



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



Rekrutacja to osobiste sponsorowanie nowych Dystrybutorów. Polega ona na nawiązywaniu nowych kontaktów i prezentowaniu szansy na biznes. Przez utrzymanie rozumiemy utrwalanie kontaktów z klientami – dla zagwarantowania powtarzalności ich zamówień oraz z Nowymi Dystrybutorami – dla realizacji miesięcznego wymogu 4 cc. Produktywność to dystrybucja produktów do odbiorców, czyli klientów detalicznych i Nowych Dystrybutorów, a także kupowanie ich na własny użytek. Rozwój to szkolenia i wsparcie, jakich udzielasz swojej strukturze, by pomóc im awansować w planie marketingowym i zachować równowagę wskaźników 4Core. W tym miesiącu skupimy się na **rekrutacji**.

To właśnie rekrutacja nowych Dystrybutorów sprawia, że twój biznes zachowuje dynamikę i rozrasta się. Jest dosłownie źródłem nieograniczonego potencjału zarobkowego, ponieważ dzięki niej wielokrotnie powielasz swoje wysiłki, a każde takie powielenie może dla ciebie oznaczać dodatkowy dochód pasywny. Ważne jest, by w miarę jak rośnie twój biznes, stopień twojej osobistej rekrutacji pozostał wysoki.

Do skutecznej rekrutacji potrzebne są dwie umiejętności:

1. Poznawanie nowych osób i budzenie w nich zaufania.
2. Prezentowanie im szansy FLP.

Aby zachować skuteczność rekrutacji, wszyscy Dystrybutorzy muszą opanować i doskonalić te umiejętności, zarówno przez naukę, jak i praktykę.

Poznawanie nowych osób i budzenie w nich zaufania jest umiejętnością, która, wcześniej czy później, wymaga przejścia od rekrutacji znajomych do osób, których nie znamy. Pomysł, jak tego dokonać znajdziesz w module szkoleniowym **Droga do Managera**, dostępnym na stronie www.discoverforever.com.

Kiedy rozwinięsz w sobie zdolność prowadzenia krótkich i entuzjastycznych prezentacji szansy na biznes, twoje wyniki rekrutacyjne się poprawią, a ty będziesz sponsorować większy odsetek osób, z którymi się kontaktujesz. Przypomnij sobie prezentację, jaką przedstawił ci sponsor. Co ci się w niej

podobało? Co byś zmienił? W podręczniku **Planowanie biznesu** znajdziesz gotowy scenariusz prezentacji. Natomiast na stronie www.discoverforever.com obejrzyj film **Twoje marzenie, nasz plan**, który może być dla ciebie źródłem inspiracji.

Bardzo ważnym aspektem wskaźników Forever 4Core jest zachowanie między nimi równowagi. Nie możemy pozwolić na to, by uwaga, jaką poświęcamy innym wskaźnikom zabrała nam czas i energię, które powinniśmy poświęcić na osobiste rekrutowanie. Niezależnie od tego, jak długo jesteśmy Dystrybutorami i jaką pozycję osiągnęliśmy, powinniśmy pracować tak, by co miesiąc sponsorować przynajmniej jednego Nowego Dystrybutora. To oznacza, że musimy rozmawiać z co najmniej 10 nowymi osobami tygodniowo, czyli 1-2 dziennie. Robiąc to, otworzymy drzwi do prawdziwego potencjału naszego wspianego Planu Marketingowego oraz do wolności i stylu życia, jakich pragniemy.