

MON BUSINESS AU QUOTIDIEN

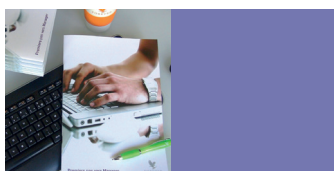
LES 30 PREMIERS JOURS D'UN NOUVEAU FBO

Vous venez de signer votre Agrément et vous êtes désormais FBO. Félicitations ! C'est un passionnant voyage qui commence pour vous. Cette nouvelle aventure pourrait bien apporter de grands changements dans votre vie. Lancez-vous et impliquez-vous ! C'est en étant à 200 % que vous réussirez !



DÉFINISSEZ OBJECTIVEMENT CE QUI VOUS MOTIVE

Créer votre propre job est une décision enthousiasmante ainsi qu'une véritable démarche personnelle qui vous permettra de reprendre les rênes de votre vie. Les voyages que j'aimerais faire, ce que je me suis promis d'être, les choses que je voudrais tenter... Quels sont vos objectifs professionnels ? personnels ? financiers ? Cette période où vous allez vous former et apprendre un nouveau métier est une occasion unique de vous fixer de nouveaux objectifs et de penser en grand.



« Ne travaillez pas dur pour gagner votre vie, travaillez intelligemment pour vous offrir un style de vie. »
Don Failla, « 45 secondes qui changeront votre vie. »



UTILISEZ LES PRODUITS

Devenez votre meilleur client ! Ce que vous utilisez et ce en quoi vous croyez, vous le recommandez aux autres avec passion et intégrité. À chaque commande, ajoutez un nouveau produit pour votre utilisation personnelle afin de découvrir toute la gamme. C'est en vous plaçant toujours à la première place, en prenant soin de vous, que vous pourrez commencer à aider les autres.



TRAVAILLEZ AVEC VOTRE PARRAIN

Votre parrain est votre premier lien à activer. Quelles que soient vos questions, n'hésitez pas à vous tourner vers lui. Le parrain constitue et demeure naturellement votre principal contact et source d'informations pour la formation. Pour lancer votre Business, il faut que vous sachiez ce que vous ne savez pas. Ne craignez pas d'apprendre et considérez vos lacunes comme des points de départ.



FORMEZ-VOUS !

Parce que l'équipe Forever est convaincue qu'un bon démarrage contribue à obtenir plus de succès et assure une meilleure rétention, nous vous accompagnons tout au long de votre parcours : outils, formations, University of Forever... L'objectif est de faire découvrir aux nouveaux FBO toutes les facettes de Forever. Nous leur montrons où ils peuvent trouver les informations de base et leur présentons les outils mis à disposition pour optimiser leur Business.

Pour répondre aux questions de base sur les produits, le Business et consulter au quotidien l'actualité de Forever Living Products, connectez-vous à votre Espace FBO > www.foreverliving.fr > MYFOREVER en haut à droite de la page.





DÉVELOPPEZ DES CLIENTS ET DE FUTURS ENTREPRENEURS

Créez votre liste de noms et définissez une base de 20 à 30 clients fidèles dont vous vous occupez régulièrement. Si vos listes ne sont pas structurées et mises à jour, vous risquez d'être démotivés. Pour augmenter vos chances de succès, commencez par un inventaire des possibilités. Sans liste de contacts, pas de Business ! Faites vos listes sur papier. Le cerveau a besoin d'espace. Si 7 ou 8 personnes vous disent non, vous serez sereins car 200 autres figureront sur votre liste. Pas de préjugés, mettez tout le monde ! Les personnes influentes, aisées, occupées trouvent toujours du temps pour les opportunités. Des personnes que vous connaissez de près ou de loin, que vous connaissez depuis longtemps. Ayez toujours votre carnet de contacts avec vous pour le remplir à tout instant. Ce serait dommage d'oublier ce prénom auquel vous venez juste de penser.

« Vous ne pouvez jamais échouer avec Forever tant que vous êtes cohérents dans la construction quotidienne de votre Affaire ! » Aurélien Walther, Manager



VOTRE ATTITUDE EST PRIMORDIALE

La magie de l'enthousiasme est qu'il est contagieux et cela va se ressentir dans toutes les facettes de votre activité. Vous avez soif d'apprendre, vous sollicitez votre parrain pour qu'il soit présent lorsque vous parrainez ou formez un Entrepreneur Forever ? Vous profitez de votre temps libre pour vous informer sur les produits et l'actualité Forever ? Vous disposez d'une liste de noms à laquelle on peut rajouter des noms à n'importe quel moment ? Votre attitude et votre motivation sont révélatrices de votre implication. Le sourire se voit mais s'entend également... Même au téléphone, votre interlocuteur sera sensible à votre enthousiasme et il sera bientôt impossible de vous résister. Développez une personnalité positive et inspirante !



GARDEZ À L'ESPRIT LES 4CORE

Recrutement : Bien recruter, c'est donner les meilleures chances de réussite à son nouvel associé. Une petite équipe composée de FBO ambitieux vaut mieux qu'une grande équipe de FBO hésitants. Apprenez à faire le tri parmi vos prospects et acceptez le fait que certains resteront toujours des clients.

Rétention : Fidéliser sa clientèle permet d'enregistrer des ventes régulières toute l'année. Restez en contact avec vos clients afin d'anticiper leurs besoins et rassemblez-les autour d'événements dédiés : ventes privées, lancements de produits, soirées à thèmes... Vous devez faire naître un véritable esprit d'équipe et contribuer à la réussite de vos filleuls pour que votre collaboration soit pérenne.

Productivité : Accroître le nombre de CC par le biais de la vente de produits et de la consommation personnelle permet d'augmenter ses revenus et de gravir les marches du Plan Marketing. Autre méthode : misez sur les Challenges. Réaliser les 4 CC mensuels est déjà un bon début, mais pour aller plus loin, aidez vos équipes à concourir aux Challenges des 100 CC Hors Manager, de l'Eagle Manager et du Global Rally.

Développement : Vous avez un rôle d'accompagnateur auprès de vos équipes. Vous donnez la cadence pour faire évoluer votre Affaire afin de la rendre solide et durable. L'objectif est simple : transformer vos FBO en Leaders indépendants qui pourront faire prospérer leur Affaire dans le temps.

