



FOREVER

دوره آموزشی

شروع سریع

به تجارت فروش مستقیم خوش آمدید

به شما تبریک می‌گوییم که به جای نشستن و منتظر ماندن برای آن که موفقیت خودش به سمت شما بیاید فروش مستقیم را انتخاب کرده‌اید. شما انتخاب درست کرده‌اید شما تغییرات اقتصادی را حس کرده‌اید و شما جزو افرادی هستید که فهمیدند دنیا تغییر کرده است. هم اکنون شما شانس گام نهادن در موفقیت که لایقش هستید را دارید ، میلیون ها آدم به طور سالانه به حرفه ی ما ملحق می‌شوند و بعضی از آنها تصمیم می‌گیرند بر روی پرورش خودشان سرمایه گذاری کنند و بعضی ها نه. خودتان را از افرادی که بزرگ بازی نمی‌کنند جدا کنید و اولین قدم را بردارید. آیا آسان است؟ بله یا خیر؟ خیر آسان نیست اما ارزشش را دارد شما باید برای آن کاری انجام دهید هیچ لوبیای سحر آمیزی در کار نیست. هدف ما ایجاد دیدگاهی برای موفقیت شما و در اختیار گذاشتن نقشه راه مشخص برای انجام کارهای لازم برای شماست. فروش مستقیم فوق العاده نیست اما بهتر است ، پس برای راه اندازی تجارتان آماده باشید و بیایید شروع کنیم.

فروش مستقیم یعنی شیوه نوین توزیع کالا

بازار سنتی :



هزینه بالای تبلیغات ، حمل و نقل هر بخش و انبار داری

فروش مستقیم :



هزینه تبلیغات حذف (تبلیغات کلامی)

راه های در آمد زایی از فوراور

- استفاده از محصولات با ارزش و معرفی محصولات در قالب مشاور سلامتی (5 تا 48 % سود آنی)
- در میان گذاشتن تجارت خود با دیگران و پرورش مشاوران سلامتی (25 تا 43 % پورسانت)
- رشد سازمان فروش (3 تا 18 % پورسانت)

مزایای فروش مستقیم در اقتصاد امروز

- | | | |
|------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|
| ✓ سرمایه گذاری فوق العاده کم | ✓ پتانسیل در آمد انفعالی | ✓ رئیس خود بودن |
| ✓ امکان کمک به دیگران | ✓ بدون نیاز به مدرک و تخصص | ✓ شغلی خانگی |
| ✓ فرصت های سفر | ✓ زمان بندی منعطف | ✓ امکان دستیابی به آزادی مالی و زمانی |



آشنایی با کمپانی فوراور لیونگ

در ادامه به معرفی کمپانی فوراور لیونگ آمریکا میپردازیم، شرکتی که می توان تمامی رویاهای ما را محقق کند

- بیش از 45 سال سابقه کمپانی در فروش مستقیم (تاسیس در سال ۱۹۷۸ میلادی)
- صاحب بیش از 150 میلیون گیاه آلوئه ورا در جنوب تگزاس و جمهوری دومینکن
- مالکیت و مدیریت یکپارچه و داشتن دفاتر نمایندگی در بیش از 160 کشور جهان
- تمام مراحل کاشت، داشت و برداشت در مزارع فوراور به صورت دستی و طبیعی صورت می گیرد.
- استفاده از کود ۱۰۰٪ طبیعی برای پرورش آلوئه ورا به روش سنتی.
- مسئولیت بسته بندی، حمل و نقل و توزیع محصولات فوراور به سراسر دنیا و بر عهده خود کمپانی می باشد.
- دارای تاییدیه ایزو 9001، 9002 و ایزو 14001
- دارای تاییدیه از انجمن بین المللی علوم آلوئه ورا (IASC)
- دارای تاییدیه از انجمن دوست داران رفتار اخلاقی با حیوانات (Cruelty Free)
- انتخاب بهترین گونه آلوئه ورا به نام باربادنسیس میلر از میان ۴۰۰ گونه مختلف آلوئه ورا که بیشترین خواص درمانی را برای بدن انسان دارد.
- دارا بودن بخش تحقیق و توسعه برای بالابردن سطح کیفیت محصولات.
- دارای تاییدیه ی حلال و گوشر برای جوامع اسلامی و یهودیت.
- تاییدیه فری پارابن (Paraben declaration)
- تاییدیه فری گلوتن (Gluten free)
- دارا بودن تیم پزشکی و کارشناسان برجسته تغذیه (به پی دی اف هیئت علمی مراجعه شود)
- بهره مندی از طرح در آمد زایی سخاوتمندانه و عادلانه.
- ثابت شدن رتبه های بدست آمده در طرح در آمد زایی به صورت مادام العمر.
- حق عضویت و دریافت کد تخفیف بدون نیاز به پرداخت هزینه ثبت نام.
- قابلیت دریافت در آمد مضاعف به منظور خرید اتومبیل در صورت واجد شرایط شدن.
- قابلیت سهیم شدن در بخشی از سود سالیانه کمپانی در صورت واجد شرایط شدن.
- پیش بینی سفرهای مجلل و باشکوه تفریحی و کاری برای مشاوران واجد شرایط به نقاط مختلف دنیا، به همراه یک نفر همراه به صورت کاملاً رایگان.
- راه اندازی بنیاد خیریه فوراور گیونگ که توانسته است از طریق ارائه منابع تحصیلی، امداد رسانی، پشتیبانی از معلولین و بسیاری از زمینه های دیگر به هزاران نفر در سراسر دنیا کمک رسانی کند.



عضو شدن به موثرترین روش ممکن

بهترین راه برای شروع و ساختن کسب و کارتان این است که، به بهترین مشتری خودتان تبدیل شوید. تبلیغات در کسب و کار ما بر پایه تبلیغات کلامی است و در این نوع از تبلیغات احساسات واقعی ما حرف اول را میزند، وقتی خودتان مزایای محصول را تجربه می کنید می توانید آن را راحت تر و با اشتیاق و اعتماد به نفس بیشتر به دیگران توصیه کنید.

این محصولات فقط برای کسب در آمد نیستند، این محصولات با ارزش هستند و نیازهای زیادی را در زندگی مردم رفع میکنند متعهد شوید که از این محصولات را به صورت شخصی روزانه استفاده کنید، به برند فوراور لیونگ افتخار کنید و در مورد آن فخر بفروشید، به یک طرفدار دو آتشفشان تبدیل شوید.

از محصولات در جمع و جلوی دیگران، محل کار، در زمان صبحانه، ناهار، شام استفاده کنید و محصولات را در معرض دید قرار دهید.

✓ بهترین سرمایه گذاری در این کار چیست؟ (لیست محصولاتی که میخواهید در آینده تهیه کنید را یادداشت کنید)

.....

✓ برای راه اندازی یک کسب کار چقدر سرمایه لازم است؟ (این کار نیاز به سرمایه کمی در شروع دارد اما بی نیاز از سرمایه نیست)

.....

✓ خرید استارت آپ در شروع کار چه کمکی به ما میکند؟

.....

✓ ما از امروز در حال ساخت فرهنگ کسب و کارمان هستیم اما آیا در حال ساخت فرهنگ درستی هستیم؟

.....

✓ بقیه عمر کاریمان چه داستانی از شروع کار قرار است تعریف کنیم؟

.....

✓ مردم کاری را که ما انجام داده ایم انجام می دهند یا کاری که فقط می گوئیم؟

.....

✓ چه کسی احتمال موفقیت بیشتری دارد؟ (زمانی که قیمت ورود کم است، قطعا قیمت خروج هم کم است)

.....

✓ انتظار ما از فوراور چقدر است؟ (چه مبلغی در چه بازه زمانی)

.....

✓ چقدر برای بدست آوردن انتظار اتمان بها می دهیم؟ (چقدر سرمایه و چقدر زمان در روز)

.....

✓ برای شروع کار به چه ابزاری نیازمندیم؟ (بروشور، کاتالوگ، ویدیو، ویس و...)

.....

✓ دلایل اجبار کننده ما چیست؟ (اهرم رنج و لذت)

.....



سفر خود را شروع کنید

تنها راه در آمد در این کسب و کار داشتن گفتگوی روزانه با افراد در مورد محصولات و فرصت در آمدزایی است هدف ما در ماه اول ایجاد 100 گفتگو و انتقال حس واقعیمان در مورد این برند و محصولات است شاید در نگاه اول این عدد زیاد به نظر برسد اما همه ما در اطرافمان افرادی را داریم که به این محصولات نیاز دارند برای راحت تر پیش رفتن و همینطور به یاد آوری افرادی که می توانید با آنها اقدام به گفتگو کنید لیست آنها را بنویسید لیست افرادی که...

- از شما حمایت می کنند
 - به شما سلامتی جسم و زیبایی پوست خود اهمیت می دهند
 - به دنبال اجناس برند و با کیفیت هستند
 - به محصول شما نیاز یا عارضه های زیر را دارند
- (کبد چرب ، مفاصل ، گوارش ، مجاری ادراری و کلیه ، هورمونی و جنسی ، اعصاب ، خود ایمنی ، واریس ، فشار خون ، قلبی ، لاغری ، چاقی ، نا باروری ، جوش ، چین و چروک ، لک پوستی ، زخم و التهاب و...)

در ادامه دو روش اصلی اقدام و معرفی محصولات را به صورت کامل آموزش خواهیم دید

- ❖ شخص به شخص
- ❖ نمایش گروهی محصولات

آموزش معرفی به شیوه شخص به شخص

مردم به مشاورین بیشتر از فروشنده ها اعتماد می کنند (ذهنیت شکارچی و کشاورز)

چرا نه میشنویم؟

1. زمانبندی نامناسب (تایمینگ بد)
2. فعال کردن دکمه هشدار فروشنده

آیا ما معتقد هستیم محصولات ما کیفیت مناسبی دارند و به شخص مقابل میتوانیم کمک کنیم؟ (داستان درونی)

4 قسمت اصلی مشاوره :

اعتماد سازی و شناخت نیاز + ایجاد حسن تفاهم و یخسکن + ارائه راهکار مناسب + بستن مکالمه

• اعتماد سازی و شناخت نیاز

اعتماد سازی و شناخت نیاز = خوب سوال پرسیدن و خوب گوش دادن

در شروع مکالمه میتوانیم با لبخند زدن و تعریف از شخص مقابل و دادن حس خوب اعتماد بیشتری جلب کنید . پرسیدن سوالات متعدد و شنیدن صحبت های مشتری احتمالی با دقت ، باعث اعتماد سازی و همینطور در ادامه شناخت نیاز فرد مقابل می شود ، پس دقت داشته باشید اصلا سریع سراغ اصل مطلب نروید ، خوب گوش دهید و به هیچ وجه وسط صحبت های مشتری احتمالی نپرید .

سوالات باز ← سوالات بسته



- چند وقته این مشکلو داری؟
- چه کارهایی برای بهبود انجام دادی؟
- چقدر تا به امروز برای بهبود هزینه کردی؟
- چند بار برای بهبود اقدام کردی؟
- چه عاملی باعث به وجود آمدن این مشکل شده است؟
- اقداماتی که برای بهبود انجام دادی چه تأیراتی داشته؟
- برای زیبایی و جذابیت موها چه کارهایی انجام میدی؟
- تا حالا به این فکر کردی که پوست اینقدر بی نقص باشه که لوازم آرایشی دیگه استفاده نکنی؟
- برای روتین روزانه و شبانه پوست چه محصولاتی استفاده میکنی؟
- برای کمک به جوانسازی پوست چه کارهایی میکنی؟
- برای مراقبت از پوست در برابر آلودگی ها و اشعه خورشید چه کارهایی انجام میدی؟
- تا حالا به این فکر کردی پوستی جوان تر و شاداب تر داشته باشی؟

• ایجاد حسن تفاهم و یخشکن

ایجاد حسن تفاهم یعنی لبخند به لب داشته باشید و یک یا دو واقعیتی که شما و مشتری احتمالی بر سر آن تفاهم دارید را بیان کنید و بعد از گفتن واقعیت ها نوبت به جملات یخشکن میرسد ، یخشکن یعنی من راهکاری برای مشکل تو دارم ، میخواهی به تو هم بگویم؟ فرمول اول : سوالات متعدد تا شناخت نیاز + بیان یک واقعیت مربوط به مشکل شخص + اینطور که من متوجه شدم و بیان مشکلات و نارضایتی های شخص مقابل + دوست داری مشکلتو حل کنی؟

مثال : اکثر مردم دوست دارن بدنشون سالم باشه ، اینطور که من متوجه شدم مشکل تو فلانه و تا حالا هم فلان کارارو کردی ، خیلی هم اذیتی و دنبال یه راه حلی ، درسته ؟ دوست داری مشکلتو حل کنی؟

فرمول دو : سوالات متعدد تا شناخت نیاز + خب میدونی که چقدر و بیان یک واقعیت مربوط به مشکل شخص + من همین تازگی ها فهمیدم که یا من جدیدا راهی پیدا کردم که و بیان راه حل + اگر دوست داری به تو هم بگم یا دوست داری تو هم بدونی ؟

مثال : خب میدونی که چقدر جوش صورت اعتماد به نفس آدمو پایین میاره ، من جدیدا راهی پیدا کردم که دیگه صورتمون جوش نزنه اگر دوست داری به تو هم بگم .

• ارائه راهکار مناسب (معرفی محصول)

قدرت مند ترین سلاح ما داستان شخصیمان است

مراحل ارائه داستان شخصی

- ❖ مشکلات و نارضایتی های قبل از استفاده از محصول
- ❖ راه حلی که پیدا کردید(مضایای محصول)
- ❖ فیدبک های مثبت بدست آمده بعد از استفاده محصول

• حالا قسمت جالب ماجرا اینه که ، دوست داری بیشتر برات توضیح بدم؟

در بیان داستان شخصی خود حس و انرژی خود را منتقل کنید ، افراد جذب حس و انرژی شما می شوند

بعد از گفتن داستان شخصی می توانید محصولات مورد نیاز مشتری را به او معرفی کنید ، فقط دقت داشته باشید

افراد قبل از شنیدن جزئیات تصمیم خود را میگیرند پس مراحل قبل را به خوبی انجام دهید

سعی کنید به سوال "اگر استفاده کنم چه اتفاقی برای من می افتد" شما زود تر پاسخ دهید

نکاتی در رابطه با دادن قیمت محصول

- ❖ قیمت محصولات را در اول گفتگو به هیچ وقت اعلام نکنید و هیچ وقت قیمت رند به مشتری ندهید .
- ❖ قیمت و ارزش محصول با یکدیگر رابطه مستقیم دارد ، با ارائه داستان های بیشتر و اطلاعات محصولات و مزایای آنها و همینطور دادن اطلاعات خیلی خلاصه از کمپانی ، ارزش محصول را در ذهن مشتری بالا ببرید .
- ❖ اگر تخفیفی می دهید حتما قیمت اصلی را اعلام کنید و برای استفاده از تخفیف مدت محدودی را مشخص کنید .



• بستن مکالمه (قطعی کردن)

حال نیازمند یک جمله برای بستن مکالمه و درخواست سفارش هستیم ، می توانید از نمونه های زیر استفاده کنید

- ❖ من تا اینجا شو گفتم تو دیگه چی دوس داری بدونی ؟ و بعد از جواب به سوالات بگویم "خب تصمیمت چیه؟"
- ❖ به نظر من فلان محصول بهترین گزینست برای حل مشکل تو ، من خودم میخوام سفارشاتمو امروز رد کنم اگر توام سفارشاتو بدی بگم با هم ارسال کنن و زودتر به دستت برسه .

بستن مکالمه منجر به یکی از 3 حالت زیر می شود (وظیفه ما اخذ تصمیم است)

- جواب بله ← گرفتن سفارش ← ورود به باشگاه مشتریان
 - جواب نه ← چرا نه؟ ← پاسخ به مخالفت ها و سوالات ← لیست فعلا خیر
 - خبر میدم ← برم فکر کنم یا برم مشورت کنم یا تحقیق کنم یا ← پروسه پیگیری
- مراحل رسیدگی به مخالفت ها و اعتراضات ؟ (آجکشن ها)

ابراز آجکشن یک امر کاملا طبیعی است ، پس پاسخ به آجکشن ها را یک فرصت دوباره برای آموزش ببینید

1. موافقت کنید ، سوال پرسید تا منشا اعتراض را بیابید
- مثال : کاملا درسته فقط میتونم بپرسم که چی باعث شد این رو بگین؟ یا کاملا درسته فقط میتونم بپرسم که دقیقا منظور تون چیه؟
2. تایید کنید و رابطه همدردی ایجاد کنید (به نکته خوبی اشاره کردی ، منم مثل تو بودم ، کاملا درکت میکنم و....)
3. داستان بگوید یا مقایسه کنید
4. استفاده از جملات بستن مکالمه

شروع پروسه پیگیری

گاهی اوقات مشتری به زمان بیشتری برای شروع نیاز دارد و برای خود زمان میخرد اما ما باید توجه داشته باشیم که باید فرار بعدی را با او هماهنگ کنیم (اصطلاحا پا را لای در بگذاریم)

هدف از پیگیری آموزش دادن است ، پیگیری یعنی وعده دادن و عمل کردن به آن تا زمان اخذ تصمیم (صبور باشید)

مثال : من خودم فردا ساعت 8 بهت پیام میدم و نتیجه مشورت یا تحقیقات رو ازت میپرسم
اگر شخص چندبار جواب نداد یا بررسی نکرد از جمله زیر استفاده کنید

بین من نمیخوام مزاحمت بشم و وقتتو بگیرم اگر جوابت منفيه لطفا بهم بگو

- ❖ از ابزار برای پیگیری کمک بگیرید و پیگیری را تا حصول نتیجه ادامه دهید (تهیه جدول پیگیری افراد)
- ❖ در پیگیری با ابزار ، حتما تعهد زمانی بگیرید یعنی از جمله " اگر من به شما این ابزار را بدهم ، تا چه زمانی قطعاً بررسیش خواهید کرد ؟ " استفاده کنید و حتی می توانید تعهد زمانی دوم را نیز بگیرید یعنی بعد از گفتن جمله قبل بگوید " پس من اگر فلان زمان با شما تماس بگیرم ، قطعاً قطعاً بررسیش کردید درسته؟ "
- ❖ در پروسه پیگیری برای ایجاد اعتماد بیشتر می توانید از تاییدیه های اجتماعی (تست مونیال) هم استفاده کنید
- ❖ در صورت مواجهه با جواب نه از راهکار لیست فعلا خیر استفاده کنید (صفحه 9)



آموزش برگزاری نمایش گروهی محصولات

شاید بتوان گفت مهم ترین و ساده ترین ابزار برای معرفی محصولات به اطرافیان نمایش گروهی محصولات است

شیوه دعوت افراد به نمایش گروهی محصولات

1. تماس و گفتگوی اولیه (عجله داشته باشید)
3. یخسکن
2. بیان مشکل شخص مقابل یا حسن تفاهم
4. قطعی کردن

مثالی از شیوه دعوت :

1. سلام فلانی خوبی ، خانواده خوبن ، چه خبرا ، اوضاع احوال چگونه ؟
2. خب میدونی که چقدر این روزا رسیدگی به پوست اهمیت پیدا کرده و قطعاً هیچکسی دوست نداره که سن پوستش بیشتر از سن واقعی خودش باشه ، من همین نازگی ها متوجه شدم که اتفاقاً تو همین وضعیت افراد زیادی هستن که پوست فوق العاده ای دارن و هرروز پوستشون جوان تر میشه
3. من راه حلشو پیدا کردم ، دوست داری توام بدونی ؟
4. من در روز فلان و ساعت فلان برنامه ای ترتیب دادم که بفهمیم باید چیکار کنیم فقط ظرفیت این جلسه بسیار محدوده اگر حتماً میای بهم بگو که برات جا رزرو کنم .

- ❖ شما یک موهبت و هدیه در دستانتان دارید ، انرژی ، شور و اشتیاق و باور شما حرف اول را میزند
- ❖ در دعوت افراد اعلام محدودیت کنید و بعد از آن نیز حس اضطرار ایجاد کنید
- ❖ برای دعوت کردن افراد هیچ نیازی به تبلیغات گسترده نیست بهتر است تعداد محدودی از افراد دعوت بشوند
- ❖ بعد از قطعی کردن با شخص مقابل ، حتماً روز برگزاری هم دوباره پیگیری کنید
- ❖ می توانید در دعوت از افراد بسیار نزدیک ، خواستار حمایت این افراد در شروع از کسب و کارتان شوید
- ❖ در صورت کنسل کردن یا حضور نداشتن شخص ، خود را نگران یا ناراحت نشان دهید و به شخص نشان دهید که فرصت بزرگی را از دست داده است ، در نهایت تلاش کنید برای ایونت بعدی شخص را دعوت کنید
- ❖ سعی کنید با خلاقیت خودتان محیطی گرم و صمیمانه برای افراد ایجاد کنید
- ❖ در برگزاری این جلسات میزبان شما هستید ، افراد دعوت شده دوستان شما هستند و همه ی افراد به اعتبار شما آمده اند هر چقدر هم که ساده و معمولی توضیح بدهید گفته هایتان به دل دوستانتان خواهد نشست پس هیچوقت از حامیتان نخواهید که جلسه را شروع کند یا به جای شما توضیح بدهد ، حامی یک کمک کننده در برگزاری بهتر این جلسه است
- ❖ افراد می آیند تا محصولات را نه تنها ببینند بلکه امتحان کنند ، برای بازدهی بیشتر میتوانید با استفاده از محصولات پوستی حس واقعی استفاده از محصولات را به افراد منتقل کنید . (از ایده آل گرایی در این موضوع دوری کنید)
- ❖ فراموش نکنید که نمایش گروهی محصولات را با بروشورها و کانالوگ هایتان مجهز کنید



- ❖ در صورت تدارک دیدن پذیرایی حتما در پایان جلسه پذیرایی صورت بگیرد نه در شروع جلسه
- ❖ در انتهای ایونت از افراد بخواهید تا سفارش خود را قطعی کنند و اگر به پروسه پیگیری محول شد ظرف مدت 12 تا 24 ساعت پیگیری را انجام دهید

ترتیب برگزاری جلسه نمایش گروهی محصولات

1. تشکر از حضار و خوش آمدگویی
 2. معرفی و ارزش گذاری حامیان
 3. توضیح راجع به وضعیت نامناسب تغذیه و اهمیت استفاده از محصولات طبیعی و آگاهی رسانی
 4. ایجاد حسن تفاهم و یخشکن
- مثال : خب میدونید که چقدر این روزها + بیان یک مشکل - من جدیدا راهی پیدا کردم که + راهکار - دوست دارید شما هم بشنوید ؟
5. داستان شخصی خودتان و دلایل انتخاب محصولات فوراور لیونینگ
 6. توضیحات کمبانی ، آلوئه ورا و ...
 7. توضیح چند محصول از هر بخش
 8. انجام تست های نظیر آلوئه ورا ، امکا ۳ و محصولات پوستی و ...
 9. پاسخ گویی به سوالات و سفارش گیری شخص به شخص
- ❖ این جلسه به صورت 3 نفره با حضور یک مهمان هم قابل برگزاری است ، که به آن جلسه سه نفره نیز گفته می شود و از این روش هم می توان برای مشاوره و معرفی محصولات استفاده کرد .

لیست فعلا خیر :

همانطور که قبلا گفته شد دلایل نخریدن افراد ممکن است زمانبندی نامناسب (تایمینگ بد) یا روشن کردن دکمه هشدار فروشنده باشد اما راهکار چیست؟ ما باید شخص را وارد لیست فعلا خیر کنیم .

با جمله ، قطعاً زمانبندی همه چیزه ، اگر اشکالی نداره ...

مثال : متوجهم که الان اولویتت تهیه محصولات نیست چون قطعاً زمان بندی همه چیزه ، اما اگر اشکال نداره من گاهی باهات در تماس باشم و خبرهای جدید در مورد شرکت و محصولات و تخفیف ها و ... رو بهت بگم و نظرتو بدونم؟

همیشه یادتان باشد وظیفه ما پیشنهاد و افزودن یک گزینه بیشتر به زندگی مردم است

تصمیم به استفاده محصولات الان یا بعدا یا هیچ وقت به عهده خود شخص است ما

فقط یک گزینه بیشتر برای سلامت بیشتر را در اختیار افراد قرار میدهیم



به انفجار اصلی متعهد شوید

برای شما یک خبر خوب و یک خبر بد دارم

- خبر خوب: همه چیز دست شماست و فقط با اقدام کردن نتایج بدست می آیدند
 - خبر بد: همه چیز دست شماست و فقط با اقدام کردن نتایج بدست می آیدند
- اگر به دنبال موفقیت در این کسب و کار هستیم باید یک شروع سریع و پر قدرت داشته باشیم و با تمام قوا تلاش کنیم

☑ متعهد شویم (این کسب و کار را مانند یک شغل ببینید و خودتان را استخدام کنید)

☑ تفاوت دیدگاه کارمندی و کارآفرینی

☑ ساعات کاری خود را مشخص کنید و آن را مقدس بشمارید (چند ساعت در هفته؟)

در شروع کار لیستی از نفراتی که می توانیم محصولات را به آنها معرفی کنیم تهیه کردیم ، حال باید به سراغ افراد لیستمان برویم و آنها را با محصولاتمان آشنا کنیم .

1. هدف ما بیان داستان شخصیمان برای 100 نفر در 30 روز آینده ، تا بدست آوردن حداقل 20 مشتری می باشد .

2. روزانه 2 معرفی شخصی + هفته ای یک نمایش گروهی محصولات (داشتن DMO و WMO)

ماه اول	$20 * 200 = 4000 = 30\% * 1200$ درهم
ماه دوم	$40 * 200 = 8000 = 10\% * 800$ درهم
ماه سوم	$80 * 200 = 16000 = 10\% * 1600$ درهم
ماه چهارم	$160 * 200 = 32000 = 10\% * 3200$ درهم
ماه پنجم	$320 * 200 = 64000 = 10\% * 6400$ درهم
ماه اول 1200 درهم در آمد	
ماه دوم مجموعا 2000 درهم در آمد	
ماه سوم مجموعا 3600 درهم در آمد	
ماه چهارم مجموعا 6800 درهم در آمد	
ماه پنجم مجموعا 13000 درهم در آمد	



قانون نسبت ها ، کاشت و برداشت را فراموش نکنید

شما ارزشمندید و این کار نیز ارزشی را دارد

