

Planning & Follow-up

Kristof Deferm



FOREVER
LIVING



de weg naar **UW suCCes** met

VOORBEREIDING GESPREKKEN

Welkom in ons Forever POWER team!

Om onze eerste gesprekken vlot te doen verlopen, is het noodzakelijk dat we enige voorbereiding doen en onze aandacht vestigen op volgende punten:

1. “Wie ken ik lijst” opmaken :
 - a. Vrienden
 - b. Familie
 - c. Buren
 - d. Collega’s van op het werk
 - e. Enz...
2. Wat zou je graag willen bereiken met Forever, en dit met de kennis die je tot nu toe hebt over Forever?
3. Hoeveel tijd kan je spenderen aan jouw Forever Business?
4. Wat zou je graag willen verdienen (op maandbasis) met jouw Business en dit binnen een tijdslijn van:
 - a. 3 maanden
 - b. 6 maanden
 - c. 12 maanden
 - d. 2 jaar
 - e. 4 jaar
5. Breng een notieboek en een agenda mee

Data vastleggen voor gespreksessies:

Sessie 1: / /

Sessie 2: / /

(om de maximale impact uit deze sessies te behalen, plan je deze best binnen een tijdspanne van 2 à 3 dagen van elkaar)

“Jij bent de ontwerper van jouw bestemming. Jij bent de schrijver. Jij schrijft het verhaal. Jij houdt een pen vast in je hand en wat hieruit geschreven wordt, is wat jij ervan maakt.”

Teach2Reach

Planning & Follow-up Systeem



De 5 pijlers naar succes

Eigen gebruik – **Verkoop** – **Sponsoring** – **Coaching** – **Persoonlijke ontwikkeling**

Jouw eerste 30 dagen

Datum registratie : / /

ID nr.:

Voornaam + Achternaam :

Sponsor :

Tel./GSM :

E-mail :

Manager :

Tel./GSM :

E-mail :

Jouw “Waarom?”

Denk aan wat je wenst te bereiken op korte termijn?

Laten we zeggen binnen 6 maanden -12 maanden en verder op lange termijn.

Bv. 2000,00 EUR... Wat zou je hiermee doen? Als je meer vrije tijd had... wat zou je dan doen?

PERSOONLIJK



KORTE TERMIJN (2 – 6 maanden)

.....
.....
.....
.....
.....

LANGE TERMIJN (2 – 4 jaar)

.....
.....
.....
.....
.....

FAMILIE



KORTE TERMIJN

.....
.....
.....
.....
.....

LANGE TERMIJN

.....
.....
.....
.....
.....

ZAKELIJK



KORTE TERMIJN

.....
.....
.....
.....
.....

LANGE TERMIJN

.....
.....
.....
.....
.....

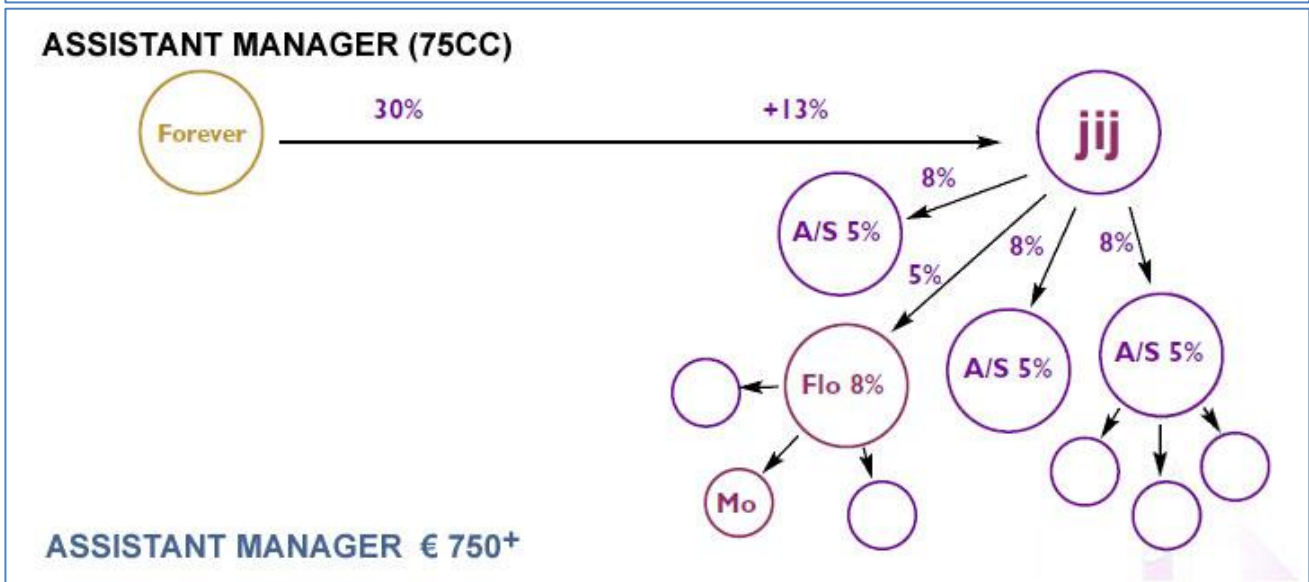
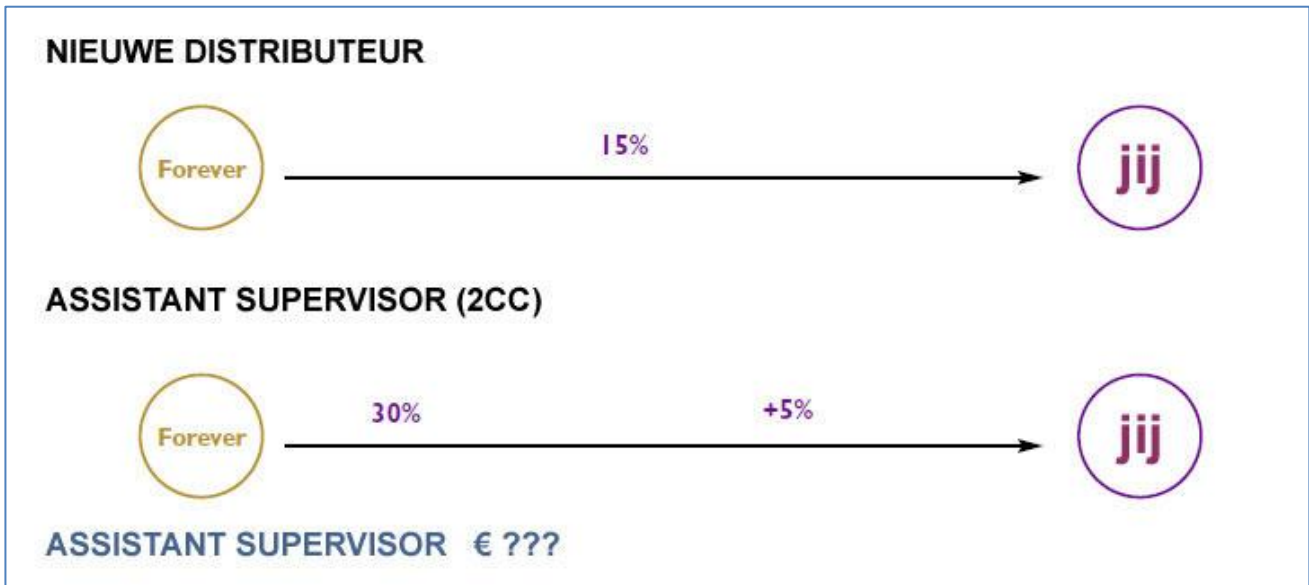
Denk er goed over na. Wat heb je er persoonlijk voor over om dit alles te realiseren?

Begin met een “**Droomboek**” te maken. Zoek foto’s, schrijf woorden op die je inspireren en je motiveren om tot actie over te gaan. Ze zullen je helpen de verantwoordelijkheid te nemen om je eigen Business te doen groeien.

“Zet je eigen doelen niet te laag. Als je niet veel nodig hebt, zal je ook niet de nodige groei bekommen” Jim Rohn

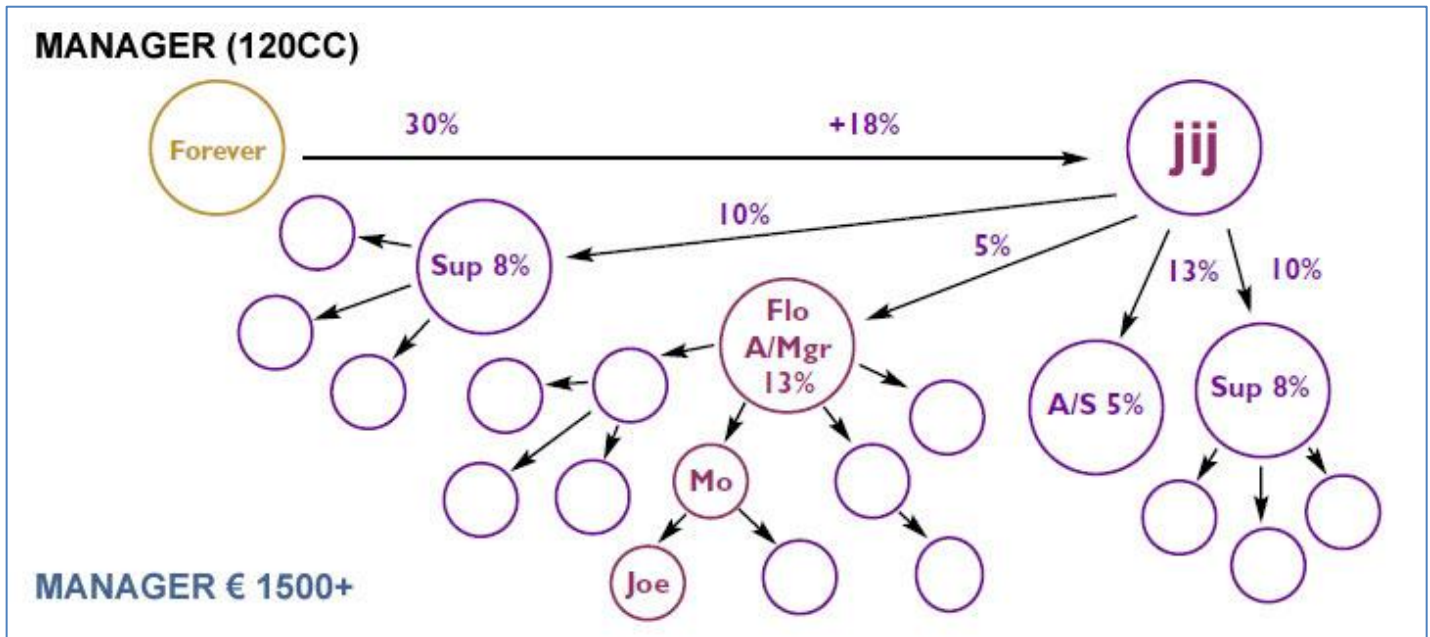
Verbind nu jouw “Waarom?” met het Marketing Plan

Welke positie in het FLP Marketing Plan dien je te bereiken om jouw doelen te realiseren?



Verbind nu jouw “Waarom?” met het Marketing Plan

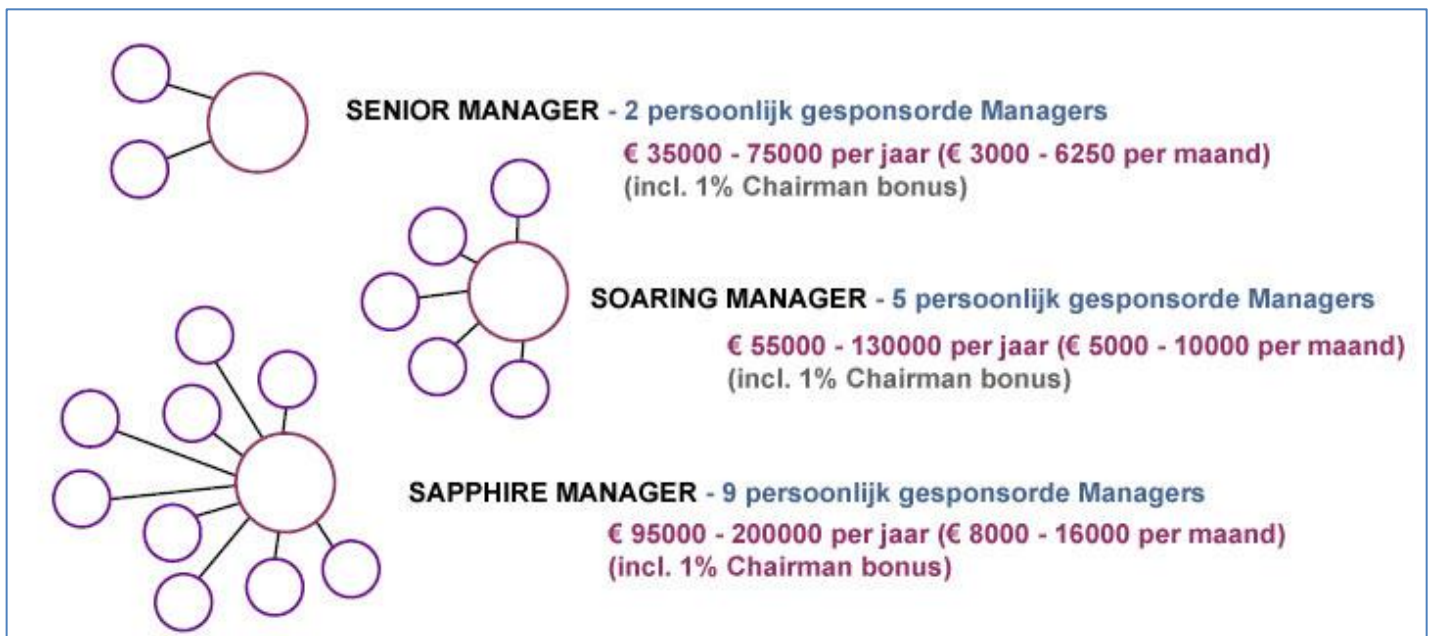
Welke positie in het FLP Marketing Plan dien je te bereiken om jouw doelen te realiseren?



.....

.....

.....



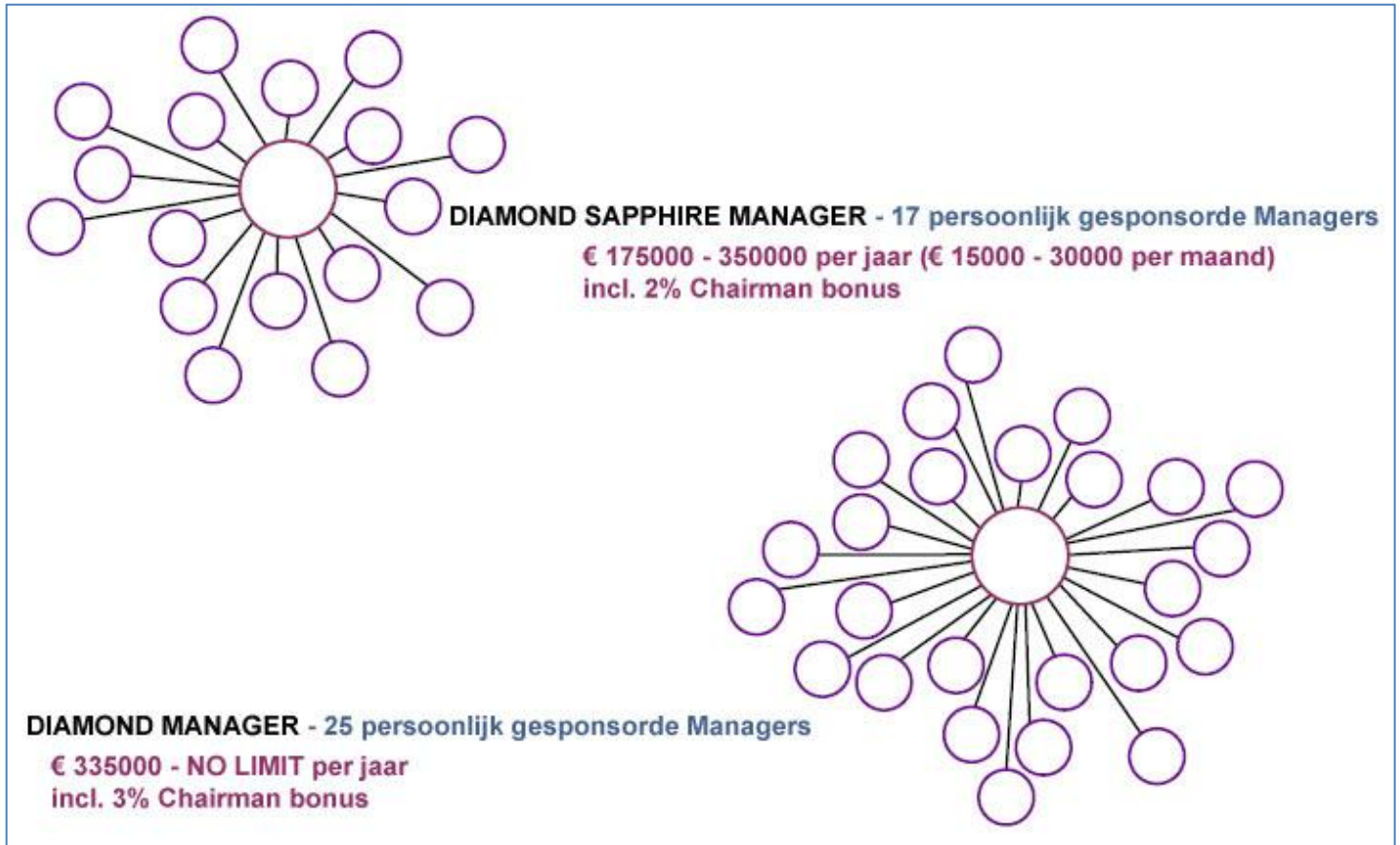
.....

.....

.....

Verbind nu jouw “Waarom?” met het Marketing Plan

Welke positie in het FLP Marketing Plan dien je te bereiken om jouw doelen te realiseren?



CHAIRMAN BONUS



+ CAR PLAN : Level 1 = € 4800/jaar – Level 2 = € 7200/jaar – Level 3 = € 9600/jaar

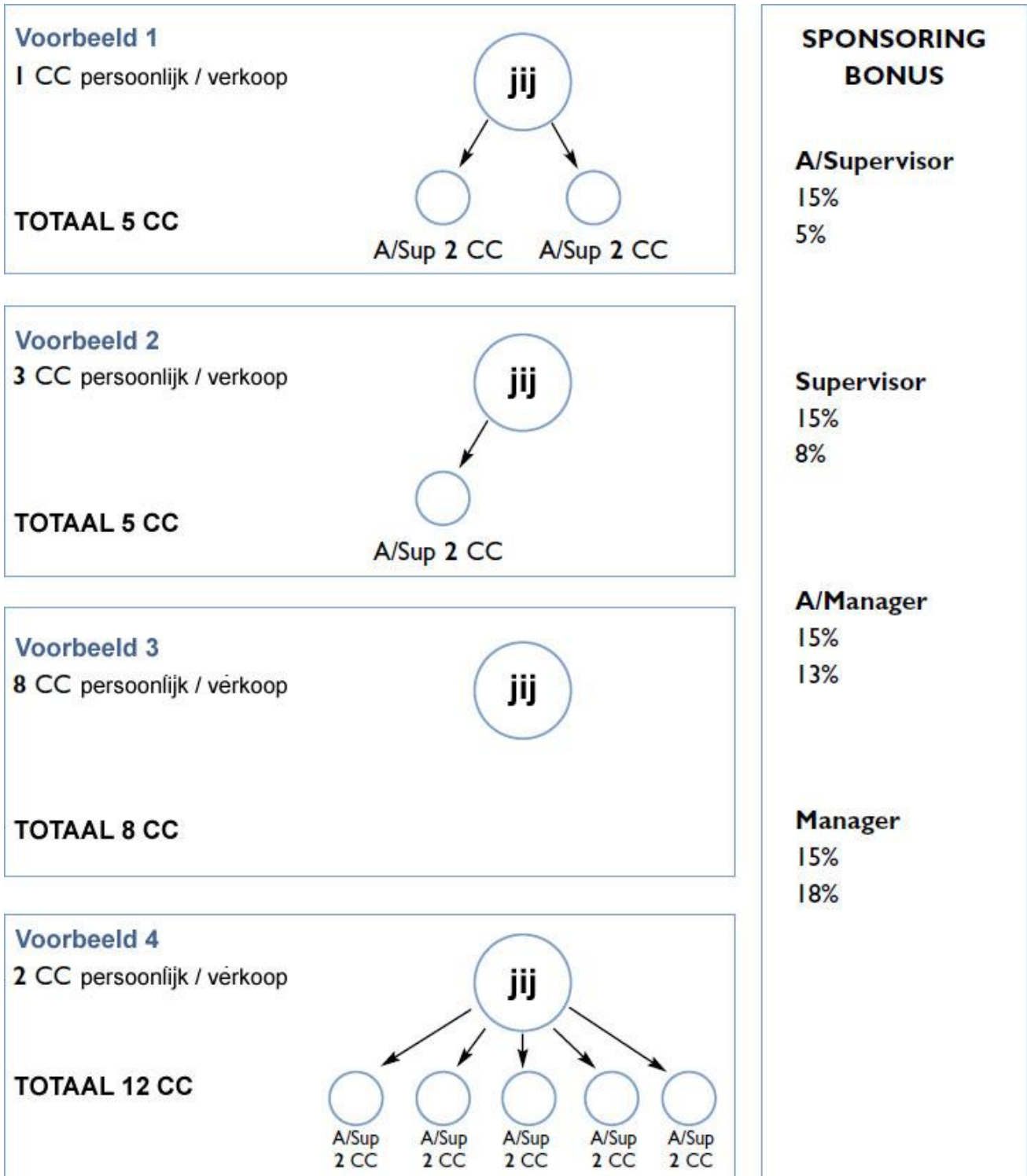
+ Internationale reizen : Global Rally – International challenge – Eagle Manager retreat

De 4 CC Succes Factor

Een inkomen genereren en een business uitbouwen met Forever start met iedere maand opnieuw persoonlijk 4 CC om te zetten. Dit is een éénvoudige regel die zal leiden tot eindeloze beloning.

Deze 4 CC persoonlijke omzet kan bereikt worden door een combinatie van persoonlijk gebruik, verkoop en sponsoring. Indien de 4 CC enkel bereikt wordt door sponsoring (het inschrijven van nieuwe mensen) dient er nog extra 1 CC persoonlijk besteld te worden.

Er zijn verschillende manieren mogelijk om 4 CC+ actief te zijn:



Gebruik uw **START-YOUR-BIZ box** voor de uitbouw van je business



Het belang van eigen productgebruik:

Word zelf je beste klant! Door de producten zelf te gebruiken, word je de beste aanbeveler omdat je overtuigd bent van de kwaliteit ervan.

Voeg bij iedere nieuwe persoonlijke bestelling een nieuw product aan toe. Zo kan je een heel gamma ontdekken.

Het belang van een eigen klantenbestand:

Het opstarten van een eigen klantenbestand is essentieel om een succesvolle business op te starten.

Hoe kan je een klantenbestand opbouwen? (zie bijlage)

1. Testbox



Deze testbox is een belangrijk middel om een succesvolle business uit te bouwen. Wij raden je aan om zo spoedig mogelijk 2 tot 4 testboxen aan te schaffen.

(€ 80,02 bij 30% korting en 0,499CC)

De inhoud van de testbox bestaat uit een selectie van producten, netjes verpakt in de daarvoor voorziene box + enquête formulier. Voeg hier zeker extra producten en brochures aan toe afhankelijk van het type persoon dat de box zal testen.

Je laat deze box achter bij je mogelijke klant zodat hij of zij de mogelijkheid heeft om de producten te testen en te evalueren.

Welke personen zijn geïnteresseerd in een testbox? Vul testbox follow-up form in.

2. Business- en productavonden

Plan minsten 2 product/business avonden :

Datum 1 :

Datum 2 :

Datum 3 :

3. Bedrijfspresentatie

Welke personen die jij kent zouden geïnteresseerd zijn om het productengamma te ontdekken en interesse hebben om er zelf ook iets met te doen.

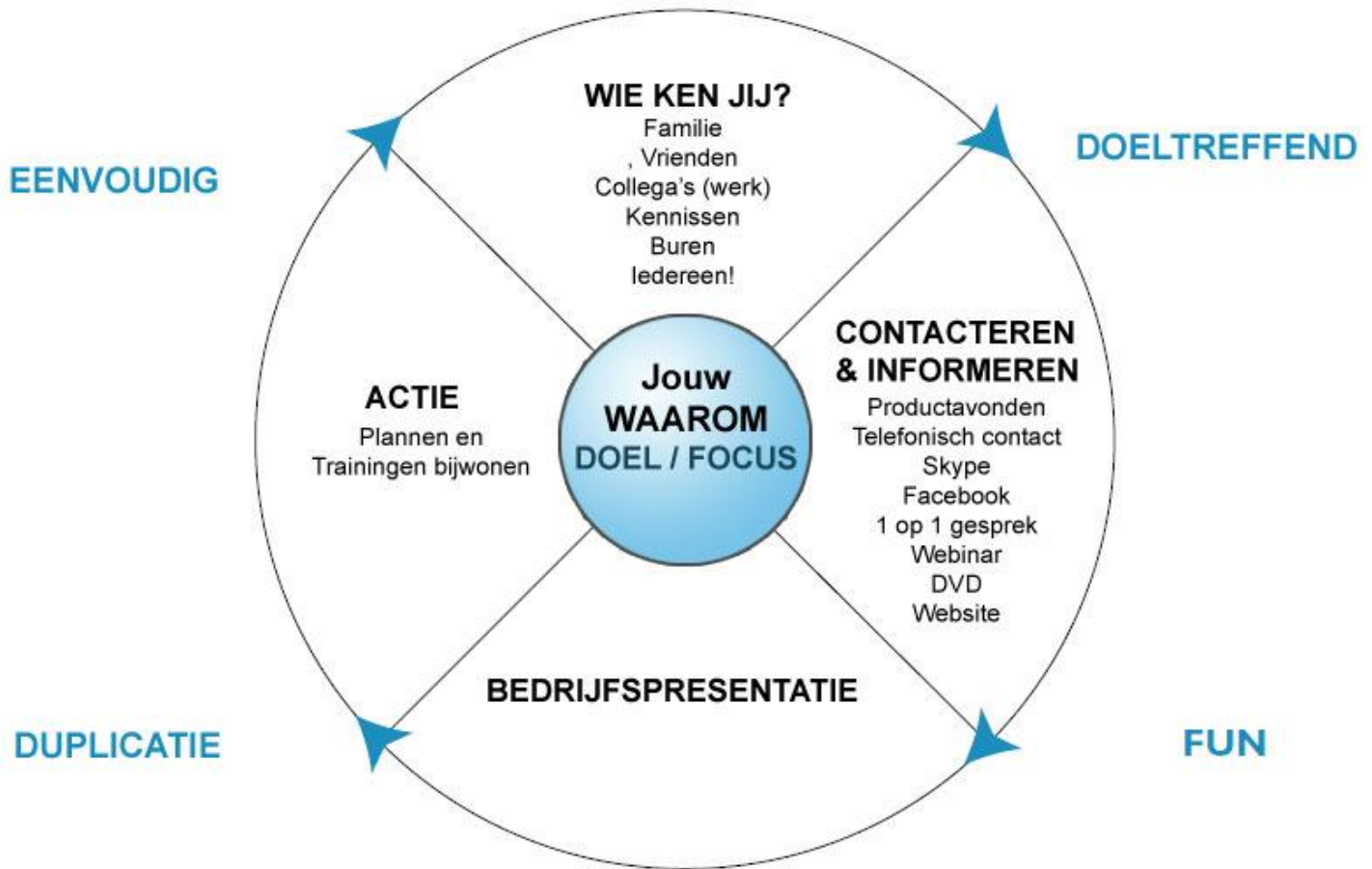
4. PMM (Praat met mensen)

Mis nooit een kans om mensen aan te spreken over Forever

Uitbouwen van een TEAM

Hoe mensen sponsoren?

Cirkel uitbouw van een business binnen Forever



Van het grootste belang is de snelheid waarin het sponsoren gebeurt – je eigen business zal maar groeien aan het tempo dat je zelf toepast op bovenstaand schema.

Om JOUW DOELEN te bereiken is het belangrijk, zeker in de eerste 12 maanden, om zoveel mogelijk te spreken over de producten en vooral de kansen die Forever aanbiedt met zoveel mogelijk mensen om je heen.

Dit proces zal je de nodige energie en enthousiasme bezorgen die aan leiden tot het beoogde succes.

Deeltijds werken met Forever : 2 tot 5 contacten per dag

Full-time werken met Forever : 10+ contacten per dag

Data en plaatsen van je lokale bedrijfspresentatie(s)

Plaats : Datum :

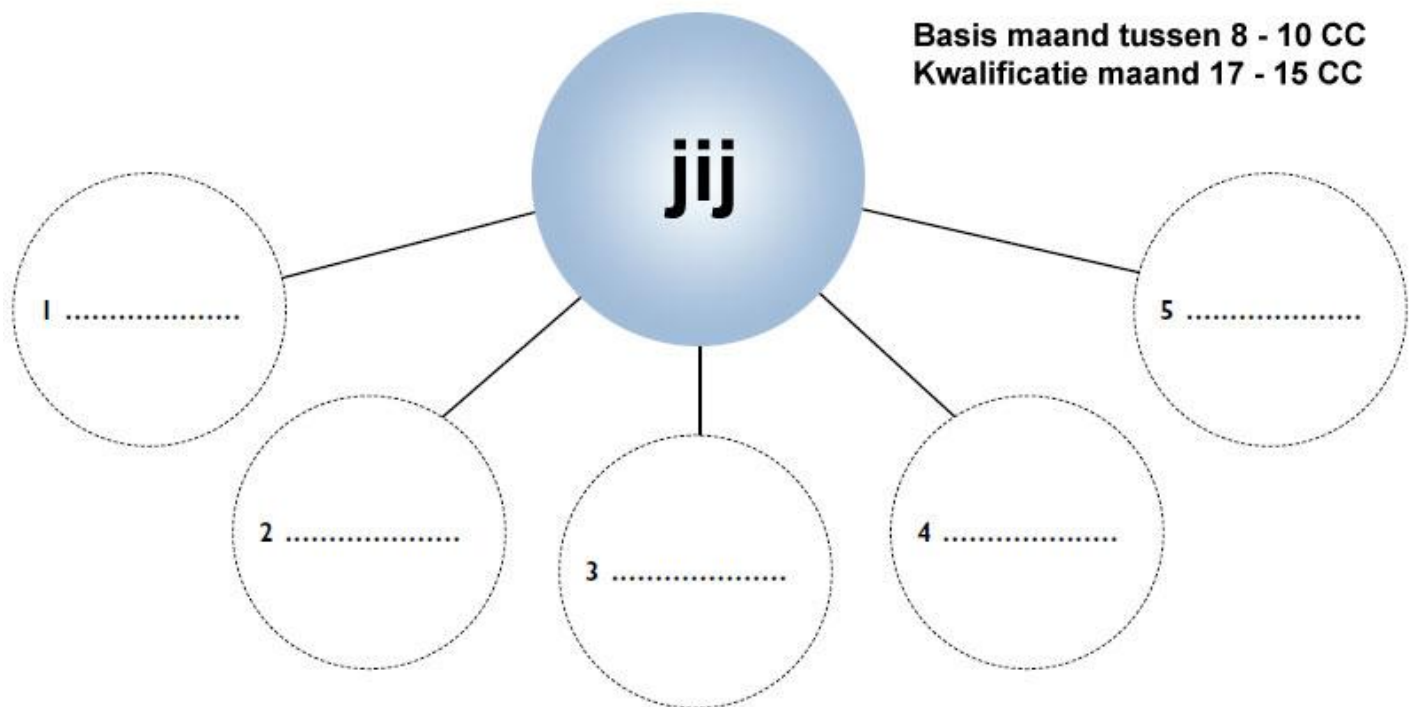
Plaats : Datum :

Plaats : Datum :

Plaats : Datum :

Objectief : positie van Supervisor behalen in 6 tot 8 weken – 25 CC

Met welke 5 mensen wil jij spreken over Forever ?



Hoe kan je dit volume bereiken?

	Hoog (optimale)	Laag (optimale)
1. Sponsoring		
2. Verkoop (retail)		
a. Productinfo		
b. Testbox(en)		
c. Bedrijfspresentatie		
d. PMM / anders		
3. Persoonlijk gebruik		
TOTAAL :		

“4 CC iedere maand – eigen gebruik, deel de producten met anderen, sponseren = Succes!!!”

7 dagen plan

Om op kruissnelheid te zitten om doelen en dromen te bereiken, is het belangrijk om dagelijks bezig te zijn met de uitbouw van je Forever Business. Het **7-stappenplan** laat zien hoe je nauw kan samenwerken met je sponsor om zo gefocust te blijven om de juiste acties te blijven ondernemen.

Prospectie/Sponsoring, verkoop (retail)/Eigen gebruik en het onder de knie krijgen van het systeem

TO-DO lijst ...

- Maak een lijst met 100+ namen (zie advies lijst in bijlage)
- Start met prospecten te contacteren (maak een wekelijkse prospectinglijst met minimum 15 regels)
- Inviteer prospecten naar de lokale Business presentaties (asap)
- Gebruik de producten van de starterbox of personal-use box
- Nodig mensen uit voor productinfo's
- Promoot de producten aan iedereen
- Bestel de labels voor al je producten en brochures
- Boek toegangstickets voor de volgende Super Saturday en Successday (en Product / Business trainingen)
- Raadpleeg Forever website (www.foreverliving.com) en neem deel aan online (Webinar) trainingen
- Raadpleeg de discover Forever website (www.discoverforever.com)

Het aanvinken van deze vakjes = stappen naar het bereiken van je doel

Contacteer prospects – Wie ga jij deze week contacteren?

Forever training en andere events

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

“de weinigen die doen zijn de afgunst van de vele die alleen kijken” Jim Rohn

Mijn 100+ 'Wie ken jij' lijst

	Naam	Tel / GSM	Commentaar
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			

Mijn 100+ 'Wie ken jij' lijst

	Naam	Tel / GSM	Commentaar
26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			

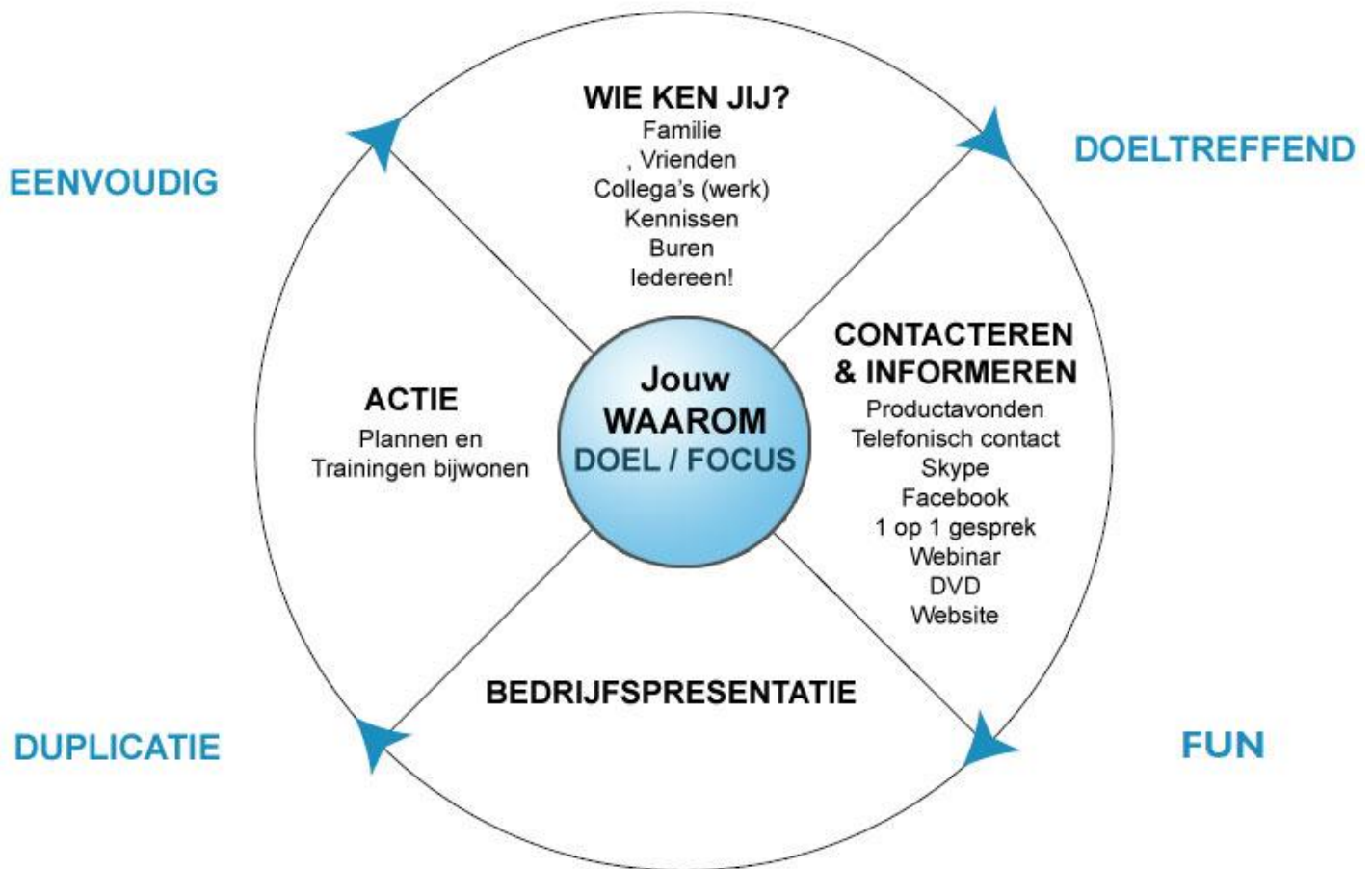
Mijn 100+ 'Wie ken jij' lijst

	Naam	Tel / GSM	Commentaar
51			
52			
53			
54			
55			
56			
57			
58			
59			
60			
61			
62			
63			
64			
65			
66			
67			
68			
69			
70			
71			
72			
73			
74			
75			

Mijn 100+ 'Wie ken jij' lijst

	Naam	Tel / GSM	Commentaar
76			
77			
78			
79			
80			
81			
82			
83			
84			
85			
86			
87			
88			
89			
90			
91			
92			
93			
94			
95			
96			
97			
98			
99			
100			

Het plannen van sessie 2



Blijf je lijst met contacten verder uitbreiden en bewerken

Het maken van deze namen lijst is waarschijnlijk één van de belangrijkste taken die je zal ondernemen binnen Forever. Het is uit deze lijst dat klanten, distributeurs en leiders gevormd zullen worden, met het uiteindelijke resultaat dat vooropgestelde doelen en dromen verwezenlijkt worden.

Neem dus de tijd om deze lijst op te stellen. Dit is zeker een moeilijke oefening, onderschat deze niet! Het niet serieus nemen van deze opdracht kan niet alleen negatieve gevolgen hebben voor je business, maar ontnemt ook de kans voor andere mensen in je kennissenkring op een betere gezondheid en levensstandaard.

Des te meer mensen erop je lijst staan, des te groter zal je succes zijn.

Denk aan

Vrienden – Relaties – Organisaties – Omgeving – Zelfde naam

Verkoop – Onderwijs/Opleidingen – Enthousiasme – Houding – Geld

....om je lijst verder uit te breiden.

Het plannen van sessie 2

Profiling = profiel opmaken

Iedere naam op je namenlijst is een potentiële klant, distributeur of een persoon die 'Nee' zegt. Deze laatste persoon kan nog steeds dienen als referentiepunt om je in contact te brengen met andere mensen .

Indien je het beste resultaat uit deze lijst wenst te halen, dien je op voorhand enige voorbereidingen te doen. Maak voor iedere persoon een profiel op met de belangrijkste kenmerken en noden en hoe we hen met Forever kunnen helpen.

Contacteer en informeer

Er zijn verschillende manieren om mensen te contacteren en te spreken over Forever. Je kan een e-mail versturen, een SMS, Facebook gebruiken, mensen aanspreken aan de schoolpoort of op het werk. Maar de meest effectieve manier om mensen te bereiken is gewoonweg de **telefoon te nemen en hen op te bellen voor een gesprek**. Jouw prospect zal jouw enthousiasme horen en voelen en dit werkt aanstekelijk. Het gaat hierbij dan helemaal niet over "de" persoon te zijn die altijd de juiste bewoordingen gebruikt, belangrijker is mensen **jouw enthousiasme te laten horen en voelen**, wat jij ontdekt hebt en welke voordelen dit ook voor hen kan brengen.

Tijdens de telefoongesprekken is het belangrijk je doelstellingen in je achterhoofd te houden – Is dit om één-op-één gesprekken te houden? – Is dit om enige informatie via de post te versturen? – Is het om online een DVD te tonen of om hen de producten te tonen? Wees duidelijk voor jezelf wat je wil bereiken voordat je start met deze telefoongesprekken. (ref. "Wat zeggen?" in de referentielijst)

Pipeline and Activity Tracking = opvolging van te ondernemen acties / activiteitenrapport

Om je progressie te kunnen opvolgen t.o.v. jouw doelen, moet je kunnen meten of al je geleverde activiteiten de beoogde resultaten bereiken. Het "Pipeline-document" is ontworpen om ieder telefoongesprek op te lijsten om zo een project te kunnen opvolgen tot aan de registratie als Assistant Supervisor. Des te meer mensen je contacteert, des te meer mensen je zal sponsoren in jouw team en des te sneller je door het marketing plan zal doorgroeien tot Manager en meer. (Zie "Activity Tracking Sheet")

Profiel Prospect / Klant

Contact details :

Naam : Tel. :

E-Mail : GSM :

Adres :

.....

.....

Profiel :

Beroep : Gehuwd/Alleenstaand/Partner : Rijbewijs : J / N

Leeftijd : Kinderen : Leeftijden :

Belangrijk :

.....

Personaliteit / karakter :

Zelfstandig / Zaakvoerder

Uitgaand type

Sociaal persoon

Open Minded / Positief

Professioneel

Succesvol

Veel zelfvertrouwen

Negatief

Zorgzaam / helpend

Leider

Stil / Zwijgzaam

Leergierig

Notities :

Datum :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

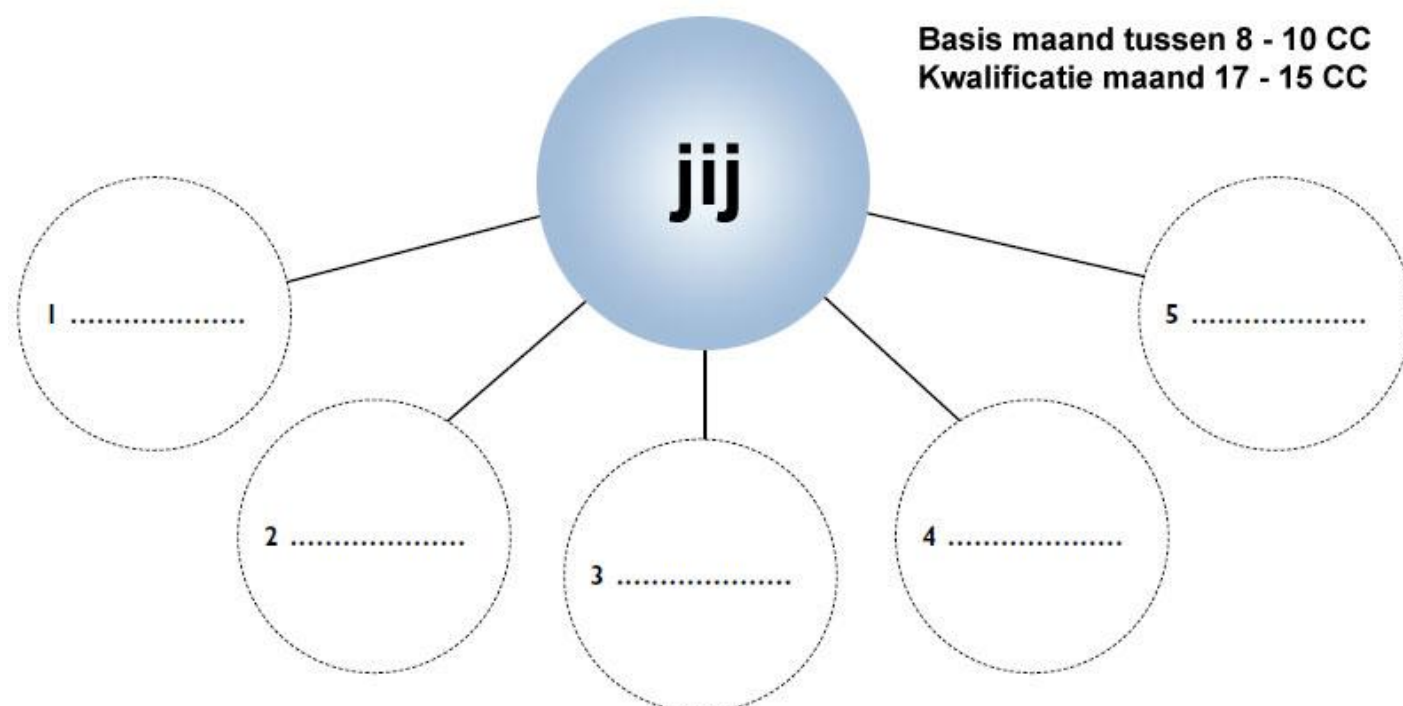
.....

Uw BASIS MAAND plan (maand 1)

Je bent nu reeds begonnen om mensen aan te spreken over de Forever business. Je hebt reeds een paar nieuwe distributeurs. Je hebt reeds een aantal zakelijke en productpresentaties georganiseerd en gebruikt persoonlijk meer en meer producten. De CC's beginnen nu binnen te komen onder je ID-nummer alsook in je team. Het objectief van de eerste 30 dagen is een startersmaand te hebben die je de positie van Supervisor zal opleveren. Deze positie is een minimum vereiste. Vandaar van groot belang om je eigen activiteitenrapport als dat van je team op te volgen, om zo geen enkele opportuniteit te laten liggen om CC's te genereren.

BASIS MAAND

Objectief voor het behalen van de positie Supervisor in 6/8 weken – 25CC



Hoe kan je dit volume van 25 CC bereiken?

	Bijvoorbeeld	Hoog (optimale)	Laag (optimale)
1. Sponsoring	2 – 10 CC		
2. Verkoop (retail)			
a. Productinfo's	4,5 – 9 CC		
b. Testbox(en)	1 – 2 CC		
c. Product aanbevelingen	0,5 – 1 CC		
3. Persoonlijk gebruik	0,5 – 1 CC		
TOTAAL :	8,5 – 23 CC		

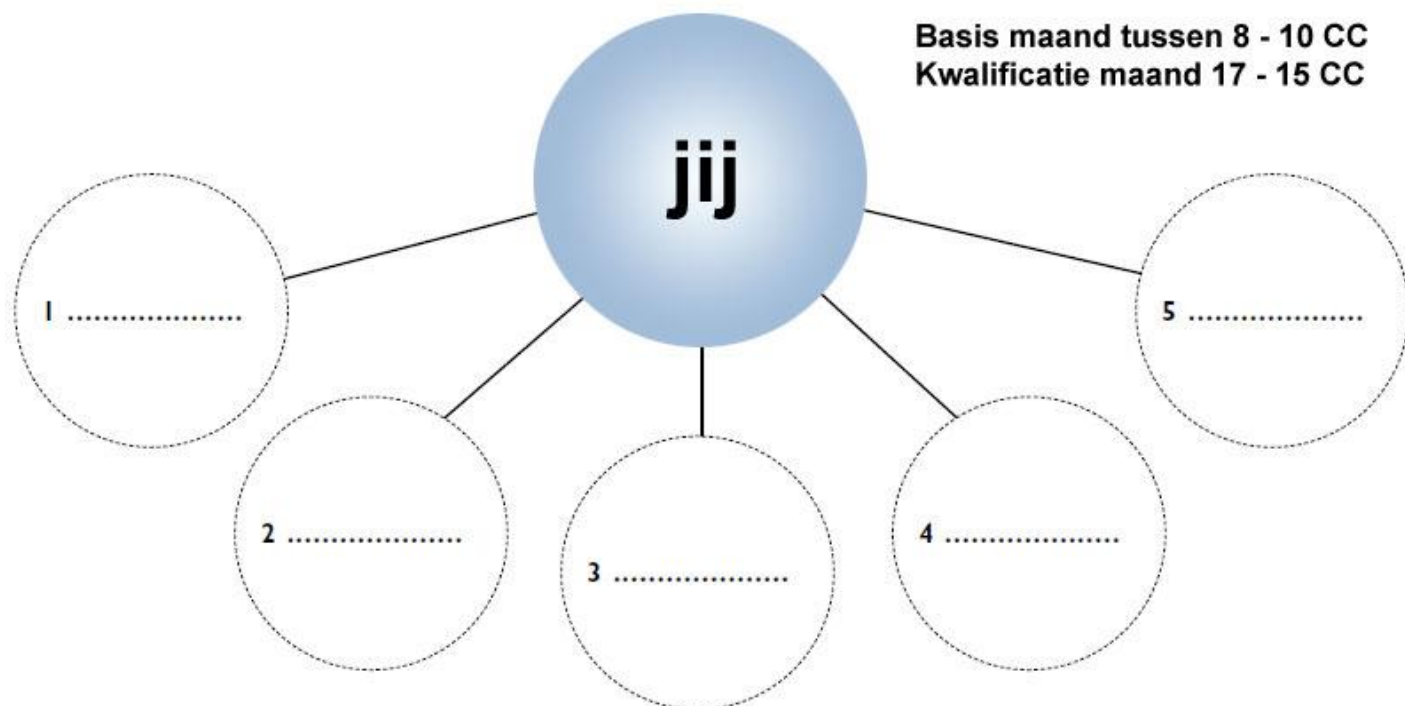
"4 CC iedere maand – eigen gebruik, deel de producten met anderen, sponseren = Succes!!!"

Planning MAAND 2

Neem de tijd om samen met je sponsor even terug te blikken op het resultaat van de eerste maand en bespreek de behaalde CC's van je ganse team. Werk dan een schema uit met werkpunten om de positie van Supervisor en verder te behalen.

Je dient een overzicht op te stellen van de te behalen CC's en ook waarmee of waaruit je beoogt deze te behalen:

1. Eigen persoonlijk gebruik
2. Testboxen, presentaties, PMM
3. Uit persoonlijk gesponsorde nieuwe assistant supervisors
4. Uit bestaande team
5. Uit overige activiteiten

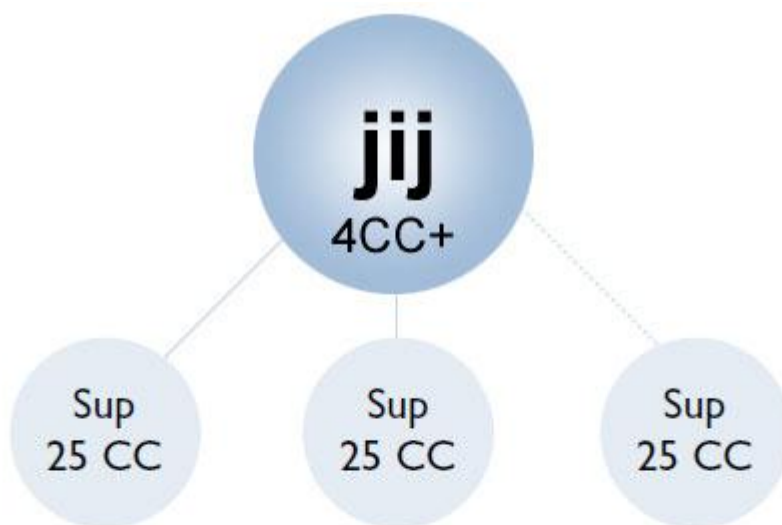


	Hoog (optimale)	Laag (optimale)
1. Sponsoring		
2. Verkoop (retail)		
a. Productinfo's		
b. Testbox(en)		
c. Product aanbevelingen		
3. Persoonlijk gebruik		
SUB TOTAAL :		
TEAM A		
TEAM B		
TEAM C		
TEAM D		
TEAM E		
TOTAAL :		

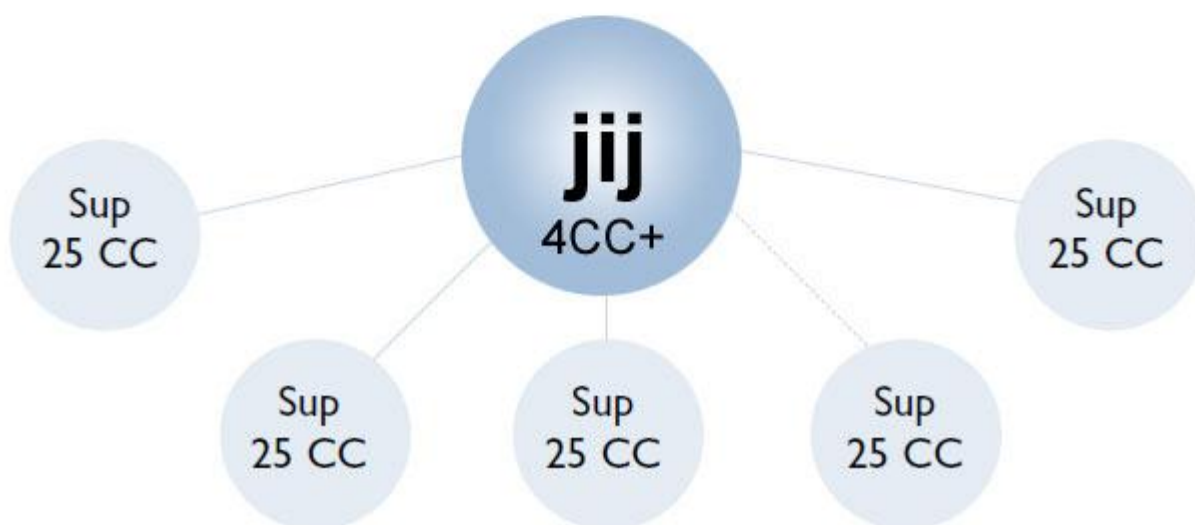
"4 CC iedere maand – eigen gebruik, deel de producten met anderen, sponsoren = Succes!!!"

Jouw PLAN naar MANAGER en verder...

- Maand 1 – 10CC
- Maand 2 – 20CC
- Maand 3 – 30CC
- Maand 4 – 50CC
- Maand 5 – 70CC = **Manager**



= 79 CC Assistant Manager



= 129 CC Manager

Sponsor voldoende mensen en help hun om hun doelen waar te maken en al jouw dromen komen uit !!

Teach2Reach – Bijlage

Bouwen aan een klantenbestand voor uw 4CC omzet

Waarom?

- Dit is essentieel om een succesvolle business op te starten
- Zoek klanten die regelmatig bestellen (bv mensen die de kannetjes drinken)
- Een groot klantenbestand helpt om iedere maand 4CC om te zetten
- Het biedt de mogelijkheid om deel te nemen aan tal van incentives en om op te klimmen in het Marketing Plan

Hieronder vind je 3 voorbeelden hoe je een klantenbestand kan opbouwen:

1. Presentaties geven

- Een leuke manier om mensen te laten kennismaken met wat je doet, is hen bij je thuis uit te nodigen ...vrienden, familie, burens, collega's van op het werk.
- In een presentatie van ongeveer 45 – 60 minuten praat je over de producten en al de andere opportuniteiten
- Hieruit volgt productverkoop en tevens zal een aantal mensen geïnteresseerd zijn in het organiseren van een presentatie bij hen thuis.
- Dit is ook het uitgelezen moment om zelf van je sponsor te leren. Hoe breng ik een presentatie? Welke producten zitten er allemaal in het gamma?

Wanneer plannen we een presentatie?

In de eerste meeting met je sponsor plan je best **2 presentatieavonden binnen de 10 à 14 dagen.**

Hoe verloopt een presentatieavond?

- Onthoud dat je er niet alleen voorstaat, je sponsor zal je begeleiden in het proces om zelf presentaties te geven. De eerste 2 presentaties zullen dan ook door de sponsor gegeven worden.
- Plan deze avonden zorgvuldig
- Nodig altijd meer mensen uit dan je nodig hebt
- Mensen vinden het fijn uitgenodigd te worden bij andere mensen thuis voor een presentatienamiddag of avond. Best neem je één van volgende dagen: maandag, dinsdag, woensdag of donderdag.

Hoe uitnodigen?

- Nodig je gasten persoonlijk uit: "Hallo, hoe gaat het? Doe je morgenavond iets? Ik nodig een paar vrienden uit voor een glaasje en ik wil je kennis laten maken met een aantal producten/met een business concept. Ik zou het heel fijn vinden als je er ook bij bent.
- Geef iedere persoon een uitnodiging
- Contacteer iedereen nogmaals 24 uur voor de presentatieavond als herinnering !!!

Wat heb je nodig?

- Productpresentatie map (zie starterbox en ook onze presentatie bladen van ons Team in dropbox)
- Relevante informatie voor tijdens en na de presentatie
- Productoverzicht boekjes (Voldoende!!)
- Bestelformulieren (+ eventuele enquête formulieren) + pennen !!!
- Een selectie van producten uit de startersbox en eventuele extra producten

Opstelling

- liefst geen kinderen of dieren aanwezig op de presentaties (vermijd storende situaties)
- voorzie een drankje (water, frisdrank)

Afsluiten van de presentatie

- Bedank iedereen voor hun steun en aanwezigheid
- Verzamel de bestelbonnen, bekijk deze samen met de gastvrouw/heer en plaats bestelling
- Maak reeds afspraken voor nieuwe presentaties of vraag naar referenties !!!
- Maak afspraken met de mensen die ook het zakelijke concept wensen te bekijken !!!

2. Testboxen

Wat is een testbox?

Dit is een selectie van producten verpakt in de testboxdoos.

Je kan er eventueel extra producten aan toevoegen specifiek van toepassing voor de persoon die hem zal testen.

Hoe ga je te werk?

Met een testbox kan je toekomstige klanten een aantal producten laten testen alvorens ze te kopen.

Laat de testbox achter voor een periode van 3 - 4 dagen tot max. 1 week.

Maak een nieuwe afspraak bij het afgeven van de testbox om deze te bespreken en samen het enquête formulier te overlopen.

Hoe meer je met de testbox werkt, hoe vlugger je een klantenbestand kan opbouwen.

Wanneer ga je werken met de testbox?

Je geeft een testbox aan mensen die niet naar een presentatieavond kunnen komen
Vrienden, burens, collega's van op het werk, enz...

Mensen met die reeds een zelfstandige activiteit beoefenen, vooral in de sector schoonheidszorgen, kapsters, hondenkapsalons, chiropractors, kinesisten....

Indien je meer informatie wenst over de testbox kan je steeds bij je sponsor terecht



3. Praat Met Mensen (PMM)

Laat geen enkele opportuniteit voorbij gaan!

- Praat met mensen over al de voordelen van de producten
- Vertel over je eigen ervaringen en over die van anderen
- Vraag aan de mensen met wie je spreekt of zij ook nog andere mensen kennen die ook deze producten wensen te gebruiken.

Voor gedetailleerde informatie over het ganse productengamma kan je steeds de website www.foreverliving.com raadplegen. Hier vindt je informatie over producttrainingen in jouw buurt of online.

Klantenservice is van essentieel belang om een stevig klantenbestand uit te bouwen en om regelmatig terugkerende bestellingen te genereren.

Hulpmiddel voor het maken van jouw namenlijst (100+)

Deze lijst is een hulpmiddel. Het is een opsomming van groepen van mensen die je wellicht al in je leven bent tegengekomen. Het zal je helpen om je lijst met contactpersonen uit te breiden.

Familie, vrienden en kennissen:

Iedereen die je tegenkomt in je sociale of vrijetijdsomgeving

Grootouders	Tantes en nonkels	Getrouwde vrienden
Ouders	Neven en nichten	Vrienden
Vrienden van ouders	Familie van je partner	Sportvrienden
Broers	Vrienden van je partner	Vakantievrienden
Vrienden van broers	Ouders van de vrienden van je kinderen	Leden organisatie
Zus(sen)	Ex-schoolvrienden (lagere, school, hoge school, universiteit)	Adressenlijst wenskaarten
Vrienden van zusters		Buren vroeger en nu

Werkomgeving

Collega's	Huidige werkgever	Klanten
Ex-collega's	Ex-werkgever	Leveranciers
Partners van collega's	Personeel	Vertegenwoordigers

Ken jij iemand die ...

Een goede spreker is	Blij	Professioneel
Een sociaal persoon	Plezierig	Open geest (Open minded)
Een harde werker	Succesvol	Positief
Eerlijk is	Zelfverzekerd	Enthousiast
Betrouwbaar	Zorgzaam	Ontevreden

Wie ken jij in ...

Verenigd Koninkrijk, Europa, Azië, Afrika, USA, Australië, andere landen....

Of en je mensen in de Benelux met familie in het buitenland?

Welke vakantiebestemming gaat jouw voorkeur naar uit? Waar zou jij graag een 2^{de} verblijf wensen? GO GLOBAL ;-)

Hulpmiddel voor het maken van jouw namenlijst (100+)

Beroepenlijst

Deze lijst is een hulpmiddel. Het is een opsomming van groepen van mensen die je wellicht al in je leven bent

Boekhouder	Barkeeper	Tandarts
Accupuncture	Schoonheidsspecialiste	Ontwerper
Adverteerders	Biologe	Diëtiste
Aerobics	Bootbouwer	Dokter
Landbouwers	bouwsector	Kennel
stewards en stewardessen	slager	Hondenkweker
anticaïres	tapijtenlegger	Huishoudhulp
architect	verzorger	rijinstructeur
leger	autoverhuur	droogkuis
aromatherapie	catering	onderwijs
artiesten	apotheker	elektricien
auteur	consultant	ingenieur
bakker	decorateur	immobiliënmakelaar
bankbediende	pakjesdienst	mode
brandweerman	fitness	financieel
meubelmakers	bloemist	golf
garagist	tuinier	overheid
kapster	gezondheidssector	kruidenier
hotel	ziekenhuis	homeopathie
huismoeder	internet	juwelen
journalistiek	karate	fitness
vertaler / tolk	laboratorium	kindercreches
wasserij	advocaat	bibliotheek
lingerie	make-up	postbode
managers	marketing	gevechtssporten
massage	geneeskunde	kinderoppas
journalist	notaris	verpleging
opera	opticien	orthodont
osteopaat	apotheek	parachutist
psychologe	kinesist	loodgieter
politie	koerierdiensten	receptionisten
recreatie	aanwervingsbureau's	recyclage
restaurants	verkoop	secretarissen
veiligheidsdiensten	ski-instructeurs	maatschappelijk werker
beursmakelaar	student	supermarkten
chirurg	bewaker	kleermaker
afhaaldiensten	taxichauffeur	onderwijzer
technoloog	telecommunicatie	theater
therapeut	toerisme	vervoersdiensten
reissector	ondernemen	universiteit
vrijwilliger	veearts	waterskiën
ceremoniemeester	ramenwasser	schrijver
radiografie	yoga	enz...

IEDEREEN die er voor open staat om ons product uit te testen en die de kans ziet om extra of nieuwe bron van inkomen te genereren is aanpreekbaar !

Hoe mensen bellen?

Het telefoongesprek:

Vorbereiding:

- Profieloverzicht
- Welk hulpmiddel gebruiken om doel te bereiken?
- Weet op voorhand wat je gaat zeggen
- Glimlach! 😊

Het telefoongesprek zelf :

- Wees direct
- Hou het kort
- Wees enthousiast
- Denk aan de voordelen voor de ander
- Wees direct

Onthoud wel, wij zijn mensen aan het uitnodigen , we houden nu geen presentatie!!!!

Wat gaan we zeggen? (hou het éénvoudig)

Eenvoudige voorbeelden hoe je mensen kan uitnodigen om eens een kijkje te nemen naar wat wij doen :

Om te beginnen.... *“Hallo Sam, het is Steve hier, hoe gaat het ermee?... Stoor ik je op dit ogenblik?...OK”*

Kies de beste aanpak uit onderstaande voorbeelden:

Persoonlijkheid/Karakter: De reden dat ik je bel Sam belt , is dat ik net gestart ben met een business op te starten met tal van opportuniteiten en dat ik op zoek bent naar zelfverzekerde/succesvolle mensen . En ik dacht daarbij onmiddellijk aan jou.

Hot Button: Zeg eens Sam, je vertelt me steeds over die sportwagen /grote reis/boot die je toch zo graag zou willen hebben/doen. Wel ik weet hoe je dat kan verwezenlijken...

Mening vragen/Opinie: Ik ben begonnen met een nieuwe business, waar ik heel enthousiast over ben en ik dacht onmiddellijk aan jou. Het heeft veel potentieel en ik vroeg me af of jij mij daarbij niet zou willen helpen. Met al jouw kennis en achtergrond zou ik heel erg appreciëren indien je mij zou helpen.

De zakelijke aanpak: Mag ik je een vraag stellen? Als ik een bedrijf gevonden had dat nog ongeëvenaard is op de markt. Dat in een booming groeifase zit, met heel wat eigen vermogen en schuldenvrij is en waar je heel veel geld kan verdienen zonder enig risico, zou je dan geïnteresseerd zijn om eens naar dit bedrijf te kijken?

Om te eindigen.... Wel, ik weet niet of dit iets voor jou is of niet, alleen jij kan hierover beslissen, maar als jij ziet wat ik zie, dan zal je net zo enthousiast zijn als ik. Laten we eens afspreken en dan zal ik het je laten zien en kunnen we er verder over praten. Ik ben vrij op maandag en donderdag. Wat past jou het best?

Of

Ga eens kijken naar onze online DVD- in een 20-minuten durende film zal je mensen horen vertellen over dit bedrijf. Zij spreken ook even over de producten en het marketing plan. Wanneer zou je er eens naar kunnen kijken? OK, Ik zal je op vrijdag terugbellen rond 19.00 om te horen wat je ervan vond.

Er zijn altijd mensen met wie jij de producten wenst te delen, bel hen ook op!

Voordelen op gezondheidsvlak: Ik weet dat je al een tijdje last hebt van je spijsvertering en nu heb ik net een product gevonden waarmee ik je kan helpen. Mag ik eens langskomen om het je te laten zien?

Op vragen antwoorden:

Meest gestelde vraag: Over wat gaat het????

Jouw antwoord: kies 2 tot 3 punten uit de opsomming

- wij zijn een wereldwijd bedrijf met een omzet van \$ 2,73 miljard, actief in weer dan 154 landen.
- Wij bestaan reeds 34 jaar, hebben een hoog eigen vermogen en zijn schuldenvrij
- Wij zitten in de wellness- en gezondheidssector en deze sector is booming!
- Het bedrijf heet Forever Living Product, ken je dit al???

“We moeten eens afspreken om iets te gaan drinken. Ik zal alvast een brochure opsturen zodat je er al iets over kan lezen. Natuurlijk weet ik niet of dit iets is voor jou? Alleen jij kan hierover beslissen.

Als je hierna nog vragen krijgt:

Vertel hen dan jouw verhaal, hoe jij in contact kwam met het bedrijf en wat jou zo aantrok in Forever.

Andere gestelde vragen:

- Verkoopt dit goed?
- Is het een piramidesysteem?
- Is het MLM, Netwerk Marketing?
- Is het Amway/Herbalife/ enz...

Jouw antwoord:

Dat is interessant! Waarom vraag je dat?...Luister dan naar hun antwoord.

Jouw antwoord:

Ik versta hoe jij je voelt, ik had net dezelfde reactie, maar dan ontdekte ik..... (Feel – Felt – Found techniek)

Laten we volgende week eens afspreken en dan zal ik er wat meer over vertellen. Zou het maandag of donderdag lukken???

Het succes ligt in de opvolging:

Wanneer je informatie verstuurd hebt, is het ook belangrijk dat je dit opvolgt op het afgesproken ogenblik. Wacht niet tot jouw prospect je belt.

Wanneer je een 1-op-1 hebt of je hebt informatie verstuurd, zie dan ook dat je voorbereid bent om tot de volgende stap over te gaan, Bv. een bedrijfspresentatie.

“Ik dacht dat je nog meer vragen zou hebben. De volgende stap is eens mee te komen naar een bedrijfspresentatie waar je nog meer info krijgt over Forever. Je kan hier ook andere mensen ontmoeten en een antwoord vinden op al je vragen.

Eigenlijk hebben we een presentatie in deze buurt op Om en ik zou het zeer fijn vinden als jij mijn gast zou zijn.

Zeg nooit tegen een gast dat er elke week presentaties zijn.

Gestructureerde planning.

Wat heb je nodig?

- A4 ringmap
- Een indexering van 1 tot 31 – dit is zijn uw **dagelijkse contacten** van **huidige maand**
- Een indexering van januari tot december. Dit is uw **FOLLOW-UP** (pipeline opvolging en activiteiten rapport)

Download volgende opvolgingstools en print deze uit:

- 100 namenlijst (minimum 4 exemplaren nodig)
- Prospect/klant profiel pagina (40 exemplaren nodig)
- Prospect / “pipeline” (4 exemplaren nodig)

Breng jouw Activiteiten en opvolging map in orde :

- Plaats de indexering 1 tot 31 in de map
- Steek de 100+ namenlijst in de ringmap voor de “huidige” of lopende maand indexering van 1 tot 31.
- Plaats uw prospect profielschema’s in de map voor de namenlijst
- Plaats uw prospect status, opvolging en activiteiten rapport voor de profiel pagina’s

Je staat nu in de startblokken om succesvol te zijn!!!

De A4-ringmap met de verdelingen erin van 1 tot 31 en met als benaming “**huidige maand**” vertegenwoordigt alle relevante informatie over de prospecten en klanten van deze lopende maand.

Neem deze steeds met je mee, zodat je elk vrij moment kan besteden aan het opbouwen van jouw business. Dit maandoverzicht zal ervoor zorgen dat je het overzicht behoudt over al je prospecten en klanten. Dit kan tevens nuttig instrument zijn bij een volgende coaching door je sponsor of up-line indien er bijkomende hulp of training noodzakelijk is.

A4 Follow-up

Hierin vinden we 12 verdelingen, één voor iedere maand, waarin we alle informatie steken over het opvolgen van prospecten en klanten voor de komende maanden. De sleutel van succes ligt in het degelijk opvolgen van je prospecten en klanten.

Hoe ga je nu te werk:

1. Neem een naam uit de namenlijst
2. Vul een profielschema in voor deze persoon (prospect/klant)
3. Contacteer de prospect/klant en organiseer een 1-o- 1, verstuur informatie of bel terug op een afgesproken datum of tijdstip.
4. Maak nota van alle details van de genomen acties en noteer deze in de “**Prospect Pipeline**”
5. Schrijf met een paar woorden de conversatie op, noteer deze tevens op de “Prospect Pipeline” en plaats deze correspondentie in de map “huidige maand” op de juiste datum (1 tot 31- verdeling) waarop je terug tot een nieuwe actie dient over te gaan.

Je kan nu de volgende prospect/klant contacteren.

Als blijkt dat uit de gehouden conversatie geen onmiddellijke actie vereist is (misschien omdat het tijdstip verkeerd was) dan steek je de fiche van het profiel van de prospect in de map met het maandenoverzicht (van 1 tot 12) onder de juiste maand. Als je dit systeem toepast zal je nooit vergeten om iets op te volgen wanneer dit noodzakelijk is.

Nazorg klanten/prospecten: Vul voor iedere prospect/klant een profielfiche in en plaats deze in de map “**huidige maand**” onder de juiste datum dat je beloofd hebt om een volgende actie te ondernemen. Je kan zelfs de profielfiches uitprinten in verschillende kleuren als dit makkelijker lijkt.

Persoonlijke ontwikkeling, het onder de knie krijgen van verschillende vaardigheden...zullen een belangrijke rol spelen in de weg naar succes binnen Forever.

Je sponsor zal heel wat basiskennis met je delen, maar succesvolle distributeurs weten dat als zij hun kennis willen uitbreiden, het bijwonen van trainingen van groot belang is.

Werk samen met je sponsor.

Wees aanwezig op onze **Supersaterdag/ Succesday** waar heel wat trainingen gegeven worden, distributeurs hun erkenningen ontvangen en tal van nieuwigheden gelanceerd worden. Spreek hier met tal van succesvolle mensen en benut deze opportuniteit om van hen te leren. Iedere distributeur die zijn business serieus neemt en succesvol wil zijn, zal zeker deelnemen aan iedere SuperSaterdag/SuccesDay.

(Datums en plaatsen zie FLP website en plan deze in jouw agenda)

Business presentaties: wekelijkse bedrijfspresentaties gehouden regionaal waar zowel de producten als het zakelijke concept aan bod komen. Dit is de gelegenheid om toekomstige distributeurs kennis te laten maken met Forever.

(Datums en plaatsen zie FLP website en plan deze in jouw agenda)

Supersunday: trainingen in kleinere groepen over specifieke thema's zoals netwerkmarketing technieken, producttrainingen, persoonlijke ontwikkeling en groei, ...

Teammeetings: trainingen met directe sponsor en team over te bereiken doelen , actieplan opstellen...

Forever Support : voor specifieke vragen over product leveringen, bestellingen, bonussen, ... neem u best altijd eerst contact op met de Forever Support via het gratis nummer vooraleer je contact opneemt met uw sponsor.

Veel suCCes met jouw Forever business

Think BIG, go Diamond it is for everybody possible !!!