Primeiros passos até Manager

Gregg tem uma mensagem para ti

A NOSSA MISSÃO: "CRIAMOS UM AMBIENTE RENTÁVEL ONDE OS INDIVÍDUOS PODEM, COM DIGNIDADE, SER O QUE QUEREM SER: ONDE A INTEGRIDADE, A EMPATIA E A DIVERSÃO SÃO OS NOSSOS GUIAS. CRIAREMOS E ACARINHAREMOS UMA PAIXÃO E UMA CRENÇA NA NOSSA EMPRESA, NOS NOSSOS PRODUTOS E NA NOSSA INDÚSTRIA. PROCURAREMOS O CONHECIMENTO E O EQUILÍBRIO E, ACIMA DE TUDO, SEREMOS CORAJOSOS AO LIDERAR A NOSSA EMPRESA E OS NOSSOS FBO'S."

SOMOS TÃO PRIVILEGIADOS POR TERMOS AJUDADO TANTAS PESSOAS A ALCANÇAR UMA VIDA MELHOR ATRAVÉS DO TRABALHO ÁRDUO NA CONSTRUÇÃO DO NEGÓCIO COM A FOREVER.

Sendo membro da Forever, também tens a capacidade de alcançar a grandeza, não só através das recompensas do plano de marketing da Forever, mas também através das competências pessoais que irás adquirir ao longo do caminho. Aprenderás a comunicar melhor. Aprenderás a levar os outros para uma vida melhor. Se aplicares os princípios que aprendeste neste guião, de forma regular e consistente, estou confiante de que serás bem sucedido como muitos o foram antes de ti. Um brinde a ti, uma pessoa mais saudável, mais feliz, mais bem sucedida!

Forever yours,

Gregg Maughan
CEO
Forever Living Products

04 / Quais são os teus objetivos?
06 / Como Começar
07 / Como ter sucesso
08 / Partilhar a Oportunidade Forever
09 / a Oportunidade Forever?
11 / Constrói o teu negócio como Manager
12 / Senior Manager
13 / Identifica cinco pessoas-chave
14 / Exercita a tua memória
16 / A Minha Lista de 100+.
20 / Reuniões de Negócio / Produto
21 / Criar a Tua equipa
22 / Realizar chamadas
25 / Definir perfis
26 / Acompanhamento da Atividade
28 / E agora? Plano de 7 dias
30 / Fichas de produtos
34 / Os meus primeiros passos para chegar a Manager
38 / Aidan tem uma mensagem para ti

Quais são os teus objetivos?

Muitos parabéns por dares o primeiro passo na construção de um futuro melhor. Na Forever, controlas o crescimento do teu negócio, como também o que podes realizar com ele. Pensa e escreve o que desejas e vais alcançar a curto prazo - digamos, nos próximos seis meses.

De seguida, pensa e escreve o que desejas e vais alcançar a meio e longo prazo, entre 1 a 5 anos. Por exemplo, se tivesses 2.000€ num período de 6 meses ou 10.000€ em 1 ano, 30.000 em 3 anos... como ou onde os gastarias? Se tivesses mais tempo livre, como gostarias aproveitá-lo? Em viagens, em família e amigos, atividades extras?

Nome	Nome do Patrocinador
ID Forever	**Contato do Patrocinador**

Objetivos Pessoais

Curto prazo	Longo prazo
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....
.....	.....

Define seriamente o que te vai fazer passar à ação e manter-te sempre motivado(a)!

Objetivos Familiares

Curto prazo	Longo prazo

Objetivos Financeiros

Curto prazo	Longo prazo

Como começar

PARTILHAMOS AS COISAS BOAS NATURALMENTE!

A melhor maneira de começares a construir o teu negócio é ser o teu próprio melhor cliente. Quando experimentas e comprovas os benefícios dos produtos, és capaz de recomendá-los naturalmente e mais facilmente aos outros com confiança e paixão.

Além de experimentar os produtos, dedica algum tempo para te familiarizares com vídeos de produtos, informações sobre os ingredientes e benefícios e outras ferramentas de marketing que te podem ajudar a combinar sinergias de produtos que darão melhores resultados a quem as irás recomendar.

Desenvolver uma base sólida de clientes é importante para construir um negócio de sucesso. Muitos líderes recomendam trabalhar com 20-30 clientes que encomendam regularmente, começando simplesmente e rapidamente com pessoas que conheces, procurando as necessidades de saúde e bem-estar de cada um deles, e recomendando as sinergias de produtos que podem ajudá-los a alcançar os seus objetivos.

Uma ótima maneira de estabelecer um Cliente Final regular é torná-lo num **Cliente Preferencial*** da Forever, e assim oferecendo-lhe a possibilidade de comprar diretamente à Forever e com o desconto inicial de 5% sobre toda a gama de produtos.

*Um patrocínio é considerado um Cliente Preferencial quando é patrocinado com uma compra de menos de 2CC's, e enquanto não atingir os 2CC's acumulados em 2 meses consecutivos.

Como ter Sucesso

COMPREENDER OS CASE CREDITS

Os CC's (Case Credits) são as unidades que te ajudam a qualificar para novos níveis e podes obtê-las através das tuas vendas diretas e da tua equipa. Tenta alcançar 4CC todos os meses e ensina a tua equipa a fazer o mesmo.

Ao desenvolveres o teu negócio Forever, irás rapidamente ouvir falar sobre o termo Case Credit, ou CC, utilizado regularmente para descrever os requisitos para diferentes qualificações para desafios e incentivos.

O Case Credit é a moeda interna da Forever que foi criada para permitir construir um negócio internacional sem se preocupar com as taxas de câmbio e assim assegurar uma igualdade de oportunidades para qualquer um, em qualquer sítio do mundo para poder alcançar tudo o que a empresa tem para oferecer.

Fazer mensalmente um minimo de 4CC's é sem dúvida a disciplina mais importante a adotar e a ensinar às tuas equipas para uma perfeita construção do teu negócio no centro do plano de marketing da Forever. Qualquer Forever Business Owner (FBO) que atinge 4CC's pessoais e de vendas num mês é considerado Ativo.

Estar Ativo permite ao FBO:

Desbloquear todo o potencial dos lucros do plano de marketing;

Desbloquear um Bônus adicional como Assistente de Supervisor;

Desbloquear os Bônus de Grupo e de Liderança;

Qualificar-se para os incentivos.

Construir o teu negócio com base na disciplina de 4CC's e ensinar a tua equipa a fazer o mesmo, não só irá garantir a tua credibilidade ao falares sobre os produtos e como vendê-los, mas também te ajudará a ti e à tua equipa a construir um negócio forte e consistente.

Como partilhar

PASSAR À ACÇÃO:

4CC Desenvolve mensalmente o teu negócio de 4CC's pessoais

1. UTILIZA OS PRODUTOS

Converte-te no teu melhor cliente. Irás partilhar aos outros, todos os produtos que utilizas e gostas com paixão e integridade. A cada nova encomenda que fazes, acrescenta pelo menos um novo produto de forma a conseguires experimentar rapidamente toda a gama.

Muitos dos nossos top FBO's juntaram-se à empresa após assistirem a uma apresentação.
Nunca deixes passar esta oportunidade!

2. MOSTRA OS PRODUTOS ATRÁVES DE:

- + Reuniões de negócio/produto
- + Marketing/Publicidades
- + Desporto & Fitness
- + Angariação de fundos
- + Testemunhos
- + Pequenas reuniões
- + Reuniões individuais
- + Pequeno-almoço de trabalho
- + Conversas sobre produtos
- + Redes sociais
- + Loja on-line FLP360
- + Cuidado da pele
- + Clubes
- + Ginásios
- + Gestão de peso

C9™
Uma seleção de produtos para a gestão de peso, desenhada para ajudar qualquer um a parecer e sentir-se melhor.

Vital5®
Cinco dos produtos mais populares que oferecem uma nutrição avançada e simples para uma boa saúde e bem-estar.

3. DESENVOLVE CLIENTES

Desenvolve uma base de 20-30 Clientes Finais e/ou Preferências, e acompanha-os regularmente. Nas próximas páginas irás aprender como fazer.

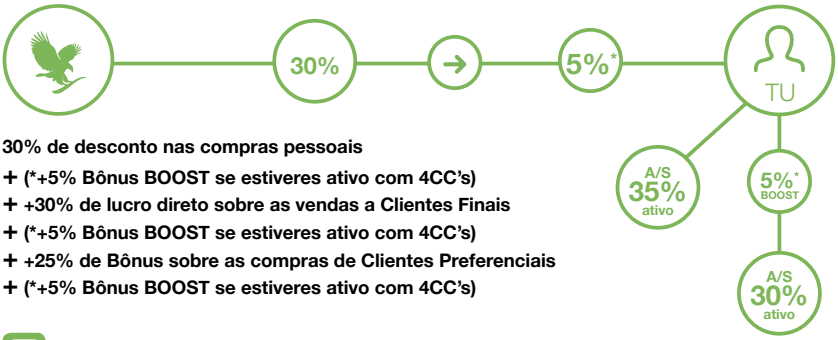
**Os números são apresentados a título indicativo. O teu sucesso na Forever é o resultado dos teus esforços que exigem anos de trabalho árduo, diligência e liderança, das vendas efectuadas e dos patrocínios obtidos.*

a Oportunidade Forever

COMO CHEGAR ATÉ SUPERVISOR?

Assistente de Supervisor (2CC em 2 meses consecutivos)

Compra ou acumula 2CC's no prazo máximo de 2 meses consecutivos, ou compra o combo de iniciação e qualifica-te diretamente ao nível Assistente de Supervisor.

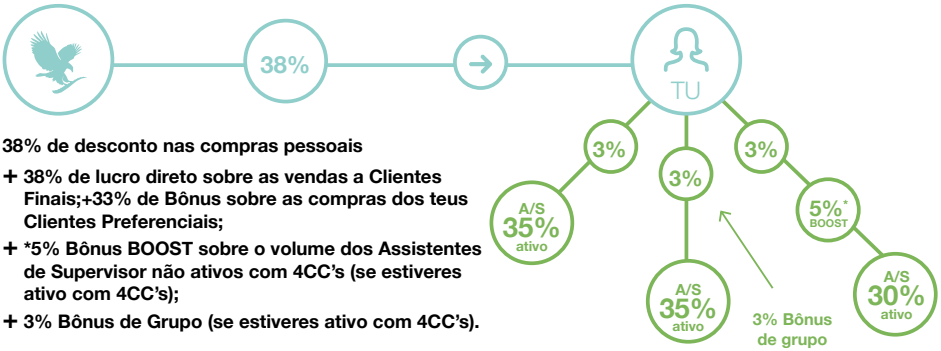


30% de desconto nas compras pessoais

+ (*+5% Bônus BOOST se estiveres ativo com 4CC's)
+ +30% de lucro direto sobre as vendas a Clientes Finais
+ (*+5% Bônus BOOST se estiveres ativo com 4CC's)
+ +25% de Bônus sobre as compras de Clientes Preferenciais
+ (*+5% Bônus BOOST se estiveres ativo com 4CC's)

Comissões por cada novo FBO que compra um pack de iniciação = **92€***

Supervisor (25CC em 2 meses consecutivos)



38% de desconto nas compras pessoais

+ 38% de lucro direto sobre as vendas a Clientes Finais;+33% de Bônus sobre as compras dos teus Clientes Preferenciais;
+ *5% Bônus BOOST sobre o volume dos Assistentes de Supervisor não ativos com 4CC's (se estiveres ativo com 4CC's);
+ 3% Bônus de Grupo (se estiveres ativo com 4CC's).

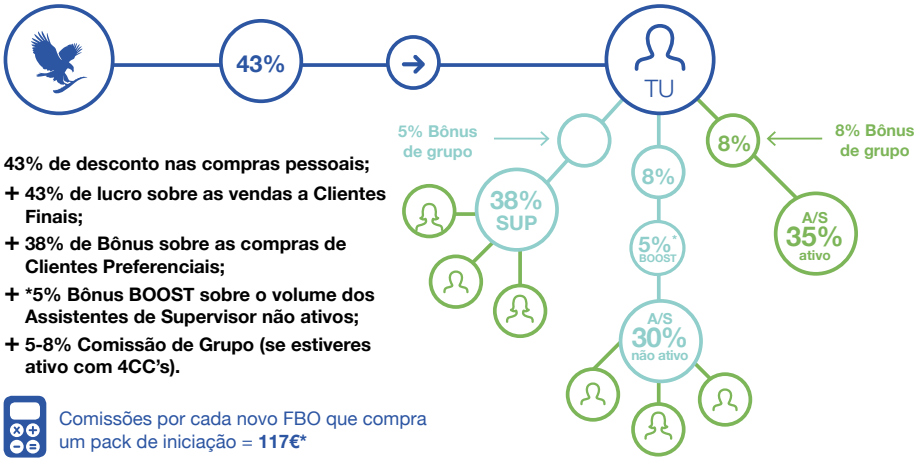
Comissões por cada novo FBO que compra um pack de iniciação = **102€***

**Os números são apresentados a título indicativo. O teu sucesso na Forever é o resultado dos teus esforços que exigem anos de trabalho árduo, diligência e liderança, das vendas efectuadas e dos patrocínios obtidos.*

a Oportunidade Forever

COMO CHEGAR ATÉ MANAGER?

Assistente de Manager (75CC em 2 meses consecutivos)



43% de desconto nas compras pessoais;

+ 43% de lucro sobre as vendas a Clientes Finais;

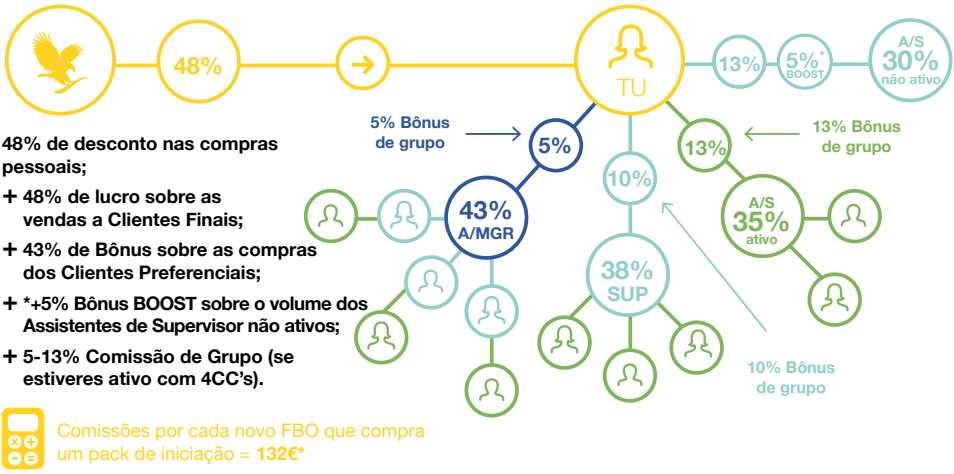
+ 38% de Bônus sobre as compras de Clientes Preferenciais;

+ *5% Bônus BOOST sobre o volume dos Assistentes de Supervisor não ativos;

+ 5-8% Comissão de Grupo (se estiveres ativo com 4CC's).

Comissões por cada novo FBO que compra um pack de iniciação = **117€***

Manager (150CC em 4 meses ou 120CC em 2 meses)



48% de desconto nas compras pessoais;

+ 48% de lucro sobre as vendas a Clientes Finais;

+ 43% de Bônus sobre as compras dos Clientes Preferenciais;

+ *+5% Bônus BOOST sobre o volume dos Assistentes de Supervisor não ativos;

+ 5-13% Comissão de Grupo (se estiveres ativo com 4CC's).

Comissões por cada novo FBO que compra um pack de iniciação = **132€***

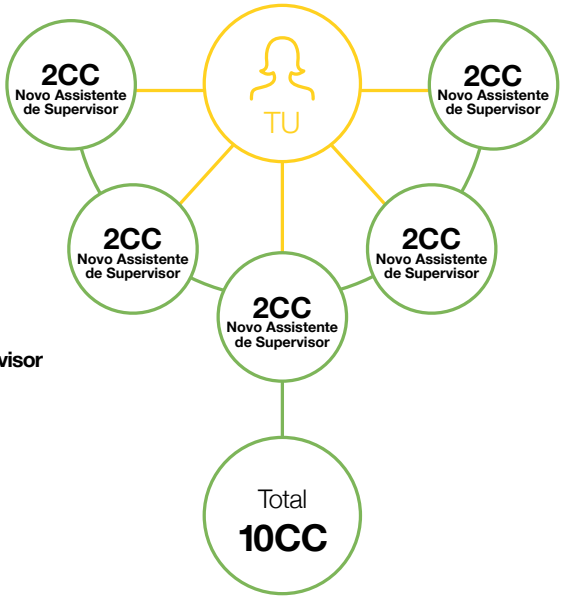
**Os números são apresentados a título indicativo. O teu sucesso na Forever é o resultado dos teus esforços que exigem anos de trabalho árduo, diligência e liderança, das vendas efectuadas e dos patrocínios obtidos.*

Constrói o teu Negócio como Manager

AS TUAS PRIMEIRAS CINCO PESSOAS-CHAVE.

Quem conheces que:

+ tem uma atitude positiva;
+ tem uma mente aberta;
+ quer/precisa de mais dinheiro/tempo;
+ quer/precisa de mais segurança/ flexibilidade para ter um negócio próprio e sem riscos;
+ quer/gostaria de trabalhar contigo...



5 x Assistentes de Supervisor = 10CC
Mês base para a construção do nível Supervisor

5 x Supervisores = 125CC = Manager

Tipicamente, 1 em cada 5 Supervisores chegam a Manager

1 Manager = Estabelece a base para atingires o Chairman's Bonus

BENEFÍCIOS EM SER MANAGER

+ Liberdade
+ Tempo
+ Sucesso pessoal
+ Formação
+ Ajudar outros
+ Reconhecimento...
+ Dinheiro
+ Ser o teu próprio chefe
+ Viagens
+ Forever2Drive
+ Casa própria
+ Educação Superior
+ Tranquilidade
+ Desenvolvimento pessoal
+ Chairman's Bônus
+ Global Rally
+ Manager Águia

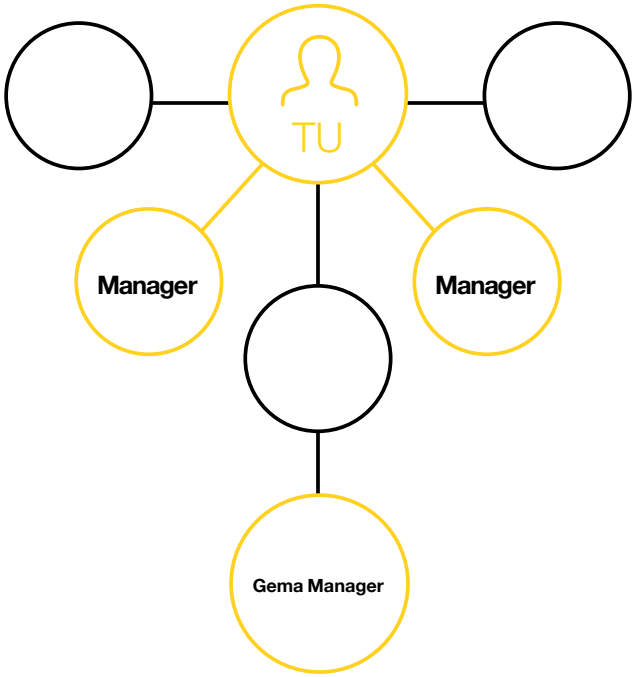
Senior manager

PRÓXIMO NÍVEL

Senior Manager
2 Managers
cerca de 63.000 €* / ano

Soaring Manager
5 Managers
cerca de 110.000 €* / ano

Gema Manager
entre 9 e 25 Managers
dependendo do nível
cerca de 330.000 €* / ano



BENEFÍCIOS EM SER GEMA MANAGER

+ Bônus de Gema Manager
+ Viagens de férias personalizadas
+ Renda Residual

**Os números são apresentados a título indicativo. O teu sucesso na Forever é o resultado dos teus esforços que exigem anos de trabalho árduo, diligência e liderança, das vendas efectuadas e dos patrocínios obtidos.*

Identifica cinco pessoas-chave

Embora haja muitas pessoas com quem queiras partilhar o teu novo negócio, pensa nas pessoas que possuem as qualidades para ter sucesso no negócio, e que serão uma grande mais valia na tua equipa. Identifica cinco pessoas-chave que irás contactar em primeiro para partilhar o teu novo negócio.

Nome 1:

.....

.....

Nome 2:

.....

.....

Nome 3:

.....

.....

Nome 4:

.....

.....

Nome 5:

.....

.....

Precisas de ajuda?

Dá uma espreitadela no nosso exercitador de memória nas páginas 14-15. Há muitas pessoas que conheces, que fazem parte da tua vida, que muitas vezes nem te lembras, mas que podem ser o teu próximo (ou porque não o teu primeiro) membro da tua equipa de Super-Estrelas.

Exercita a tua memória

Esta lista de exercício de memória é uma forma realmente útil de fazer com que a tua memória te dê novos nomes, ao ajudar-te a abrir a tua mente e a por-te a pensar em pessoas que cruzaste durante a tua vida e se calhar nem te lembras. Usa as duas páginas seguintes para anotar todas as pessoas com quem desejas partilhar o teu negócio.

FAMÍLIA, AMIGOS E CONHECIDOS

Qualquer pessoa com quem possas entrar em contato independentemente do meio em que ela esteja.

+ Avós
+ Pais
+ Pais de amigos
+ Irmãos
+ Amigos dos irmãos
+ Irmãs
+ Amigos das irmãs
+ Tias e tios
+ Primos
+ Sogros
+ Ex-colegas
+ Amigos da escola
+ Amigos da faculdade
+ Amigos casados
+ Amigos solteiros
+ Amigos do ginásio
+ Conhecidos que frequentem a
+ mesma igreja
+ Vizinhos...

LOCAL DE TRABALHO

+ Colegas de trabalho
+ Antigos colegas
+ Amigos de colegas de trabalho
+ Chefe atual
+ Chefe antigo
+ Empregados
+ Clientes
+ Fornecedores...

QUEM CONHECES QUE SEJA...

+ Bom comunicador
+ Sociável
+ Trabalhador
+ Honesto
+ Confiável
+ Feliz
+ Divertido
+ Bem sucedido
+ Confiante
+ Extrovertido
+ Interessado
+ Profissional
+ De mente aberta
+ Positivo
+ Entusiasta
+ Curioso...

QUEM CONHECES NO...

+ Facebook
+ Instagram
+ WhatsApp
+ Telegram
+ LinkedIn
+ Contatos Telefónicos / Email...

QUEM CONHECES QUE TRABALHA EM/COMO...

Artista
Pasteleiro
Bancário
Empregado de Mesa
Técnico de Cosmética
Construtores Navais
Construtores Civis
Talhantes
Carpinteiros
Técnicos de Rent-a-Car
Empregado de Serviço de Catering
Químicos
Babysiters
Esteticistas
Consultores
Decoradores
Revendedores
Dentistas
Designers
Nutricionistas
Médicos
Empregados em Canis
Empregados de Limpeza
Empregados de escola de Condução
Empregados em casas de limpeza a
seco
Professores
Modelos
Artesãos
Trabalhadores de Fábricas
Técnico de Finanças
Bombeiros
Florista
Jardineiro
Mecânicos
Geólogos
Jogadores de Golfe
Políticos
Empregados de Supermercado
Cabeleireiros
Farmacêuticos
Homeopatas
Auxiliares de Ação Médica
Consultores de Imagem
Técnico Informático
Ator
Joalheiro
Jornalista
Professor de Karaté
Engenheiro Paisagístico
Técnico de Línguas
Jurista
Bibliotecário
Vendedor de Lingerie
Maquilhador
Empregado dos Correios
Gestor
Marketeer
Professor de Artes Marciais
Massagista
Notário
Enfermeiro
Cantor de Ópera
Técnico Oftalmologista
Osteopata
Psicólogo
Fisioterapeuta
Canalizador
Polícia
Empresário
Técnico de Controlo de Qualidade
Técnico Radiologista
Rececionista
Estudante
Técnico de Recrutamento
Empresário da Restauração
Técnico de Vendas
Instrutor de Condução
Secretárias
Segurança
Cirurgiões
Inspectores
Topógrafos
Alfaiates
Taxistas
Técnicos de Telecomunicações
Terapeutas
Técnicos de turismo
Motoristas de Pesados
Agentes de Viagens
Voluntários
Veterinários
Instrutores de Esqui Aquático
Soldadores
Escritores
Instrutores de Vela
Instrutores de Yoga...

A minha lista 100 +

Faz uma lista de qualquer pessoa que pensas que possa estar interessada no teu negócio. Não deixes ninguém de fora. O próximo membro da tua equipa pode ser alguém que menos esperas! PS: Em media um FBO/Distribuidor Forever demora menos de 24h a colocar 100 nomes nesta lista, identificar 5 pessoas chaves e contatá-las. Será que fazes parte da media?

Nome	Telefone / Contato	Comentarios
Isabel da Silva	936 233 333	Teatro, Positiva, Lisboa

Nome	Telefone / Contato	Comentarios

A pessoa que menos esperas que se junte à tua equipa, pode ser o teu próximo Manager!

Partilha a oportunidade Forever

QUEM SÃO AS PRIMEIRAS PESSOAS COM QUEM GOSTARIAS DE PARTILHAR A OPORTUNIDADE FOREVER?

Nome:	Isabel da Silva	Nome:	
Telefone fixo	936 233 333	Telefone fixo	
Telemóvel:	936 233 333	Telemóvel:	
Endereço:	Avenida da Liberdade Nº12	Endereço:	
	Lisboa		
Profissão:	professor	Profissão:	
	Casad@ / Solteir@ — Conduz SIM / NÃO		Casad@ / Solteir@ — Conduz SIM / NÃO
Idade:	38 — Filhos: 3 — Idades: 2,5,9	Idade:	Filhos — Idades
Motivações chave:	Dinheiro, segurança	Motivações chave:	
Objectivo:	Liquidar a hipoteca	Objectivo:	

Personalidade:					
	☐ Empreendedor	☐ Profissional	☐ Extrovertido	☐ Empreendedor	☐ Profissional	☐ Extrovertido
	☑ Sonhador	☑ Cuidadoso	☑ Sociável	☐ Sonhador	☐ Cuidadoso	☐ Sociável
	☐ Competente	☑ Espírito aberto/ positivo	☑ Insatisfeito	☐ Competente	☐ Espírito aberto/ positivo	☐ Insatisfeito
	☐ Confiável	☑ Trabalhador	☐ Outros	☐ Confiável	☐ Trabalhador	☐ Outros

Notas

Partilha a oportunidade Forever

Nome:	
Telefone fixo	
Telemóvel:	
Endereço:	
Profissão:	
	Casad@ / Solteir@ / Conduz SIM / NÃO
Idade:	Filhos / Idades
Motivações chave:	
Objectivo:	

Personalidade:

- ☐ Empreendedor
- ☐ Profissional
- ☐ Extrovertido
- ☐ Sonhador
- ☐ Cuidadoso
- ☐ Sociável
- ☐ Competente
- ☐ Espírito aberto/ positivo
- ☐ Insatisfeito
- ☐ Confiável
- ☐ Trabalhador
- ☐ Outros

Nome:	
Telefone fixo	
Telemóvel:	
Endereço:	
Profissão:	
	Casad@ / Solteir@ / Conduz SIM / NÃO
Idade:	Filhos / Idades
Motivações chave:	
Objectivo:	

Personalidade:

- ☐ Empreendedor
- ☐ Profissional
- ☐ Extrovertido
- ☐ Sonhador
- ☐ Cuidadoso
- ☐ Sociável
- ☐ Competente
- ☐ Espírito aberto/ positivo
- ☐ Insatisfeito
- ☐ Confiável
- ☐ Trabalhador
- ☐ Outros

Notas

Reuniões de Negócio / Produto

PASSAR À AÇÃO:

Organiza uma reunião para partilhar o teu negócio

O QUE É UMA REUNIÃO?

+ É a oportunidade para aprenderes rapidamente como fazer os teus primeiros passos, ao observar o teu patrocinador a ajudar-te na realização da tua primeira reunião de negócio;
+ É uma excelente forma de dar a conhecer os produtos e o negócio, convidando na tua casa, um grupo de amigos, família, colegas de trabalho ou vizinhos;
+ A apresentação sobre os produtos e o negócio não deve durar mais que 45-60 minutos;
+ Permite-te realizar venda de produtos, interessar pessoas para o negócio e para futuras apresentações;
+ A melhor forma de entrar rapidamente no negócio e obteres resultados durante a fase a aprendizagem.

COMO FAZER UMA APRESENTAÇÃO?

+ Quando fizeres a tua primeira apresentação, lembra-te que não vais estar sozinho. O teu Patrocinador estará presente para orientar-te durante todo o processo;
+ Planeia o evento;
+ As pessoas geralmente gostam de visitar a casa dos seus amigos. Convida-os para a tua casa e mostra esta primeira grande vantagem em poderes trabalhar a partir de casa ou de onde quiseres...

O QUE VAIS PRECISAR?

+ Catálogos;
+ Material comercial durante e depois da apresentação;
+ Manuais
+ Lista de preços
+ Combo Pack e outros produtos

COMO ORGANIZAR-TE?

+ Chegar/Estar preparado pelo menos 30 minutos antes;
+ Se possível sem crianças ou animais;
+ Serve uma bebida refrescante;
+ Mantem uma apresentação simples.

COMO CONVIDAR CLIENTES?

+ Perguntar pessoalmente

"Olá, João! Como estás? … O que fazes amanhã de manhã/tarde/noite?
Ótimo! Combinei com uns amigos a tomar um café na minha casa e aproveitar para dar a conhecer o meu novo projeto/produtos fantásticos/a minha oportunidade de negócio e gostava contar com a tua presença."

+ Contata-os 24H antes da reunião para confirmar a sua presença.

Data da apresentação: ..... / ..... / .....

Data da apresentação: ..... / ..... / .....

INICIAR A APRESENTAÇÃO

+ Agradece a todos a sua presença
+ Partilha a tua história
+ Apresenta os produtos de forma simples
+ Da alguns produtos a experimentar

COMO ACABAR A APRESENTAÇÃO?

+ Agradece a todos pela presença e pelo apoio;
+ Regista as encomendas resultantes da reunião;
+ Organiza as próximas apresentações;
+ Anota na tua agenda o nomes dos presentes que podem ter interesse no negócio.

Quando posso fazer a minha inauguração? Quando quiseres! O quanto antes melhor!

Criar a tua equipa

O CÍRCULO DO NEGÓCIO

A rapidez é essencial neste círculo do negócio. O crescimento do teu negócio é diretamente proporcional à velocidade com que implementas este círculo. Para alcançar as tuas metas é fundamental, durante pelo menos 12 meses, fazeres apresentações de oportunidade de negócio com o maior número de pessoas possível.

Isto irá gerar energia positiva que te dará entusiasmo e te levará para o sucesso!

Part-time: 2-5 contatos por dia

Full-time: mais de 10 contatos por dia

Data e local da apresentação de negócio

Local ..... Data .....

Local ..... Data .....

Data e local do Success Day (Dia do Sucesso)

Local ..... Data .....

Local ..... Data .....

Data e local de outras apresentações/reuniões

Local ..... Data .....

Local ..... Data .....

Realizar Chamadas

Prepara-te.

+ Estuda o Perfil do teu contato
+ Define o teu objetivo
+ Escolhe a ferramenta que vais utilizar (Exemplo: Telefone, WhatsApp...)
+ Prepara o teu discurso
+ Sorri (Mesmo através do telefone é possivel transmitir alegria)

Durante a chamada.

+ Sê específico
+ Sê breve
+ Sê entusiasta
+ Pensa no que lhe pode interessar
+ Recorda o objetivo (Convidar/ marcar um encontro)

Mantem uma conversa simples.

ESTÁS A FAZER UM "CONVITE" E NÃO UMA "APRESENTAÇÃO".

SEGUEM-SE UM EXEMPLO DE CONVERSA QUE PODES UTILIZAR PARA CONVIDAR OS TEUS POTENCIAIS CONTACTOS.

Para começar →

"Olá João, sou o Pedro. Como estás?"

"Tens um minuto?"

"Fantástico!"

Para continuar →

Personalidade/Carácter:

"O motivo do meu telefonema, João, é que acabo de iniciar/abraçar uma fantástica oportunidade de negócio que é para pessoas de mente aberta, bem sucedidas, que gostam de cuidar de si, e lembrei-me logo de ti."

Motivação chave:

"João, recordo-me que disseste que não estavas satisfeito com o teu trabalho… Continuas na mesma situação?"

Expressa a tua opinião:

"Iniciei este negócio com o qual estou muito entusiasmado e pensei logo em ti. Tem um grande potencial e talvez me possas ajudar com a tua experiência/ conhecimentos. Tens curiosidade em saber de que se trata?

Foca-te no negócio:

"Posso fazer-te uma pergunta? Se conhecesses uma empresa que é líder no seu sector, onde se pode ganhar muito dinheiro, que não tem dívidas e onde tu e eu podemos ter muito sucesso sem riscos associados, estarias interessado?"

Para terminar →

"Obviamente, não sei se estarás interessado neste negócio, só tu podes decidir. Vamos marcar um encontro no qual te darei mais detalhes. Estou livre segunda-feira ou terça-feira, qual é o melhor dia para ti?"

Ou partilhar um video:

"Dá uma vista de olhos ao vídeo que temos on-line para ficares com uma ideia geral sobre a empresa, os produtos e como funciona o Plano de Marketing. Quando é que terás um momento para poderes visualizá-lo? Sexta feira às 18h? Ok, telefono-te na sexta-feira por volta das 18h30 para me dares a tua opinião acerca do que irás ver no video."

Benefícios para a saúde:

"Sei que tiveste alguns problemas de saúde (mencionar o problema) e encontrei produtos fantásticos que acredito que te poderão ajudar. Permites me que te fale mais sobre eles?"

Temos sempre amigos com os quais gostaríamos de partilhar os produtos, essa é uma excelente forma de começar a chamada.

Foca-te nas necessidades do teu potencial cliente/FBO e obterás melhores resultados.

UTILIZE A TUA HISTÓRIA PARA EFETIVAR A CHAMADA.

Existem várias maneiras de abordar a pessoa a quem telefonas.
Escolhe a qual se adapta melhor a ti.

01

+ Olá, podemos falar?
+ Boa tarde, tens um minuto?
+ Podemos falar um instante?

02

+ Tenho uma ideia que gostaria de partilhar contigo.
+ Estou a começar a trabalhar com uma empresa fantástica e gostaria que a conhecesse.
+ Estou a começar um novo negócio e gostaria que desses uma vista de olhos.

03

+ Não tenho a certeza se estarás interessado neste negócio.
+ Não tenho a certeza se este negócio te agradará.
+ Não tenho a certeza se este negócio corresponde às tuas expectativas.

04

+ Pensei em ti porque és... (referir as características que adicionou ao perfil da pessoa em questão). Exemplo: extrovertido, receptivo a novas ideias, sociável..

05

+ Não sei se estará interessado mas este negócio pode oferecer-te.. (referir o benefício que melhor se adequada a esta pessoa). Exemplo: mais dinheiro, maior flexibilidade no trabalho, tempo, liberdade financeira.

06

+ O que pretendo é partilhar esta informação contigo e assim saberás se te pode interessar.
+ Apenas pretendo transmitir-te esta informação. Caso estejas interessado, podemos falar.
+ Escuta, apenas pretendo que dês uma vista de olhos a esta informação e depois decides se tens interesse.

07

+ O que pretendo é:
+ Tomar um café e passar-te a informação, serão apenas 20 minutos.
+ Que me dispenses 20 minutos do teu tempo para te passar uma informação.
+ Que dês uma vista de olhos ao nosso vídeo de apresentação.
+ Enviar-lhe conteúdo com informação para que fique com uma ideia geral.

RESPONDER ÀS PERGUNTAS

Pergunta comum: “o que é isto?”

A TUA RESPOSTA: SELECIONA 2 OU 3 OPÇÕES DOS SEGUINTES EXEMPLOS:

+ “A minha empresa fatura cerca de 3.000 milhões de dólares mundialmente, em mais de 158 países.”
+ “Temos um extraordinário percurso de mais de 40 anos em que oferecemos grandes benefícios e nunca apresentamos dívidas.”
+ “Operamos em mercados em crescimento como os suplementos alimentares, cosmética natural, nutrição desportiva, óleos essenciais, etc.”
+ “ A empresa chama-se Forever, conheces?”

“Precisamos de nos encontrar para que te possa dar mais informações.
Que dia te dá mais jeito?
Como alternativa, podes obter mais informações no site **www.foreverliving.pt”**

SE O TEU EVENTUAL CONTATO TIVER MAIS PERGUNTAS:

Conte a Tua história - porquê que te envolveste e o que viste e gostaste na Forever.

OUTRAS PERGUNTAS POSSÍVEIS:

“Vende-se facilmente?”

“É um sistema de pirâmide?”

“É um MMN/Sistema de Marketing Multinível?”

“É Amway, Herbalife, Oriflame, etc...?”.

A TUA RESPOSTA:

“Interessante. O que te faz pensar isso …?”

“Entendo como te sentes, eu também pensava o mesmo, mas dei-me conta…”

“Vamos combinar para a próxima semana e eu explico-te de que se trata. Segunda ou terça-feira, pode ser para ti?”

A CHAVE ESTÁ NO ACOMPANHAMENTO:

Enviar informação é essencial como parte do acompanhamento. Não esperes que um possível contato te telefone.

Faz o acompanhamento de cada pessoa, individualmente, fornecendo-lhe vídeos de formação e prepara-te para o passo seguinte. Exemplo: Vídeo de Apresentação de Negócio.

“Pensava que tinha mais perguntas. O passo seguinte é ver a apresentação da empresa, para que possas saber mais, encontrar-te com pessoas da empresa e assim obteres mais respostas. Na verdade, temos uma apresentação no dia… em… e gostaria muito que fosse o meu convidado.”

Nunca digas aos teus potenciais clientes que há reuniões todas as semanas.

Definir perfis

DEFINE OS TEUS CONTATOS

Cada nome da tua lista de 100 pode ser um potencial cliente, FBO ou alguém que te pode dizer "Não" agora, mas mais tarde pode mudar de opinião.

Para obteres melhores resultados, escreve o perfil de cada pessoa tendo em conta as suas possíveis necessidades ou desejos, e como a poderás o ajudar com a Forever.

CONTATAR

Existem muitas formas de falar com as pessoas sobre a Forever. Podes enviar um e-mail, um sms, utilizar as redes sociais, etc…

…Mas a maneira mais fácil é através de um telefonema.

O teu cliente vai sentir o teu entusiasmo pelo telefone… é contagiante! Ser um bom vendedor não é utilizar as palavras perfeitas…

...é deixar o cliente ouvir e sentir o teu entusiasmo...

… como descobriste a Forever e como esta lhe pode trazer benefícios. É importante definir o teu objetivo antes de fazeres o telefonema.

É para marcar uma reunião? É para enviar informações? Tem claro a mensagem que queres transmitir antes de fazer o telefonema.

(ver "realizar chamadas" pag-22-24)

FONTE DE INFORMAÇÃO E ACOMPANHAMENTO DA ATIVIDADE

Para poder monitorizar o teu progresso, necessitas de muita atividade. A ficha de Controlo de Atividade está desenhada para te recordar de cada contato efetuado e acompanhar o cliente até que chegue ao nível de Assistente de Supervisor.

Quantas mais pessoas conheceres e contactares, mais inscrições farás na tua rede e mais rapidamente chegarás a Manager.

(ver "acompanhamento da atividade" pag 26-27)

Acompanhamento da atividade

À medida que te aproximas e apresentas às pessoas os produtos e a oportunidade Forever, dedica um tempo para registar as tuas interações e construir um perfil para cada contato/prospecto. A compreensão dos seus desejos, necessidades, objetivos, motivações e hesitações irão ajudar-te a determinar a melhor forma de os poderes ajudar.

Nome	Quente/frio	Telefone/Telemóvel	individual/website/video chat	
			Data	Tipo de reunião
Isabel da Silva	Simpática, positiva...	936 233 333	5/05/21	conversa

PASSA À AÇÃO:

- Faz chamadas telefônicas
- Passa tempo com os teus patrocinadores
- Desenvolve a tua lista de contatos

Notas

Nome	Quente/frio	Telefone/Telemóvel	individual/website/video chat	
			Data	Tipo de reunião
Isabel da Silva	Simpática, positiva...	936 233 333	5/05/21	conversa

E agora? O plano de 7 dias

Não irias de férias durante uma semana sem primeiro planear o que irias fazer. Da mesma forma, como empresário, não deverias começar a trabalhar todas as semanas sem elaborar um plano do que precisas realizar. Reserva algum tempo todas as semanas para estabelecer objetivos de curto prazo e tarefas relacionadas. Utiliza estas páginas para manter um registo das tuas tarefas.

Potenciais contatos - Com quem vais falar esta semana sobre o negócio?

Outras atividades

Formação e outros eventos

E agora? O plano de 7 dias

Potenciais contatos - Com quem vais falar esta semana sobre o negócio?

Outras atividades

Formação e outros eventos

Completa semanalmente as atividades para desenvolveres cada área do teu negócio.

Fichas de produtos

O ESSENCIAL PARA COMEÇARES BEM O TEU NEGÓCIO

FOREVER ALOE VERA GEL™
O produto a utilizar todos os dias para manter um bem-estar ótimo. O Aloé Vera possui poderosos antioxidantes que combatem os radicais livres e fornecem nutrientes essenciais para manter as defesas naturais. Estimula o metabolismo e tem um efeito benéfico sobre a fadiga.

FOREVER ALOE BERRY NECTAR™
90,7% Aloe vera combinado com arandos e maçã para proporcionar bem-estar e equilíbrio interno, com todos os nutrientes e benefícios que estes ingredientes têm, bem como o seu poderoso efeito antioxidante.

FOREVER FREEDOM™
Deliciosamente aromatizado com laranja, Forever Freedom é uma fórmula única e original que, graças à vitamina C, contribui para a formação de colagénio durante todo o ano e para o funcionamento normal dos ossos e das cartilagens.

FOREVER MARINE COLLAGEN™
Forever Marine Collagen é a solução que fornece ao teu corpo 3000 mg de colagénio marinho, antioxidantes, extrato de pimenta preta, vitaminas A e C, biotina e zinco. Um cocktail de nutrientes essenciais para a beleza da tua pele, cabelo e unhas.

FOREVER ACTIVE PRO-B™
Quando a tua flora intestinal está desequilibrada, pode provocar desconforto e perda de energia. O Forever Active Pro-B™ contém probióticos que ajudam a equilibrar a flora intestinal, bem como zinco, que ajuda a reforçar a função do sistema imunitário.

FOREVER ARTIC-SEA™
Forever Artic-Sea contém ácidos gordos insaturados, des Omega 3. O DHA contribui para o funcionamento normal do cérebro, bem como para a manutenção de uma visão normal. O EPA e o DHA contribuem para uma função cardíaca saudável.

O utilizarias?	Conheces alguém que gostaria de o experimentar?

Os produtos que utilizas frequentemente são os que mais recomendarás naturalmente e com convicção. Experimenta-os todos.

ARGI+™

Este suplemento à base de L-Arginina, vitaminas e plantas, com um delicioso sabor a frutos silvestres, ajuda a melhorar a circulação e a saúde cardiovascular, a imunidade e a função muscular. Apoia o desempenho atlético e a produção de energia.

FOREVER LITE ULTRA BAUNILHA / CHOCOLATE™

É uma forma deliciosa, versátil e fácil de abastecer o corpo com proteínas de origem vegetal, sem açúcar, gordura e hidratos de carbono. Com sabor a baunilha ou chocolate, esta mistura de batidos fornece 18 aminoácidos essenciais que ajudam o corpo a construir músculo, mas também ajudam a controlar os desejos como parte de uma rotina de controlo de peso.

FOREVER IMMUNE GUMMY™

É uma goma de mascar naturalmente doce, com sabor a frutos tropicais, que contém 10 vitaminas e zinco para ajudar a apoiar o sistema imunitário e contribui para o funcionamento normal do sistema nervoso e para um metabolismo energético adequado. Sem glúten, é adequada para veganos e vegetarianos.

FOREVER ABSORBENT-D™

Com um sabor naturalmente doce a figo-da-índia, estes comprimidos mastigáveis oferecem uma melhor absorção da vitamina D, ajudam a manter os ossos fortes e apoiam um sistema imunitário saudável. Reforçado com vitamina E, um antioxidante que ajuda a proteger as células do stress oxidativo.

FOREVER MOVE™

Este suplemento combina dois poderosos ingredientes numa mistura patenteada que promove o conforto e a flexibilidade das articulações, bem como uma rápida recuperação após o exercício. É um suplemento indispensável para uma mobilidade óptima de qualquer pessoa ativa.

FOREVER FOCUS™

A sua fórmula potente contém Cognizin®, uma forma clinicamente estudada de citolina, bem como uma mistura de ervas e vitaminas B6 e B12. Promove a atenção mental, a concentração e a saúde cognitiva.

O utilizarias?	Conheces alguém que gostaria de o experimentar?

Fichas de produtos

O ESSENCIAL PARA COMEÇARES BEM O TEU NEGÓCIO

FOREVER BRIGHT TOOTHGEL™
Gel dentífrico com Aloé e própolis sem flúor, que limpa sem ser agressivo com esmalte dentário, combate as bactérias que causam halitose e cuida das gengivas.
Sabor refrescante e natural a hortelã-pimenta e hortelã-verde para um hálito fresco.

FOREVER ALOE LIPS WITH JOJOBA
Suaviza e hidrata os lábios com Aloé Vera, jojoba e cera de abelha. O seu tamanho compacto também faz dele um verdadeiro kit de emergência, ideal para picadas, picadas, cortes menores e queimaduras.

ALOE VERA GELLY
O mais próximo possível do aloé puro do interior da folha, este gel acalma a pele de pequenas queimaduras, incluindo as queimaduras solares. Pode ser utilizado como máscara capilar, assegurando uma hidratação completa do couro cabeludo, bem como fortificando e reparando o cabelo.

ALOE EVER-SHIELD DEODORANT
Desodorizante à base de Aloe vera sem sais de alumínio ou álcool na sua composição, cuida da pele sem a irritar e combate as bactérias causadoras de odores. Ideal para todos os tipos de pele, mesmo as sensíveis. Não mancha a roupa.

ALOE LIQUID SOAP
Aloe Liquid Soap é um sabonete para toda a família. A sua fórmula com aloé vera, óleo de argão e óleo de jojoba limpa suavemente, previne a secura e acalma, deixando a pele suave, macia e hidratada.

ALOE COOLING LOTION
É uma loção refrescante com mentol, eucalipto e aloé vera. Quando massajado, este creme acalma os músculos e as articulações cansadas com um efeito relaxante e calmante e promove a recuperação após o exercício ou um dia atarefado.

O utilizarias?	Conheces alguém que gostaria de o experimentar?

O ESSENCIAL PARA COMEÇARES BEM O TEU NEGÓCIO

DX4™
É um programa de quatro dias concebido para te ajudar a recuperar o teu bem-estar interior, promovendo a saciedade e o metabolismo, aumentando a energia e eliminando as toxinas, graças a uma combinação de sete produtos nutricionais que actuam em sinergia.

C9™
O programa C9 é um programa de limpeza de nove dias, não só fácil de seguir, mas também muito eficaz, que te dará as ferramentas necessárias para começares a transformar o teu corpo hoje mesmo. Combina 5 produtos nutricionais e suplementos para incorporar uma nutrição e um estilo de vida mais saudáveis nos teus hábitos diários.

VITAL5™
O programa Vital5 combina cinco fantásticos produtos Forever que funcionam para preencher potenciais lacunas nutricionais e fornecer ao teu corpo os nutrientes essenciais para o bem-estar geral. Dá ao teu corpo o que ele precisa para estar e sentir-se no seu melhor.

O utilizarias?	Conheces alguém que gostaria de o experimentar?

Os meus primeiros passos até manager

ANABELA FERREIRA

O meu nome é Anabela Ferreira, sou de Ferreira do Zêzere e conheci a Forever Living Products no ano 2014 por motivos de saúde.

Comecei a experimentar os produtos, e estava tão entusiasmada e feliz com os resultados que falava e falo deles com muita paixão a todos os meus amigos e familiares, já que tinha mudado a minha vida por completo. Não imaginei o sucesso que ia ter, quer a nível de saúde quer a nível financeiro!

Quero agradecer a toda a minha equipa, pois juntos somos muito mais fortes e vamos continuar a trabalhar e compartilhar a experiência Forever a muito mais pessoas que amam a liberdade e a oportunidade de negócio.

Neste momento estou completamente focalizada no próximo patamar e nos novos objetivos a alcançar. Amo formar parte desta fabulosa empresa que reúne todas as condições para mudarmos de vida de uma forma muito positiva.

E gostaria de deixar uma mensagem especial para todos os que ainda não conseguiram chegar ao nível de Manager: Se eu consegui, vocês também podem, só precisam de atitude, acreditar, focar no objetivo e ter paixão por ajudar a outras pessoas.

Estou muito grata e feliz por pertencer a esta família Forever.

Os meus primeiros passos até manager

ALBINA SILVA

Sou Albina Silva, quase, quase a entrar nos 70 anos. Vivo perto de Pombal e considero-me uma pessoa positiva e com boa energia, sempre pronta a ajudar o próximo.

Desde sempre acreditei no poder das plantas, do que é natural, do que vem da terra, da nossa dedicação e do que Deus nos deu.

Conheci os produtos Forever no melhor momento possível, em 2017. Tanto eu como o meu marido estávamos a sentir de forma mais acentuada os sinais do envelhecimento. Eu tinha cada vez mais dores nas articulações e o meu marido cada vez menos energia em todos os aspetos. Os benefícios foram tão extraordinários que aceitei o desafio de me tornar distribuidora dos produtos em 2020.

Nunca imaginei que, com esta idade, com a quarta classe de escolaridade e sem qualquer literacia digital conseguisse chegar, tão rapidamente, ao sucesso que atingi.

Tornei-me uma pessoa ainda mais sociável, fiz grandes amizades e tive a oportunidade de ajudar tantos outros a melhorar a sua saúde.

Por outro lado, consegui ter o meu próprio negócio e a melhorar em muito a minha condição financeira. De igual modo, também as pessoas da minha equipa obtiveram os mesmo benefícios. Em 3 anos, passei de Assistente Supervisora a Manager. É incrível!

Às pessoas da minha rede, só tenho a agradecer a confiança que depositaram em mim e na Forever. Juntos crescemos e levámos o negócio para um bom caminho.

O meu foco é continuar a trabalhar para promover a saúde através dos magníficos produtos da Forever, mas também a melhorar o meu negócio e da minha equipa.

À Forever e à minha equipa, o meu muito obrigado.

Os meus primeiros passos até manager

MARIOARA BINDEA

Meu nome é Marioara Bindea, conheci a Forever em setembro de 2023, através das redes sociais, e desde então a minha vida mudou.

O que inicialmente me atraiu foram os produtos incríveis, que trouxeram resultados visíveis para a minha saúde e bem-estar. Mas, ao descobrir o negócio, percebi que ele oferecia algo muito maior: liberdade, desenvolvimento pessoal e a oportunidade de viver uma vida com mais qualidade.

Pra mim Forever Living é muito mais do que um simples negócio. Oferecendo um plano financeiro justo e transparente, incentivos de viagens inesquecíveis, eventos inspiradores – tanto nacionais quanto internacionais – que fizeram toda a diferença para mim, além de uma comunidade que nos apoia em cada passo do caminho.

Além disso, a Forever Living me proporcionou a chance de trabalhar de forma flexível, com horários que se adaptam à minha rotina, e a liberdade de construir algo que realmente faz a diferença para mim e para outras pessoas.

Sou grata por fazer parte deste projeto transformador que me permitiu crescer, tanto profissionalmente quanto pessoalmente. Hoje, acredito profundamente que este negócio pode mudar vidas – assim como mudou a minha.

Para quem busca um futuro com mais propósito, liberdade e realizações, a Forever Living pode ser a oportunidade que está procurando! o que achas de isso?

Os meus primeiros passos até manager

MARILIA LANÇA

Eu sou a Marília Lança, uma alentejana que vive em Sines.

Conheci a empresa Forever Living Products, da qual sou parceira desde 2017.

Desde que estou reformada dedico-me a tempo completo ao meu negócio Forever e estou muito implicada numa associação local que luta contra o cancro de mama, porque adoro ajudar às pessoas.

Aqui encontrei produtos excelentes e um negócio que me proporciona um estilo de vida como sempre sonhei: ser dona do meu próprio tempo e conseguir ajudar o próximo.

Conheço também muitas pessoas de todas as nacionalidades e culturas, o que me permite um maior desenvolvimento pessoal e empresarial, a nível individual, mas também a nível de equipa, uma vez que o sucesso de todos será também o meu. Adoro assistir aos eventos Forever, porque é nos eventos onde nós crescemos, nos recarregamos de energia e ampliamos a nossa visão de negócio.

Eu queria ser Manager da Forever. Acreditar em mim, marcar objetivos claros, ser constante e assistir ao eventos e formações foi primordial para alcançar o meu objetivo. Ponho sempre em prática aquilo que aprendo e partilho com toda a minha equipa para que juntos possamos planificar as ações que nos irão levar ao sucesso.

Deixo ainda um agradecimento por todo o apoio do nosso staff e diretores da Forever, a marca de que tanto me orgulho.

Aidan tem uma mensagem para ti

"QUANDO OLHAMOS PARA A FRENTE, TEMOS DE TER UMA IDEIA CONCRETA DO NOSSO PRÓXIMO DESTINO. NÃO NOS PODEMOS DEIXAR DISTRAIR POR AQUELES QUE NOS QUEREM FAZER DESCARRILAR OU ATRASAR. O NOSSO TEMPO É LIMITADO E CADA SEGUNDO CONTA, POR ISSO TEMOS DE FAZER TUDO O QUE ESTIVER AO NOSSO ALCANCE PARA QUE SEJA UM SUCESSO."

PODE HAVER MOMENTOS FANTÁSTICOS E EMOCIONANTES, MAS TAMBÉM PODE HAVER DECLIVES DIFÍCEIS. E DEPOIS HÁ AQUELES MOMENTOS EM QUE SEGUIMOS EM FRENTE E CONTINUAMOS. TEMOS DE APRENDER A APRECIAR OS MOMENTOS DIFÍCEIS DA VIDA, PORQUE ELES PODEM REALMENTE INFLUENCIAR E MUDAR O CURSO DO NOSSO DESTINO. É ASSIM QUE CRESCEMOS, É ASSIM QUE NOS TORNAMOS MAIS ÁGEIS E RESISTENTES, E É ASSIM QUE CONSTRUÍMOS UM SUCESSO DURADOURO.

Acredito verdadeiramente no que oferecemos e no que apresentamos ao mundo, e espero que tu também acredites. Temos um grande património, um plano de marketing generoso, produtos e milhões de pessoas à procura do que temos.

Eu acredito em ti. Tens a capacidade de alcançar grandes feitos e, perante todos os desafios que se avizinham, mantém-te determinado e aproveita as valiosas lições que podes aprender ao longo do caminho.

Até breve,

Aidan O'Hare
Presidente
Forever Living Products International

Primeiros passos até Manager

FOREVER LIVING PRODUCTS®

FOREVER™

FBO:

Distribuído em exclusivo por
Forever Living Products®
Forever Living Products Portugal
C/ Maldonado, 55
28006 Madrid, Spain
foreverliving.pt

©2025 Aloe Vera of America. Inc.

Ref. 90009 - Abril 2025