



W najbliższych miesiącach będziemy publikować artykuły koncentrujące się na wskaźnikach **Forever 4 Core** (4 podstawy Forever). Przyszłą siłę i dochodowość twojego biznesu można określić mierząc te cztery podstawowe wskaźniki: **rekrutacja, utrzymanie, produktywność** oraz **rozwój**.

Drugą z 4 podstaw Forever jest **utrzymanie**. Jeśli chcemy zbudować prosperujący, trwały biznes, musimy nie tylko dbać o nowe kontakty i sponsorować nowych Dystrybutorów, ale podejmować również takie kroki, dzięki którym Dystrybutorzy ci pozostaną zaangażowani w korzystanie z produktów i szansy.

Utrzymanie: procent tych Dystrybutorów na twoim wydruku premii, którzy są aktywni (4 cc) i procent tych, którzy nie są w danym miesiącu nowi.

Możemy robić różne rzeczy, by zwiększyć te wskaźniki do maksimum, a każda z nich wymaga regularnej komunikacji. **Komunikacja** odgrywa kluczową rolę w zachęcaniu Dystrybutorów do zachowania zaangażowania. Zauważono, że związki rozpoczyna komunikacja, a kończy jej brak.

Dystrybutorów należy informować i zachęcać oraz sprawiać, by czuli się ważni i cenieni. To również osiąga się poprzez skuteczną komunikację. Musimy często kontaktować się ze swoją strukturą: przez telefon, SMS-y, osobiste odwiedziny, e-maile itp. Musimy przekazywać jej najnowsze wiadomości i dzielić się linkami do ciekawych filmów, szkoleń biznesowych i produktowych oraz firmowych komunikatów.

Oprócz zapewniania Dystrybutorom bieżących informacji, powinniśmy wzmacniać i wspierać ich decyzję o tym, by budować biznes i/lub używać produktów. Powinniśmy doceniać ich wysiłki i osiągnięcia, przekazywać słowa uznania za to, że wybrali naszą grupę, a także zachęcać do zdobywania kolejnych szczytów. I musimy szkolić w sposób odpowiedni dla ich poziomu zaangażowania.

Pamiętajmy, że *ludzie idą tam, gdzie są chciani, zostają tam, gdzie o nich dbają i rosną tam, gdzie są wspierani* i pracujmy tak, by utrzymać wyższy odsetek naszych Dystrybutorów – doskonaląc swoje umiejętności komunikacyjne.

