

Dein Weg mit Forever

STARTERTRAINING
BEGINNE JETZT!

Name



FOREVER[®]
THE ALOE VERA COMPANY

HERZLICH WILLKOMMEN!

KENNST DU DEN SPRUCH: HEUTE IST DER ERSTE TAG VOM REST MEINES LEBENS?

Vielleicht ist heute der erste Tag zu einem neuen Leben. Dem Leben mit einer der großartigsten Chancen, die es gibt: dem Empfehlungsmarketing.



Dr. Florian Kaufmann
Managing Director
Deutschland/Österreich/Schweiz

Was möchtest du erreichen?

- Möchtest du ein zusätzliches Einkommen?
- Möchtest du dir endlich Wünsche erfüllen, von denen du bis heute nur geträumt hast?
- Möchtest du deine eigene Firma führen, ohne finanzielles Risiko?
- Möchtest du finanziell und beruflich unabhängig werden?
- Möchtest du dich persönlich entwickeln?


Auf der nächsten Seite

bitte ich dich, dass du dein WARUM klärst. Das WARUM kannst nur du für dich klären, das WIE können wir dir zeigen. Die meisten erfolgreichen Networker haben im Nebenberuf begonnen sich ein zweites Standbein aufzubauen, um so Schritt für Schritt zu mehr Sicherheit und zu mehr finanzieller Freiheit zu kommen. Anfänglich braucht es zusätzliche Zeit, es braucht Motivation und Fleiß, Ehrlichkeit und Ausdauer. Unter Anleitung deines Sponsors kannst du schon während deines eigenen Aufbaus Menschen ausbilden, damit auch sie eigen-

motiviert ihr Geschäft aufbauen können.

Du kannst mit diesem Beruf ein Zusatzeinkommen aufbauen oder du kannst ihn zum Hauptberuf machen. Es liegt an deinem Ziel und deiner persönlichen Motivation. Die beiden Branchen der Zukunft sind: Wellness mit Anti-Aging und finanzielle Freiheit. Wer Menschen hilft, jung und gesund zu bleiben, wer ihnen Wege zu finanzieller Freiheit ohne Risiko aufzeigt, der wird auf Dauer Erfolg haben, denn genau das wollen alle Menschen. Rex Maughan, der Gründer von Forever, sagte: *„Ich möchte den Menschen helfen, ein gesünderes Leben führen zu können, damit sie sich wohler fühlen.“*

In dieser Branche kannst du dir Stammkunden aufbauen, die dich begleiten und betreuen, und du kannst Menschen Lizenzen für eine Geschäftsgelegenheit bieten, damit diese ihr eigenes Geschäft aufbauen. Also addieren mit Stammkunden und multiplizieren mit Geschäftspartnern. Entfache auch du das Feuer der



Motivation in dir, denn nur wenn du brennst, dann kannst du auch andere begeistern. Empfehlungsmarketing ist die größte Chance des 21. Jahrhunderts, ohne Risiko ein eigenes Geschäft aufzubauen, das du weitervererben kannst.

Allerdings, auch hier wird dir nichts geschenkt: Es erfordert deinen persönlichen Einsatz – und das laufend.

Nur mit Fleiß und Ausdauer erreichst du dein Ziel. Aber einmal aufgestiegen mit der Unterstützung von vielen gleichgesinnten Menschen wird es mit jedem Tag einfacher und schneller.

Ich freue mich, dich mit meinem Team auf diesem Weg begleiten zu dürfen!

Herzlichst

Dein Dr. Florian Kaufmann



Name	FBO-Nummer
Sponsor	Upline
Telefon	Telefon
Handy	Handy
E-Mail	E-Mail

DEINE PERSÖNLICHEN ZIELE

Wann möchtest du deine eigenen Produkte refinanziert haben?

Wie viel möchtest du nach einem Jahr PRO MONAT zusätzlich verdienen?

Welche monatlichen Einnahmen möchtest du anschließend auf Dauer mit Forever erreichen?

Wie viel Zeit bist du bereit, pro Woche in den nächsten Monaten zu investieren?

Was sind deine besonderen Wünsche und Ziele? Was möchtest du mit Forever alles erreichen?

„Viele überschätzen, was sie in einem Jahr erreichen können, **unterschätzen aber, was sie in fünf Jahren erreichen können!**“

Peter F. Drucker

MENSCHEN, DIE DU KENNST ...

Du kennst hunderte von Menschen, direkt oder indirekt.

Dies ist ein wertvolles, immaterielles Kapital. Im Empfehlungsmarketing empfiehlst du den Menschen das, was sich bei dir bewährt hat.

Die Entscheidung trifft jeder selbst. Vor der Entscheidung ist allerdings die richtige Information wichtig. Nutze deine Beziehungen, um den Menschen Gesundheit und Wohlbefinden nahe zu bringen, im persönlichen und finanziellen Bereich.

Wen kenne ich von meinem jetzigen oder alten Arbeitsplatz?

Frühere Arbeitgeber und Angestellte, Kollegen, Mitglieder von Handels- und Berufsverbänden, frühere Kunden.

Wen kenne ich von der Schule oder Universität?

Schulkameraden, Kommilitonen, Verbindungsbrüder, Vereinsmitglieder (Sport, Rhetorik, Musik, Sprachen, Wissenschaften usw.), Lehrer und Eltern von Klassenkameraden.

Wen kenne ich aufgrund meiner Hobbys oder vom Sport?

Fotografie, Schach, Musik, Diskussion, Filme, Reisen, Laientheater, Hobby-Club, Tennis, Golf, Fußball, Leichtathletik usw.

Wen kenne ich aus meiner jetzigen oder früheren Nachbarschaft?

Nachbarn, gute Freunde, Bekannte aus der früheren Umgebung.

Wen kenne ich, weil ich ein Auto fahre?

Autohändler, Tankwart, Ersatzteillieferant, Mechaniker usw.

Wen kenne ich durch meine täglichen Besorgungen?

Lebensmittelhandlung, Büroservice, Postbote, Wäscherei, Reinigung, Coiffeur, Tabakgeschäft, Zeitungshändler. An wen habe ich letztes Jahr Rechnungen bezahlt?

Wen kenne ich aufgrund meiner Mitgliedschaft bei Clubs, Vereinen, Verbänden und Organisationen?

Militärdienst, politische Vereine, Berufsgenossenschaften, Sportgemeinschaften, Fitness-Club usw.

Schreibe in die Namensliste ALLE Namen, ohne Wertung.

Weitere Quellen sind:

Handy

Visitenkarten

Outlook

Andere Adresslisten

FAMILIE, FREUNDE, VERWANDTE

	Name, Ort	Telefon	GP/K	VT	VM
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					

SO LÄDST DU EIN!

PERSÖNLICHE ODER TELEFONISCHE EINLADUNGSMÖGLICHKEITEN

Lasse deine Begeisterung überspringen! Denke daran: Wenn du brennst, brennt auch deine Umgebung. BIETEN, nicht bitten. Du hast Informationen zu bieten, die für über 90 % der Menschen enorm wichtig sind. Erzeuge daher einen Sog und keinen Druck.

Du bietest Chancen für eine erhebliche Verbesserung der Lebensqualität in finanzieller und in gesundheitlicher Hinsicht. Verbinde daher den Einladungstext mit deiner Persönlichkeit. Kläre auf, dass es sich um eine großartige Möglichkeit für ein Zusatzeinkommen oder um die so wichtige Gesundheitsvorsorge handelt.

Wähle verschiedene Texte, die deine Zielgruppe am besten ansprechen und mit denen du dich am wohlsten fühlst. Du kannst die Texte genau so übernehmen, wie sie geschrieben sind. Wichtig ist jedoch intensiv zu üben, bis du dich wohl fühlst, damit du alle Menschen ansprechen kannst.

Du wirst Freunde anders ansprechen als flüchtige Bekannte oder Arbeitskollegen. Du brauchst also verschiedene Möglichkeiten, die alle zum selben Ziel führen.



Wen
spreche ich
an?

Fremde
Freunde
Bekannte
Kollegen
oder ...

EINLADUNG ZUM VITAL-TREFF ODER ZUM VITAL-MEETING

□ STEIGERUNG DER LEBENSQUALITÄT

„Du, ich war am letzten Dienstag bei einem interessanten Vortrag, den du dir unbedingt anhören solltest. Wir haben dort in nur zwei Stunden sehr viel Interessantes und Wichtiges über eine Steigerung der Lebensqualität erfahren. Ich habe für kommenden Dienstag zusätzlich zwei Plätze reserviert, weil ich gesagt habe, meine Freunde sollten diese Information auch unbedingt haben. Bringe auch deine/n Partner/in mit!“

□ NEBENVERDIENST: INDIREKTE ANSPRACHE

„Kennst du jemanden, der monatlich 500 Euro/Franken nebenberuflich verdienen will? Du? Dann lade ich dich nächste Woche am ... um ... ein. Reserviere dir zwei Stunden, ich hole dich dann ab. Und bringe auch deine/n Partner/in mit!“

Frage: „Worum geht es?“

Antwort: „Um Gesundheit und Steigerung der Lebensqualität!“

□ ODER

„Du, ich habe von einer Möglichkeit gehört, wie ich mir ein zweites Standbein aufbauen kann. Am Montag kommt jemand zu mir, der mir die Firma und das System vorstellt. Ich brauche da deinen Rat. Kannst du dabei sein, damit ich eine zweite Meinung habe?“

□ NEBENVERDIENST: DIREKTE ANSPRACHE

„Ich habe vor kurzem eine große Chance bekommen, bei der man sehr gut verdienen kann. Da es sich um eine besondere Gelegenheit handelt, habe ich dabei an dich gedacht. Am kommenden

Dienstag findet wieder eine Informationsveranstaltung statt. Halte dir diesen Termin frei und bringe deine/n Partner/in mit.“

Frage: „Worum geht es?“

Antwort: „Um Gesundheit und Steigerung der Lebensqualität!“

□ EINZELPRÄSENTATION

Du führst eine Tischpräsentation durch und bei Interesse: „Ich lade dich gerne mit deinem/r Partner/in für kommenden Dienstag ein. Du wirst dort sehr viel über die Firma, die Produkte und den Vertriebsweg erfahren. Wichtig: Wir sind ein kleiner Kreis und daher reserviere ich extra für euch/dich die Plätze.“

□ GESUNDHEITSVORSORGE

„Du bist im Ernährungsbereich ja sehr fit. Ich war letzte Woche auf einem hochinteressanten Vortrag. Du bist ja immer an Gesundheit und Vorsorge interessiert. Ich lade dich am Dienstagabend für zwei Stunden ein, eine Firma kennenzulernen, mit der ich mir ein zweites Standbein für meine finanzielle Zukunft aufbaue!“

□ EINLADUNG ZUM VITAL-TREFF

„Hallo Karl! Ich habe nächste Woche bei uns zu Hause eine sehr interessante Frau eingeladen. Ich habe sie bei Bekannten kennengelernt und gebeten, dass sie zu uns kommt und auch unsere Freunde informiert. Sie präsentiert uns, wie wir die Lebensqualität und Gesundheit für die Zukunft steigern können. Und wie ich weiß, lebst auch ihr sehr gesundheitsbewusst. Diese Frau müsst ihr kennenlernen. Sie ist klasse! Habt ihr Lust?“

Frage: „Worum geht es da?“

Antwort: „Um das Thema Anti-Aging und wie wir bis ins hohe Alter die Gesundheit erhalten können!“

Frage: „Ist es eine Verkaufveranstaltung?“

Antwort: „Nein!“

□ IM GESPRÄCH BLEIBEN

Was machst du beruflich?

„Du hast sicherlich gehört, dass Umweltbelastung und Stress den Körper ständig mehr und mehr belasten. Ich helfe Menschen, diesen Zustand mit einer Basisversorgung der Zellen einfach auszugleichen, damit sie wieder eine natürliche Vitalität und Wohlbefinden erreichen. Und was machst du?“

□ ODER

Was machst du beruflich?

„Es ist allgemein bekannt, dass mit zunehmendem Alter und durch Mangelernährung die Krankheiten zunehmen und der Körper in seiner Vitalität nachlässt. Ich helfe Menschen, diesen Zustand so zu ändern, dass sie ihre Vitalität und ihr Wohlbefinden bis ins hohe Alter behalten. Und was machst du?“

□ EINLADUNGSTEXT PER TELEFON FÜR DOWNLINE

„Hallo ... Ich rufe dich auf Empfehlung von ... an. Sie/Er hat mich gebeten, dich zu einem interessanten Vortrag über Wellness, Gesundheit und Anti-Aging einzuladen. Frau/Herr ... meinte, du bist auch daran interessiert, gesund und vital zu bleiben. Am kommenden Dienstag findet um 19.00 Uhr der Vortrag mit Herrn/Frau ... statt. Herr/Frau ... wird auch dabei sein! Bist du daran interessiert?“

EINLADUNG ÜBER DIE GESCHÄFTSMÖGLICHKEIT

GESCHÄFTSEINLADUNG: Bekannte einladen

„Hallo ..., hier ist ...

Heute rufe ich dich in einer geschäftlichen Angelegenheit an. Hast du eine Minute Zeit?“

Bei einem Nein: „Kein Problem, ich melde mich später.“

Bei einem Ja: „Ich weiß, deine Zeit ist kostbar, daher komme ich gleich zum Thema.“

„Ich habe mich gerade mit einem Zweiteinkommen selbstständig gemacht, weil ich finanziell unabhängig werden will, damit ich später die Dinge tun kann, die mir Spaß machen. Zum Aufbau brauche ich noch ein paar geeignete Menschen, die auch mehr im Leben wollen. Ich dachte an dich, weil ich natürlich nur Menschen nehme, mit denen ich mich gut verstehe. Wenn ich dir eine attraktive Unternehmensform unterbreiten könnte, mit der du ein hervorragendes Nebeneinkommen erzielen könntest, ohne deine gegenwärtige Situation zu beeinträchtigen, würdest du dann mehr darüber wissen wollen?“

„Ja!“

„Darf ich dir einen Vorschlag machen?“

„Wir vereinbaren einen Termin, und wir setzen uns dann eine Stunde zusammen, in der ich dir das Programm schildere. Wann passt es dir am besten? Dienstagnachmittag oder am Donnerstagabend ...?“

GESCHÄFTSEINLADUNG: Ansprache fremder Menschen

„Ich erweitere in dieser Stadt (Name) mein Geschäft und biete gute finanzielle Chancen für erfolgsorientierte Menschen. Alles, was ich brauche, sind Menschen, die interessiert sind, zusätzlich 1000 bis 2000 Euro/Franken im Monat zu verdienen.

Ich kann an Ihrem Auftreten erkennen, dass Sie geschäftsorientiert denken und handeln und möchte Sie daher fragen, ob Sie zehn Minuten Zeit haben, sich darüber mit mir zu unterhalten. Nach einem kurzen Überblick können Sie sich dann entscheiden, ob Sie mehr wissen wollen oder nicht.“

GESCHÄFTSEINLADUNG: Im Gespräch bleiben mit Geschäftsansprache

A) „Sicher wirst du gehört haben, dass immer mehr Arbeitsplätze abgebaut werden, und auch ich weiss nicht, wie die Zukunft in meiner Branche aussieht. Daher baue ich mir ein zweites Standbein auf, um nicht eines Tages arbeitslos dazustehen. Und was machst du?“

B) „Immer mehr Menschen verlieren im Zuge der Globalisierung ihren Arbeitsplatz, und ich helfe Menschen ohne Kapitaleinsatz, ein zweites Standbein aufzubauen, damit sie finanziell frei werden. Und was machst du?“

C) „Es ist bekannt, dass Menschen ab 50 sehr schwer einen neuen Job bekommen. Ich helfe Menschen zu einem neuen Beruf, unabhängig vom Alter. Und was machst du?“

D) „Es ist allgemein bekannt, dass Frauen häufig durch die Familienpause beruflich im Nachteil sind und sehr schwer einen neuen Job bekommen. Ich helfe Frauen zu einem neuen, risikolosen und regelmässigen Einkommen. Und was machst du?“

ANSPRACHE ÜBER DEN PRODUKTNUTZEN

□ LANGE VERSION

„Ich empfehle ein Produkt für Menschen, die unter Stress, Müdigkeit und Energielosigkeit leiden, so wie es bei mir früher war. Ich war immer total erschöpft, so dass ich auf dem Sofa eingeschlafen bin. Ich hatte weder Lust, mich mit Freunden zu treffen noch Sport zu treiben.

Ich habe vieles ausprobiert, aber nichts half mir. Dann probierte ich das Produkt und merkte bereits nach zwei Wochen, dass ich leistungsfähiger war. Nach 30 Tagen hatte ich meine alte Energie wieder, und heute betreibe ich Sport mit viel Freude und Spaß und fühle mich besser als vor zehn Jahren.

Kennst du jemanden, der mehr über ein solches Produkt erfahren möchte?“

□ KURZE VERSION

„Ich vertreibe ein Produkt für Menschen, die unter Stress, Müdigkeit, Gereiztheit und Energielosigkeit leiden. Kennst du jemanden, dem es genauso geht und der mehr über ein solches Produkt erfahren möchte?“

Frage: „Worum handelt es sich?“

Antwort: „Es handelt sich um ... Hast du schon mal davon gehört?“

Frage: „Wird es auch bei mir funktionieren?“

Antwort: „Ich weiß nicht, ob es bei dir genauso funktionieren wird, aber was wäre, wenn die Chance bestehen würde? Würdest du es dann ausprobieren wollen?“

□ ENTWERFE DEINEN EIGENEN, INDIVIDUELLEN EINLADUNGSTEXT:

DIE ERSTEN SCHRITTE

1. Woche

VITAL-TREFF

Wann?

Wo?

Anzahl Gäste:

VITAL-MEETING

Wann?

Wo?

Anzahl Gäste:

VITAL-TREFF

2. Woche

Wann?

Wo?

Anzahl Gäste:

VITAL-MEETING

Wann?

Wo?

Anzahl Gäste:

VITAL-TREFF

3. Woche

Wann?

Wo?

Anzahl Gäste:

VITAL-MEETING

Wann?

Wo?

Anzahl Gäste:

DAS SOG-SYSTEM

STRATEGIE ZUR FINANZIELLEN UNABHÄNGIGKEIT!

1.
SCHRITT

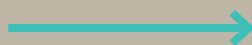
INTERESSE WECKEN



Du baust Kontakte und Beziehungen zu Menschen auf, sprichst mit Freunden und Familie und bietest ihnen den klaren Nutzen an!

2.
SCHRITT

INFORMATION



Du entscheidest, wohin du einlädst!
Du hast drei Möglichkeiten:

DU
VITAL-TREFF



MÖGLICHKEIT EINS: Präsentation zu Hause, bei Bekannten und Freunden – mit Gemütlichkeit, Fakten und Spaß.

REFERENT
VITAL-MEETING



MÖGLICHKEIT ZWEI: Zeigt das große Bild mit Berichten und Erfahrungen. Ist die Plattform zur Duplikation!

SPONSOR
ZWEI-ZU-EINS-PRÄSENTATION



MÖGLICHKEIT DREI: Der Sponsor präsentiert dir und deinem Gast die Chancen und Geschäftsmöglichkeiten mit Forever.

3.
SCHRITT

VERKAUF



Der Kunde bestellt nach deiner persönlichen Beratung.

BETREUUNG



Du lieferst die Ware direkt, startest mit der Betreuung und dem Beziehungsaufbau.

4.
SCHRITT

START ALS
GESCHÄFTSPARTNER



MÖGLICHKEIT EINS: Der Kunde möchte die Waren, die er für sich und seine Familie kauft, refinanzieren und er empfiehlt dir neue Interessenten in einem Vital-Treff oder zu Einzelpräsentationen.

START ALS
GESCHÄFTSPARTNER



MÖGLICHKEIT ZWEI: Der Kunde startet sein eigenes Geschäft. Du startest mit dem Forever-Erfolgsweg und bildest ihn im „Training on the Job“ aus.

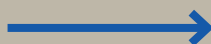
5.
SCHRITT

STARTERTRAINING



Dein Weg mit Forever: Du klärst, was dein Geschäftspartner erreichen möchte.

ERSTE SCHRITTE



Du erstellst mit deinem Geschäftspartner eine Namensliste, ihr übt einen Einladungstext und trainiert eine Einladung zum Vital-Treff.

6.
SCHRITT

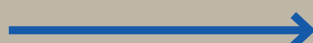
EINLADEN



Dein neuer Geschäftspartner lädt Gäste zu einem Vital-Treff oder zum nächsten Vital-Meeting innerhalb von einer Woche ein.

7.
SCHRITT

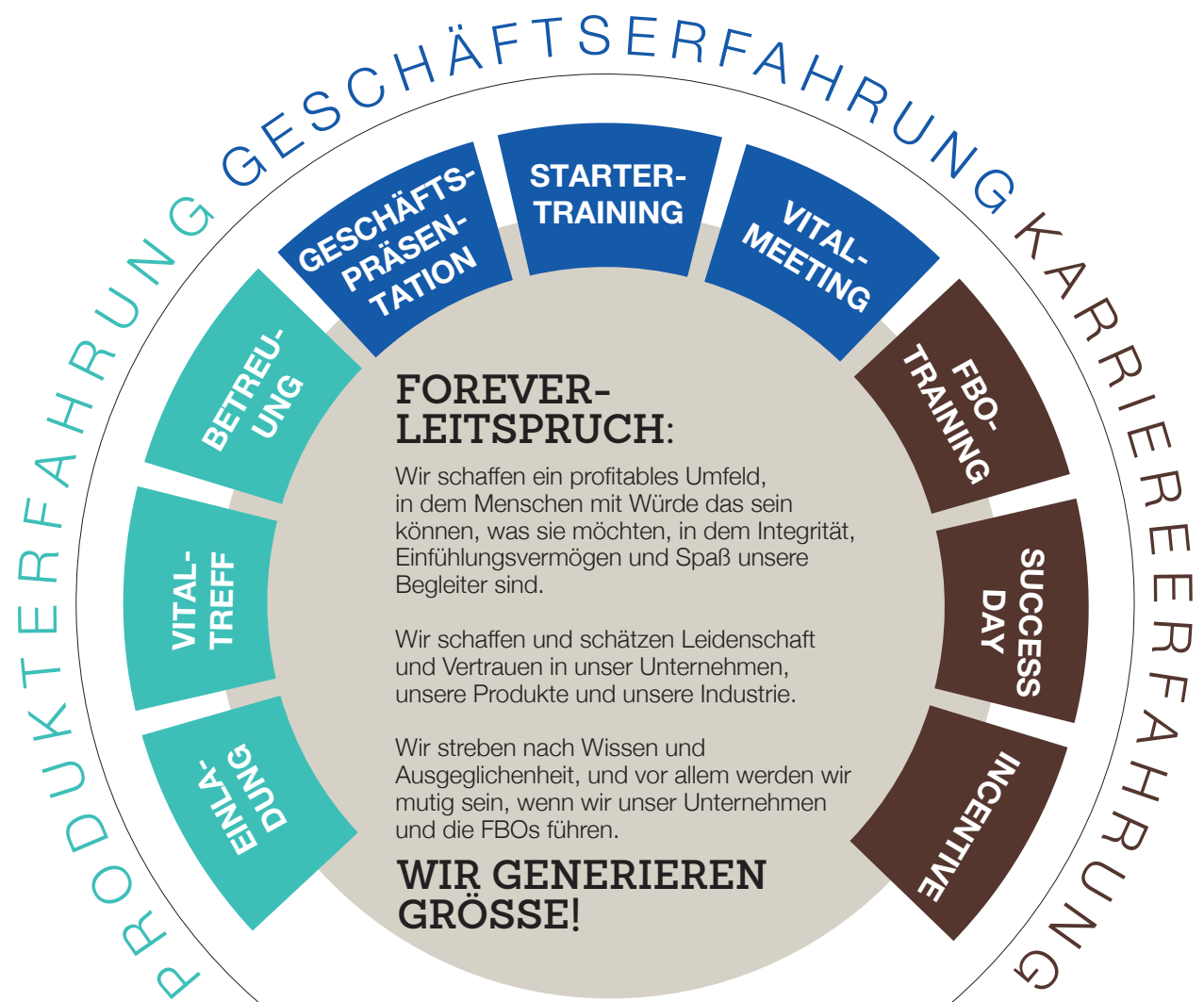
BETREUEN



Du betreust die neuen Gäste deines Geschäftspartners auf den Vital-Treffs, den Vital-Meetings und lebst somit den Forever-Weg vor.

DER ERFOLGSWEG

UNSER FOREVER-LEITBILD



1.

Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt.

2.

Betreuung ist die Aufgabe eines verantwortungsvollen FBOs.

3.

Karriere ist das Ergebnis guter Ausbildung (Training on the Job).

