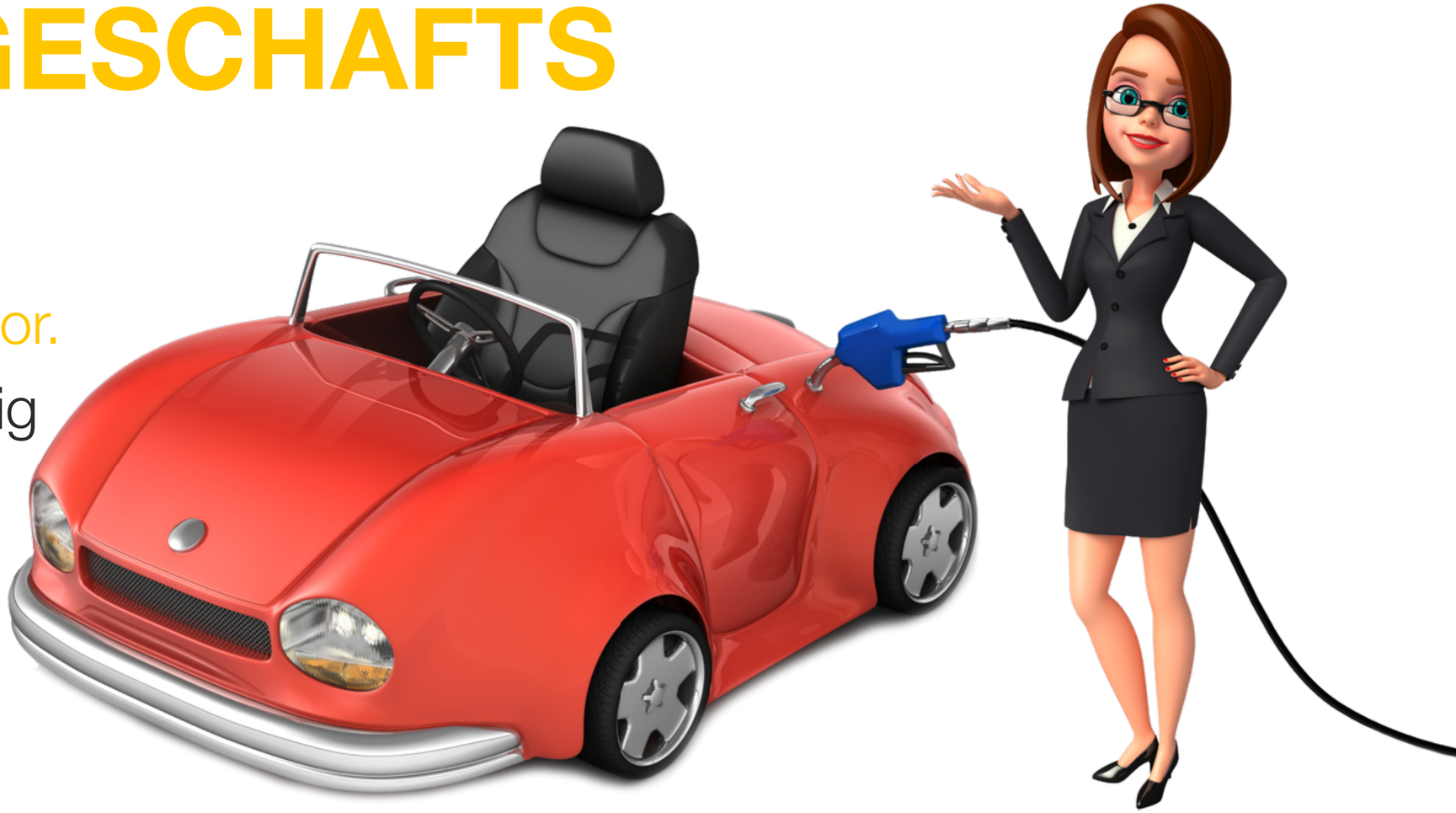
4 CC - DIE BASIS DEINES FOREVER-GESCHÄFTS

…wie Benzin für den Motor.

Erst dann kannst du richtig Gas geben.



FOREVER®

MIT 4 CC ZU DEINEM FOREVER ERFOLG

Eigenverbrauch der Produkte

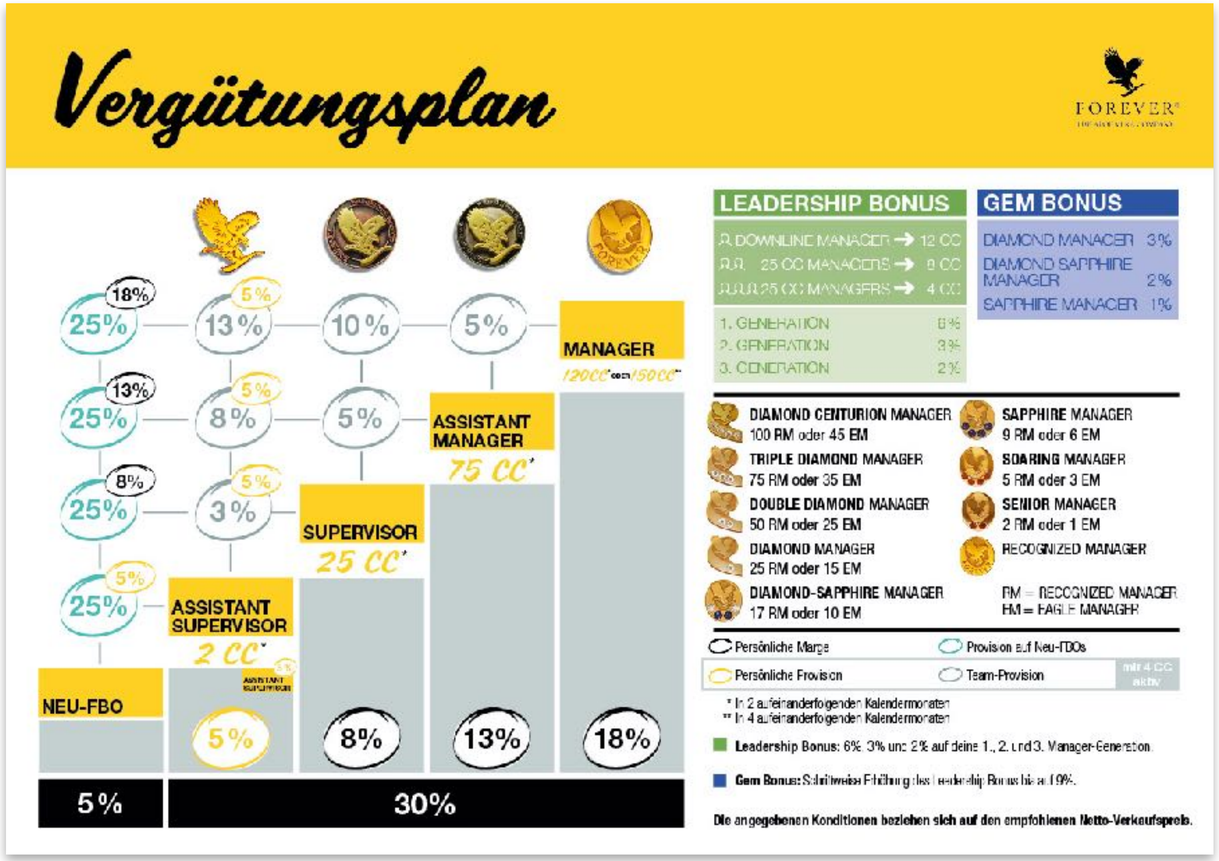
Sponsern von FBOs

Aufbau von Endkunden

FOREVER®

WAS SIND 4 CC?

- Internationale Währungseinheit
- CC = Case Credits
- Grundlage des Vergütungsplans



FOREVER

BEISPIELE

Forever daily™ | Art 439

Case Credits
0,080 CC (DACH)

Vital5® | Art 456

Case Credits
1,060 CC (DA)
1,030 CC (CH)

Forever Aloe Vera Gel™ | Art 715

Case Credits
0,101 CC (DACH)

FOREVER®
THE ALOE VERA COMPANY

CASE CREDITS

1 CC WARENWERT ENTSPRICHT CA.

	D/A	CH
• **Für Endkunden** (Verkaufspreis)	**€ 280**	**Fr. 397**
• **Für Neu-FBOs** (-5 %)	**€ 266**	**Fr. 377**
• **Ab Assistant Supervisor** (-30 %)	**€ 196**	**Fr. 277**

FOREVER®

DIE 3 WICHTIGSTEN ELEMENTE FÜR DEINEN GESCHÄFTSERFOLG

FOREVER®

4 CC - DEIN MONATLICHER AKTIVSTATUS

1 CC EIGENVERBRAUCH

- 1 CC muss immer persönlich sein
- Nutze die Forever-Produkte selbst

Eigenverbrauch der Produkte

Sei selbst das Produkt der Produkte!

FOREVER®

4 CC - DEIN MONATLICHER AKTIVSTATUS

1 CC AUFBAU VON ENDKUNDEN

- Produktverkauf
- Gib deine positiven Erfahrungen an potentielle Kunden weiter

Aufbau von Endkunden

Teile deine Begeisterung für die Forever-Produkte mit anderen!

FOREVER®

4 CC - DEIN MONATLICHER AKTIVSTATUS

2 CC SPONSERN VON FBOS

- Gewinne andere Menschen, die, wie du, von den hochwertigen Forever-Produkten überzeugt sind
- Gewinne andere Menschen, die ebenfalls das Forever-Geschäft arbeiten möchten
- Stelle ihnen die Forever-Geschäftsidee vor

Sponsern von FBOs

Teile die Chance des Forever-Geschäfts mit anderen!

FOREVER®

4 CC IM ALLTAG
EMPFEHLUNGSMARKETING

So einfach funktioniert’s …

FOREVER®

DEINE ZUFRIEDENE STAMMKUNDIN „TINA“

- Tina bezieht seit einigen Monaten Forever-Produkte von dir
- Tina ist begeistert von den Produkten und eine zufriedene Kundin

FOREVER

EMPFEHLUNGEN EINHOLEN

- Frage nach Empfehlungen
- Hilf deiner Kundin auf die Sprünge

FOREVER®

FRAGEN FÜR EMPFEHLUNGEN

1I Kennst du jemanden, dem sehr an seinem inneren und äußeren Wohlbefinden gelegen ist?

2I Kennst du jemanden, der gern gesund 5 Kilogramm abnehmen möchte?

3I Kennst du jemanden, der sich für gesunde Hautpflege interessieren würde?

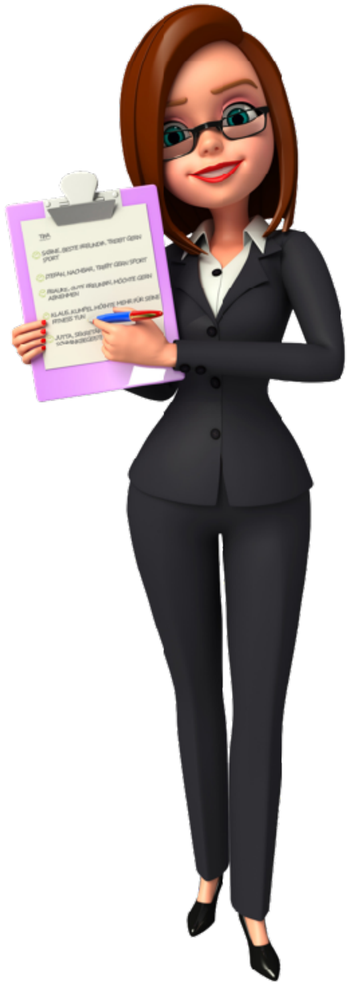
4I …

FOREVER®

LASS DIR 5 EMPFEHLUNGEN GEBEN

Tina

- Sabine, beste Freundin, treibt gern Sport
- Stefan, Nachbar, treibt gern Sport
- Frauke, gute Freundin, möchte gern abnehmen
- Klaus, Kumpel möchte mehr für seine Fitness tun
- Jutta, Sekretärin auf Arbeit, ist schminkbegeistert

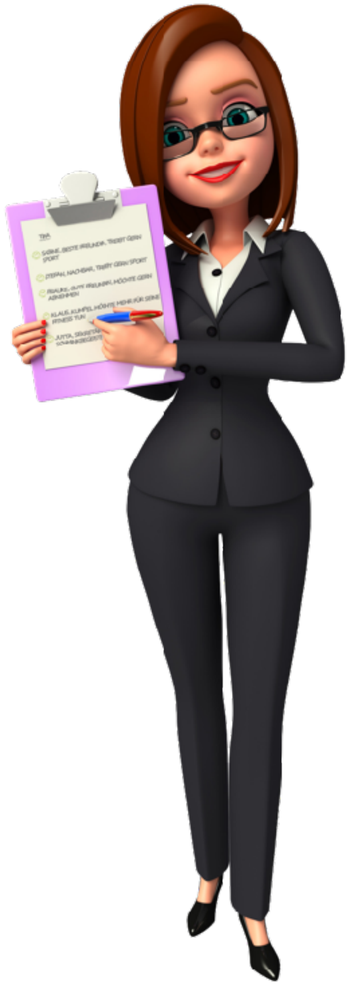


FOREVER®

GENERIERE NEUE KUNDEN

Tina

- Sabine, beste Freundin, treibt gern Sport
- Stefan, Nachbar, treibt gern Sport
- Frauke, gute Freundin, möchte gern abnehmen
- Klaus, Kumpel möchte mehr für seine Fitness tun
- Jutta, Sekretärin auf Arbeit, ist schminkbegeistert



FOREVER®

DEINE ZUFRIEDENE STAMMKUNDIN „SABINE“

- Sabine bezieht seit einigen Monaten Forever-Produkte von dir
- Sabine ist begeistert von den Produkten und eine zufriedene Kundin

FOREVER®

EMPFEHLUNGEN EINHOLEN

- Frage nach Empfehlungen
- Hilf deiner Kundin auf die Sprünge

FOREVER®

LASS DIR 5 EMPFEHLUNGEN GEBEN

GENERIERE NEUE KUNDEN

Max

FOREVER®

DEINE ZUFRIEDENER
STAMMKUNDE „MAX“

FOREVER®

UMSATZ DURCH EMPFEHLUNGEN

- Durch deine Stammkundin „Tina“ hast du mehrere Empfehlungen bekommen
- Aus diesen Empfehlungen wurden ebenfalls zufriedene Kunden → „Sabine“ und „Max“
- Du hast einen Umsatz von 500 Euro generiert 10 % des Umsatzes, sprich 50 Euro, reinvestierst du in dein Geschäft

FOREVER®

EINEN TEIL DES UMSATZES REINVESTIEREN

- Mach deiner Kundin Tina ein Geschenk
- Ein Dankeschön für die Empfehlungen

FOREVER®

WAS PASSIERT JETZT?

Szenario 1

- Deine Kundin Tina freut sich riesig über dein Geschenk
- Du bekommst weitere Empfehlungen

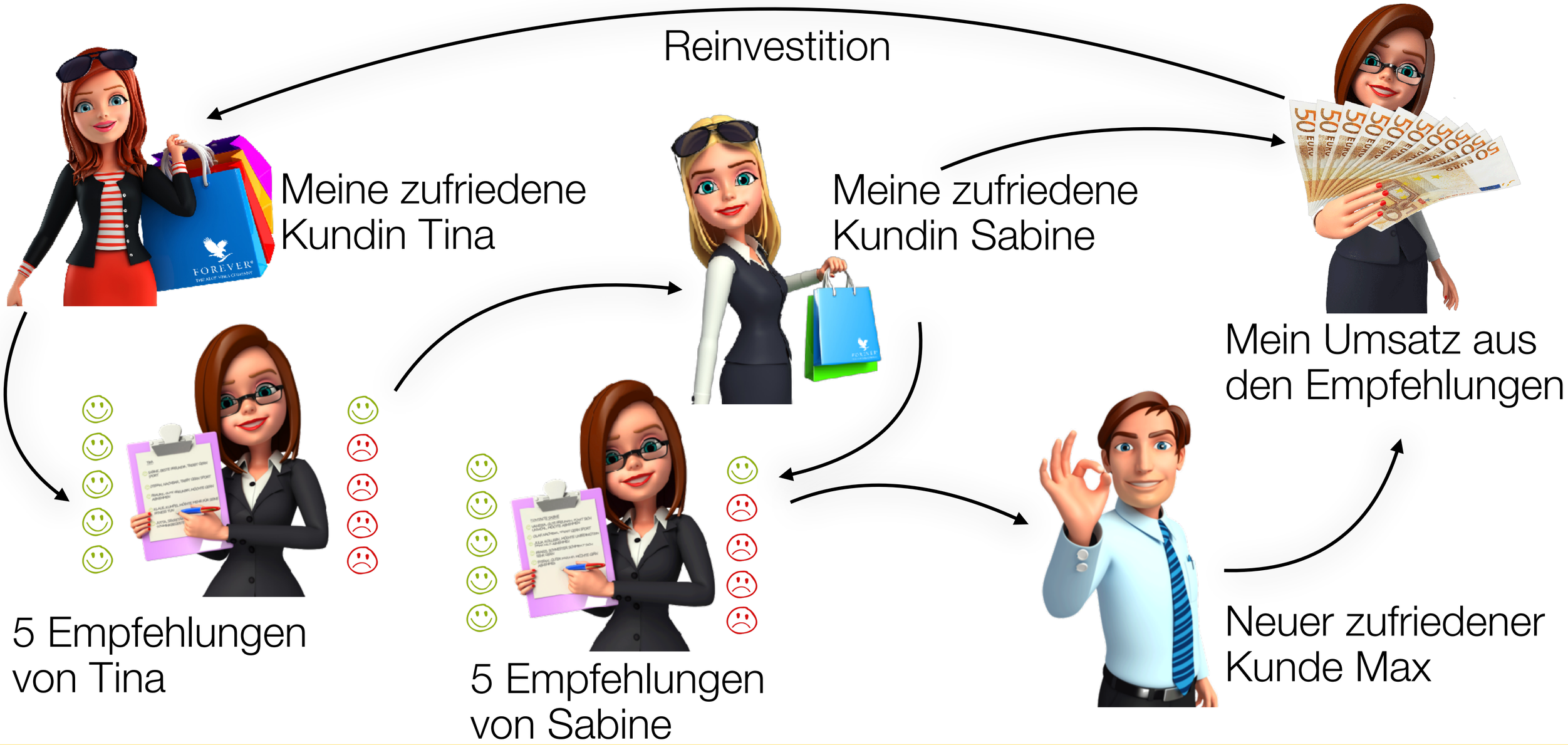
FOREVER®

WAS PASSIERT JETZT?

Szenario 2

- Tina ist neugierig geworden und möchte mehr über das Forever-Geschäftsmodell erfahren
- Du erklärst Tina das Forever-Geschäft → Du hast einen neuen Geschäftspartner

FOREVER®



EMPFEHLUNGSMARKETING

FOREVER®

FOREVER®