

# Първи стъпки към Мениджър

Работната книга „Първи стъпки към Мениджър“ е специално разработен бизнес инструмент за планиране на пътя към успеха. Създадена с помощта на едни от най-успешните собственици на Форевър бизнес във Великобритания, книгата разбива изкачването в маркетинговия план на изпълними и лесноразбираеми стъпки.

Ще ви представим работната книга през очите на една от създателките ѝ – феноменално успешната Джейн Лийч, Мениджър „Диамант“.





## Лесна система за работа

Когато човек се включи във Форевър, се изправя пред съвсем нова концепция, нов начин на работа, нов начин на мислене, които са доста чужди на повечето хора. Мнозинството от нас сме свикнали да влагаме по повече от 40 часа седмично в работа за твърдо възнаграждение, докато във Форевър сам решаваш колко струваш, за какво си готов да работиш, какво можеш да пожертваш в началото, за какво да стоиш до късно вечер и да ставаш рано сутрин. Изборът е твой. Когато ние с Джон започвахме, нашият избор беше да успеем с Форевър. Не се включихме, за да пробваме или да видим какво ще стане, включихме се, за да успеем!



Имахме правилната умствена нагласа, но нямахме представа как да градим бизнеса си. Бонусни точки, срещи, маркетингов план, проценти... всичко звучеше доста обръквашо. В онези далечни времена не разполагаме с никакви инструменти, които да ни помогнат да си създадем добри навици. Оттогава компанията и лидерите във Форевър създават различни системи за планиране, които да улесняват работата и да ускоряват процеса на изграждане на бизнес. За мен е голямо удоволствие да ви представя една страхотна, усъвършенствана, осъвременена, модерна и много, много продуктивна работна книга, наречена „Първи стъпки към Мениджър“.

Тя ще ви издигне до следващото ниво на бизнес развитие, защото ви дава страхотната възможност да седнете с новия си сътрудник и да му кажете: „Мога да ти покажа какво трябва да направиш, за да стигнеш от мястото си в момента до ниво Мениджър.“ Системата, описа-



на в наръчника, доказано ви води към успех. Голямо негово предимство е, че е лесен за използване и всеки може да го следва. Независимо дали сте в бизнеса от една, две или три години, или пък буквално от пет минути, можете да вземете работната книга, да седнете с нея и веднага да започнете да следвате системата. Тя е логична, води ви стъпка по стъпка и всеки, който вникне в нея, може да я спазва.

## Навици, действия, копируем модел

Още от първия ден в бизнеса наръчникът създава дисциплина, добри навици и насочва към правилните действия. Нашият бизнес изисква време, усилия и постоянство. Ако разполагате с 15 часа седмично, влагайте в тях работа като за 25 часа, ако имате 10, влагайте в тях работа като за 15. Повечето хора

предпочитат повече да разсъждават, отколкото да действат. Но нашият бизнес е бизнес на действие. Затова целта на „Първи стъпки“ е да ви създаде правилни навици за целенасочени действия, както и да ви помогне да разберете колко важно е да се издигнете до ниво Мениджър възможно най-бързо.

Системата е напълно копируема, а това е ключово, защото знак за добър бизнес е не какво правиш ти, нито пък какво прави първата ти линия, а какво се случва осем, девет, десет, дванайсет, петнайсет или двайсет нива в дълбочина. Посланието все още ли е така силно и ясно? Защото ако не е, нещата ще се разводнят, навиците и дисциплината в екипа вече няма да са толкова добри и хората ще работят по-немарливо.

Целта ни е да дадем на всеки чисто нов сътрудник шанс за страхотен старт в мига, в който стане част от Форевър, като седнем с





него и планираме пътя му в бизнеса. Написаното в наръчника не е задължително, не оказваме натиск над партньора си, че ТРЯБВА да направи това или онова. Създаден е така, че да му даде възможност да се концентрира върху важните неща. Дава му свобода да избере да прави онова, което отговаря на личните му потребности, на характера му и стремежите му. Важно е нещата да не се усложняват, за да са все така копируеми и да се споделят колкото се може по-бързо с колкото е възможно повече хора.

## Защо си в бизнеса?

Когато сядаме с нов човек, първото нещо, което трябва да направим, е да определим какво е важно за него. Ако някой не знае ЗАЩО е в бизнеса, никога няма да разбере КАК да го прави. Ако се опитаме да предадем КАК се прави, преди да

сме дефинирали ЗАЩО, нещата не се получават. Хората имат нужда от емоционална връзка – да знаят за какво са готови да работят, за да могат да го свържат с маркетинговия модел. Определяме защо новият човек се е включил в бизнеса в три аспекта. Първият са личните цели, краткосрочните са за следващите 12-18 месеца, дългосрочните за три до пет години.

Старайте се да помагате на хората да отворят съзнанието си. Страшно много са тези, които никога в живота си не са си поставяли цел. Тъжен факт е, че мнозина отделят далеч повече време да планират годишната си отпуска, отколкото да планират живота си. Ако излезете на улицата и спрете дващест души и ги питате: „Имате ли план за остатъка от живота си?“, почти е сигурно, че до един ще отговорят с „не“. Защо оставяме съдбата си в чужди ръце? Защо не контролираме живота си? Именно затова, когато сте с нов сътрудник, имайте предвид, че може да няма представа как да формулира какво е важно за него и да се наложи да му помогнете мъничко. Насочвайте го най-напред към по-широк набор от цели и после потърсете какво конкретно иска да има още сега.

Целите са два вида – „имам нужда“ и „искам“. Първите описват непосредствената потребност – „имам нужда да печеля по 1000 лв. месечно“, „имам нужда да мога да си изплащам ипотечния кредит от по 500 лв. на месец“, но пък „искам ферари“. Форевър може да ви

даде ферари, но в момента имате нужда да си изплащате кредита. Затова опитайте да разберете какво е най-важното нещо за човека в момента. Каквито и да са целите му, първо трябва да ги запише черно на бяло, а после да повярва, че системата ще му помогне да ги осъществи.

## Свързване на целите с маркетинговия план

Следващите няколко страници описват маркетинговия модел и колко е простичък. Говорим накратко за четирите бонусни точки, как и защо ги правим, защо са важни. Визуално свързваме бонусните точки с конкретни продукти, тъй като повечето хора не разбират още от първия ден какво представляват те. В самото начало обръщаме внимание върху активността с 4 б.т., защото тя е крайъгълният камък на нашия бизнес. Нагласата ви трябва да бъде, че вие ги правите и учите другите на същото.

На следващите страници има ясни примери, които стъпка по стъпка илюстрират пътя от новус клиент през останалите нива и процентите, които се печелят на всяко от тях, чак до Мениджър. Идеята е да дадем много простичка визуална представа какво означава тази висока позиция.

На стр. 8 свързваме целите на партньора си с ниво Мениджър. Там са изброени повечето ключови неща, за които хората са готови

## Първи стъпки към Мениджър

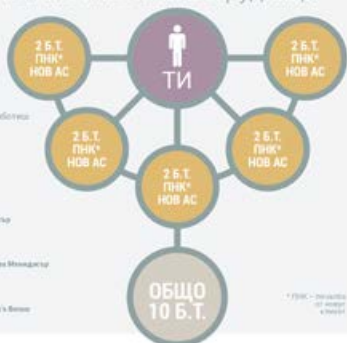
### Първите ти петима ключови сътрудници

- Най-от повечето ти:
- има добра нагласа
- е самодисциплиниран
- иска да има повече пари/ време
- търси повече сигурност/ спокойствие или да претърсва собствен бизнес без риск
- човек, с когото искаш да работиш

5 в Акадент Супервайзер + 10 б.т.  
Малък доход на Супервайзер

3 в Супервайзер + 125 б.т. + Мениджър

1 Мениджър + Структура на Олтаймън's Бизнес



- Свобода
- Време
- Реализация на потенциала
- Личностно развитие
- Помощ за другите
- Признание
- Пари
- Сам си си шеф
- Защо Мениджър?
- Пътувания
- Програма за кола
- Ипотеки
- Училищни такси
- Спокойствие
- Личен успех
- Chairman's Bonus
- Глобални ралита



За какво си готов да работиш?

## Сеньор Мениджър



Соринг Мениджър  
5 Мениджъри  
80 000 лв. - 200 000 лв. годишно\*

Мениджър „Сапфир“  
9 Мениджъри  
150 000 лв. - 300 000 лв. годишно\*

Мениджър „Диамант-Сапфир“  
17 Мениджъри  
280 000 - 500 000 лв. годишно\*

Мениджър „Диамант“  
25 Мениджъри  
600 000 лв. + годишно\*

- Пътувания по света
- Chairman's Bonus
- Мениджър „Срел“
- Пасивен доход
- Forever2Drive (програма за кола)



\* Потенциалните доходи и възможностите за квалификация за кола и да бъдат програма за спонсорване не бива да се приемат като гаранция за рязане доходи, печалби или нагласи от програмата. Бонусите във Форевър се базират на реални спонсорбори в света. Успехът е резултат единствено от индивидуални презентационни умения, за които се иска участие работи, старание и издръжливост. Дележира ефективност при всички свои точки качества, при спонсорване успеха ти.

Включих се,  
за да си изградя  
феноменален  
бизнес,  
да забогатея,  
да използвам  
уникалните  
продукти за  
себе си и за  
да помагам на  
другите да се  
чувстват  
по-добре.



да работят, и можете лесно да направите паралел между причината му „защо“, желанията му и възможностите, които позиция Мениджър дава, и доходите, свързани с нея.

Непосредствено след това се прицелваме още по-високо и разглеждаме ниво Сеньор Мениджър и защо е важно да открием пет ключови човека, с които да работим. Ключов сътрудник не е някой, който просто се е регистрирал, а някой, който се е регистрирал и се е ангажирал да стане Мениджър. Ако възможно най-бързо намериш петима души, готови за това, можеш да си сигурен, че за период от четири до шест месеца не само ти ще станеш Мениджър, но и след теб ще вървят още двама бъдещи Мениджъри. Това директно ти дава шанс да участваш в Глобалното рали, Chairman's Bonus, както и да станеш ОРЕЛ.

Започнете да говорите за големите възможности веднага щом седнете с някого. Личният ми опит в бизнеса показва, че хората се включват във Форевър, за да печелят добре, да карат хубава кола, да се радват на пътувания по света, да получават чекове. Много сме горди, че можем да подплатим всичко това с невероятни продукти, но ако трябва да съм напълно откровена с вас, аз не се включих, за да продавам алое. Включих се, за да си изградя феноменален бизнес, да забогатяя, да използвам уникалните продукти за себе си и за да помагам на другите да се чувстват по-добре.

### Планиране на дейностите

След като сте свързали целите на новия си сътрудник с нивата в маркетинговия план, време е за планиране на първите действия. В работната книга са изброени най-различни начини, по които човек може да започне да представя и продава продуктите. Щом сме се прицелили в ниво Мениджър, ясно е, че трябва да запретнем ръкави и да започнем да работим. Изключително важно е буквално в рамките на 3 до 5 дни след подписване на молбата за регистрация новият ви сътрудник да събере група приятели около масата в кухнята си и да започне да споделя продуктите и бизнес възможностите. Има широк



избор от методи за предлагане на продуктите, сред които всеки да открие своя. Няма нужда да казвате на новия си партньор „трябва да правиш ето това“, защото той има свободата сам да избира кой начин му допада най-много, а вие после просто трябва да му помогнете да го приложи.

Самата аз най-много обичам да правя домашни продуктови партита, на които можем да съчетаем представянето на продуктите с малко бизнес. На едно добро продуктово парти можете да продадете доста продукти, но и след края му, докато си говорите неформално с гостите, можете да запишете доста от тях. Оставете човека, с когото работите, сам да избере върху какво иска да се съсредоточи и заедно напишете първите две дати за представяния. Тази част от планирането на бизнеса се прави за около пет минути. На същата страница

сме дали няколко хубави примера как точно се организират представянията.

### Цикълът за изграждане на бизнес

След като вече сме насрочили продуктовете партита, време е да продължим с развитието на бизнеса – да привличаме хора в екипа си. Тук е мястото на цикъла за изграждане на бизнес, който ясно показва стъпките, които трябва да следваме, за да расте екипът ни. Процесът е простичък – трябва само да водим всеки нов човек през цикъла. Казваме му къде е следващото бизнес представяне, обясняваме му защо е важно да си направи списък и да започне да се свързва с хората в него, разказваме му какви са различните начини за това и за необходимостта от планиране.





## Първи разговори с хора

Следващата стъпка е да набележите първите хора, с които ще говори новият ви партньор. От личен опит знам, че колкото по-скоро започнете да работите с него върху това, толкова по-бързо ще стартира бизнесът му. Ако още на първата среща за планиране не го накарате да се замисли на кого иска да разкаже и дори веднага на място да проведе първите си разговори, идва неизбежното безкрайно отлагане. Така могат да минат 2-3-4 седмици и той още няма да е говорил с никого заради вътрешните си страхове.

Когато аз сядам с човек, го питам: „Кого познаваш? С кого би искал да работиш? Кой от приятелите ти е готин по характер? Кой е амбициозен? Кой има нужда от допълнителен доход? Кой умее да общува? Кой е свободомислещ?“ Той ми дава 3-4 имена и аз ги записвам в първите кръгчета, за да добие партньорът ми представа за потенциала. След това му казвам: „Виж сега, колкото по-скоро привлечем в екипа ти тези хора, толкова по-бързо ще станеш Мениджър.“ Първо му показвам петмесечен план за издигане до ниво то, а след това и шестмесечен план.

## Създаване на профили

После заедно попълваме профилите на хората, които сме записали в схемата. Ако ще помагам на някого да направи веднага първото си обаждане, или да се свърже с

познат чрез СМС, имейл или съобщение във фейсбук, искам да съм сигурна, че ще подходим правилно към човека, че посланието ни ще го заинтригува. С попълването на профила научавам повече за него, за да разбера кой е най-добрият начин да му поднесем предложението си.

Задавам въпроси в духа на: „Мислиш ли, че би предпочел лична среща на кафе, или разговор по скайп, или пък сам ще изгледа онлайн презентациите?“, „Според теб продуктите ли ще го заинтригуют най-напред?“, „Дали няма да прояви интерес, като види публикациите ти във фейсбук?“ Щом определите кой е най-добрият подход, действайте! Но действайте бързо. Не забравяйте, че нагласата ви е: „Включих се, за да успея, а не само да пробвам.“ А щом сте се включили, за да успеете, трябва да работите с чувство за неотложност, да правите нещата незабавно, а не да ги отлагате за утре, вдругиден, по-вдругиден и т.н.

## Списък с имена

Домашната работа, която даваме на сътрудника си, е да си състави списък. Аз лично много настоявам за това, защото всъщност нямам представа как се гради бизнес без списък. Той може да се „напълни“ от най-различни източници – телефоните в мобилния на партньора ви, приятелите му във фейсбук, хората, за които се сеща. Но по един или друг начин списъкът с имена трябва да се състави, защото за из-

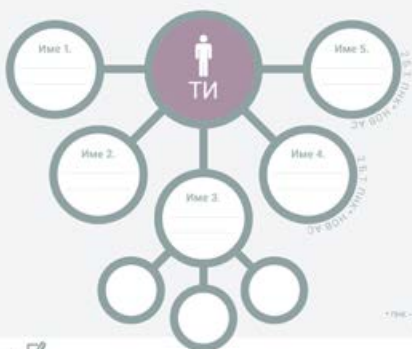


граждане на голям бизнес са нужни срещи с поне трима до петима души на ден. Повечето хора поддържат тази бройка през първите няколко дни и после спират, защото са получили твърде много откази.

Не забравяйте, че има два начина да помагате с Форевър – чрез продуктите и чрез потенциала за доходи. Повечето хора в момента едва успяват да си плащат сметките, а компанията ни предлага чудесна възможност. Не оставяйте страховете си да ви спрат да говорите с всеки, защото иначе реално лишавате някого от шанса за допълнителни доходи. Именно затова преодоляването на страховете трябва да стане възможно най-бързо.



### Първи стъпки към Мениджър



Бележки

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Създай своя списък със 100+ имена.



За какво си готов да работиш?

### Изграждане на екип

#### Цикълът на Форевър за изграждане на бизнес

Бързината и резултатите на новия човек са изключително важни – именно с тях ще разпорежим организационно на скоростта, с която трябва да работиш. За да постигнеш резултат си, и следващо време ще работиш с 12 месеца да намериш идеята, като разкажеш за бизнеса на колкото си възможно повече хора. Това ще ти позволи да получиш обратна връзка и да получиш колкото си искаш.

Почивна работа – 2 до 3 работни дни.

Целодневна работа – 10+ работни дни.



Дата и място на следващото бизнес представяне:

Място: \_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_

Дата и място на следващия ден на услуга:

Място: \_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_

Дата и място на следващото обучение:

Място: \_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_

Място: \_\_\_\_\_ Дата: \_\_\_\_\_



Помисли върху това: състави си списък със 100+ имена за максимален ефект.

Състави списък със 100+ имена за максимален ефект.

Може да се окаже, че този, който най-малко очакваш да се да се присъедини към екипа ти, е следващият ти Мениджър!



### Справяне с откази

Не можем да очакваме, че днес ще звъннем на трима души и те да кажат „да“, утре пак ще се обадим на други трима и те също ще се съгласят. Но трябва да сме последователни в бизнеса.

Гарантирам ви, че в началото ще чувате по-често „не“, отколкото „да“. Самата аз бях страшно изненадана от факта, че най-добрата ми приятелка отказа да се включи в бизнеса. Собственият ми брат все още мисли, че това е пълна глупост. Когато се присъединихме към Форевър, той отсече: „Не, това не е за мен.“ Дори отказа да ползва продуктите. Когато започнахме да печелим, ми обясни, че хич не ни личи да сме по-добре финансово. Аз му отговорих, че имаме доста дългове за плащане. Когато започнахме да печелим „големите“ пари, той заключи, че е от ден до пладне. Сега просто сме се разбрали да не повдигаме темата. Тъжното е, че той би бил страхотен в бизнеса, но щом не е готов, не мога да го насилвам. Просто ще чакам, защото някой ден ще ми падне. Аз съм много търпелива.



За мен няма отговор „не“, има само „не днес“. Ако харесвам някого и вярвам, че ще е полезен за Форевър и че Форевър ще е полезен за него, просто му казвам: „Съжалявам, че днес не е подходящият момент за теб. Имаш ли нещо против да поддържаме връзка, да ти казвам как се развиват нещата? Някой ден много бих се радвала да работя с теб. Много си ми симпатичен, знам, че си амбициозен и че би се вписал много добре в нашия екип.“ Обикновено човекът се съгласява, което само затвърждава убеждението ми, че отказът никога не е еднозначен. Ако такива реакции ви

обезсърчават, научете се да боравите с тях ефективно и периодично се връщайте към тези хора.

Точно заради отказите списъкът с имена е жизненоважен. Той ни дава възможност да структурираме разговорите си с хората. Когато разкажем на някого за продуктите и за възможностите за бизнес и той каже „не“, можем да го помолим да ни препоръча свои познати, които биха се заинтригували, можем да го включим в списъка за последваща връзка. И така да организираме работата си, да работим без прекъсване, да действваме, а не да философстваме. В „Първи стъпки към Мениджър“ има чудесен инструмент за опресняване на паметта и фантастични примерни сценарии за телефонни обаждания.



### Проследяване на дейността

Запознали сте новия си партньор с цикъла за изграждане на бизнес, помогнали сте му да проведе първите си разговори и сте му поставили за задача да си състави списък с имена. Време е за таблицата за проследяване на дейността, в която буквално можете да видите как се развива един човек от мига, в който се сетите за него, включите го в списъка си и се свържете с него, до среща, представяне, регистрация, първо планиране на бизнеса и т.н.

Много е просто – сецям се за човека, правя му профил, свързвам се с него, той е заинтригуван, сега трябва да следя как напредва. Не работете с хвърчащи листчета. Ние започнахме така и непрекъснато губехме листчетата, размествахме ги и не можехме да си спомним с кого докъде сме стигнали. Таблицата на стр. 28-29 от „Първи стъпки...“ има за цел да проследява как се развива бизнесът ви и колко сте активни.



След първите 60 дни мога само по нея да разбера до каква степен сте овладели бизнеса и дали имате нужда от помощ и в кои аспекти. Истината е, че ако искате да сте част от големия бизнес, във всеки даден момент трябва да имате поне 20 актуални, действащи кандидати в тази таблица.

### Седмичен план

В този бизнес седмичният план е оптимален. Няма смисъл от първия ден да планирате цялата си година. През началните 60 до 90 дни – първите три месеца, целта ни е хората наистина да разберат процеса за изграждане на бизнес. Щом това стане, вече можем да обхвем поглед към по-мощните цели. Установили сме, че повечето хора работят най-добре със седмично разпределение на времето. Затова, когато работим с нов партньор, сядаме и заедно правим седмичен план, определяме всички хора, с които ще говори той през седмицата, както и останалите организационни дейности за задвижване на бизнеса – поръчка на визитки, запознаване с уебсайтовете на Форевър, влизане в личния профил, насрочване на продуктови партита, изпращане на покани, включване на предстоящи обучения в календара им.

### Пътят към Мениджър

Понякога всичко това може да се направи в рамките на една среща за планиране, друг път, ако има много въпроси, може да са необходими и две срещи. Лично мен напълно ме удовлетворява, ако човекът истински се запали да стане Мениджър и започне да използва и продава продуктите, да говори с



хора или да ми ги изпраща да говоря аз с тях. Защото така през следващите няколко седмици можем заедно да започнем да структурираме нещата, да му помогна да разбере как точно се пресмятат бонусните точки и какво е необходимо да направим, за да стане Мениджър до предварително набелязаната дата.

## Създайте си стратегия за използване на работната книга

Препоръчвам ви още днес да си вземете „Първи стъпки към Мениджър“, разгледайте книгата, опознайте я. Съветът ми е – най-добрият начин да се възползвате ефективно от този инструмент при изграждането на бизнеса си е да си купите наръчника, да се съберете с екипа си, за да обсъдите как точно ще го използвате, да си направите групово обучение, за да го разучите хубаво и после да започнете да го прилагате масирано. Наистина е много лесен за ползване, изключително ефективен, помага на хората да започнат да мислят мащабно още от самото начало, да повярват, че могат да се справят, задвижва процеса на удвояване и допринася за по-бързото асимилиране на информацията.



Ако сте се включили във Форевър, за да успеете, ние разработихме за вас система. Предлагам ви да я разучите и да започнете да я прилагате. Станете Мениджър и спомогнете за развитието на колкото можете повече Мениджъри в екипа си през следващите две-три години, защото в момента компанията се радва на експонентен растеж и именно сега е идеалното време да се възползвате от възможността. Сега! Не в края на годината, не догодина, а сега! Възползвайте се и работете така, сякаш животът ви зависи от това, защото реално погледнато, наистина е така.



## Бизнес възможност

Как да станеш Супервайзор?

### Новус клиент



### Асистент Супервайзор (2 б.т.)



### Супервайзор (25 б.т. за два календарни месеца) – ти правиш по 4 б.т. и показваш на още, да речем, трийна души как да правят същото



Как да станеш Мениджър?

### Асистент Мениджър (75 б.т. за два календарни месеца)



### Мениджър (120 б.т. за два календарни месеца)



За какво си готов да работиш?



Помисли върху това: колкото повече хора привлечеш в екипа си и умножиш себе си чрез тях, толкова по-бързо ще станеш Мениджър.

„Ако наистина искаш да направиш нещо, ще намериш начин. Ако не искаш – ще намериш извинение.“

Джим Рон