersperioden. Detta kallas inom Forever för "Aktivitet" och består av 4 CC (Personliga eller tillsammans med personligen rekryterade Preferred Customers. Minst en ska vara personlig).

För nivåer högre än Manager krävs också ledarskapsprovisions-kvalificering varje månad, vilket innebär att man också kvalificerar sig för att få provision på Managers i teamet, samt dessas team.

Vid frågor om detta kontakta i första hand din sponsor eller upline Manager.

Tänk på att du som Independent Forever Business Owner inte är anställd hos Forever och därför behöver sätta dig in i de lagar som gäller för bland annat skatt och moms i det land du vill bedriva verksamhet.

Mina anteckningar



Area for taking notes, consisting of multiple horizontal dotted lines.



MISSION STATEMENT

“WE WILL CREATE A PROFITABLE ENVIRONMENT WHERE INDIVIDUALS CAN, WITH DIGNITY, BE WHAT THEY WANT TO BE: WHERE INTEGRITY, EMPATHY AND FUN ARE OUR GUIDES. WE WILL CREATE AND CHERISH A PASSION FOR, AND BELIEF IN, OUR COMPANY, OUR PRODUCTS AND OUR INDUSTRY. WE WILL SEEK KNOWLEDGE AND BALANCE AND ABOVE ALL, WE WILL BE COURAGEOUS AS WE LEAD OUR COMPANY AND FOREVER BUSINESS OWNERS.”

VI ÄR SÅ LYCKLIGA ÖVER ATT HA HJÄLPT SÅ MÅNGA MÄNNISKOR ATT SKAPA ETT BÄTTRE LIV GENOM HÅRT ARBETE MED ATT BYGGA UPP SINA FOREVER-VERKSAMHETER.

Som en del av verksamheten kommer även du att få uppleva känslan av att växa och utvecklas, inte bara tack vare Forever's Marknadsplan, utan också genom att hjälpa andra. Du kommer lära dig att kommunicera bättre. Du kommer lära dig att leda andra mot ett bättre liv. Om du använder de metoder du lärt dig i denna bok, regelbundet och konsekvent – då är jag säker på att du kommer att lyckas, precis som så många andra har gjort före dig. Lycka till med ditt nya, mer hälsosamma, mer framgångsrika och lyckligare jag!

Gregg Maughan
President
Forever Living Products



First Steps to Manager

Exclusively Distributed by
Forever Living Products

Forever Living Products
Scandinavia AB
Kvarnbygatan 2B
431 34, Mölndal, Sverige
foreverliving.se

SE Art nr 5588_20230101_©2023 Forever Living Products Scandinavia AB
Observera att denna trycksak gäller svenska förutsättningar. Vi reserverar oss mot eventuella tryckfel.



FOREVER®

Independent Forever Business Owner: []

