





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

ome	Nome do Patrocinador	
Forever	Contacto do Patrocinador	
	Longo prazo	
bjetivos Pessoais Curto prazo	Longo prazo	



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

#### **Objetivos Familiares**

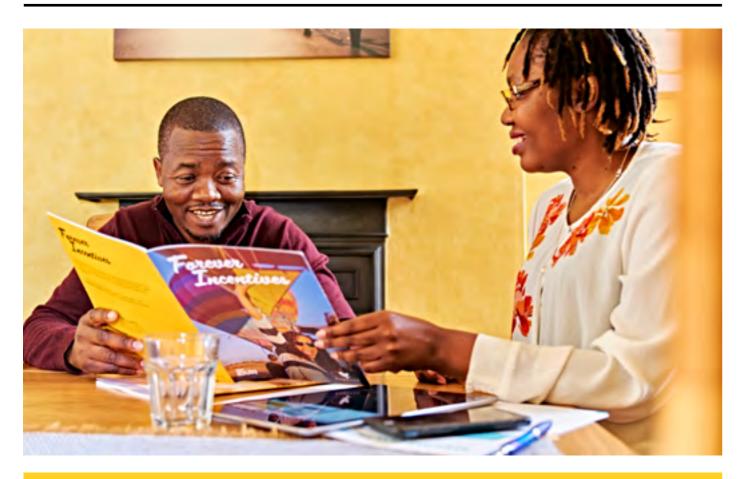
Curto prazo	Longo prazo

#### **Objetivos Financeiros**

Curto prazo	Longo prazo

## Inicia dia

#### 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, sinergias de produtos que podem ajudá-los a 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 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 Sucesso

#### **COMPREENDER OS CASES CREDITS**

Os CC's (Case Credits) são acumulados para as qualificações nos níveis do plano de marketing da Forever, através do teu volume de CC's pessoais, CC's dos Clientes Preferências e CC's dos novos membros patrocinados (até o plafond de 2CC's por patrocínio). Ao atingires mensalmente 4CC's de Clientes Preferenciais e ensinar à tua equipa a fazer o mesmo, estarás no caminho do sucesso.

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 de volume pessoais e/ou de Clientes Preferenciais 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 empresário da Forever 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 Lideranca:



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.

## Partilhar e Recomendar

#### PASSAR À AÇÃO:



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

#### CLEAN 9™

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

#### Vital<sup>5®</sup>

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

#### 3. DESENVOLVE CLIENTES

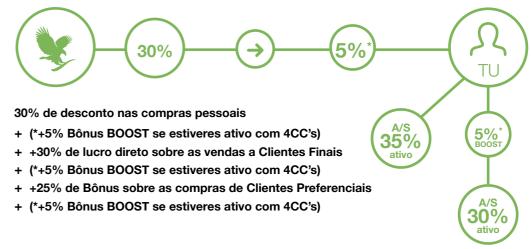
Desenvolve uma base de 20-30 Clientes Finais e/ou Preferências, e acompanha-os regularmente. Nas próximas páginas irás aprender como fazer.

# Oportunidade

#### **COMO CHEGAR ATÉ SUPERVISOR?**

#### Assistente de Supervisor (2CC em 2 meses consecutivos)

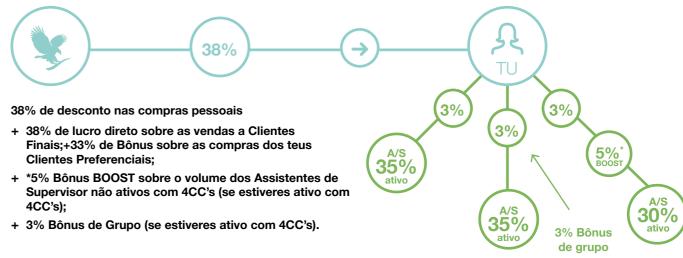
Compra ou acumula 2CC's no prazo máximo de 2 meses consecutivos, ou compra o combo de iniciação e qualifica-te diretamente ao nível Assistente de Supervisor.



**⊗** ⊕ **⊝ ⊝ ⊝** 

Comissões por cada novo FBO que compra Start Your Journey Pack. Não ativo: 91,87€ Ativo: 110,24€

#### Supervisor (25CC em 2 meses consecutivos)





Comissões por cada novo FBO que compra Start Your Journey Pack: 121.27€

\*Os teus lucros e as tuas qualificações nos incentivos não devem ser utilizados ou promovidos aos outros como garantia. O sucesso com a Forever resulta apenas dos esforços e resultados bem sucedidos de cada um, o que normalmente requer muitos dias, meses e anos de trabalho árduo, diligência e liderança. O sucesso dependerá da eficácia com que cada um irá exercer estas qualidades.

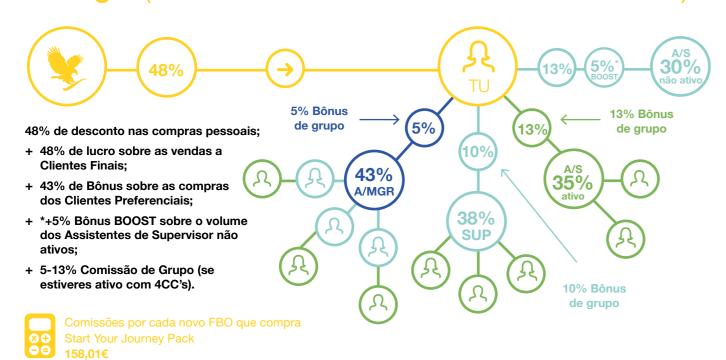
# Oportunidade

#### **COMO CHEGAR ATÉ MANAGER?**

#### Assistente de Manager (75CC em 2 meses consecutivos)

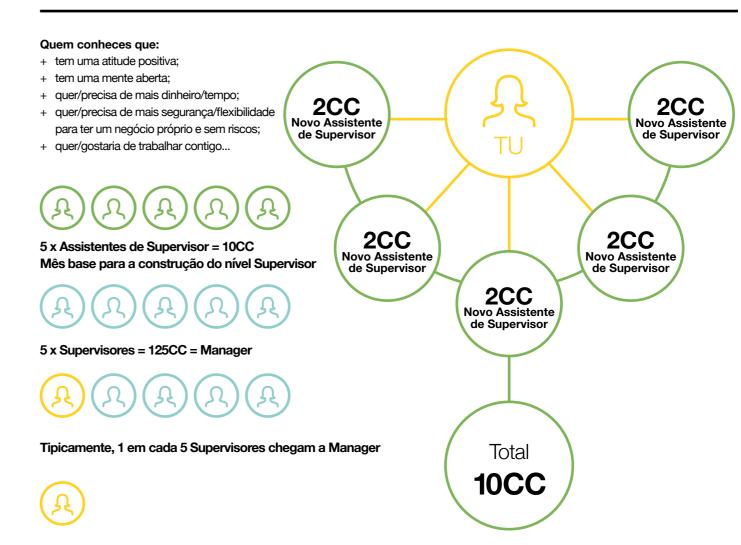


#### Manager (150CC em 4 meses ou 120CC em 2 meses)



# Constrói o ten Negócio como Manager

#### AS TUAS PRIMEIRAS CINCO PESSOAS-CHAVE.



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

#### PRÓXIMO NÍVEL

#### **Soaring Manager**

5 Managers 52.500€-121.000€ anuais

#### Sapphire Manager

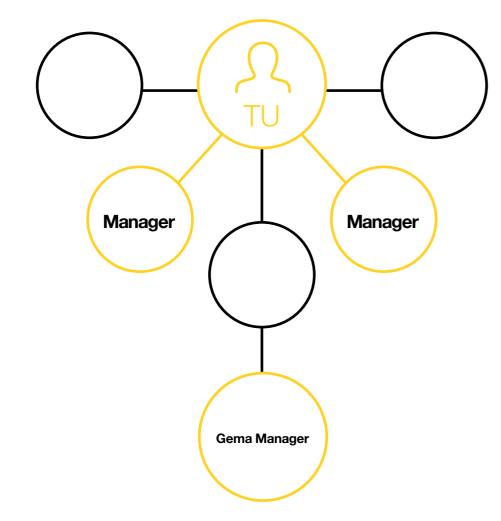
9 Managers 87.500€-196.000€

#### **Diamond Sapphire Manager**

17 Managers 163.400€-266.000€

#### **Diamond Manager**

25 Managers 400.000€ ou mais anuais



#### **BENEFÍCIOS EM SER GEMA MANAGER**

- + Bônus de Gema Manager
- + Viagens de férias personalizadas
- + Jóias valiosas
- + Renda Residual

# 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 na página 15. Há muitas pessoas que conhece, 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.





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 contacto 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 actual
- + Chefe antigo
- + Empregados

- + Clientes
- + Fornecedores...

#### **OUEM 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 + WathSapp

+ Pinterest

+ LinkedIn

+ Contactos Telefónicos + Contactos 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

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 100+ 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 contactá-las. Será que fazes parte da media?

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

Nome	Telefone / Contacto	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:	Aveuida da Liberdade Nº12	Endereço:	
	Lisboa		
Profissão:	professor	Profissão:	
	Casad@ Solteir@ Conduz SIM NÃO		Casad@ / Solteir@ Conduz SIM / NÃO
Idade:	<i>38</i> Filhos <i>3</i> Idades <i>2,5,9</i>	ldade:	Filhos Idades
Motivações chave:	Diuheiro, segurauça	Motivações chave:	
Objectivo:	Liquidar a hipoteca	Objectivo:	
Personalidade:	Empreendedor Profissional Extrovertido	Personalidade:	Empreendedor Profissional Extrovertido
	✓ Sonhador ✓ Cuidadoso ✓ Sociável		Sonhador Cuidadoso Sociável
	Competente Espírito aberto/ positivo Insatisfeito		Competente Espírito aberto/ Insatisfeito
	Confiável		Confiável Trabalhador Outros
Notas			$\mathcal{Q}$
<u></u>			
<u></u>			

# Partilha a oportunidade Forever

							_							
Nome:							Nome	:						
Telefone fixo							Telefone fixe	$\overline{\Gamma}$						
Telemóvel:							Telemóvel	: [						
Endereço:							Endereço	:						
								Ė						
								Ī						
Profissão:							Profissão	:						
	Casado	/ Soltero	/ Pareja	C	Conduce S	í / No		F	Casado	/ Soltero	/ Pareja	(	Conduce S	ií / No
Idade:		1	Niños		Edad		I Idade	:		] ,	Niños		Edad	
Motivações chave:							ı Motivações chave			<u>.</u>				
Objectivo:							Objectivo	늗						
Personalidade:	Empr	eendedor	Pr	rofissional	П	Extrovertido	J Personalidade	_ :	Empre	eendedor	Р	rofissional		Extrovertido
	Sonha	ador	Cı	uidadoso		Sociável			Sonha	ador		uidadoso		Sociável
	Comp	petente		spírito abert ositivo	to/	Insatisfeito			Comp	etente		spírito aber ositivo	to/	Insatisfeito
	Confi	ável	Tr	rabalhador		Outros			Confia	ável	Т	rabalhador		Outros
Notas													,	_0
														<u>.</u>
														······································
								•••••						
								•••••						
												••••••	••••••	
		••••••			••••••				••••••		••••••	•••••	••••••	••••••
		••••••	•••••		••••••			•••••		•••••	••••••		•••••	••••••••

# Inaugurações de produtos/negócio

### PASSAR À AÇÃO:



Organiza uma inauguração para partilhar o teu negócio

#### O QUE É UMA INAUGURAÇÃO?

- + 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 inauguração;
- 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

20

- + Lista de preços
- + Combo Pack e outros produtos

#### **COMO ORGANIZA-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 nov projeto/produtos fantásticos/a minha oportunidade de negócio e gostava contar com a tua presença."

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

Data da apresentação:	/	/
Data da apresentação:		/

#### **INICIAR A APRESENTAÇÃO**

- + Agradeça a todos a sua presença
- + Partilhe a sua história
- + Apresente os produtos de forma simples
- + Dê 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	$\Rightarrow$
as tuas metas é fundamental, durante pelo menos 12 meses, fazeres apresentações de oportunidade de negócio com o maior número de pessoas possível.	Quem conheces? Família, amigos, colegas de
Isto irá gerar energia positiva que te dará entusiasmo e te levará para o sucesso!	trabalho, vizinhos
Part-time: 2-5 contactos por dia.  Ação Objetivo, Planeamento e Formação	Porquê?  Contacto Telefone, Email, Presencial Explicar Individualmente, Video,
	Página web, Inaugurações nas redes sociais
	Apresentação de Negócio Pessoalmente ou via
Full-time: mais de 10 contactos por dia	videoconferência
Data e local da apresentação de negócio	<u>(+)</u>
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 contacto
- + 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?"

#### Expresse 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 comecar 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.

- + 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 CONTACTO 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 contacto te telefone.

Faz o acompanhamento de cada pessoa, individualmente, fornecendolhe 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.



#### **DEFINE OS TEUS CONTACTOS**

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.

#### **CONTACTAR**

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 contacto 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 contacto/ prospecto. A compreensão dos seus desejos, necessidades, objectivos, motivações e hesitações irão ajudar-te a determinar a melhor forma de os poderes ajudar.

Nome	Quente/frio	Telefone/Telemóvel	individual/website/video chat			
Nome	Quente/mo	releione/ relemovel	Data	Tipo de reunião		
Isabel da Silva	Siupática, positiva	936 233 333	5/05/21	couversa		

#### PASSA À AÇÃO:

Faz chamadas telefônicas

$\mathcal{C}$	Desenvolve a tua lista
	de contactos

Notas	_\$

Apresentação de negócio		Registo	1ª sessão de planeamento		Comentários
Data	Tipo de reunião	Data	Data	Tipo de reunião	Comentarios
05/05/21	sala de reuniões	6/05/21	7/05/21	couversa	Iuteressada ua oportuuidade e/ou produtos

# E agora? 7 dias 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 contactos - Com quem vais falar esta semana sobre o negócio?	Outras atividades
	Formação e outros eventos

# E agora? 7 dias O plano de 1

Potenciais contactos - Com quem vais falar esta semana sobre o negócio?	Outras atividades
	Formação e outros eventos

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

## Fichas de produtos

### START YOUR PERSONAL USE PACK Ref 634



#### Aloe Lips (x2):

Suaviza e hidrata os lábios com Aloe 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.



#### Forever Bright (x1):

Gel dentifrico com Aloe e própolis sem flúor, que limpa sem ser agressivo com esmalte dentário, combate as bactérias que causam halitose e cuida das gengivas.



#### Aloe First (x1):

Fórmula líquida a base de Aloe vera junto con otros extractos herbales que protege el cabello frente a agresores externos, lo cuida y lo repara al instante.



#### Aloe Propolis Creme (x1):

Repara a pele mais seca e mais danificada com uma mistura rica e nutritiva de gel de Aloe estabilizado e própolis de abelha. Contém também camomila e consolda, dois dos melhores extractos de plantas para o cuidado da pele, com vitaminas A e E.



#### Aloe Vera Gelly (x1):

Gel de Aloe vera puro que pode ser usado como máscara capilar assegurando uma hidratação completa do couro cabeludo, bem como fortificar e reparar o cabelo.



#### Aloe Heat Lotion (x1):

Loção térmica com efeito de calor frio com Aloe vera, óleo de eucalipto, óleo de noz, óleo de jojoba e mentol que proporciona uma sensação imediata de calor, alivia a dor articular e é ideal para preparar os músculos ou para prevenir cãibras durante o exercício.



#### Aloe Ever Shield (x1):

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.



#### Gentleman's Pride (x1):

A loção Gentleman's Pride acalma a pele após a barba, com um cheiro fresco e másculo. Esta loção cuidará da tua pele graças à sua composição rica em Aloe Vera, alecrim e camomila, conhecida pelas suas propriedades suavizantes.



#### Sonya Deep Moisturizing Cream (x1):

Última incorporação à linha Sonya Skin Care. Contém ingredientes revolucionários como o extrato de casca de pinheiro, que combate os radicais livres e ajuda a preservar o colagénio da pele. Sonya Deep Moisturizing ajudará a preservar a hidratação profunda das camadas exteriores da pele para restaurar a tua aparência jovem da pele. Creme de dia e de noite.

O utilizarias?	Conheces alguém que gostar de o experimentar
	<u></u>
······································	
······	

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



#### **Argi +** (x1):

Argi+ fornece 5 gramas de L-Arginina por dose, mais as vitaminas C, B6, B12, D3, e K2 que atuam em sinergia e fornecem os nutrientes que ajudam a manter o teu corpo vital, ajudando a combater o cansaço e a fadiga.



#### Aloe Jojoba Shampoo (x1):

Uma nova fórmula com um impulso especial de ingredientes que removem a sujidade! Em vez de depender exclusivamente de agentes espumantes sintéticos, o nosso ingrediente favorito, o aloe, fornece naturalmente as saponinas que criam uma espuma suave.



#### Aloe Jojoba Conditioner (x1):

As nossas fórmulas estão a avançar tão rapidamente como a ciência está a avançar. Renovámos a nossa fórmula para trabalhar em sinergia com o reformulado Aloe - Jojoba Shamnoo



#### Aloe Hand Soap (x1):

O sabão líquido de aloe combinado com extracto de pepino e óleo essencial de limão deixa a pele limpa, macia e condicionada sem a secar e é adequado para toda a família.



#### Forever Active Pro-B (x1):

Uma fórmula única com 6 estirpes de bactérias probióticas que promovem o equilíbrio do sistema digestivo e todos os benefícios que isso traz com o único propósito de ter um sistema digestivo saudável.



#### Aloe Vera Gel (x1):

Gel de Aloe vera puro (99,7%) que fornece todos os nutrientes de que o teu corpo necessita para complementar uma dieta equilibrada e para fornecer ao teu cabelo todos os minerais, vitaminas, aminoácidos e enzimas necessários para um crescimento e desenvolvimento ótimos.



#### Aloe Berry Nectar (x1):

90,7% Aloe vera combinado com mirtilos 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.



#### Aloe Peaches (x1):

O gel de aloe combinado com pêssegos é carregado com antioxidantes naturais que ajudam o corpo. O 84,5% de gel aloe vera enriquecido com sabor a pêssego permitirá que desfrutes de todos os benefícios do aloe.

O utilizarias?	Conheces alguém que gostaria de o experimentar?
<u></u>	
	<u> </u>
<u></u>	
<u></u>	
<u></u>	
<u></u>	
<u></u>	<u></u>



### START YOUR JOURNEY PACK Ref 635



#### Clean 9 Aloe Baunilha (x1):

O programa CLEAN 9 pode ajudar-te a tornar-te mais saudável e elegante. Este programa de limpeza de nove dias não só é fácil de seguir como também muito eficaz, e dar-te-á as ferramentas necessárias para começares hoje a transformar o teu corpo.



#### Tripack mini peaches (x1):

"A essência fina num frasco pequeno é a solução" e especialmente quando falamos dos benefícios de Aloe vera, que encontrarás num frasco de 330 ml. Toda a riqueza de qualquer uma das nossas bebidas de aloe vera: Aloe Vera Gel, Aloe Berry Nectar e Aloe Peaches, estão à disposição para desfrutar em casa ou onde quiser.



#### Argi + (x1):

Argi+ fornece 5 gramas de L-Arginina por dose, mais as vitaminas C, B6, B12, D3, e K2 que atuam em sinergia e fornecem os nutrientes que ajudam a manter o teu corpo vital, ajudando a combater o cansaço e a fadiga.



#### Forever Active Pro-B (x1):

Uma fórmula única com 6 estirpes de bactérias probióticas que promovem o equilíbrio do sistema digestivo e todos os benefícios que isso traz com o único propósito de ter um sistema digestivo saudável.



#### Aloe Ever Shield (x2):

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.



#### Forever Bright (x2):

Gel dentífrico com Aloe e própolis sem flúor, que limpa sem ser agressivo com esmalte dentário, combate as bactérias que causam halitose e cuida das gengivas.



#### Aloe Vera Gelly (x2):

Gel de Aloe vera puro que pode ser usado como máscara capilar assegurando uma hidratação completa do couro cabeludo, bem como fortificar e reparar o cabelo.



#### **Aloe Heat Lotion** (x2): Loção térmica com efeito de calor frio com Aloe vera, óleo

de eucalipto, óleo de noz, óleo de jojoba e mentol que proporciona uma sensação imediata de calor, alivia a dor articular e é ideal para preparar os músculos ou para prevenir cãibras durante o exercício.



#### Aloe Propolis Cremee (x1):

Repara a pele mais seca e mais danificada com uma mistura rica e nutritiva de gel de Aloe estabilizado e própolis de abelha. Contém também camomila e consolda, dois dos melhores extractos de plantas para o cuidado da pele, com vitaminas A e E.



#### Aloe Lips (x5):

Suaviza e hidrata os lábios com Aloe 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.

O utilizarias?	Conheces alguém que gosta de o experimenta
_	
······································	
······································	
······································	
······································	
······	
<u>.</u>	
······································	

### OUTROS PRODUTOS-CHAVE DA FOREVER:

## Colle

#### С9тм

O programa CLEAN 9 pode ajudár-te a tornar-te uma pessoa mais Fit e mais saudável. Este programa de limpeza de nove dias não só é fácil de seguir como muito eficaz, e te dará as ferramentas necessárias para começares hoje a transformar o teu corpo.



#### Vital<sup>5®</sup>

O programa Vital5 combina cinco fantásticos produtos Forever que trabalham em sinergia para resolver potenciais deficiências nutricionais. Eles darão ao teu corpo o que ele precisa para parecer e sentir-se melhor. Conheces
alguém que gostaria
de o experimentar?

<u> </u>	



# 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 alcancar. 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

#### **SÉRGIO VIEIRA**

Chamo-me Sérgio Vieira, sou terapeuta e Manager neste excelente projeto. Gosto de ajudar as pessoas na saúde e bem estar, é algo que sempre fiz e que gosto muito.

Um dia foi-me apresentado os nossos produtos e o nosso projeto. Assim descobri outra das minhas paixões, o Aloe Vera e o Marketing de Rede. Uma associação perfeita para desenvolver um projeto como este.

Através desta grande oportunidade, apercebi-me rapidamente que podia ajudar os outros sem me prejudicar. Posso fazer as minhas terapias usando e aconselhando os excelentes produtos, e desta forma não

tenho que abdicar do meu tempo com a família e os amigos. E aliás, até posso desenvolver este projeto com eles, uma vez que eles se juntam à minha equipa.

Está oportunidade faz-nos ganhar mais tempo e dinheiro sem esquecer o crescimento pessoal e a visão de empreendedor que ela nos ensina.

Obter liberdade financeira para conseguir uma vida mais livre, esse é o meu objetivo principal com a Forever.

#### **LOUISE WENNBERG**

Meu nome é Louise Wennberg, sou sueca e vivo em Cascais desde 2016.

Antes de trabalhar com a Forever Living, fui diretora de uma empresa de eventos. Foi uma etapa muito divertida, mas com muitas noites e fins de semana sempre ocupados. No entanto, no ano de 2002, o meu pai conheceu a Forever Living por problemas de saúde pulmonares que padecia desde jovem. Foi por essa principal razão que ele começou a usar os produtos e de seguida, a sentir resultados positivos.

Foi muito inspirador para mim e foi assim que eu descobri os benefícios dos produtos e comecei a aprender mais sobre o negócio. Rapidamente, dei-me conta que gozava de mais liberdade e acima de tudo, uma renda melhor. E graças a esta liberdade conseguimos realizar o nosso sonho de família. Em 2014, o meu marido se aposentou e decidimos dar a volta ao mundo num veleiro. Este sonho teria sido impossível sem a Forever Living.

Mais que um negócio, é um estilo de vida que me permite trabalhar nos países que visitamos!

No ano 2021 partiremos para a nossa próxima viagem e estamos emocionados!

#### **MARTA LOPES**



O meu nome é Marta Lopes, tenho 38 anos e sou natural do centro do país. Ex emigrante e licenciada em moda, sempre acreditei que para ser um bom trabalhador eficiente e produtivo, não têm a ver obrigatoriamente com o que me foi ensinado na escola.

Desde jovem, eu soube que quis desenvolver uma atividade que para além de rentável, pudesse melhorar a vida de outras pessoas.

Eu acredito muito no poder dos nossos sonhos, porque as oportunidades surgem quando se sonha com elas!

Assim, nasceu a oportunidade de desenvolver um negócio próprio em parceria com a Forever Living, que

nos permite trabalhar desde qualquer lugar. Trabalhar e conectar com os outros desde casa, na praia ou mesmo do escritório, tendo a liberdade de horários, ser em definitiva o dono do teu tempo é maravilhoso.

Sinto-me muito afortunada de formar parte da família Forever e convido-te a acreditar e a realizar os teus maiores sonhos, aqueles que nos tornam melhores pessoas.



Notas	_Ø
	······································

Notas	_\$
	······································



GRIAREMOS 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 tem a capacidade de alcançar a grandeza, não só através das recompensas do plano de marketing da Forever, mas também através das competências pessoais que irá adquirir ao longo do caminho. Aprenderá a comunicar melhor. Aprenderá a levar os outros para uma vida melhor. Se aplicar os princípios que aprendeu neste guião, de forma regular e consistente, estou confiante de que será bem sucedido como muitos o foram antes de si. Um brinde a si, uma pessoa mais saudável, mais feliz, mais bem sucedida!

Forever yours,

**Gregg Maughan** 

Presidente **Forever Living Products** 



Martina Hahn, FBO celular/WhatsApp: +39 340 7012181 site com informações sobre a Forever Portugal

### Primeiros passos até Manager



Distribuido exclusivamente por Forever Living Products®

Forever Living Products Portugal Av. Comandante Franco, 4. 28016 Madrid

foreverliving.pt

©2020 Aloe Vera of America. Inc.



_			
FBO:			

_		