

FOREVER



 MACEDONIA

Јули 2016 | Број 177



FOREVER
ESSENTIAL OILS





Постигнување на баланс во бизнисот

Има една детска песничка, која можеби сте ја слушнале. Се пее за Хенри и Лиза и нивната дупната кофа. Песничката опишува безизлезна ситуација – кофата на Хенри е дупната и Лиза го советува да ја поправи. За таа цел потребна му е слама. За да ја отсеке сламата, му треба секира. За да ја изостри секирата, му треба точило. За да го навлажни точилото, му треба вода. Но вода може да се донесе само со дупнатата кофа.

Што има заедничко тоа со градењето на ФорEVER бизнис? Идејата е дека за долгорочниот успех е потребен баланс. Треба да се стремите кон рамнотежа помеѓу основните фактори за успех – спонзорирање, постојаност, продуктивност и развој. Ако спонзорирате многу луѓе, но тие не се задржуваат во ФорEVER доволно долго, за да доживеат задоволство од производите и можностите за бизнис, значи не постигнувате кој знае што. Исто како Хенри од песничката, вие наливате вода во дупната кофа и секој пат кога ќе погледнете во неа очекувајќи дека ќе биде полна, се разочарувате.

Дел од развивањето на бизнисот е да гарантирате дека во „вашата кофа“ нема дупки, а ако се појават, да ги поправате навреме. Еве ги трите најчесто среќавани „дупки“ во бизнисот и како можете да се заштитите од нив.

Недоволно следење

Следете ги клиентите и новите соработници. Јавувајте им се често. Трудете се ништо да не им недостасува. Создадете си дисциплиниран систем за следење на клиентите, запишувајте ги чекорите и персонализирајте ги за секој човек одделно. Не се потпирајте на меморијата, бидејќи може да биде премногу неконзистентно и стресно, ако се обидувате да помните кој што купил и кога од што ќе има потреба.

Нереални очекувања

Не давајте ветувања кои не сакате или не можете да ги одржите. Подобрo е да изгубите клиент или потенцијален соработник, отколку да давате големи ветувања и потоа да не ги исполните. Во нашиот бизнис нема скратени патеки. Нема потреба да ги намалуваме цените или да создаваме нереални очекувања за потенцијалот на успехите.

Неефикасна комуникација

Трудете се вашата група да знае што се случува. Пренесете им ги на соработниците сите релевантни, актуелни и позитивни информации кои доаѓаат до вас. Вложете напор ефикасно да ја пренесете пораката. За доброто информирање е потребно стратешко планирање, за да се избегне конфузија или не подведете некого.

Убеден сум дека ако поработите само врз тие три клучни аспекти и одржувате баланс помеѓу четирите основни фактори за успех, тоа ќе има значително и позитивно влијание врз вашиот бизнис. Тогаш нема да зборуваме за дупнати кофи, туку ќе бараме од каде да земеме поголема, бидејќи нашата ќе се прелива!

Не престанувајте да се смеете,

Gregg Maughan

Претседател на ФорEVER Ливинг Продактс

Да се потсетиме врз што е изградена ФорEVER

Се секавам на почетокот на ФорEVER – успехот беше неверојатен и компанијата брзо растеше. Но знаете дека во секој бизнис пловењето не е секогаш мирно. Се случува да се појави бура, која нè принудува да најдеме сили да продолжиме напред.

За време на Божиќ во 1982 г. седев дома со семејството кога засвони телефонот. Ме информираа дека нашите плантажи со алое вера во Тексас измрзнале и сите растенија се уништени. Веднаш одлетав кон Јужен Тексас, за да видам што може да се направи, надевајќи сè и молејќи сè работите да не се толку лоши, како што ми ги беа опишале. За жал не беше така. Немавме алое. Ударот за нашиот бизнис беше голем.

Некои сопственици на ФорEVER бизнис се откажаа, но поважни беа оние кои останаа. Периодот беше тежок. Заложивме апсолутно сè за да преживееме и непроспиените ноќи беа не една и две. Но бевме убедени дека тоа што го правиме е правилно. Одлучивме дека не сакаме вакво нешто да ни се случи никогаш повеќе. Одлетавме до Доминиканската Република, купивме земја колку што можевме и започнавме да садиме алое во една од најстабилните климатски зони во светот.

Во дополние на големите плантажи во Доминикана денес имаме сопствени насади и во Мексико и во Јужен Тексас.

Тоа беше тешка лекција. Но во најтешките периоди човек станува посилен и расте најмногу. Пушта корени кои го прават посилен и стабилен и му помагаат да ги надмине предизвиците и пречките, со кои животот го судира.

Научив дека цврстите принципи и трајните верувања немаат „рок на траење“. Никогаш не е демоте да сме добри едни кон други, да држиме до дадениот збор и да се однесуваме со луѓето така, како што сакаме тие да се однесуваат со нас. Свесен сум дека многу од вас сигурно не ја слушнале оваа историја, бидејќи сте нови во ФорEVER. Среќен сум што сте дел од нашето семејство, но и ве молам да ја разберете основата врз која е изградена нашата компанија. ФорEVER е изградена врз принципите да ги исплаќаме највисоките можни бонуси, да ги обезбедиме најефикасните и високо квалитетни производи и да поттикнеме желба кај луѓето да си помагаат взаемно.

Во нашиот бизнис нема скратени патишта кон успехот. Се разбира дека брзината со која се

издигаме до определени нивоа е различна, но одејќи напред ние ги задржуваме основните принципи непроменети.

Никогаш не заборавајте дека сте дел од нешто посебно – бизнис, изграден одејќи по стрмниот пат. Може движењето да не е така брзо и пријатно како што вие сакате, но верувајте ми – патот заради кој треба да ги засукате ракавите и да работите здраво, е побогат, по-прекрасен, посполнет и подолготраен, отколку што може да си претставите.

Засекогаш Ваш,



Rex Maughan



SUCCESS DAY - 4.06.2016



Секој од вас може да успее!



Стефан и Тања Стаеви

Почитувани сопственици на Фореввер бизнис, драги пријатели,

На почетокот на јуни во Пловдив ја одржавме годишната лидерска обука. Голем дел од учесниците беа членови на престижниот клуб на активните сопственици на Фореввер бизнис – клуб 4 бода. Прекрасниот викенд им овозможи на многумина да се потсетат на основните принципи на работа на мрежниот маркетинг, четирите фактори за раст на вашиот бизнис со Фореввер, спонзорирање, постојаност, продуктивност и развој, како и многу практични совети за усовршување на секој од нив. Повеќе од 130 СФБ присуствуваа на оваа обука и се стекнаа со нови познавања, мотивација и расположение кои ќе им помогнат по патот кон промена на животот и исполнување на мечтите преку маркетинг планот на Фореввер Ливинг Продактс. За нас беше задоволство и чест да бидеме дел од обуката и се радувавме многу, како на вашето присуство, така и на вашата силна поддршка. Ви благодариме на сите, кои со секојдневниот труд придонесувате за постојаниот раст на нашата компанија. А тој и оваа година спореден со претходната е над 15% за првите шест месеци, за што ви честитаме од сè срце!

Обуките се дел од поддршката за вашиот бизнис. За голем дел од вас тие се исклучително корисни. Но сигурно има и други, кои неколку дена по обуката се многу полни со ентузијазам, а потоа дури на следната обука заклучуваат дека за нив ништо не е променето помеѓу

двата настани и продолжуваат да чекаат да дојде обуката која ќе им го промени животот. Но тоа всушност и никогаш не се случува, без оглед колку добра и информативна е секоја следна обука. Ако ова ви звучи познато, да ви дадеме неколку совети. Тие се поврзани не само со оваа лидерска обука, туку и со сè што научувате во процесот на градење на бизнис со Фореввер.

На прво место е важно да не заборавите дека ако по обуката се вратите дома и не започнете да го применувате наученото во пракса, ништо нема да се промени во вашиот живот. Семинарите и обуките ќе ви понудат решенија, НО нема да ги исполнат наместо вас. Исто така запомнете дека не е потребно да знаете сè, за да започнете да дејствувате. Во нашиот бизнис нема таен и перфектен инструмент, кој треба постојано да се стремите да го откриете. Успехот во Фореввер се базира на едноставни дејства, кои треба да **ЗАПОЧНЕТЕ** да ги извршувате **РЕДОВНО** и **ПОСТОЈАНО**. Кога? **СЕГА** и ниту секунда подоцна!

Престанете да се надевате дека нешто ќе се случи само од себе, верувајте во себе и **ДЕЈСТВУВАЈТЕ!** Не губете време во постојаната очекувањената **НЕКОЈ** да ве мотивира. Мотивацијата доаѓа **САМО** **ОДВНАТРЕ** и никаде од друго место. Сетете се на вашето **ЗОШТО**, претставете си како ќе изгледа вашиот живот по една, две, три, или пет години, кога сте успеале со Фореввер. А ако тоа не е доволно за да ве мотивира да **ЗАПОЧНЕТЕ**, прашање е дали ќе се најде нешто друго.

Никогаш нема да направите ниту чекор напред, додека длабоко во себе не поверувате во можноста која ја имате со Фореввер и дека успехот постои и е еднакво достапен за вас, како и за секој друг. Оставете ги илузиите и обидите да го „излажете“ системот и самите себе и фатете се здраво за работа, без да чекате со години да ја научите тајната на успехот без напор на следниот семинар или обука! Направете список со имиња, канете секој ден најмалку двајца-тројца од него, среќавајте се секоја седмица најмалку со пет од нив, за да ја споделите користа од употребата на производите на Фореввер и да им раскажете за можностите да си го променат животот градејќи си сопствен бизнис со Фореввер и неизбежно ќе чекорите напред, наместо да го чекате следниот семинар за да откриете каде грешите, трошејќи го времето кое никогаш нема да се врати.

Не барајте оправдувања зошто да не започнете уште денес. Такви има стотици и многу е лесно да се најдат. Барајте една единствена причина зошто да го направите, фокусирајте се на неа, не се откажувајте и направете го тоа!

Секој од вас може да успее, бидете сигурни во тоа!

Со љубов,

Стефан и Тања Стаеви

Први чекори до Менаџер

Работната книга „Први чекори до Менаџер“ е специјално разработена бизнис алатка за планирање на патот кон успехот. Создадена со помош на едни од најуспешните сопственици на Фореввер бизнис во Велика Британија, книгата го разбива искачувањето во маркетинг планот на исполниви и лесно разбирливи чекори.

Во неколку последователни броја на нашето месечно списание ви ја претставуваме работната книга видена преку очите на една од нејзините креаторки – феноменално успешната Џејн Лич, Менаџер „Дијамант“.

(Продолжение од бр. 176)

Справување со одбивањата

Не можеме да очекуваме дека денес ќе се јавиме на три лица и тие ќе кажат „да“, утре пак ќе се јавиме на други три лица и тие исто ќе се согласат. Но, треба да сме последователни во бизнисот.

Ви гарантирам дека на почетокот почесто ќе слушате „не“, отколку „да“. Јас бев страшно изненадена од фактот дека мојата најдобра пријателка одби да се вклучи во бизнисот. Мојот сопствен брат сè уште мисли дека ова е чиста глупост. Кога се приклучивме кон Фореввер, тој отсебно рече: „Не, ова не е за мене.“ Дури одби да ги користи производите. Кога започнавме да заработуваме, ми објасни дека воопшто не ни личи да сме финансиски подобри. Јас му одговорив дека имаме доста долгови за плаќање. Кога започнавме да ги заработуваме „големите“ пари, тој заклучи дека е од ден до пладне. Сега едноставно сме се разбрале да не ја почнуваме темата. Тажното е што тој би бил одличен во бизнисот, но што не е подготвен, не можам да го присилувам. Едноставно ќе чекам, бидејќи еден ден сам ќе ми дојде. Јас сум многу трпелива.

во контакт за да ти кажувам како се одвиваат работите? Многу би се радувала да работам со тебе еден ден. Многу си ми симпатичен, знам дека си амбициозен и дека би се вклопил многу добро во нашиот тим.“ Обично човекот се согласува, што само го потврдува моето убедување дека одбивањето никогаш не е еднозначно. Ако такви реакции ве обесхрабруваат, научете да се справувате со нив ефикасно и периодично навраќајте се кон тие луѓе.



Токму поради одбивањата списокот со имиња е од голема важност. Тој ни дава можност да ги структурираме разговорите со луѓето. Кога му раскажуваме на некој за производите и за можностите за бизнис и тој ќе каже „не“, можеме да го замолиме да ни препорача негови познати, кои би се заинтригирале, можеме да го вклучиме во списокот за понатамошен контакт. И така да ја организираме работата, да работиме без прекин, да дејствуваме, а не да филозофираме. Во „Први чекори до Менаџер“ има одлична алатка за освежување на меморијата и фантастични примери за телефонски јавувања.

Следење на активноста

Сте го запознале новиот партнер со циклусот за градење на бизнис, сте му помогнале да ги одржи првите разговори и сте му дале задача да состави список со имиња. Време е за таблица за следење на активноста, во која буквално можете да видите како се

развија еден човек од моментот во кој ќе се сетите на него, вклучете го во списокот и поврзете се со него, до средба, претставување, регистрација, прво планирање на бизнисот и т.н.

Многу е едноставно – се сеќавам на човекот, му правам профил, се поврзувам со него, тој е заинтригиран, сега треба да следам како напредува. Не работете со единечни листови. Ние започнавме така и постојано ги губевме листовите, ги размесувавме и не можевме да се потсетиме со кого до каде сме стигнале. Таблицата на стр. 28-29 од „Први чекори...“ има за цел да следи како се развива бизнисот и колку сте активни. По првите 60 дена можам само по неа да разберам до кој степен сте го совладале бизнисот и дали имате потреба од помош и во кои аспекти. Вистината е дека ако сакате да сте дел од големиот бизнис, во секој момент треба да имате најмалку 20 актуелни, активни кандидати во оваа табела.



Седумдневен план

Во овој бизнис седумдневниот план е оптимален. Нема смисла од првиот ден да ја планирате целата година. Во почетните 60 до 90 дена – првите три месеци, наша цел е луѓето навистина да го разберат процесот за градење на бизнис. Откако тоа ќе се случи, веќе можеме да го свртиме погледот кон поголемите цели. Сме утврдиле дека повеќето луѓе најдобро работат со седумдневно распределување на време-



За мене нема одговор „не“, има само „не денес“. Ако некој ми се допаѓа и верувам дека ќе биде корисен за Фореввер и дека Фореввер ќе биде корисен за него, едноставно му кажувам: „Жалам што денес не е вистинскиот момент за тебе. Имаш ли нешто против да останеме



Патот кон Менаџер

Понекогаш сето тоа може да се направи во текот на една средба за планирање, друг пат ако има многу прашања, може да се потребни и две средби. Лично мене ме исполнува кога човекот вистински се запали да стане Менаџер и започне да ги користи и продава производите, да зборува со луѓето или да ми ги испраќа јас да зборувам со нив. Бидејќи така во следните неколку седмици можеме заедно да започнеме да ги структурираме работите, да му помогнам да разбере како точно се пресметуваат бонусните бодови и што е потребно да направи, за да стане Менаџер до зацртаниот датум.



то. Затоа кога работам со нов партнер, седнуваме и заедно правиме седумдневен план, ги одредуваме сите луѓе со кои тој ќе зборува преку седмицата, како и останатите организациони активности за придвижување на бизнисот – порачка на визит карти, запознавање со веб сајтовите на Форевр, влез во личниот профил, закажување на забави за претставување на производите, праќање на покани, вклучување на претстојни обуки во календарот.

Направете си стратегија за користење на работната книга

Ви препорачувам уште денес да ја земете „Први чекори до Менаџер“, разгледајте ја книгата, осознајте ја. Мојот совет е – најдобриот начин ефикасно да ја искористите оваа алатка при градењето на вашиот бизнис е да ја купите работната книга, да се соберете со вашиот тим, за да поразговарате како точно ќе ја користите, да си направите групна обука, за убаво да ја научите и потоа масовно да ја применувате. Навистина е многу лесна за примена, исклучително ефикасна, им помага на луѓето да размислуваат на големо уште од самиот почеток, да веруваат дека можат да се справат, го задвижува процесот на удвојување и придонесува за побрзо усвојување на информацијата.

Ако сте се вклучиле во Форевр, за да успеете, ние разработивме систем за вас. Ви предлагам да го научите и да започнете да го применувате. Станете Менаџер и помогнете за развој

на колку можете повеќе Менаџери во својот тим во следните две-три години, бидејќи во моментот компанијата има експоненцијален раст и токму сега е идеалното време да ја искористите можноста. Сега! Не на крајот на годината, не догодина, туку сега! Искористете и работете така, како животот да ви зависи од тоа, бидејќи реално погледнато, навистина е така.



Први чекори до Менаџер

Вашите први 5 клучни соработници

Кој од вашите познати:
» има добар став
» е слободен
» сака да има повеќе пари / време
» бара повисока сигурност / финансираниост или да има сопствен бизнис без ризик
» е човек со кого сакате да работите

5 x Асистент Супервизор = 106
Оптимален тим за Супервизор
5 x Супервизор = 128 К. = Менаџер
Воведениот 1 од 5 Супервизори станува Менаџер
1 Менаџер = Структура за Chairman's Bonus



Слобода Време Реализација на потенцијалот Личен развој Помош за другите

Признание Пари

Сам свој шеф Зошто Менаџер? Патувања

Програма за кола Хипотеки

Школарина Спокојство Личен успех Chairman's Bonus Глобал рели



За што сте подготвени да работите?

Сениор Менаџер

Соаринг Менаџер

5 Менаџери

€40 000 - €100 000 годишно*

Сафир Менаџер

9 Менаџери

€75 000 - €150 000 годишно*

Дијамант-Сафир Менаџер

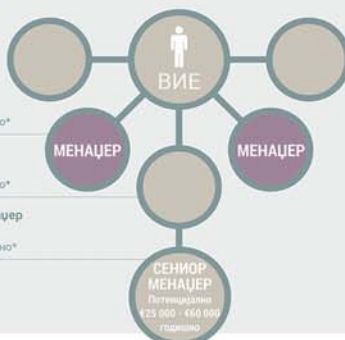
17 Менаџери

€140 000 - €250 000 годишно*

Дијамант Менаџер

25 Менаџери

€300 000+ годишно*



Патувања широм светот Chairman's Bonus Менаџер „Орел“

Зошто Сениор Менаџер?

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)



* Потенцијалните доходи и можностите за квалитетност за која и да било програма за стимулирање не треба да се сметаат како гаранција за реален приход, добивка или награда од програмата. Бонусите во Форевр се базираат на реалниот промет во тимот. Успехот е резултат единствено од лични презентациони активности, за кои се потребни напорна работа, посветеност и лидерски вештини. Бонусот зависи од тоа колку ефективно ги применувате овие квалитети.

„Ако навистина сакаш да направиш нешто, ќе најдеш начин. Ако не сакаш – ќе најдеш изговор.“

Џим Рон

АСИСТЕНТ МЕНАЏЕР

Николиќ Игор - Врање

СУПЕРВИЗОРИ

Ивановска Билјана – Куманово
Манасијевиќ Магдалена – Врање
Новчик Слаџана – Врање

АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

Алексиќ Лидија – Куманово
Баланешковиќ Милјана – Бујановац
Букова Елена – Гевгелија
Васфије Дурмиши – Гостивар
Зафировски Сашо - Скопје
Илиевска Магдалена – Куманово
Миленкова Ациска Македонка – Делчево
Митева Сузана – Струмица
Спасиќ Елизабета – Куманово
Станковиќ Дијана – Куманово
Тасева Славица – Штип



ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

1. Др.Снежана Контра
2. Др.Роза Гелевска
3. Игор Николиќ
4. Слафко Михајловски
5. Блага Крстеска
6. Катерина Трајчевска
7. Славица Донакова
8. Вера Златковска
9. Магдалена Манасијевиќ
10. Жарко Георгиевски

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Др. Роза Гелевска
2. Др.Снежана Контра
3. Игор Николиќ
4. Магдалена Манасијевиќ
5. Славица Донакова
6. Жарко Георгиевски
7. Вера Златковска
8. Дончо Ѓорѓиев
9. Катерина Трајчевска
10. Слафко Михајловски

ЕТЕРИЧНИТЕ МАСЛА ФОРЕВЕР СЕГА ПО НАМАЛЕНИ ЦЕНИ

Ова лето нема да мириса само на море, туку и на исклучителните **етерични масла Фореввер**, бидејќи од 1 јуни тие имаат **НАМАЛЕНИ ЦЕНИ!**

Уживајте во раскошниот свет на ароматите со етеричните масла од лаванда, лимон, мента

и трите композиции (благотворен, тонизирачки и смирувачки микс). Доживејте најмиризливо и највесело лето!

Актуелните цени на етеричните масла Фореввер:



КОД	ИМЕ	МЛ	БОДОВИ	ПЦК	ЦНК
505	Основно масло / Carrier Oil	118	0,074	1229 ден.	1045 ден.
506	Лаванда / Lavender	15	0,111	1844 ден.	1567 ден.
507	Лимон / Lemon	15	0,059	981 ден.	834 ден.
508	Мента / Peppermint	15	0,082	1362 ден.	1158 ден.
509	Благотворен микс / At Ease	10	0,092	1529 ден.	1300 ден.
510	Тонизирачки микс / Defense	10	0,106	1761 ден.	1497 ден.
511	Смирувачки микс / Soothe	10	0,153	2542 ден.	2161 ден.
512	Троен пакет		0,139	2309 ден.	1963 ден.

ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ

www.foreverliving.com

бул. Јане Сандански 36, 1000 Скопје, Р. Македонија;
тел: +389 (0)2 2465846, 2465815;
факс: +389 (0)2 2465826; e-mail: flp@t-home.mk

Содржината на оваа публикација е наменета исклучиво за едукативни цели, а не како трговско средство или материјал поврзан со продажба. За да се избегне вадење на овие информации од контекст, не се препорачува копирање или вадење на дел од публикацијата без претходна дозвола од ФЛП Македонија. Консултирајте се со лекар пред употреба за медицинска цел на било кој од производите.

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА

Како да порачате:

- онлајн преку линкот <http://flp.bg/mac/order/>
- доколку не сте во можност да порачате онлајн, можете телефонски на 02 2465846 секој работен ден од 9 до 19 часот. Порачките кои се примени до 14 часот се испраќаат од канцеларијата на Фореввер истиот работен ден. Вие ја добивате порачката на домашна адреса во рок од 24 часа и ја плаќате на доставувачот.