

Spiegazione del piano marketing della Forever Living Products

Lo sconto iniziale alla Forever per nuovi incaricati è del 15% fino ad aver accumulato in 2 mesi consecutivi solari un fatturato proprio e dei propri clienti club dei 2 CC (due punti) che hanno un valore medio di 600 Euro al prezzo cliente. Se si ordina il grande campionario (Starter Pack) si fa già 2 CC ed i prodotti contenuti sono ulteriormente scontato: ha un prezzo al cliente di 460 Euro (ma un valore di circa 500 Euro) che viene poi pagato a 391 Euro (in totale uno sconto effettivo allora del 22% circa).

Il valore di ogni prodotto in punti / CC si vede sul nostro listino prezzi nella terza colonna oppure online nel shop della Forever.

Ci sono diversi "livelli" nel piano marketing a cui corrispondono sconti e provvigioni differenti:

- 15% Novus (sconto / provvigione del 15%)
- 35% Assistant Supervisor (sconto / provvigione del 35%)
- 38% Supervisor (sconto / provvigione del 38%)
- 43% Assistant Manager (sconto / provvigione del 43%)
- 48% Manager (sconto / provvigione del 48%)

Per il primo passo (da 15% a 35%) occorrono 2 CC in due mesi per fare questo salto. Se si fa con il primo ordine direttamente 2 CC (con un campionario grande oppure prodotti a libera scelta) si risparmia 29,90 Euro per lo Starter Kit (materiale informativo e campioncini) da acquistare obbligatoriamente con il primo ordine da incaricato: in questo caso ti regala la Forever il Kit in versione light.

Si può anche cominciare la propria attività con un altro Kit della Forever: ci sono diversi a tema che si trovano nello shop online sotto "Combo Pak".

Con questo ordine sotto 2 CC NON si acquista il diritto dello sconto di 35% dal prossimo ordine però anche in questo modo si può iscrivere clienti club (e su queste vendite avrete il 15% di guadagno).

I primi 2 CC si devono fare personali oppure ordini clienti club per avere la provvigione del 35% e diventare ass. sup. Dal momento di essere arrivati al 35% si ha il diritto di crearsi anche una rete di incaricati – prima no.

Il prossimo passo è fare in 2 mesi 25 CC (in 2 mesi solari vuol dire per esempio: 1.03-30.04 e così via).

Per avere questi CC non occorre fare tutto da solo: appena che si iscrivono altre persone nel proprio gruppo contano anche tutti i loro CC per aumentare il proprio punteggio e fare i prossimi passi in alto nel piano marketing.

Allora: se si fa a marzo per esempio 10 CC basterebbero ad aprile 15 CC per diventare Supervisor (38%). Se invece ad aprile si fanno solo 14 CC si resta Assistant Supervisor (35%) e a maggio sono sufficienti 11 CC per avere per SEMPRE un guadagno di 38% sulle vendite personali. (14 CC ad aprile più 11 CC a maggio = 25 CC)

Nel piano marketing della Forever non c'è la possibilità di "ricadere": una volta raggiunta una posizione, si rimane per sempre lì*: si può solo salire in alto (questo è un vantaggio che altre ditte di Network Marketing non hanno).

Se poi si è Supervisor (38%) e si ha un Assistant Supervisor (35%) nel proprio team, su ogni ordine si riceve un bonus del 3% (questo si chiama Bonus di Volume/gruppo): questo è la differenza fra i due livelli e questo spetta allo "sponsor" (colui che iscrive un incaricato, nei suoi confronti). Sui nuovi incaricati (NDP) un Supervisore prende invece 23%.

Per fare poi il prossimo passo da Supervisor (38%) a Assistant Manager (43%) occorrono 75 CC in due mesi.

Se un Assistant Manager ha per esempio un Assistant Supervisor (35%) nel proprio team, si riceve la differenza fra i 2 bonus, che sarebbe poi l'8% su ogni ordine che fa lui personalmente oppure su un suo cliente che ha iscritto.

Per l'ultimo passo occorrono in due mesi 120 CC e si è Manager e si raggiunger 48% di provvigione / sconto per acquisti personali e materiale dimostrativo. Alternativa: 150 CC entro 4 mesi consecutivi solari.

Fino a qui la prima parte del piano marketing.

Poi scatta un'altra fase: il "Leadership Bonus"

Se si è Manager e si ha un incaricato diretto che è diventato anche lui Manager (48%) allora si è sulla stessa scala e non c'è più differenza fra i due. In questo caso secondo la prima parte del piano marketing non si dovrebbe più ricevere nulla. Ma non è così perché scatta questa seconda parte del piano marketing: lo Sponsor riceve su tutto il fatturato del manager da lui iscritto e del suo gruppo una percentuale di 6%.

Poi se questa persona iscrive un'altra persona dentro il suo gruppo, che anche questa poi diventa Manager: in questo caso parliamo di manager di seconda linea. Su questi riceviamo 3% sul fatturato di questa persona (sembra che diminuisce, ma si deve tener conto che se questa persona arriva lì non fa soltanto 5 CC al mese...)

Sui Manager di TERZA LINEA riceviamo 2% di provvigione su tutto il fatturato suo e del suo gruppo.

Questo "Leadership Bonus" aumenta ancora secondo la quantità di Manager prima linea che abbiamo:

Questo bonus si chiama "GEM Bonus"

Se si hanno 9 Manager di prima linea (che hai messo tu personalmente nel gruppo e che si chiamano "Manager della prima linea") queste percentuali della seconda parte del piano marketing non saranno più 6% 3% 2%

ma aumentano a 7% 4% 3%

Se poi si hanno 17 Manager prima linea, aumenta di un altro punto: 8% 5% 4%

Se poi si hanno 25 Manager di prima linea (si diventa così "Diamond Manager"), aumenta per l'ultima volta di una percentuale pari a: 9% 6% 5%

Poi finisce qua. Le persone che arrivano a questo livello non hanno più bisogno di lavorare e guadagnano MINIMO 50.000 Euro netto a mese (secondo le esperienze fatte)

Poi c'è ancora una cosa bellina:

Il "**Programma Auto**" si chiama così, ma non vuol dire che si deve comprare / affittare un'auto per forza: si può fare che cosa si vuole con questi soldi extra:

Funziona così:

Ci sono tre livelli, se aumenti il fatturato da un mese al secondo, al terzo di una certa quantità con l'aiuto del proprio gruppo la ditta ti pagherà (sempre poi in base al fatturato) una somma di denaro EXTRA per un 36 mesi.

Per il **primo livello del programma auto** devi fare

nel primo mese: 50 CC - nel mese seguente: 100 CC - nel terzo mese di qualificazione: 150 CC

Se c'è l'hai fatta ricevi per 36 mesi 400 Euro in più al mese oltre al bonus!!!

Devi soltanto tenere poi il fatturato del terzo mese.

Poi il **secondo livello:**

1. mese: 75 CC - 2. mese: 150 CC - 3. mese: 225 CC

e riceverai, per 36 mesi, 600 Euro extra sempre tenendo i CC del terzo mese. Se invece vai sotto i 200 CC fanno il seguente conto: 2,66 Euro per ogni CC del mese.

Poi il **terzo livello del programma auto:**

1. mese: 100 CC - 2. mese: 200 CC - 3. mese: 300 CC

e riceverai 800 Euro extra, per 36 mesi, secondo il tuo fatturato (se non scendi sotto i 300 CC rimane quella cifra per tutti i tre anni extra!)

Ci si può qualificare sempre di nuovo per il programma auto. Vuol dire che dopo questi 3 anni puoi ricominciare con un nuovo programma auto.

Poi ci sono viaggi da "vincere" secondo il fatturato, tutto pagato, dove ti danno addirittura la "mancia" per le spese personali (p.es. se vuoi telefonare a casa o comprarti un gelato extra).

Poi ci sono questi nostri piccoli riconoscimenti come le spille, che a un certo punto sono d'oro con veri diamanti...

Quasi dimenticavo la nostra "tredicesima" per i più bravi:

La condivisione degli utili (chiamato **Chairman's bonus**): se hai un minimo di 1000 CC all'anno (e altre regole da rispettare) partecipi circa nel marzo alla "condivisione degli utili": una parte degli utili la Forever ritorna agli incaricati alle vendite bravi: il mio sponsor "Rolf Kipp" ha ottenuto all'ultima "condivisione degli utili" un assegno di più di un milione di Euro.

Rolf Kipp ha attualmente circa 70 Manager sotto di lui, ha messo 8000 persone personalmente dentro la ditta, il gruppo suo totale (con le 8000 persone che hanno messo a loro volta altre persone dentro la Forever) è di circa 2 milioni di persone. Il suo guadagno attuale è di circa 300.000 Euro mensilmente.

Questo si può fare però soltanto se si sponsorizza (iscrive) altre persone nel proprio gruppo.

Buono però è anche iscriversi "cliente club" alla Forever Living Products Italy:

Perché una volta insegnato a questi clienti come fare poi i prossimi ordini a Roma da soli non hai più bisogno di consegnare prodotti e ricevi lo stesso la tua percentuale intera (fra 15% e 48% secondo quale posizione del piano marketing è stato raggiunto) da questi ordini.

Una cosa è certa: Se cominci a trovare altre persone brave come te, guadagnerai bene! Questo è poco ma sicuro!

Per capire in profondità tutte le regole della Forever ti consiglio di leggere le regole aziendali (company policy)

Numero di ordine: 4504 per un costo di 0,50 Euro (qui non devi detrarre via il tuo sconto perché è già il prezzo finale).

Certamente troverete il testo in pdf nell'area riservata dello shop della Forever.

Se ci sono domande non esitare a contattarmi, cari saluti da Martina Hahn, cell: 340-7012181

*eccezione: se si è sul 15% e non si fa ordini per 6 mesi viene cancellato l'iscrizione. Se si è su un gradino più alto e non si fa ordini per 3 anni scade l'iscrizione.

Per domande trovi su www.aloeveraonline.it i miei (Martina Hahn) recapiti