



# Guia do Sucesso



FOREVER®

Na Forever, acredito que oferecemos o melhor plano de remuneração do mundo, recompensando você pelo seu trabalho e compromisso com a construção e gestão do seu próprio negócio. Como empresário, é muito importante que você tenha clareza sobre o que deseja alcançar no seu negócio Forever. Seja ambicioso no seu estabelecimento de metas. Há aqueles que sonham, há aqueles que encaram a realidade e há aqueles que optam por transformar seus sonhos em realidade.

O planejamento é um ingrediente fundamental do sucesso. Aproveite o tempo para trabalhar com seu patrocinador para definir metas e fazer um plano para alcançá-las. Comece agora. Nunca houve um momento melhor. Siga os passos descritos nas páginas seguintes. Você será bem-sucedido! Eu realmente desejo-lhe tudo de bom e estou ansioso para conhecê-lo na sua jornada Forever.



*Rex Maughan*

**Rex Maughan**  
Fundador Forever Living Products

# Diamante do Sucesso



## 01. Acreditar

Empresa;  
Produtos;  
Marketing multinível;  
Em você mesmo.

## 02. Aprender

Plano de Marketing;  
Sobre os produtos;  
Materiais de apoio;  
Experiência de outras pessoas.

## 03. Investir

Tempo;  
No seu treinamento.

## 04. Agir

Seguir o “Ciclo do Sucesso”  
Forever.

## 05. Conquistar

Sucesso profissional;  
Qualidade de vida;  
Reconhecimento;  
Tempo livre;  
Dinheiro;  
Seus sonhos.

# 1. Acreditar

- 1.1. NA EMPRESA;
- 1.2. NOS PRODUTOS;
- 1.3. NO MARKETING MULTINÍVEL;
- 1.4. EM VOCÊ MESMO.



# Na empresa

Sede da Forever Living Products  
em Scottsdale, Arizona/EUA

Desde a sua fundação, em maio de 1978, a Forever tem obtido um crescimento espetacular, já tendo ultrapassado a marca de US\$2 bilhões em vendas no mundo.

# Nos produtos



## Grande aceitação em todo o mundo.

- + Qualidade reconhecida pelo selo do Aloe Vera Science Council;
- + Qualidade garantida pelos selos Kosher e Islâmico de aprovação;
- + Nenhum produto é testado em animais (selo Leaping Bunny).

# No Marketing Multinível

- + Produtos diretamente da fábrica para os consumidores;
- + Margens dos intermediários e custos que iriam para propaganda ficam com o FBO.

# Em Você Mesmo

**ESFORÇO  
DEDICAÇÃO  
PERSISTÊNCIA  
COMPROMETIMENTO**

- + Alcançar seus sonhos só depende de você;
- + Pessoas no mundo inteiro já conseguiram resultados incríveis.

ACREDITE EM  
**VOCÊ.**

# 2. Aprender

**2.1. SOBRE OS PLANOS DE MARKETING;**

**2.2. SOBRE PRODUTOS;**

**2.3. COM O MATERIAL DE APOIO;**

**2.4. COM A EXPERIÊNCIA DE OUTRAS PESSOAS.**



# Sobre o plano de marketing



Para apresentar a oportunidade Forever a outras pessoas, você precisa conhecer profundamente:

- + PLANO DE MARKETING;
- + POLÍTICAS DA COMPANHIA.

# Sobre os produtos

- + Quanto mais produtos você conhece, maior a oportunidade de indicá-los;
- + Quanto maior o conhecimento, mais confiança você tem para falar sobre cada um deles;
- + Compareça aos treinamentos de produtos;
- + Informe-se sobre eles por meio dos materiais oficiais da empresa: revistas, catálogos, vídeos e folhetos.

# Com o material de apoio



A Forever oferece uma extensa lista de material de apoio oficial. Use somente o **material oficial** para aprender e divulgar a oportunidade e os produtos Forever.

# Com a experiência de outras pessoas

A man in a dark suit and patterned tie stands in a room with a large window overlooking a lake and mountains. The room contains a desk with a typewriter, a statue, and a display cabinet with various items.

Rex Maughan  
Fundador Forever Living Products

**Aprenda com os resultados que outras pessoas obtiveram, tanto no uso dos produtos como no Plano de Marketing.**

# 3. *Investir*

3.1. SEU TEMPO;

3.2. EM SEU TREINAMENTO.



# Seu tempo

- + Inicialmente, invista seu tempo de acordo com suas necessidades e disponibilidades;
- + À medida que você aumenta o tempo, a possibilidade de patrocinar novos FBOs aumenta, fazendo sua rede crescer e gerar lucros gradativos;
- + Quanto mais tempo você dedicar, mais rápido você poderá construir uma equipe forte e estruturada para obter resultados.

QUANTO MAIS  
TEMPO VOCÊ  
DEDICAR,  
MAIS RÁPIDO  
VOCÊ PODERÁ  
**ALCANÇAR**  
**SEUS**  
**OBJETIVOS.**

# Em seu próprio treinamento



- + Aprenda tudo sobre os produtos;
- + Aprenda tudo sobre o Plano de Marketing;
- + Agende encontros com seu patrocinador para que ele lhe dê suporte adicional;
- + Compareça às reuniões;
- + Seja pontual e participativo.

# Ciclo do Sucesso Forever



O Ciclo do Sucesso Forever é um conjunto de ações que ajudará você a desenvolver seu negócio Forever de maneira sólida e segura. Aprenda os 10 passos do Ciclo e torne-os parte integrante do seu dia a dia.

# Defina sonhos e metas



- + Escreva as suas metas para alcançar o próximo nível desejado no Plano de Marketing;
- + Defina e anote sua metas no curto, médio e longo prazos;
- + Revise suas metas mensalmente.

# Mantenha-se sempre ativo



**Gere os 4CC de volume e mantenha-se sempre ativo!**

- + Use os produtos;
- + Compartilhe os produtos;
- + Patrocine novos FBOs.

# Uso pessoal

## **VOCÊ É SEU PRINCIPAL CLIENTE.**

- + Usando os produtos você conhece seus benefícios;
- + Para ter credibilidade ao recomendar os produtos, é fundamental que você os esteja usando regularmente;
- + Isso desenvolverá sua confiança nos produtos e na força do Aloe Vera.

# Compartilhando os produtos

## **Promova reuniões de produtos para:**

- + Treinar seus novos FBOs sobre os produtos;
- + Desenvolver sua base de clientes;
- + Gerar novos patrocínios;
- + Aumentar seu volume de CCs pessoal.

## **Promova reuniões de oportunidade;**

**Comente em encontros casuais com amigos;**

**Venda a clientes novos e antigos;**

**Dê produtos de presente;**

**Comente sobre os produtos com todas as pessoas que puder;**

## **Tenha por escrito sua lista de clientes e:**

- + Entre em contato mensalmente para que façam novos pedidos;
- + Esteja sempre disposto e pronto para atendê-los;
- + Informe-os quando os novos produtos forem lançados.

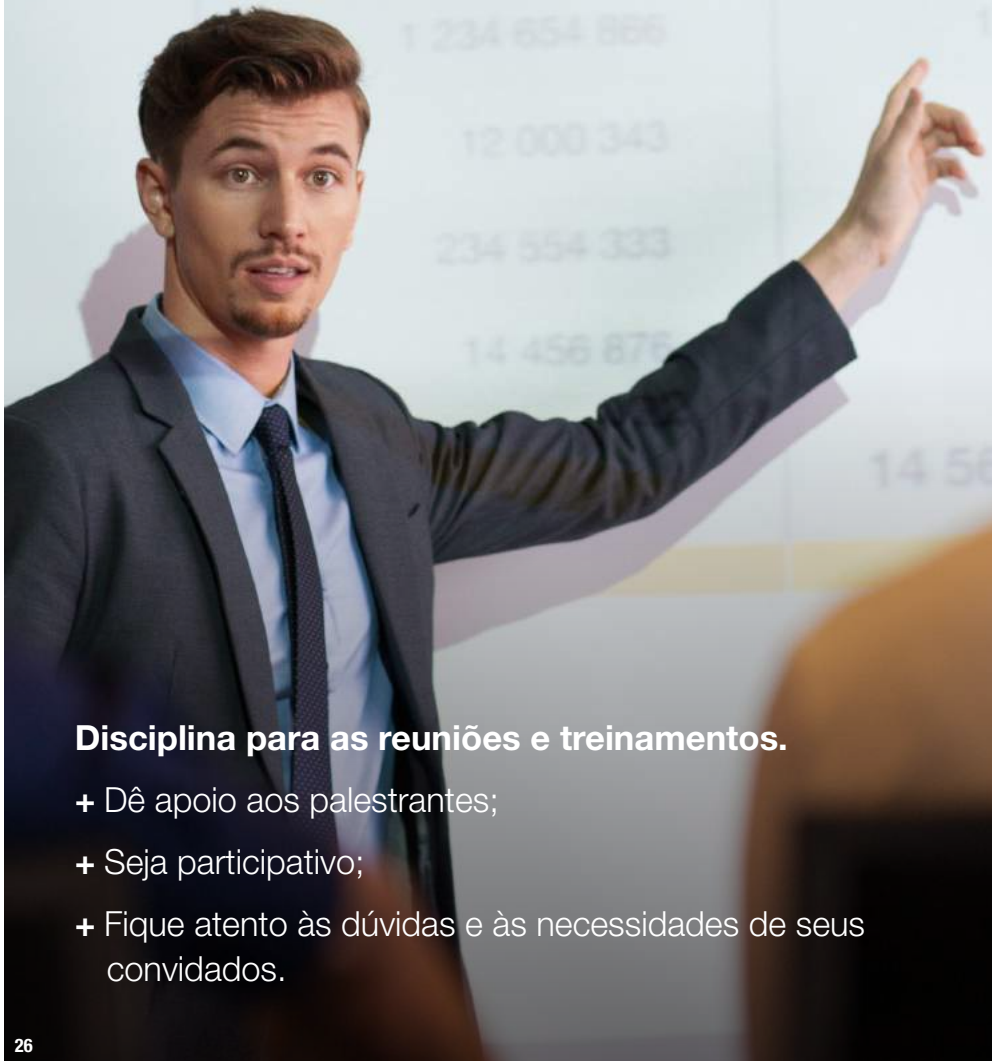
ALGUMAS  
PESSOAS  
GASTAM TEMPO  
E ESFORÇO  
TENTANDO  
**REINVENTAR A  
RODA.**

# Participe dos eventos

**Mantenha as coisas simples.**

Siga as técnicas ensinadas  
nos treinamentos e em seu **Guia do Sucesso.**

# Participe dos eventos



## **Disciplina para as reuniões e treinamentos.**

- + Dê apoio aos palestrantes;
- + Seja participativo;
- + Fique atento às dúvidas e às necessidades de seus convidados.

# Faça uma lista de nomes

- + Coloque todos os seus contatos;
- + Não faça pré-julgamentos;
- + Peça indicações aos contatados e expanda sua lista;
- + Faça uma lista inicial de pelo menos cem nomes.

# Faça contatos

- + Peça ajuda a seu patrocinador;
- + O objetivo é marcar um encontro de negócios;
- + Entusiasmo é contagiante!
- + Insista em conseguir um encontro pessoalmente;
- + Saiba tudo sobre seu potencial patrocinado;
- + Se seu contato for casado, convide o casal;
- + Contate sua lista quente e sua lista fria;  
*Lista quente: amigos, familiares, vizinhos, colegas, etc.*  
*Lista fria: pessoas que você não conhece.*
- + As pessoas comprem você antes de comprar a oportunidade;
- + Este é um negócio de pessoas e para pessoas;
- + Apresente ao seu contato uma oportunidade de melhorar significativamente a qualidade de vida dele!

CONTATE CEM,  
PATROCINE DEZ  
E **DESENVOLVA**  
**UM CAMPEÃO.**

# Mostre o plano e os produtos



Marque reuniões para apresentação da **oportunidade Forever** e para apresentação dos **produtos**.

# Mostre o plano e os produtos

## Dicas para uma boa reunião:

- + Escolha um lugar calmo, sem distrações;
- + Use sempre materiais oficiais de apresentação;
- + Identifique e enfatize os principais interesses de cada potencial patrocinado;
- + Seja breve;
- + Quando o objetivo estiver alcançado, pare de falar;
- + Pratique e assista a apresentações de seu patrocinador, antes de apresentar.

## Conte sempre:

- + Sobre sua experiência;
- + Os desafios pelos quais passou na vida;
- + O que lhe atrai no Marketing Multinível;
- + Como foi sua introdução à Forever;
- + Sua visão de como esta oportunidade mudaria sua vida;
- + O que você deseja conquistar;
- + Porque é tão importante para você conquistar seus sonhos.

# Mostre o plano e os produtos

Sua própria  
apresentação é  
**fundamental.**

# Faça o acompanhamento



- + Deixe materiais oficiais da empresa com as pessoas que participaram da reunião;
- + **Faça o acompanhamento até 48 horas** depois da reunião. Este é o momento ideal de fazer um fechamento, caso ainda não o tenha feito durante o encontro;
- + **Quando o objetivo estiver alcançado, pare de falar.** Caso não consiga um fechamento no primeiro acompanhamento, troque o material de apoio que deixou e marque um próximo.

# Lidando com objeções

Use sempre a fórmula

# PPP

- + Eu entendo o que você está **PENSANDO**...
- + Eu também **PENSAVA** assim...
- + Mas o que eu **PERCEBI** é que...

MUITAS  
PESSOAS QUE  
DIZEM NÃO,  
NA VERDADE  
QUEREM DIZER:  
**AINDA NÃO  
ESTOU PRONTO.**

---

Entre novamente em  
contato com estas pessoas  
a cada três meses.

# Patrocine com responsabilidade

- + Agende uma reunião de treinamento para seu novo patrocinado;
- + Explique o Plano de Marketing e políticas da empresa;
- + Ajude-o a criar um plano para os 30 primeiros dias;
- + Estabeleça metas para que ele alcance o nível de Supervisor;
- + Ajude-o a criar uma lista geral de contatos e faça os primeiros contatos com ele;
- + Participe de reuniões de produto para convidados dele;
- + Mantenha-o motivado sempre;
- + Ensine o Ciclo do Sucesso Forever;
- + Lidere pelo exemplo.

PESSOAS VÃO  
AONDE SÃO  
**QUERIDAS,**  
PERMANECEM  
ONDE SÃO  
**CUIDADAS E**  
SÓ CRESCEM  
QUANDO SÃO  
**CULTIVADAS.**

# Gerencie sua rede

- + Incentive seus novos FBOs a começarem com 2cc;
- + Ensine seus Clientes Preferenciais a preencher o formulário de pedido e o contrato de patrocínio;
- + Mantenha um controle do treinamento e desenvolvimento de cada um;
- + Acompanhe o volume mensal de cada um;
- + Mantenha contato diário ou semanal, de acordo com a necessidade;
- + Oriente seus patrocinados a atingirem metas;
- + Faça treinamentos periódicos sobre o Ciclo para sua rede.

# OFEREÇA TODO O SUPORTE **NECESSÁRIO.**

---

Mantenha-os treinados e motivados e você terá muito mais chances de desenvolver um campeão!

# Duplicate o Ciclo

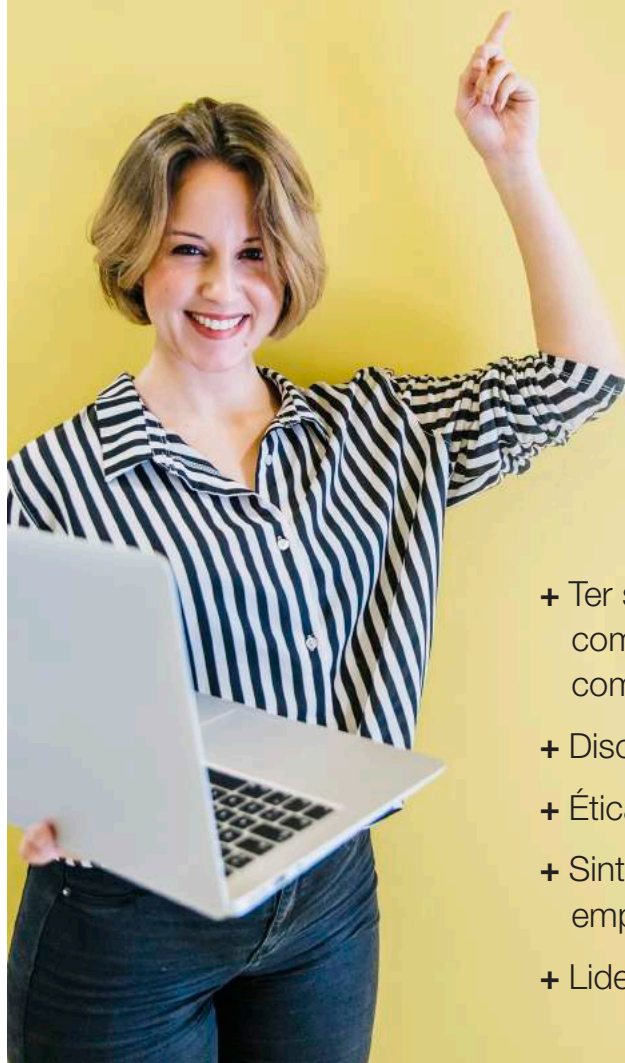
- + O que você faz fala mais alto do que aquilo que você diz;
- + Aprenda, pratique, ensine e, depois, ensine a ensinar;
- + Pratique as etapas do Ciclo do Sucesso Forever em seu dia a dia;
- + Ensine-o a todos os seus novos patrocinados.

ENSINAR PELO  
EXEMPLO NÃO  
É A MELHOR  
FORMA DE  
ENSINAR, É A  
**ÚNICA.**

# Qualidades de um campeão

- 
- + ATITUDE;
  - + CONSISTÊNCIA;
  - + PERSISTÊNCIA.

# Atitude



- + Ter sua agenda comprometida diariamente com o seu negócio;
- + Disciplina e dedicação;
- + Ética e honestidade;
- + Sintonia com a política da empresa;
- + Liderar pelo exemplo.

# Consistência

- + Não desistir;
- + Desejo e foco na conquista de seus objetivos;
- + Priorizar as atividades para seu sucesso.

# Persistência

- + Pagar o preço do sucesso (esforço e dedicação);
- + Habilidade de aceitar e entender mudanças;
- + Foco em sua visão de futuro;
- + Sempre defender o seu negócio Forever e a própria companhia;
- + Ser fiel a sua empresa;
- + Não acusar;
- + Não dar desculpas;
- + Não reclamar.

# 10

## MANDAMENTOS DO BOM FBO

1

**Fale sempre a verdade.**

Não exagere.

Não duplique fatos não comprovados.

## 2

Sobre os produtos, o Plano de Marketing e a empresa, duplique apenas informações encontradas no **material de apoio oficial.**

# 3

## Seja ético.

Nunca tente induzir o convidado de outra pessoa a entrar no negócio com você.

# 4

**Seja fiel e confie em sua linha ascendente.**

Não se aconselhe, ou pegue informações, com alguém que não seja seu ascendente.

5

**Transmita sempre  
o lado bom das  
coisas.**

Duplicate apenas  
o que é positivo  
para sua linha  
descendente.

6

**Esteja sempre  
entusiasmado,  
mesmo diante de  
grandes desafios.**

7

Deixe seus  
problemas pessoais  
**fora de seu  
negócio.**

# 8

## Seja totalmente profissional.

Nas reuniões de negócio, cumprimente as pessoas de ambos os sexos com formalidade, ou seja, apenas com um aperto de mão.

## 9

**Não trabalhe com a possibilidade de inadimplência.**

Evite emprestar cartões, dinheiro, cheques ou produtos para pessoas que não sejam de sua total confiança.

10

**Sorria.** Sorria sempre!

# Últimas dicas



- + Aproveite as promoções criadas pela empresa;
- + Procure conquistar as metas promocionais;
- + Qualifique-se o quanto antes;
- + Incentive seus patrocinados a participarem;
- + Fique atento aos prazos: um dia pode fazer toda a diferença;
- + Trabalhe duro;
- + Divirta-se!

A TAXA DE  
CRESCIMENTO  
DO SEU  
NEGÓCIO É  
PROPORCIONAL  
AO TEMPO E  
ESFORÇO QUE  
**VOCÊ DEDICA**  
**A ELE.**

# MISSÃO

“Criaremos um ambiente lucrativo onde os indivíduos possam, com dignidade, ser o que querem ser: onde a integridade, a empatia e a diversão são nossos guias. Vamos criar e valorizar uma paixão e crença pela nossa empresa, nossos produtos e nossa indústria. Buscaremos conhecimento e equilíbrio e, acima de tudo, seremos corajosos à medida que lideramos nossa empresa e os FBOs.”

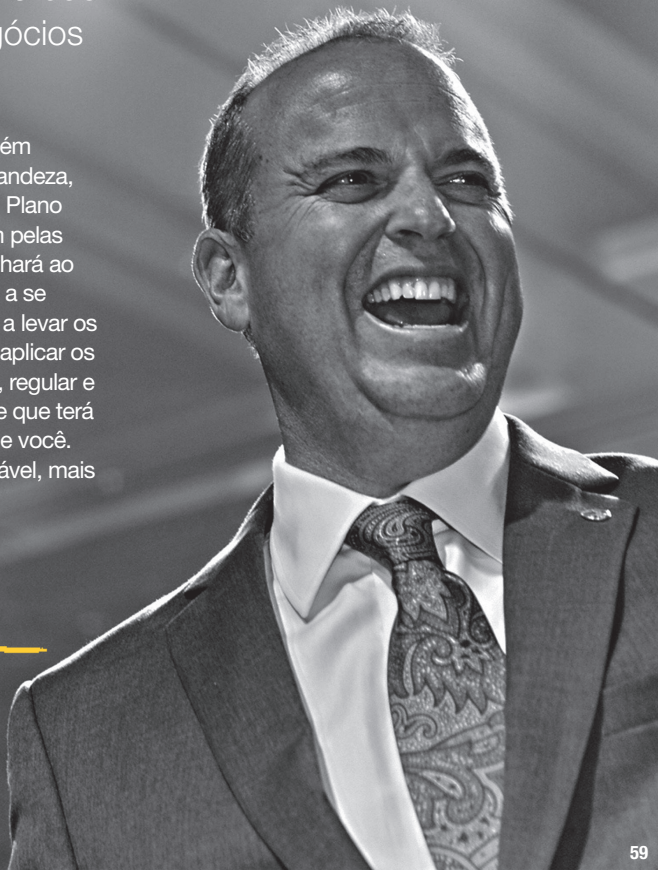
Temos o privilégio de ter ajudado muitas pessoas a conseguir uma vida melhor através do seu trabalho árduo para construir seus negócios Forever.

Tendo se juntado a nós, você também tem a capacidade de alcançar a grandeza, não apenas pelas recompensas do Plano de Marketing Forever, mas também pelas habilidades pessoais que você ganhará ao longo do caminho. Você aprenderá a se comunicar melhor. Você aprenderá a levar os outros a uma vida melhor. Se você aplicar os princípios que aprendeu neste livro, regular e consistentemente, tenho certeza de que terá sucesso, como muitos têm antes de você. Aqui está um novo FBO mais saudável, mais feliz e mais bem-sucedido!

Forever yours,



**Gregg Maughan**  
Presidente Forever Living Products



Forever Living Products Brasil  
Rua São Clemente, 284  
Botafogo, Rio de Janeiro/RJ  
CEP 22260-000  
Brasil

[www.foreverliving.com.br](http://www.foreverliving.com.br)

