

# Powrót do podstaw

Za nami pierwszy kwartał 2012 roku – to odpowiednia pora, by na chwilę przystanąć i sprawdzić, jak nam idzie realizacja tegorocznych planów. Czy pozostajemy na dobrej drodze i podążamy we właściwym kierunku? Czy osiągnęliśmy wyznaczone sobie krótkoterminowe cele? Czy musimy dokonać jakichś korekt?

Dynamiczny wzrost obrotów jest tożsamy z nowymi, rozwijającymi się strukturami, dla których jesteśmy liderami. Pamiętajmy, że podstawową zasadą biznesu Forever jest duplikacja. Oznacza to, że nasz zespół naśladuje nasze działania. Dlatego warto zastanowić się, co widzą obserwujący nas zasponsorowani przez nas Dystrybutorzy i czy wzór, jaki będą powielać, jest właściwy? Kluczem do udanej duplikacji jest prostota, a my mamy to szczęście, że działamy w biznesie, którego istotą jest właśnie prostota. Niekiedy, obserwując najlepszych Dystrybutorów, wydaje nam się, że za ich sukcesem kryją się jakieś tajemnicze i skomplikowane czynności. Kiedy jednak uważnie wsłuchamy się w to, co mówią i popatrzymy na to, co robią, okazuje się, że nasza działalność dystrybutorska tak naprawdę obejmuje zaledwie trzy elementy – wystarczy, że skupimy się na ich wykonywaniu, a sukces mamy zagwarantowany.



*Jacek Kandefer*  
Dyrektor

**Używaj produktów** – wiem, to takie oczywiste... ale czy na pewno? Owszem, pijemy Miąższ Aloe Vera, mamy kilka ulubionych kosmetyków, zdarza się jednak, że po niektóre produkty sięgamy rzadko lub wcale. A przecież to podstawa – jak mamy polecać komuś coś, czego działania nie doświadczyliśmy na sobie? Przy okazji wiosennych porządków, zróbmy „produktowy rachunek sumienia”. Jest takie świetne określenie, Dom Forever. Kiedy wchodzisz do takiego domu, od razu wiesz, że mieszka w nim Dystrybutor. W łazience, w kuchni, na toaletce w sypialni – wszędzie królują produkty Forever. Przejdź się po swoim domu – czy jest w nim tak samo? Otwórz swoją torebkę, plecak, schowek w samochodzie: ile produktów masz zawsze przy sobie?

**Dziel się produktami** – polecaj i sprzedawaj produkty swoim znajomym i rodzinie. Stwórz bazę klientów, o których będziesz się troszczyć i którzy tę troskę będą sobie cenić. Nie potrzebujesz do tego żadnych szczególnych umiejętności – sprzedawanie to coś, co każdy z nas robi przez całe życie, nawet nie zdając sobie z tego sprawy. Byłeś kiedyś w świetnej restauracji, gdzie przemiła obsługa zaserwowała ci wymienione dania, a ty potem polecałeś tę restaurację znajomym. Oglądałeś w kinie wspaniały film, który tak bardzo ci się spodobał, że przekonałeś pół rodziny, żeby też się na niego wybrała. Zawsze kupujesz dziecku kredki marki X, bo się nie łamią i łatwo je temperować, to samo radzisz innym matkom. Przecież to właśnie sprzedawanie! Z tą tylko różnicą, że ani właściciel restauracji, ani szef kina, ani fabryka kredek nie wynagradza cię za rekomendowanie ich produktów czy usług. Inaczej jest w Forever - budujesz swój własny biznes, a FLP wypłaca ci co miesiąc premie.

**Sponsoruj** – to też forma sprzedaży, tyle że nie produktów, a szansy na biznes. Wszędzie dookoła nas jest mnóstwo ludzi, którzy chcieliby poprawić swoją sytuację finansową. Forever ma dla nich doskonałą ofertę i tylko od ciebie zależy, czy ją poznają. Sukcesu w FLP nie osiąga się w pojedynkę. Sukces osiągasz budując zespół i pomagając innym w spełnieniu ich celów, a do tego regularne sponsorowanie jest nieodzowne.

Kiedy będziesz wykonywać te działania rzetelnie i sumiennie i tego samego uczyć będziesz wszystkie nowo zasponsorowane osoby, szybko przekonasz się, że twoje premie z miesiąca na miesiąc są coraz wyższe, twój zespół rośnie, otaczają cię fantastyczni, pozytywnie nastawieni ludzie i że wszyscy jesteście na najlepszej drodze do niesamowitych osiągnięć!

Wasz,

Jacek Kandefer