

*Lépj újra
kapcsolatba
ismerőseiddel*



A világ ma sok tekintetben megváltozott, de nagyszerű időszak ez arra, hogy újra felvegyük a kapcsolatot azokkal, akikkel már egy ideje nem beszéltünk, és velük együtt közösséget építsünk.

Valószínűleg vannak olyan csapattagjaid, akik egy jó ideje nem rendeltek, vagy olyan ismerőseid, akik a múltban felfüggesztették üzletük beindítását. Gondolkodj el azon, hogy a Forever termékei hogyan segítettek Neked megtalálni az egyensúlyt, és gondold át, kik azok az ismerőseid, akiknek hasznára válhat ez a tapasztalatod, akár a termékek vásárlása által, vagy ha Forever Üzleti Partnerként üzletet építenek.



FOREVER®

Felkeresni a régebbi csapattagokat, azokat, akik régen rendeltek



Amikor olyan embert keresel fel, akivel egy ideje nem tartod a kapcsolatot, fontos, hogy odafigyelj arra, hogyan tudnál érdemben segíteni jelenlegi helyzetén. Az alábbiakban találsz néhány praktikus tippet, hogy a kapcsolatteremtés átgondolt és hasznos legyen.

1

JÁRJ UTÁNA, HOGY SEGÍTHESZ-E MÁSOKNAK AZZAL, HOGY OLYAN TERMÉKEKET AJÁNLASZ NEKIK, AMIKET MOST NEM TALÁLNAK A HELYI BOLTOKBAN.

Ha a boltok bezártak és az ellátási láncok működése nehezített, az embereknek nem mindig könnyű hozzájutni ahhoz, amiben megbíznak. A Forever háztartási cikkei vagy élelőskamra-alapanyagai közül például a méz - Forever Bee Honey – vagy a tea – Forever Blossom Tea – lehet az, amire valakinek szüksége van ahhoz, hogy egy kicsit vidámabb legyen otthon az élet.

2

ISMERTESD MEG A CSAPATTAGJAIT OLYAN EGYÉB FOREVERES TERMÉKCSALÁDOKKAL, AMELYEK HASZNOSAK LEHETNEK A SZÁMUKRA.

Lehet, hogy azok a csapattagjaid, akik bőrápolási termékeket rendelnek, hálásak lennének, ha a termékeket házhozszállítással kapnák meg, így megúsznák azt, hogy szükségtelenül a boltba kelljen menniük. Vagy az az ismerős, aki rendszeresen rendel vitaminokat, nem biztos, hogy tudja, mennyire hasznára válna, ha a mindennapjaiba beiktatná az Aloe Vera gélt is.

3

GONDOLD ÁT, MELYIK FOREVERTERMÉK SEGÍTENE AZ EMBEREKNEK AZ ÖNGONDOSKODÁS GYAKORLÁSÁBAN.

Valószínűleg ismersz néhány embert, akik annyi időt töltenek azzal, hogy családjukról és barátaikról gondoskodjanak, hogy elfelejtenek magukról gondoskodni. Megismertethetünk velük olyan termékeket, amelyek segítenek abban, hogy magukra szenteljenek egy kis időt, amire feltétlenül szükségük van, így ezáltal a nyugalom és normalitás érzését kaphatják, amikor a kinti világ nagyon megváltozik.

Információ megosztása az üzleti lehetőségről

Manapság nagyon sokan keresnek alternatív munkalehetőséget a hagyományos helyett. Ez a trend egy ideje fokozódik, ám a munkaerőpiac jelenkori világméretű megrendülése még több embert készítet arra, hogy újfajta lehetőséget vegyen fontolóra.

Lehetséges, hogy a kapcsolati listádon szereplő emberek, akik eddig nem voltak készek arra, hogy Forever Üzleti Partnerré váljanak, sokkal nyitottabbak lettek erre a lehetőségre. Elvégre, az emberek szükségletei és tapasztalatai változnak és fejlődnek, tehát lehet, hogy pont a legmegfelelőbb időben léphetsz be valaki életébe. Mindemellét oda kell figyelned arra, hogyan mutatod be ezt a lehetőséget, különösen most. Miközben a Forever pénzügyi lehetőséget kínál, a termékek iránt tanúsított lelkesedésre és kemény munkára van szükség ahhoz, hogy a legtöbbet hozzuk ki a marketing tervből.

Ez nem csak a pénzügyi lehetőségről szól

A Forever-lehetőség a világ minden tájáról összehozza az embereket, mert közös a lelkesedésük az egészség, a jóllét és a lehető legjobb életvitel iránt. A mi Forever Üzleti Partnereink nem csak üzletet építenek, hanem az egész világon átívelő közösséget is.



FELMÉRÉSEK SZERINT HÁROMBÓL EGY ÜZLETI PARTNER A KÖZÖSSÉGHEZ TARTOZÁS MIATT CSATLAKOZIK, ÉS MERT HASONLÓ GONDOLKODÁSÚ EMBEREKKEL SZERETNÉ ELMÉLYÍTENI A KAPCSOLATÁT.

Ezért nevezi magát büszkén ilyen sok Forever Üzleti Partner a Forever-család tagjának! Gondolkodj el azon, ki lehet az a kapcsolati listádon, aki egy közösséghez szeretne tartozni és segíts neki megérteni, hogy milyen előnyökkel jár Forever Üzleti Partnerré válni.



Szánj időt arra, hogy megértsd az emberek igényeit és céljait

A Forever-család olyan emberekből áll, akik a világ különböző tájairól származnak, különböző társadalmi helyzetben vannak, és több generációt képviselnek. Ezért fontos felismerni, hogy az emberek igényei és céljai különböznek és a Forever segíthet nekik ezeket megvalósítani. Vedd figyelembe, hogy az igények generációnként is különbözőek, így ez segít megérteni, hogy az üzlet mely jellemzői tetszenek az adott generációnak a legjobban.

GENERÁCIÓ	ÉLETKOR	IGÉNYEK	HOGYAN ILLESZKEDIK A FOREVER AZ IGÉNYEKHEZ ÉS CÉLOKHOZ
Baby Boom generáció	1946 – 1964 között születtek	Munkahelyi biztonság, stabilitás	A Forever 42 éve folyamatosan növekvő, vertikálisan integrált magánvállalat.
X generáció	1961 – 1981 között születtek	Munka és magánélet közötti egyensúly	A Forever Üzleti Partnerek a saját időbeosztásuk szerint dolgozhatnak, és annyi időt szentelhetnek a munkának, amennyit akarnak.
Y generáció	1981 – 1996 között születtek	Rugalmasság, vállalkozási lehetőség, önfoglalkoztatás	A Forever rugalmasságot kínál, és a saját üzlet által azt a lehetőséget, hogy a saját útvonalat járják.
Z generáció	1997 – 2012 között születtek	Stabilitás és biztonság	A Baby Boom generációhoz hasonlóan a Z generáció értékeli a Forever hosszú fennállását és megbízhatóságát , tudván, hogy erre a cégre az elkövetkező években is számíthatnak majd.

Elképesztő, hogy a Forever mindenki számára nyújt valamit, akár teljes munkaidőben szeretne dolgozni, melléktevékenységgel szeretné kiegészíteni a jövedelmét, vagy új embereket szeretne megismerni és kedvezményeket kapni a termékekre. Ha megértjük az emberek igényeit és a céljait, érdemben segíthetünk nekik azzal, hogy megtanítsuk nekik, hogyan működhet ez a lehetőség az életükben.

Hogyan vegyük fel a kapcsolatot, amikor nem találkozhatunk személyesen

Nem titok, hogy a közösségi média és az online-források használata kiváló lehetőséget biztosít az emberekkel való kapcsolatfelvétellel, amikor a személyes találkozás nem lehetséges, de természetesen nem ez az egyedüli mód. A kapcsolatfelvétel legjobb módja néha az, ha telefonálunk, üzenetet küldünk valamelyik üzenetküldő alkalmazással vagy e-mailt írunk.

Nem a kapcsolatfelvételi felület a fontos, hanem az üzenet. Ha hiteles vagy és igyekszel segíteni abban, hogy valaki élete jobbá váljon, képes leszel több embernek segíteni abban, hogy jobban nézzen ki, jobban érezze magát és új lehetőségeket fedezzen fel.

Tartsd észben, hogy manapság mind több ember keresi az olyan lehetőséget, amit Te tudsz nyújtani nekik. Összpontosíts arra, hogyan teremthetsz tartalmas kapcsolatokat és építhetsz közösséget, miközben olyan termékekkel látod el az embereket, amelyek által a lehető legjobban nézhetnek ki és érezhetik magukat.

A kezdés legjobb módja az, ha azonnal belevágasz! Nézd át a listádat, és vedd fel újra a kapcsolatot azokkal az emberekkel, akik egy ideje nem rendeltek vagy még nem álltak készen arra, hogy Forever Üzleti Partnerekké váljanak. Az emberek meg szeretnének hallgatni téged és több kapcsolatra vágnak. Add meg nekik a lehetőséget, hogy egy nagy dolog részesei lehessenek – hogy a mi globális Forever-családunk tagjai legyenek!

KÉSZEN ÁLLSZ A KEZDÉSRE?

Tartsd észben néhány olyan dolgot, ami ajánlott, és ami nem ajánlott.

AJÁNLOTT



Légy hiteles és értsd meg az embereket, akiket felkeresel.



Elsősorban mérd fel az igényeiket és azt, hogy milyen módon tudsz ezeknek megfelelni.



Építs fel **személyes kapcsolatot**, és hozz létre olyan közösséget, amelyben hasonló gondolkodású emberek vannak.



Ismertesd meg az embereket a Forever-üzlet **szabadságával és rugalmasságával**.



Válassz **új kommunikációs formákat**.

NEM AJÁNLOTT



Ne tegyél **jövedelemre vonatkozó ígéretek**et és **kijelentéseket**.



Kerüld a termékekre vonatkozó **egészségügyi kijelentéseket**.



FOREVER®