











МАРКЕТИНГОВ ПЛАН



	АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОР	СУПЕРВАЙЗОР	АСИСТЕНТ МЕНИДЖЪР	МЕНИДЖЪР	МЕНИДЖЪР	МЕНИДЖЪР	МЕНИДЖЪР	МЕНИДЖЪР	МЕНИДЖЪР	МЕНИДЖЪР
	2	25	75	120/150*	СЕНЬОР	СОРИНГ	САПФИР	ДИАМАНТ САПФИР	ДИАМАНТ	ДВОЕН ДИАМАНТ
НОВУС КЛИЕНТ										
	15%	35%	38%	43%	48%	Отстъпка (от препоръчителните цени за клиенти)				
		15%	15%	15%	15%	Печалба от новус клиент				
		5%	8%	13%	18%	Бонус от новус клиент				
			3%	5%-8%	5%-13%	Групов бонус (ако сте активни с 4 б.т. през месеца)				
				Лидерски бонус**	6% / 3% / 2%		+ 1% (7/4/3)	+ 2% (8/5/4)	+ 3% (9/6/5)	

Предимства на ФОРЕВЪР

- Разнообразни възможности за доходи
- Качествени продукти за консумация
- Доказана финансова стабилност
- Широка мрежа за подкрепа на собствениците на Форевър бизнес
- Бонуси се изплащат на базата на препоръчителните цени за клиенти
- Повече от 40 години опит
- Международно присъствие
- Ако поръчвате лично поне веднъж на три години, няма да изгубите нивото си
- Сътрудниците от екипа ви не могат да ви изпреварят и да се издигнат на по-високо ниво преди вас

Новус клиент – регистрирано лице, получило право да купува продукти по цени за новус клиенти (15% отстъпка).

СФБ – собственик на Форевър бизнес

Б.Т. – бонусна точка

Всички бонуси се изчисляват върху нетните препоръчителни цени за клиенти.

* 120 б.т. при квалификация в рамките на един или два последователни календарни месеца, или 150 б.т. при квалификация в рамките на три или четири последователни календарни месеца.

** Условия за квалификация – 12/8/4 б.т. (лични и немениджърски). Вижте Фирмената политика за повече подробности.

Стартирайте своя **ФОРЕВЪР** БИЗНЕС

Лесен план, който всеки може да следва. Изисква се само **ВРЕМЕ, ОТДАДЕНОСТ и ОТГОВОРНОСТ.**

В началото всички смятат, че трябва да свършат всичко. Да се обадят на всеки, когото познават, да заговорят всеки, когото срещнат, да пишат на стената си във фейсбук, да разпространяват листовки и др. Ентузиазмът е нещо чудесно, но е по-добре да гледате на своя Форевър бизнес като на дългосрочна задача – да планирате, да си поставяте цели и реални срокове за изпълнение на задачите. Следвайте този прост план и ще положите солидна основа за развиване на бизнес с Форевър.

СТЪПКА 1 Срещнете се със спонсора си и започнете да работите с наръчника „Първи стъпки към Мениджър“.

СТЪПКА 2 Използвайте всички продукти. Наблюдавайте промените. Чувствате ли прилив на енергия, станала ли е кожата ви по-мека, разболявате ли се по-рядко, чувствате ли се по-здрави? Няма нужда да сте експерт по алое вера, но колкото повече експериментирате, толкова повече ще можете да споделяте с другите.

СТЪПКА 3 Участвайте в срещите и обученията, за да придобиете знания и умения, които ще ви помогнат да стартирате успешен бизнес.

СТЪПКА 4 Обсъдете целите си със своя спонсор. Визуализирайте ги на работното си място със снимки.

СТЪПКА 5 Направете списък на познатите си, на които искате да представите продуктите или бизнес плана на Форевър. В „Първи стъпки към Мениджър“ има готова таблица, която само трябва да попълните. Включете в него възможно най-много хора с помощта на спонсора си и помощника за опресняване на паметта на стр. 22-23 от работната книга. Задачата не е толкова трудна, колкото може да ви се стори на пръв поглед – повечето хора са в контакт с поне 500 други.

СТЪПКА 6 Започнете да се свързвате с хората от списъка заедно със своя спонсор и да си уговоряте с тях срещи за представяния. Говорете прости и директно: „Попаднах на невероятна бизнес възможност, която искам да споделя с теб.“ Уверете ги, че всички въпроси ще бъдат изяснени на срещата. Предизвикайте интерес, без да казвате много. Стремете се да поканите на среща възможно най-скоро всеки, който прояви интерес.

СТЪПКА 7 Направете си бизнес план с помощта на спонсора си.

СТЪПКА 8 Отделете си място за работа у дома. Набавете си визитни картички, хартия и други необходими консултативи. Отворете си банкова сметка за бизнес цели. Създайте картотека на клиентите и партньорите си. Потърсете си данъчен съветник. Направете си финансов план.

СТЪПКА 9 Вашата първа месечна цел трябва да бъде да включите поне петима нови партньори в бизнеса и да си подсигурите крайни клиенти, които за момента не са заинтригувани от бизнеса, но купуват продукти. Набавете си достатъчно брошури, каталози и маркетингови материали от Форевър, за да имате винаги нещо под ръка.

Разгледайте всички инструменти за работа в разделите за собственици на Форевър бизнес в сайтовете на компанията foreverliving.com и www.flp.bg.

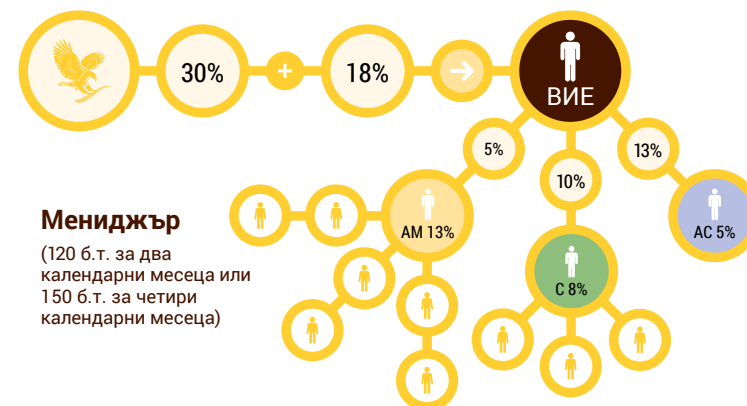
СТЪПКА 10 Продължавайте да разширявате списъка си, като си направите собствена маркетингова програма. Напишете лични съобщения до всичките си приятели във фейсбук, раздавайте листовки, помолете доволените си клиенти за поне 3-5 препоръки, уговоряйте домашни партита, организирайте козметични демонстрации в дома си.

СТЪПКА 11 Поддържайте непрекъснато връзка със своите „звезди“ и помагайте на онези, които не постигат успех толкова бързо. Следете напредъка на екипа си чрез личния си профил във foreverliving.com, както и чрез специалното приложение **ФЛП360**.

СТЪПКА 12 Давайте добър пример на екипа си, като използвате продуктите и сте винаги активни с 4 б.т. Ако имате 30 души в мрежата си, които правят месечно по 4 б.т., общият ви обем ще бъде 120 б.т. Ще станете Мениджър, а доходите ви ще са впечатляващи.

СТЪПКА 13 Винаги отбелязвайте успехите на всеки отделно. Изпращайте поздравителни картички, обаждайте се по телефона и предлагайте помощта си. Използвайте празниците, за да поднесете подарък или да изпратите картичка. Не забравяйте да отбелязвате рождениците, именните и специалните дни, например този, в който партньорът ви е започнал собствения си Форевър бизнес. Всичко това можете да следите и правите с лекота с онлайн приложението **ФЛП360**, за което можете да се абонирате чрез личния си профил в сайта foreverliving.com.

СТЪПКА 14 Заразявайте другите с въодушевлението си от продуктите и бизнеса. Наслаждавайте се на успеха си като собственик на Форевър бизнес, защото сте го заслужили!



Ако всеки ден правите по нещо за бизнеса си, целите и мечтите ви ще се превърнат в реалност.