

90

Incentivo

DÍAS



para llegar a

Supervisor



FOREVER™

Carta de Philippe Decottignies



Bienvenido al programa **90 días para llegar a Supervisor** en Forever. Ahora estás a cargo de tu propio negocio.

El objetivo de este programa es guiarte hacia la primera etapa: **la calificación como Supervisor**, nuestro punto de partida para llegar a lo más alto en Forever.

Invertir el 100% en este programa multiplica tus posibilidades de éxito. Velocidad y ritmo serán tus mejores aliados.

Aquí tienes algunas ideas prácticas:

- divide los próximos 90 días en periodos de 5 días,
- planifica al menos tres acciones por la mañana y dos por la tarde,
- haz un balance a final de cada periodo con tu patrocinador y sobretodo, no te rindas y ten confianza en ti mismo.

Director General
Forever Living Products
Francia, Magreb, Isla
Mauricio, España y Portugal

Mi check-list de inicio



☐ Ejemplo: He visitado el sitio Web de Forever Living España (www.foreverliving.es)
Portal FBO, Herramientas FBO, Formaciones online.

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____



¿Por qué calificarse como Supervisor?

Los principios fundamentales de nuestro negocio, así como la filosofía de nuestro fundador Rex Maughan, subrayan la importancia de recordar que para tener éxito en Forever, debemos ayudar a nuestros socios a tener éxito.

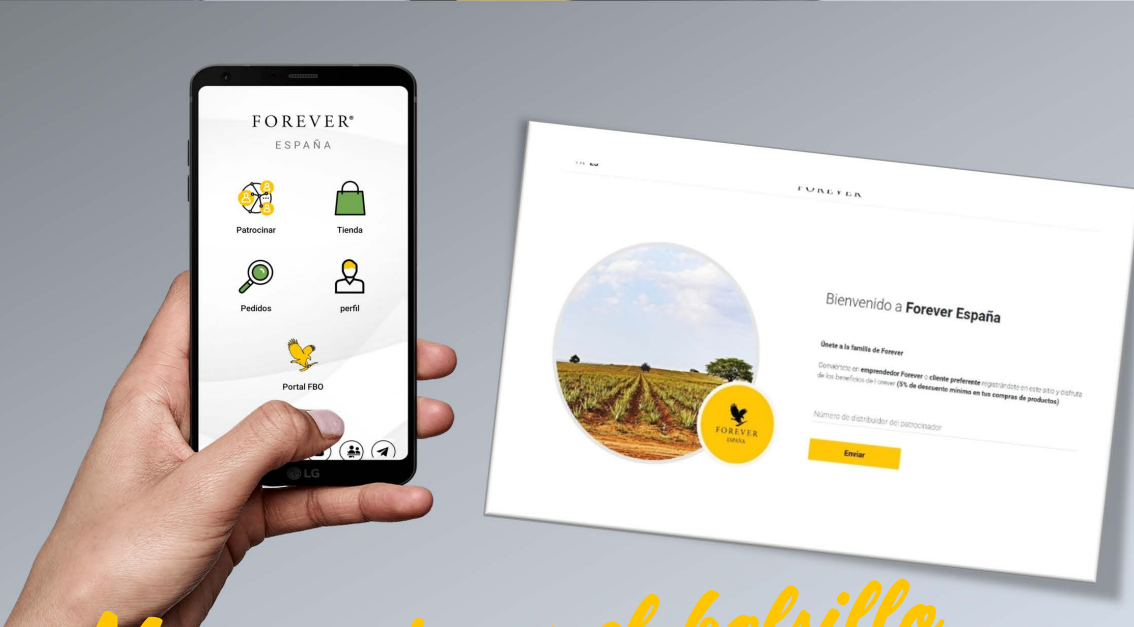
Sea cual sea la metodología que utilicemos, debemos comprender que nuestro negocio se basa en principios universales, **los 4 CORE**.

Éstos son los cimientos sobre los que puedes construir una red **sólida e duradera**.

Nuestro negocio es simplemente la **ACCIÓN**. Aprenderás mejor sobre el terreno. No esperes a dominarlo todo, **VE a por el plan de 90 días**.

¡TE ESPERA UNA GRAN AVENTURA E UN GRAN ÉXITO!

Tus Patrocinadores, tus Managers & todo el equipo de Forever Living Products



Mi negocio en el bolsillo

Todas las herramientas de Forever a tu alcance.

FLPMOVIL

Utiliza **FLPMovil** para hacer y seguir tus pedidos online, enviar cestas a tus clientes, seguir tus comisiones, acceder a las herramientas FBO y mucho más!



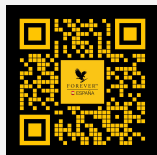
Android



Apple

FORMACIONES ONLINE

Descubre formaciones online sobre nuestros productos y nuestro negocio en nuestro grupo cerrado de Facebook **FBO FIRST** y en nuestros canales de **Youtube** y **Telegram**.



LA WEB FOREVER

Navega en nuestro **sitio web Forever** y accede al Portal FBO para gestionar tu negocio y consultar tus informes y comisiones.

www.foreverliving.es

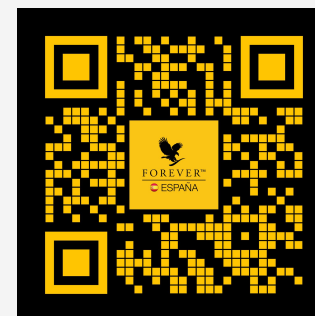
UNETEAFOREVER.ES

El sitio web a tu servicio para patrocinar nuevos clientes preferentes y FBOs.

www.uneteaforever.es

Únete a la comunidad Forever y descubre una amplia gama de contenidos sobre productos y negocio.

REDES SOCIALES FOREVER ESPAÑA



¡Síguenos en Redes Sociales!

Fijarse objetivos



Quando inicies tu negocio Forever, es **esencial** que **identifiques** tus **objetivos vitales** a corto y largo plazo. Para ello, es esencial que completes las 2 primeras páginas del folleto « **Primeros Pasos a Manager** » para determinar tus objetivos vitales.

Conocer tus objetivos es la base sobre la que construirás tu negocio todos los días. Tu “**PORQUÉ**” será la fuerza motriz de tu éxito en Forever y te impulsará en cada etapa del desarrollo de tu negocio.



90 días para:

LLEGAR A SUPERVISOR

Empiezo mi periodo de 90 días el: __/__/__

Mi objetivo es calificarme **Supervisor** el: __/__/__

LOS CIMIENTOS DE TU NEGOCIO:



VENTA:

**15 a 20
clientes a
retener**



RED:

patrocinar a **5 nuevos
Asistentes de
Supervisor** y formar
un equipo de
10 a 12 personas

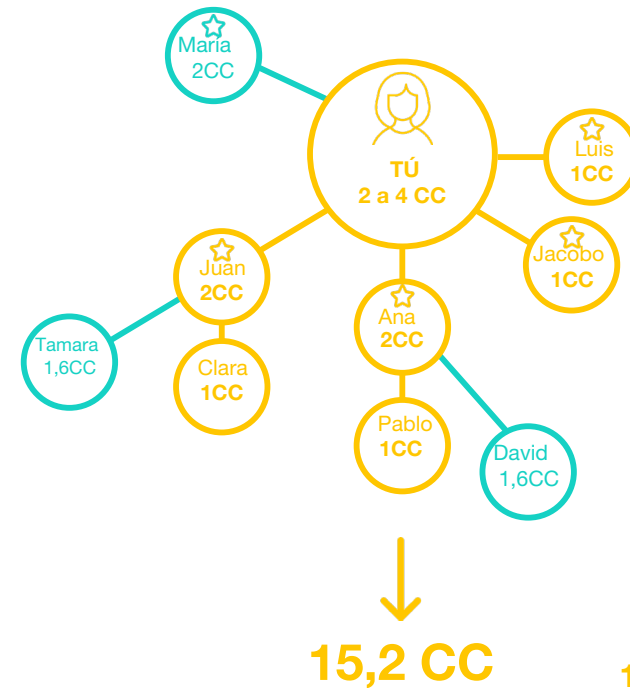
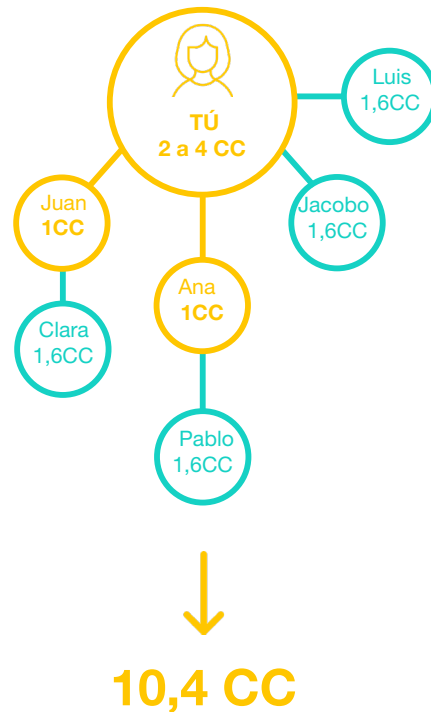
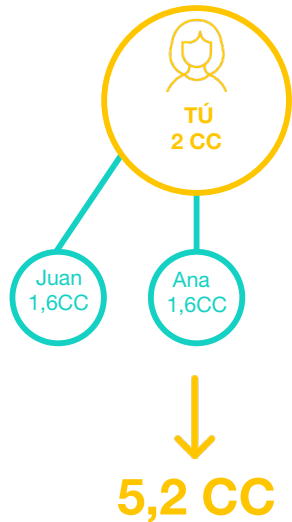
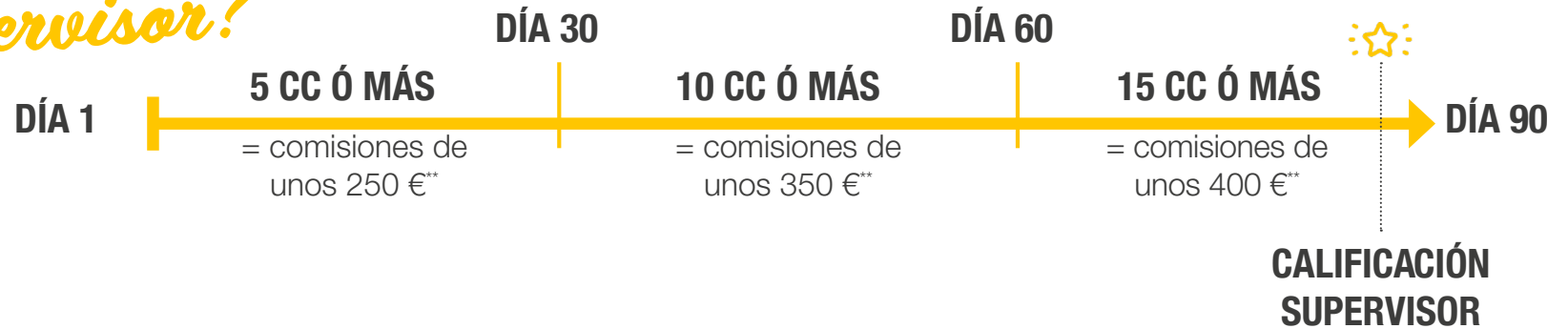


CALIFICACIÓN A SUPERVISOR Y MÁS



¿Cómo calificarse como Supervisor?

Ejemplo:
a continuación se sugiere una estructura para ayudarte a cumplir los requisitos como Supervisor*.



LEYENDA



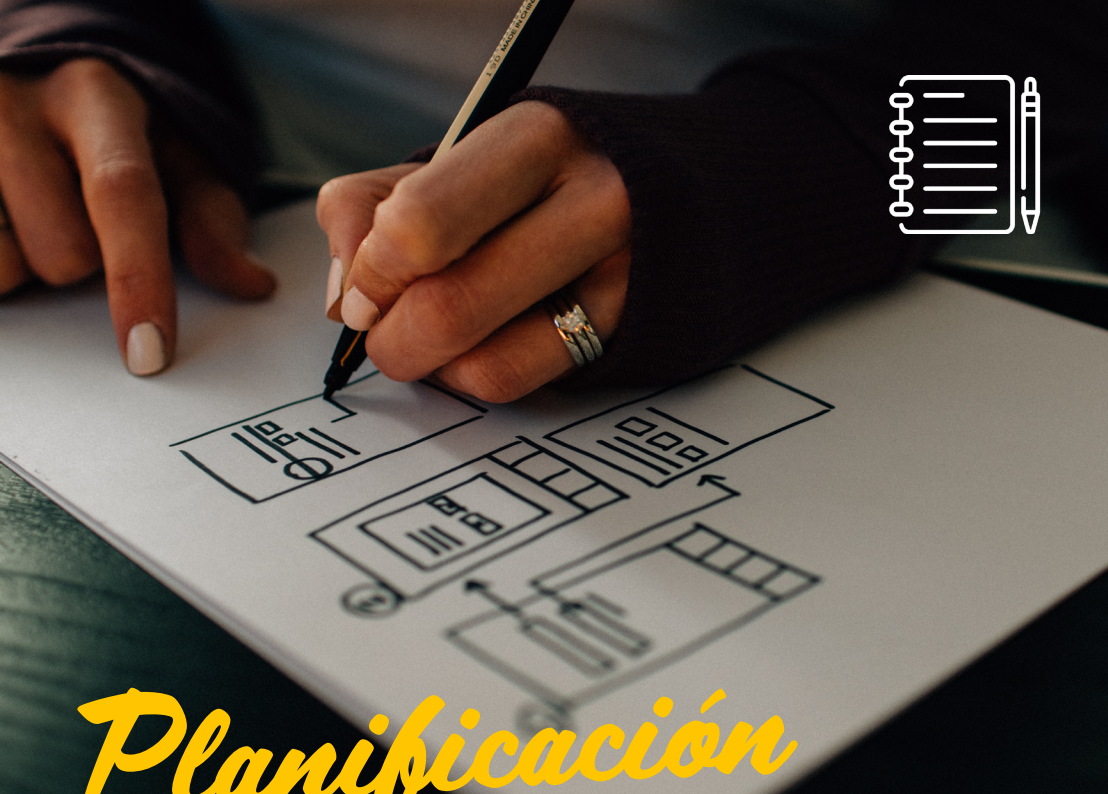
Tus 5 FBOs
patrocinados
personalmente

* La estructura propuesta mencionada anteriormente es un ejemplo. Otras estructuras pueden ser aplicadas según las estrategias de cada FBO.

** Las cifras son meramente indicativas. Tu éxito en Forever se basará en el trabajo duro, las ventas y los patrocinios conseguidos.



$$\begin{aligned}
 &10,4 \text{ CC} \\
 &+ \\
 &15,2 \text{ CC} \\
 &= \\
 &25,6 \text{ CC}
 \end{aligned}$$



Planificación

En el plan de los 90 días, cada día cuenta y todas las acciones que emprendas tendrán un impacto considerable en el desarrollo de tu negocio.

¡LA PLANIFICACIÓN ES LA CLAVE DE TU ÉXITO!

Utiliza este soporte que te ayudará a **planificar cada periodo**, ¡y lleva contigo tu diario personal para detallar tus acciones Forever!



Del día 1 al día 30

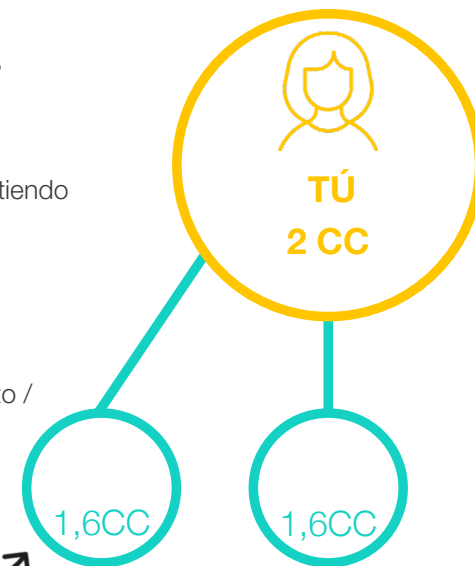
LAS ACCIONES BÁSICAS

- + **Consumir**, es ser tu primer cliente
- + Construye tu **base de clientes** compartiendo tu experiencia con los productos

-> ¿Cómo?

- + Planifica inmediatamente con tu patrocinador las acciones de ventas
- + Establecer una lista de nombres
- + Planificar tus presentaciones de producto / tienda online (App FLPMovil/ uneteaforever.es)

Rellena los nombres de las personas de tu equipo a medida que avanzas.



INICIO DEL DESARROLLO DE TU ESTRUCTURA

- + Patrocinar a **2 Asistentes de Supervisor**

-> ¿Cómo?

- + Gracias a tu lista de nombres
- + Planifica con tu Patrocinador las «Presentaciones de negocio» e invita a tus contactos



LEYENDA



CONSEJO FOREVER :

Revisar mis acciones
con mi Patrocinador
al menos cada 5 días.

Planificar los 30 primeros días



A continuación encontrarás 6 periodos de 5 días para organizar
las acciones que debes emprender en tus primeros 30 días.

MIS ACCIONES A PLANIFICAR

DÍA 1 A DÍA 5

DÍA 6 A DÍA 10

DÍA 11 A DÍA 15

MIS ACCIONES A PLANIFICAR

DÍA 16 A DÍA 20

DÍA 21 A DÍA 25

DÍA 26 A DÍA 30



CONSEJO DE PRO

Isidro Sánchez Grima,
Manager

« Si en 90 días has conseguido ser Supervisor
es que has alcanzado tu primera etapa hacia
tu destino: ¡Ser Manager... Tu nueva vida! »



CONSEJO DE PRO

Loredana Mart,
Manager

« Todo lo que te puedes imaginar, ¡puedes crear!
¡Confía en ti y trabaja cada día para cumplir tu objetivo! »

Mi balance

DEL PRIMER PERIODO
(DEL DÍA 1 AL DÍA 30)

MI RESUMEN DEL MES

MI OBJETIVO
EN CCS:

MIS CCS
LOGRADOS:

LO QUE FUE BIEN

LO QUE HAY QUE MEJORAR

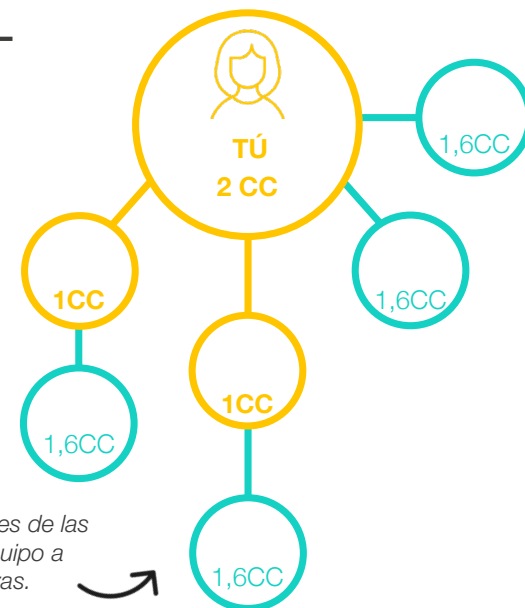
NOTAS

Del día 31 al día 60

LAS ACCIONES BÁSICAS

- + **Consumir:** Amplia tus conocimientos sobre los productos. Prueba 1 ó 2 nuevos productos y comparte tu experiencia
- + **Fidelizar a los clientes:** Seguimiento de clientes y recomendaciones
 - > **¿Cómo?**
- + Añade nombres a tu **lista** (por ejemplo las nuevas personas conocidas a través de las redes sociales o en tu vida cotidiana)
- + Continúa a planificar las acciones de venta

Rellena los nombres de las personas de tu equipo a medida que avanzas.



PATROCINAR DIRECTAMENTE A 2 NUEVOS FBOs EN MI EQUIPO

- > **¿Cómo?**
- + Gracias a tu lista de nombres
- + Planifica con tu Patrocinador las « Presentaciones de negocio » e invita a tus contactos

AYUDA A 2 FBOs A PATROCINAR 1 NUEVO FBO Ó MÁS

- + Duplica las acciones básicas y de reclutamiento con tu equipo
- + Acompaña a los FBOs con el apoyo de tu Patrocinador y/o Manager

LEYENDA



Planificar los 30 días siguientes



A continuación encontrarás 6 periodos de 5 días para organizar las acciones que debes emprender en los 30 días siguientes.

MIS ACCIONES A PLANIFICAR

DÍA 31 A DÍA 35

DÍA 36 A DÍA 40

DÍA 41 A DÍA 45

MIS ACCIONES A PLANIFICAR

DÍA 46 A DÍA 50

DÍA 51 A DÍA 55

DÍA 56 A DÍA 60



CONSEJO DE PRO

*Héctor Pradas,
Manager Senior*

« ¡Aprende a hacer al menos 4 CCs todos los meses y enseña lo mismo, comprométete a ello. Crear esa cultura te hará exitoso a ti y a tus equipos! »



CONSEJO DE PRO

*Inyana Shved,
Manager*

« Establezca una meta y concéntrese en ella todos los días. Haz acciones simples, pero asegúrate de hacerlo todos los días. Comience con 4 CCs con actividad personal y enseñe a su equipo. Asiste a todos los eventos de la compañía y amplíate leyendo literatura motivacional. »

Mi balance

DEL WIKYRHS PERIODO
(DEL DÍA 71 AL DÍA :0)

MI RESUMEN DEL MES

MI OBJETIVO
EN CCS:

MIS CCS
LOGRADOS:

LO QUE FUE BIEN

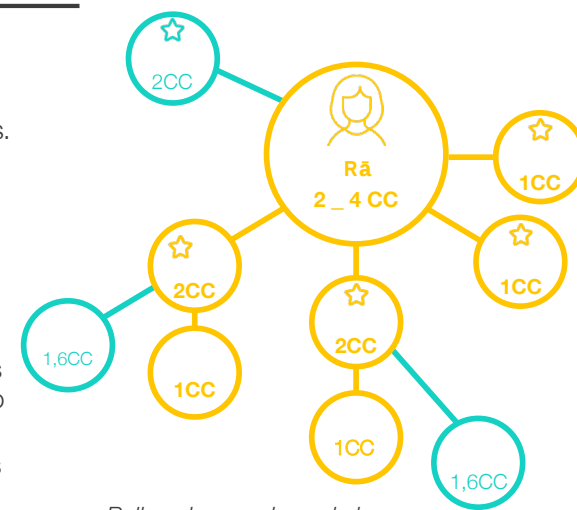
LO QUE HAY QUE MEJORAR

NOTAS

Del día 61 al día 90

LAS ACCIONES BÁSICAS

- + **Consumir:** Ampliar tus conocimientos sobre los productos. Prueba 3 a 4 nuevos productos y comparte tu experiencia.
- + **Fidelizar tus clientes:** Seguimiento y recomendaciones
- > **¿Cómo?**
- + Añade nombres en tu **lista** (por ejemplo las nuevas personas conocidas en las redes sociales o en tu vida cotidiana)
- + Continúa a planificar las acciones de venta



Rellena los nombres de las personas de tu equipo a medida que avanzas.

PATROCINAR A UN NUEVO FBO

- > **¿Cómo?**
- + Gracias a tu lista de nombres
- + Planifica con tu Patrocinador las « Presentaciones de negocio » e invita tus contactos

FORMER E LSS FBOS DE MM | QUIPS E ACOMPA©ER E LAS NU|VAS PERSONAS PATROCINADAS Y A CREAR SU PLAN DE ACCIÓN

- + Duplica las acciones básicas y de reclutamiento con tu equipo
- + Acompaña a los FBOs con el apoyo de tu Patrocinador y/o Manager

LEYENDA



Planificar los 30 últimos días

A continuación encontrarás 6 periodos de 5 días para organizar las acciones que debes emprender en tus 30 últimos días.



MIS ACCIONES A PLANIFICAR

DÍA 61 A DÍA 65

DÍA 66 A DÍA 70

DÍA 71 A DÍA 75

MIS ACCIONES A PLANIFICAR

DÍA 76 A DÍA 80

DÍA 81 A DÍA 85

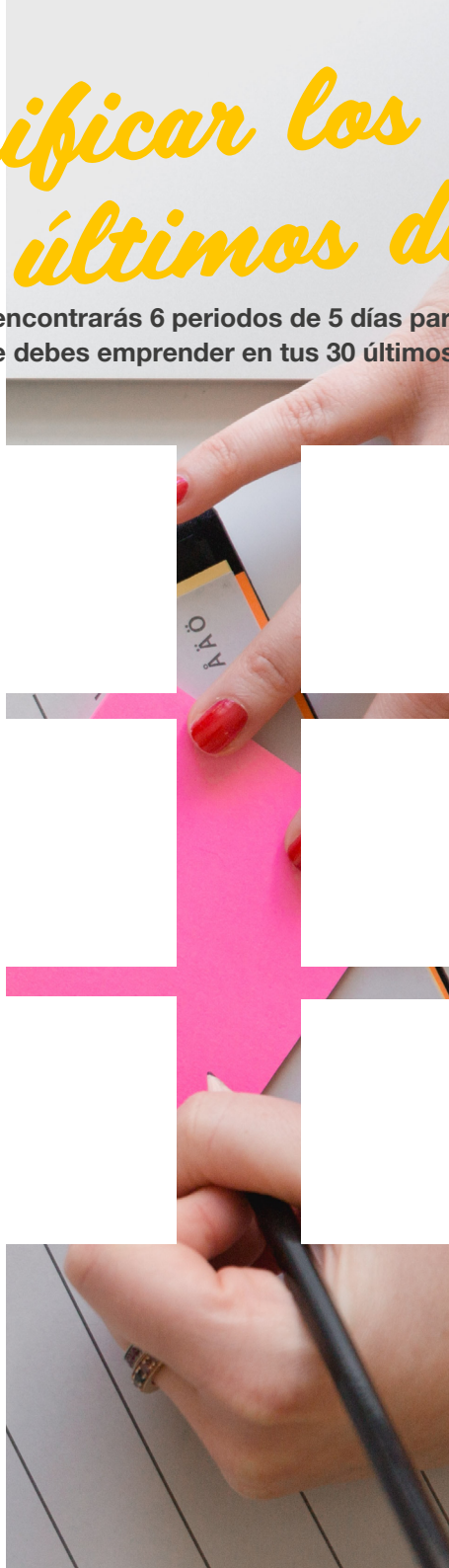
DÍA 86 A DÍA 90



CONSEJO DE PRO

*Camelia Voicu,
Soaring Manager*

« Cuando sientas que vas a RENDIRTE, piensa en por qué EMPEZASTE. La vida da muchas vueltas, recuerda siempre seguir adelante y luchar por cada incentivo que te propongas. »



Mi balance

DEL TERCER PERIODO
(DEL DÍA 61 AL DÍA 90)

MI RESUMEN DEL MES

MI OBJETIVO
EN CCS:

MIS CCS
LOGADOS:

LO QUE FUE BIEN

LO QUE HAY QUE MEJORAR

NOTAS

*¡Enhorabuena
por tu
calificación!*

Ahora que eres Supervisor,
te beneficias de :

- + 38 % de descuento en tus compras
- + 38 % de margen en tus ventas
- + 33 % de comisiones en las compras de tus Clientes Preferentes
- + 5 % de comisiones (BOOST bonus) en las compras de tus Asistentes de Supervisor que no estén activos con 4CCs
- + 3 % de comisiones de Grupo

Próxima etapa: Manager

Mi fecha de calificación
a Manager:

___ / ___ / ___

**Próxima etapa:
el EMR**

Mi fecha de calificación
a Eagle Manager:

30 /04 / ___





FOREVER™

What **Matters** Most...*

**Lo que más te importa*