

МАРКЕТИНГ ПЛАН



	АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОР	СУПЕРВИЗОР	АСИСТЕНТ МЕНАџЕР	МЕНАџЕР	МЕНАџЕР	МЕНАџЕР	МЕНАџЕР	МЕНАџЕР	МЕНАџЕР	
	2 	25 	75 	120/150* 	МЕНАџЕР СЕНИОР  x 2	МЕНАџЕР СОАРИНГ  x 5	МЕНАџЕР САФИР  x 9	МЕНАџЕР ДИЈАМАНТ САФИР  x 17	МЕНАџЕР ДИЈАМАНТ  x 25	МЕНАџЕР ДВОЕН ДИЈАМАНТ  x 50
НОВУС КЛИЕНТ	15%	35%	38%	43%	48%	Попуст (од препорачаните цени за клиенти)				
	15%	15%	15%	15%	15%	Профит од новус клиент				
	5%	8%	13%	18%	Бонус од новус клиент					
		3%	5%-8%	5%-13%	Бонус од група (ако сте активен со 4 б. во тек на месецот)					
				Лидерски бонус**	6% / 3% / 2%		+ 1% (7/4/3)	+ 2% (8/5/4)	+ 3% (9/6/5)	

Предности на ФОРЕВЕР

- Повеќе можности за приходи
- Квалитетни производи
- Докажана финансиска стабилност
- Развиена мрежа за поддршка на сопствениците на Фореввер бизнис
- Бонуси се исплаќаат на база на препорачаните цени за клиенти
- Повеќе од 40 години искуство
- Меѓународно присуство
- Ако порачувате лично барем еднаш на три години, нема да го изгубите нивото
- Соработниците од Вашиот тим не можат да се издигнат на повисоко ниво пред Вас

Новус клиент – регистрирано лице, кое има право да купува производи по цени за новус клиенти (15% попуст).

СФБ – сопственик на Фореввер бизнис

Б. – бод

Сите бонуси се пресметуваат врз нето препорачани цени за клиенти.

* 120 б. при квалификација во рамките на еден или два последователни календарски месеци, или 150 б. при квалификација во рамките на три или четири последователни календарски месеци.

** Услови за квалификација – 12/8/4 б. (лични и немеѓацески). Видете ја Деловната политика за повеќе детали.

Започнете го својот ФОРЕВЕР БИЗНИС

Лесен план, кој секој може да го следи. Потребно е само **ВРЕМЕ, ПОСВЕТЕНОСТ** и **ОДГОВОРНОСТ**.

Во почетокот сите сметаат дека треба да направат сè одеднаш. Да се јават на сите кои ги познаваат, да зборуваат со секого што ќе го сретнат, да пишат на страната на фејсбук, да делат флаери и др. Ентузијазмот е нешто прекрасно, но вие треба да гледате на својот ФорEVER бизнис како на долгорочна задача – да планирате, да си поставите цели и реални рокови за реализирање на задачите. Следете го овој едноставен план и ќе може да направите солидна основа за развивање на бизнис со ФорEVER.

ЧЕКОР 1 Сретнете сè со спонзорот и започнете да работите со прирачникот „Први чекори до Менаџер“.

ЧЕКОР 2 Користете ги сите производи. Набљудувајте ги промените. Дали чувствувате прилив на енергија, дали вашата кожа станала помека, дали поретко се разболувате, дали се чувствувате поздрави? Нема потреба да сте експерт за алое вера, но колку повеќе експериментирате, толку повеќе ќе можете да споделувате со другите.

ЧЕКОР 3 Учествувајте на средбите и обуките за да стекнете знаења и вештини кои ќе ви помогнат да започнете успешен бизнис.

ЧЕКОР 4 Анализирајте ги своите цели со спонзорот. Визуелизирајте ги на работното место со слики.

ЧЕКОР 5 Направете список на познати луѓе на кои сакате да им ги претставите производите или бизнис планот на ФорEVER. Во „Први чекори до Менаџер“ има готова табела која треба само да ја пополните. Вклучете што е можно повеќе луѓе со помош на Вашиот спонзор и помошникот за освежување на меморијата на стр. 24-25 од работната книга. Задачата не е толку тешка, колку што можеби ви изгледа на прв поглед – повеќето луѓе се во контакт со најмалку 500 други.

ЧЕКОР 6 Започнете да се поврзувате со луѓето од списокот заедно со својот спонзор и да договарате со нив средби за претставувања. Зборувајте едноставно и директно: „Наидов на неверојатна бизнис можност, која сакам да ја споделам со тебе.“ Уверете ги дека сите прашања ќе бидат разјаснети на средбата. Предизвикајте интерес, без да кажувате многу. Потрудете сè да го поканите на средба скоро секој што пројавил интерес.

ЧЕКОР 7 Направете си бизнис план со помош на спонзорот.

ЧЕКОР 8 Направете си место за работа во Вашиот дом. Набавете си визит карти, хартија и други потребни материјали. Отворете си банкарска сметка за бизнис цели. Направете картотека на клиентите и партнерите. Побарајте си даночен советник. Направете си финансиски план.

ЧЕКОР 9 Вашата прва месечна цел треба да биде да вклучите најмалку пет нови партнери во бизнисот и да си обезбедите крајни клиенти кои во моментот не се заинтересирани за бизнисот, но купуваат производи. Набавете доволно брошури, каталози и маркетинг материјали од ФорEVER, за секогаш да имате нешто при рака.

Разгледајте ги сите алатки за работа во деловите за сопственици на ФорEVER бизнис на сајтовите на компанијата www.foreverliving.com и www.flp.bg.

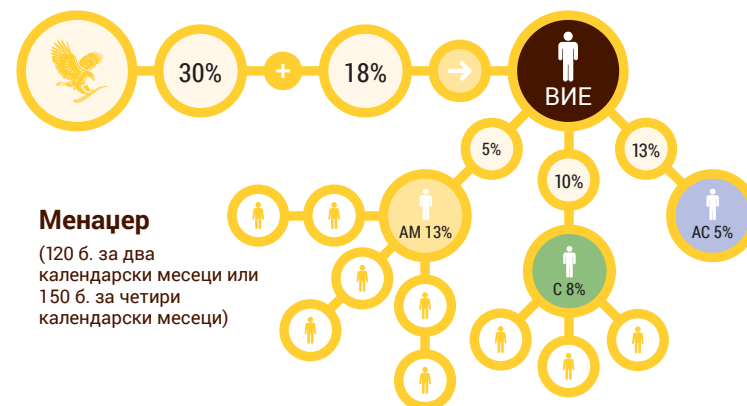
ЧЕКОР 10 Континуирано дополнувајте го списокот, при што ќе си направите и сопствена маркетинг програма. Напишете лични соопштенија до сите пријатели на фејсбук, делете флаери, замолете ги задоволните клиенти за најмалку 3 - 5 препораки, договарајте домашни забави, организирајте козметички претставувања дома.

ЧЕКОР 11 Постојано одржувајте врска со своите „свезди“ и помагајте им на оние кои не постигнуваат успех толку брзо. Следете го напредокот на својот тим преку личниот профил во foreverliving.com, како и преку **ФЛП360**.

ЧЕКОР 12 Давајте добар пример на својот тим, користете ги производите и секогаш бидете активни со 4 б. Ако имате 30 луѓе во мрежата кои месечно прават по 4 б., вкупниот обем ќе биде 120 б. Ќе станете Менаџер, а бонусите ќе бидат импресивни.

ЧЕКОР 13 Секогаш одбележувајте ги успехите на секој поодделно. Испракајте им картички со честитки, јавете им се и понудете им помош. Искористете ги празниците за да дадете подарок или да испратите картичка. Не заборавајте да ги одбележите родендените, имендените и посебните денови, како на пример денот кога Вашиот партнер го започнал сопствениот ФорEVER бизнис. Сето ова може лесно да го следите и правите со онлајн апликацијата **ФЛП360**, за која може да се претплатите преку личниот профил на сајтот foreverliving.com.

ЧЕКОР 14 Заразете ги другите со своето воодушевување од производите и бизнисот. Уживајте во успехот како сопственик на ФорEVER бизнис, бидејќи сте го заслужиле!



Ако секој ден правите нешто за Вашиот бизнис, целите и соништата ќе станат реалност.