

FOREVER



ISRAEL

ינואר 2024

"מי שיודע לאן הוא הולך - יעבור כל איך"




(הודיה פיין)

מה עשינו ב-2023? + כיצד המנהלים המצטיינים לשנת 2023 מתגברים על מכשולים?
+ פיתוח חוסן אישי וקהילתי בימי משבר + שיווק אורגני ושיווק ממומן + פולואפ: כלי קטן
לבניית עסק גדול + אורית לבנטל ובתיה נחמני- משווקות יוצאות מהכלל - כל זאת ועוד...



FOREVER™

What Matters Most...

[/ForeverIsraelHQ](#)  [/ForeverIsraelHQ](#)  www.flpil.co.il 



נחמה ואילון מאיר
1' לשנת 2023

תוכן עניינים

....

מה עשינו ב-2023?	6
ריאיון עם המנהלות המצטיינות	8
נועה הורביץ: חיסון חוסן אישי בימי משבר	11
יורי גנקין: שיווק דיגיטלי	12
FOREVER ישראל למען הקהילה	18
התוספים לחופש התנועה ולפעילות גופנית	20



אחרי אימון



בין האימונים



לפני אימון



פולואפ - הכלי שיגדיל את העסק ואת ההכנסה	24
אורית לבנטל ובתיה נחמני - יוצאות מהכלל!	26
הזוכים בנסיעה לכנס הגלובלי	28
הזוכים בתמריצי 2023	30
הזדמנות שנייה לקאן	31
המנהלים החדשים	33
הזוכים בבונוס היו"ר	34
תמריץ FOREVER2DRIVE	35
מעפסים בסולם הדרגות	36
בקרוב על המדף:	37





צפו בסרטון של גרג ואיידן לשנה האזרחית החדשה

youtube.com

גרג מוהן ואיידן או'הר בפנייה משותפת אל בעלי העסקים ב-FOREVER בפרוס השנה האזרחית החדשה.

שלום משפחת FOREVER ושנה אזרחית טובה! הגענו לשנה חדשה והזדמנות חדשה ומדהימה לכולנו. אנחנו נרגשים ונלהבים כל כך ממה שמצפה לנו ב-2024. אנחנו מוכנים להסתער קדימה ומתלהבים ממש מהפוטנציאל של העתיד לבוא! אנחנו מאמינים באמת שזו השנה שלכם, אבל האם גם אתם מאמינים בזה? אנחנו ממש מקווים. כל יום מציג בפניכם הזדמנות חדשה להראות למה אתם מסוגלים למען המשפחה, החברים והקהילה שלכם. אבל מה אתם עומדים לעשות עם ההזדמנות הזו? האם תפיקו ממנה הכי הרבה שאפשר? במילים אחרות, האם תנצלו אותה למה שחשוב באמת? כשאתם חושבים על המסע שלכם בשנה החולפת, אפילו בחמש השנים האחרונות או בכל ההיסטוריה שלכם עם FOREVER, יש דבר אחד שנשאר זהה אצל כולנו. העתיד ייכתב על פי הפעולות שלכם בכל יום קדימה.

בונים תשתית

אנחנו יכולים להתייחס ל-2024 כהתחלה חדשה אבל בואו נשתמש בה גם כהזדמנות לבנות על עבודת התשתית שאנחנו כולנו כבר הצבנו. מבט לאחור על כמה מהרגעים המכוננים של שנת 2023 גרם לנו להיזכר באחד הרגעים האלה בבאלי, באופן ספציפי, הזמן שבו ניקינו את הנהר והקמנו מחסום לנהר כדי לסלק זיהום פלסטיק מנתיבי המים. זה נשמע קצת מוזר, אבל באותו רגע הרגשנו שעשינו משהו ממש חשוב עבור האנשים באינדונזיה. זה היה די פשוט באופן מפתיע אבל הייתה לזה השפעה ארוכת טווח. כל מי מאיתנו שהשתתפו היו גאים במה שהשגנו באותו היום. עזבנו את באלי והפרויקט הסתיים, אבל בחודשים שלאחר מכן המשכנו לקבל דיווחים על כמות הפלסטיק שהמחסום האחד הזה אוסף. זו הייתה תזכורת לכך שאם מקדישים רק מעט זמן לעשות משהו נכון ומניחים יסודות נכונים, אז דברים טובים יכולים להמשיך לקרות. אתם מבינים, יום אחרי יום אחרי יום, כשאף אחד לא מסתכל, המחסום הזה ממשיך לעשות את העבודה שלו. הוא ממשיך מעבר ליום העבודה היחיד שהשקענו בו. יום ולילה הוא פועל בעקביות, הוא ממוקד והוא מכונן מטרה. אנחנו מדברים על מחסום הנהר, אבל אתם מבינים את ההשוואה, נכון?

התפקיד של המחסום, למרות שנראה קטן, הוא עקבי ואמין ויש לו השפעה שממשיכה הרבה מעבר לזמן שהיה דרוש לבנייתו. כמו המחסום הזה, אנחנו חייבים לעצמנו ולעסקים שלנו להיות עקביים ואמינים, כי אני יכול להבטיח לכם שזו הדרך הטובה ביותר להשגת תוצאות חיוביות יום אחרי יום אחרי יום. אז מה המשמעות של זה? זה אומר שעלינו להתחייב למה שחשוב באמת בחיים שלנו. להציב את התשתית למשמעת ופעילות יומיומית עקבית. לפנות לאנשים ולהקים את הקהילה שלכם, להיות ממקודים ובורחים מאוד לגבי המקום שאתם רוצים להיות בו בסוף השנה. חשוב על הדרך שבה אתם יוצרים קשרים דרך ההזדמנות של FOREVER והמוצרים המדהימים שלנו. מה תוכלו אתם לעשות ב-2024 כדי להוביל את עצמכם להצלחה? תהיה לזה השפעה ארוכת טווח עליכם ועל עתידכם. עכשיו הזמן להשקיע את העבודה. מפו את הצעדים שיובילו אתכם אל היעד והתחילו בתנועה קדימה, יום אחד בכל פעם, פעילות עקבית אחת בכל פעם. הקהילה שלכם ב-FOREVER מוכנה לתמוך בכם לאורך המסע, אבל אתם חייבים לעשות את הצעדים הראשונים וגם את הצעדים שאחריהם.

מבט אל העתיד

עכשיו כשאנחנו נכנסים לשנה חדשה ומלהיבה, בואו נחשוב על הכיוון שאנחנו רוצים לקחת אליו את העסקים שלנו ועל הכיוון של היעדים האישיים שלנו. העבודה שלנו כאן במשרד הראשי תמיד מסתכלת קדימה ובוחנת מה אנחנו יכולים לעשות כדי לעזור לכם ולשווקים שלכם לצמוח.

גם אנחנו במשרדים הראשיים הצבנו כמה יעדים מיידיים ל-2024 כדי לעודד צמיחה. אבל אנחנו לא יכולים לעצור בזה. החזון שלנו חייב להוביל אותנו מעבר למה שצפוי השנה. אנחנו חייבים תמיד להסתכל רחוק יותר לעתיד. מבחינה תפעולית אנחנו חייבים לתכנן שנים קדימה כדי שנוכל להציע את המוצרים הטובים ביותר במחיר הטוב ביותר ולהישאר רלוונטיים. אנחנו חייבים לפתח כלים חדשניים חדשים וטכנולוגיות כדי לספק את צרכי העסקים שלכם וכמובן ליצור דרכים לתקשר אתכם אישית ולחגוג את ההישגים שלנו עם חוויות נוספות שאין כמותן!

הכנס הגלובלי 2025

הכנס הגלובלי ב-2025 יתקיים ב... (תופים בבקשה): פריז!! נכון, אנחנו נוסעים לפריז, עיר האהבה. לא היינו יכולים לחשוב על מקום טוב יותר לאסוף אליו את המשפחה הגלובלית שלנו ולחגוג את העוצמה האמיתית של FOREVER. פריז בתקופה הזו של השנה היא אחת מהערים היפות ביותר בעולם ואנחנו יודעים שרבים מכם מתרגשים לחזור לאירופה ולחגוג את הכנס הגלובלי יחד.

יש דברים מדהימים שתכננו לכם, חגיגה שאין כמותה או משהו כזה. אנחנו מבטיחים לכם שזו תהיה הזדמנות נפלאה אז דאוגו שאתם משיגים זכאות להשתתף בכנס הגלובלי של FOREVER ב-2025 בפריז, צרפת.

אנחנו חייבים להגיע לשם, נכון? להשיג זכאות. כל אחד מאיתנו צריך להציב מטרות אישיות ולהתבסס על היסודות שהצבתם. זכרו שכל יום מביא איתו הבטחה חדשה. הוא מביא גם אתגרים חדשים. אבל כל עוד אתם מתכוננים ונשארים ממוקדים תבינו את חשיבות העקביות והקשרים. יחד, בואו נהפוך את פריז ואת כל האירועים האחרים שלנו למצפן שמצביע על היעד הגדול הבא שלנו. עבדכם, עבורי, עבור החברה, המשמעות היא להביט לעתיד ולהישאר רלוונטיים.

אנחנו יודעים שקשה לכמה מאיתנו לפעמים להביט מעבר למה שכבר עכשיו נראה כהצלחה. אבל תאמינו לנו, יש עוד הרבה מקום לצמיחה. קחו לדוגמה את בניין המשרדים המדהים שיש לנו בסקנדינביה, אשר ממוקם בטירה יפה והיסטורית שנבנתה בשנות ה-70 של המאה ה-19. בנסיעה האחרונה שלנו לשוודיה היה ברור שהטירה היפה הזו כבר לא מתאימה להמשך הצמיחה של העסק שלנו. אין כמעט אפשרויות חנייה, אי אפשר אפילו לחבר אינטרנט אלחוטי לכל החלקים בבניין. החדרים, למרות שרבים מהם מתאימים למלכים, קטנים מכדי להתאים לקבוצות אנשים גדולות. הבניין הזה הציב אתגרים שחלק מהמיקוד שלנו הוקדש למציאת פתרונות להם. אנחנו נצטרך למצוא מקום חדש שיתאים לצורת החשיבה העכשווית של FOREVER ולהישאר רלוונטיים לאנשים היום ולקראת העתיד. כמובן שההחלטה הזו לא באה בקלות לאף אחד מאיתנו. יש לנו מקום מיוחד בלב לבניין המפואר הזה ולזכרונות של הרכישה של המקום הזה עם רקס. אבל אנחנו יודעים, לצמיחה מתמדת הוא לא היה הפיתרון.

הדוגמה הזו מתאימה לכולנו, כי **כשאנחנו נכנסים לנוחות ואפילו לרגשות אז אנחנו**

מקבלים את האתגרים והסחות הדעת. אנחנו רוצים לעודד אתכם לחבק את העבר, ללמוד ממנו, ולבנות על היסודות שהצבתם, אבל אנחנו חייבים להמשיך לבנות.

כולנו יכולים להשיג תוצאות טובות יותר. יש לפחות 50 מכם (כולל אלונה קומפניץ מישראל) שהוכיחו שיש להם את המוטיבציה הנכונה. הם ניצלו את תמריץ Level-Up, שכולל טיול לרפובליקה הדומיניקנית, שמאפשר לכם לעמוד בשדות האלוורה, לקטוף את האלוורה שלנו, ולהרגיש את הקרקע שהצמח המופלא הזה צומח בה.

התמריץ הזה מדגים בצורה מושלמת איך הצבת יעדים יכולה ממש לעזור לכם להשיג יותר. אנחנו יודעים שכל אחד ואחת מכם מסוגלים להכפיל את המאמצים שלהם, מה שיוביל להכפלה של התוצאות. עכשיו, זה עלול להישמע יותר מדי, אבל בואו נפרק את זה ליעדים פשוטים ובני השגה. אם אתם מוכרים בקבוק אחד של ג'ל אלוורה לשתיה מידי יום, שאפו למכור שניים. אם אתם מוכרים 4 משחות שיניים בחודש, למה לא 8?

הצעדים הקטנים האלה ישפרו את העסק שלכם, יקרבו אתכם למקום שאתם רוצים להיות בו בסוף השנה וזכרו שבדיקו כמו הזריחה, כל יום מביא איתו הזדמנויות חדשות ופוטנציאל, אם שומרים על מיקוד.

אנחנו נרגשים להקיף שוב את השמש אתכם, עם כל הצוות שלנו כאן במשרד הראשי, עם כל הצוות שלנו סביב לעולם המדהים הזה. ועם כל הבטחה שמביאה שנת 2024.

מאיתנו - גרג ואיידן, ומהמשפחות שלנו, לכל אחד ואחת מכם, שנה אזרחית טובה לכולם.



Brian O'Hare
נשיא Forever Living Products
איידן או'הר



Greg Moore
יו"ר Forever Living Products
גרג מורן



הביחד על כל אחד

שלו היא עזרה לזולת והרצון להיטיב עם האחר. כל בעל עסק בפראוור יודע שהדרך להשיג את ההצלחה שלו היא להתחיל בלעזור לאחר להשיג אותה קודם. הכוח הזה של שילוב ערכים נכונים עם יעד ראוי מוביל את החברה ובעלי העסקים בה לפרוח במשך 45 שנה בעולם ו-29 שנה בישראל.

ההבנה של ביחד כקבוצה וכקהילה של בעלי עסקים נוכל לפרוח ולהעשיר אחד את השני אינה בהכרח משהו שאנו רואים הרבה בעולם סביבנו ומי שישכיל לקחת את הכוח הזה ולהשתמש בו ובעיקר ליישם אותו כחלק אינטגרלי מהעסק שלו, יקבל בחזרה גדילה וצמיחה משמעותית ומפה יבין את הכוח האמיתי שיש בחברה. כאחד אנחנו מוגבלים בזמן וביכולת שלנו לפעול אך כקבוצה גדלה אין משהו שיכול לעצור אותנו.

לשנה הקרובה אני מאחל לכולנו שנדע להמשיך להעצים את הכוח המדהים הזה של הביחד שיש לכל אחד מאיתנו. כוח שמבוסס על ערכי האהבה, ונגביר אותו עוד יותר, נמצא שילובים נכונים יותר, נעזור אחד לשני ונמשיך גם לעזור לאנשים הסובבים אותנו.

יובל אורן
מנכ"ל FOREVER ישראל

הכוח של FOREVER הינו כוח האהבה. זהו משפט שמלווה את החברה בכל פעולה שלה ובכל צעד של כל בעל עסק בחברה, כל מנהל, כל עובד בחברה וכל מנכ"ל. הכוח הזה הינו הכוח המניע של כל המערכת הגלובלית המופלאה והחוצה גבולות שהיא **FOREVER**. כוח האהבה בחברה מתבטא בהרבה דרכים ודרך שבולטת במיוחד לאחרונה זו דרך האחדות והעזרה ההדדית.

השנה האחרונה בכלל והחודשים האחרונים בפרט הוכיחו לכולנו את הכוח המופלא הזה של הביחד. למדנו שכאשר אנחנו בנפרד וכל אחד מקדם רק את האינטרסים האישיים שלו אנחנו מביאים את עצמנו למצב של חוסר יציבות ופגיעות. הכוח של החברה כקבוצה הוביל אותנו לעשות דברים מופלאים בשנה האחרונה ולא רק מבחינה עסקית שבה אנו רואים את התוצאות של החברה ממשיכות להשתפר אלא דווקא ממקום של דאגה לסביבה ולזולת. השנה פראוור בזכותכם, בעלי העסקים בחברה, הגיעה, עזרה ותרמה למגוון ארגונים במגוון תחומים. אני גאה לראות את המעורבות שהראו בעלי העסקים את ההצעות ואת הרצון האותנטי והטוב.

מפה אני מסיק שהרצון לעזור ולתת הינו בסיסי ב-DNA של בעלי העסקים בחברה. ממקומי אני זוכה לפגוש מגוון רחב של בעלי עסקים בחברה, מקבוצות שונות ומאזורים שונים בארץ. אני חייב לציין שיש משהו בדרך הפעולה של החברה שמושך את האנשים המתאימים, אותם אנשים עם הערכים, כוח הרצון והלב הרחב. ככה באופן אורגני מי שמתאים ומתחבר אל הערכים האלו פורח ומתפתח בחברה, הרי בכדי לעזור לאדם להתקדם בתוכנית העסקית של החברה צריך יותר מרק רצון להגדיל את העסק שלי, בכדי לעזור לבעל עסק אחר לצמוח צריך להיות אדם שאחד מערכי הבסיס



מה עשינו ב-2023?



1/1
שיתוף פעולה עם נבט

24/1
סקס די עם אורח מיוחד פיטר בוטס



9/2
השקת משלוח חינם לנקודת איסוף מעל 250 ש"ח לקמעונאיים ומועדפים



20/2
שפתון אלו ליפס ודיאודורנט זוכים בפרס בראבו



25-29/4
כנס גלובלי בבאלי

28/4
דרגת ספיר יהלום נחמה ואילון מאיר



14/5
45 שנים לפוראור

15/5
תרומה לקט לקהילה ישראל



21/5
השקת פוראור ברייט במראה חדש

2-4/6
אירוע כלל אירופאי בקאן - תמריץ קאן



13/6
סקס די

26/6
השקת חוברת טיפוח העור





תמריץ הדיגיטל הגדול!

1/7 תמריץ הדיגיטל הגדול



FOREVER ישראל
בנה להשיק תוכן סנדלי עבור יותר מ-20 מוצרים!

2/7 השקת שיתוף פעולה עם ויגן פרנדלי



29/8 השקת אלו קולינג לושן וקרם לחות והגנה

1/9 השקת התמריץ האירופאי "זינוק ללונדון"



זינוק ללונדון

תמריץ אירופאי חורף '24

15/9 אתר חדש ל-foreverliving.com



28/9-3/10 כנס EAGLE MANAGER



9/10 קמפיין תרומות ולנפגעים



16/10 השקת קרם לחות במראה החדש



1/12 אלונה זוכה בתמריץ ה-Level Up



4/12 השקת פוראוור MOVE



5/12 הנבחרת הזוכה בתמריץ הדיגיטל מתחילה בקורס



12/12 קטלוג מוצרים חדש



מה מצפה לנו ב-2024?



אלונה קאבנוב
מקום שני לשנת 2023



נעמה ואילון
מקום ראשון לשנת 2023



מה ההישג המשמעותי ביותר שלך ב-2023?

נחמה ואילון: כולנו התעוררנו בפרוץ המלחמה לסיטואציה שבה המצב האישי-נפשי לא במיטבו. בתוך זה, אילון גוייס למילואים מיומה הראשון של המלחמה ועד רגע כתיבת שורות אלו... העמידה באתגר של ניהול עסק למרות הטירוף של להיות לבד עם הילדים, הוא ההישג הגדול ביותר עבורנו השנה. זה כלל התגייסות פנימית רבה וחוסן נפשי, שזה הנשק החשוב ביותר של כל בעל עסק בתקופות כאלה.

הודיה: אחרי ששנתיים לא יכולתי לעבוד בצורה מסודרת משום שילדתי ילד מהמם עם צרכים מיוחדים, שעבר בשנתיים האלו כמה ניתוחים + אשפוזים ארוכים, כשהחלה שנת 2023, חשבתי שהפעם אצליח יותר לעבוד, הכנסתי את הקטן למעון שיקומי, והנחתי שיהיה לי זמן לחזור לשגרה. כתבתי לעצמי יעדים לשנת 2023 והחלטתי שהשנה אני עושה את בונוס היו"ר! חלומות ומציאות אלו שני דברים שונים. בפועל, במשך כמעט כל המחצית הראשונה של 2023, הקטן גאלץ לעבור כמה ניתוחים, אשפוזים והתערבויות רפואיות כאלו ואחרות. כשהוא התחיל להתאזן וראינו שהוא בטוב, נסענו להתרענן יחד כל המשפחה לטיול של חודש (אני מודה כל יום על העובדה שאנחנו יכולים לנסוע לחודש עם העבודה ב-Forever). חזרנו וראיתי שאני רחוקה מלעמוד ביעד של בונוס היו"ר, ושחסרים לי המון CC. החלטתי שאני לא מוותרת ושמיד אחרי החגים אעבוד על זה ברמה מטורפת. בעקבות המלחמה אחרי החגים, השנה מבחינתי התחילה יותר לכיוון סוף אוקטובר.

האם אפשרי בחודשיים וקצת להשיג יעד כל כך רחוק? האם שווה להתאמץ או שסתם אתאכזב? החלטתי שאני עושה הכל, אבל הכל כדי לעמוד ביעד, מקסימום אנדל, מקסימום אצליח! אני כותבת את השורות האלו שבוע לפני סגירת 2023, בונוס היו"ר עוד לא סגור, אבל הוא קרוב מאוד וכבר ברור שאני אעמוד בו. אני מודה בטירוף על היכולת להתחיל את העסק הזה כל יום מחדש. לא משנה מה היה עד כה, תמיד אפשר להתחיל ולהצליח. אני שמחה שהחלטתי לעבוד חזק כדי להשיג את היעד ששמתי לעצמי.

כיום לא
יעצוב אותי

ב-Forever יש לנו את הכלים לעמוד בכל אתגר ולהתגבר על כל מכשול, כי החיים עצמם מצויים עלינו לנוע קדימה. שוחחנו עם אלו שעשו את זה בצורה הטובה ביותר השנה.



תליה קופמן
מקום רביעי לשנת 2023

תמה: לפעמים "משברים" הם תירוצים שאנחנו נותנים לעצמנו מדוע אנחנו כעת מורידים רגל מהגז, פחות מתאמצים או מורידים שעות עבודה. הגישה שלי היא שעסק הוא חלק בלתי נפרד מהחיים. אלו משימות שפשוט צריך לעשות. כמו שגם בשעת קושי אני אבשל ואנקה את הבית כך אני גם אמשיך לעבוד.

להיות עצמאי זה כיף גדול אבל דורש משמעת עצמית גדולה. **ולפעמים גם עצמאי צריך להיות בראש של שכיר** - שגם ביום שאין לו חשק או אין לו כוחות, הוא ימשיך ללכת לעבוד כרגיל (או כמעט כרגיל).

הודיה: יש לי שתי המלצות לכל מי שמרגיש שמהוה לא מתקדם כמו שרציתם: 1. תתחילו מחדש באמת, מבלי לסחוב איתכם מחשבות של "עד עכשיו לא הצלחתי, למה שעכשיו אצליח..." כי המחשבות האלו לא נותנות לכם להתקדם. 2. תעשו יותר. ככל שעושים יותר רואים עוד ועוד תוצאות, **מתעסקים במה שכן ולא במה שלא** (ויש הרבה כן כשעוסקים בעשייה מרובה).



חבה פיון
מקום שלישי לשנת 2023

אלונה: ההישג הכי משמעותי עבורי זה שהמנהלות שלי כבר החלו להיכנס לטופ 10 ב-NM. אני מאוד גאה בזה, כי אנחנו צוות יחסית חדש, פעילים פחות מארבע שנים בישראל. כמו כן, סוף סוף סגרנו את בונוס היו"ר וגם בזה אני גאה מאוד, כי ההישג הזה מוווה דוגמה למי שלא מאמין שאפשר להרוויח כאן כסף משמעותי בעסק מבוסס לטווח ארוך.

תמה: ההישג המשמעותי שלי הוא בעיקר סך ה-CC השנתי שלי. מספר זה מסכם את כל המעשים הרבים היומיומיים שהקבוצה שלי ואני עושים יחד במשך השנה כולה. עוד טלפון למשווק, עוד תזכורת ללקוח, עוד מצגת עסקית, עוד מוצר שמכרנו וכן הלאה. כי העסק בפוראוור הוא לא עסק שבו נותנים "מכה" אחת ומצליחים. זהו עסק שבו אינסוף פעולות יומיומיות מצטרפות יחד להצלחה אחת כוללת.

אנשים רבים מרגישים תקועים בעת הזו, איך תציעו להם להניע עסק בעיתות משבר?

אלונה: אני לחלוטין מאמינה שהעסקים הגדולים ביותר והמנהיגים החזקים ביותר נולדים בזמנים הקשים ביותר. כרגע זה הזמן שבו כל המדינה זקוקה למוצרים שלנו וכל אחד יכול לעזור לאחרים באמצעות שיתוף ההזדמנויות המדהימות של FOREVER. לא רואים תוצאות? זה אומר שאתם לא משתמשים במוצרים שלנו וזה אומר שאתם לא באמת רוצים לעזור לאנשים. תתחילו לעשות את שניהם ותראו כמה אנשים סביבכם יהיו אסירי תודה לכם וגם החיים שלכם יתחילו להשתנות לטובה.

נחמה: האמת, שבאופי שלי אני תמיד מרגישה תקועה... גם כשהמצב קשה וגם כשיש פריחה. תמיד הנפש שלי מוצאת סיבות מדוע לא לעבוד, מדוע לרחם על עצמי ולחפש תירוצים... אבל עם השנים למדתי שעל אף שתמיד יש סיבה "למה לא", גם הסיבה הכי מוצדקת לא תשלם לי את החשבונות ותסדר אותי כלכלית. לכן, **אני לא שואלת את עצמי "האם לעשות" אלא "איך לעשות"**. חלק מלהיות עצמאי זה להבין שהגורל שלנו בידיים שלנו ותמיד יש דרך!



אנחנו גאים לברך את אילון ונחמה מאיר על קבלת הדרגה: מנהל ספיר יהלום לראשונה בישראל!

משווקים רבים מתעלמים מתמריצים - איך תמריצים עוזרים לעסק שלך?

אלונה: בתחילת דרכי, הספונסרית שלי אמרה לי: "תאספי את כל מה שהחברה נותנת בדרך לפסגה, ואז הדרך שלך תהיה נפלאה", הקשבתי לה ובגלל זה אני משתתפת בכל התמריצים של החברה. השגת כל תמריץ נותנת תחושה מופלאה של עוד ניצחון! אם יש לכם מטרה ואתם באמת רוצים להגיע אליה, הצעד לעבר המטרה יהיה רק עוד תמריץ אחד, ואז עוד אחד, ולא תשימו לב שאתם מטפסים על האוורסט שלכם ועל הדרך נהנים מהנוף, ולא מרגישים רק מאמץ ותסכול. כל הישג מחזק אתכם ודוחף אתכם למעלה.

נחמה: מותר להתעלם מתמריצים. היופי בעסק שלנו, שהוא מתאים גם לאנשים שרוצים עסק קטן וצנוע עם הכנסה צדדית (אני קוראת לזה "דמי כיס") וגם למי שרוצה עסק גדול (מדהים לראות כמה אנשים אצלנו בחברה הגיעו להכנסה גבוהה הרבה מעל מה שמקובל בשוק. אך מי שמכוון גבוה, וצריך הרבה כסף כל חודש, הדרך היחידה להגיע לכך היא ע"י התמריצים!!

התמריצים שדרגו לחלוטין את איכות החיים שלנו. אנחנו מקבלים שתי חופשות על חשבון החברה בכל שנה, וכל חצי שנה יש לנו זמן איכות להתפנק ולנוח (בזכות תמריצי האיג'ל והכנס הגלובלי). קנינו השנה רכב חדש על חשבון החברה (תמריץ FOREVER2DRIVE), וכשמקבלים מאות אלפי שקלים בחלוקת רווחים (בנוס היור) - זה 'נחמד למדי' בלשון המעטה...

תמה: תמריצים הם אחד הדברים המרכזיים בעסק שלנו עבור כל מי שרוצה לגדול פה באמת. הם עוזרים לנו להיות ממוקדים ביעד. הם נותנים לנו מוטיבציה וחשק לעבוד, והם גם מגוונים לנו את העבודה. אם נסתכל על תמריץ רק כבונוס אז אולי נותר לעצמנו. לדעתי **כדאי להסתכל על תמריץ כמו יעד שחייבים לעמוד בו**. ממש לדמיין כאילו הבוס נתן לנו יעד להגיע אליו תוך זמן מסוים. ואז אנחנו הופכים את עצמנו למחוייבים לתמריץ והסיכוי לעמוד בו גדל. בנוסף, כדאי להתייחס לתמריצים כחלק בלתי נפרד מההכנסה שלנו בפוראור ולא רק כבונוס שהוא רשות, כי התמריצים משרדרגים בצורה משמעותית את ההכנסה שלנו מהעסק.

הודיה: התמריצים בפוראור באים לעזור לנו לבנות את העסק שלנו, לכן כל תמריץ שניתן לכם בין אם עליית דרגה, יעד של מכירות חדש או למנהלים סגירת האיג'ל מנג'ר כל שנה - זו הצמיחה העסקית, שם נמצא הכסף. אני כבר רואה שזה שבחתי לעשות את בונוס היור על אף הקשיים, יצר עבורי צמיחה מחודשת מרעננת ומדהימה.

שימו יעדים מול העיניים!

איזה טיפ או משפט מוטיבציה היית נותנת לעצמך ביום שהצטרפת?

אלונה: אם את מתחילה לבנות עסק, אל תפסיקי עד שתגיעי ליעד שלך. באמת אמרתי את זה לעצמי בתחילת הדרך, ומאז אני ממשיכה בדרך הזו כאילו הצטרפתי רק אתמול לחברה.

נחמה: הייתי אומרת לעצמי לקחת פחות ללב תקופות של חוסר התקדמות - התקופות הללו תמיד חולפות אלא אם כן מורידים את הרגל מהגז. אם מפסיקים לעבוד, זה מנציח את חוסר ההתקדמות.

הודיה: אם הייתי פוגשת את עצמי ביום שהצטרפתי הייתי אומרת לעצמי- תזכרי כל הדרך שאת הולכת לעזור למלאאאא אנשים בגוף ובפרנסה שלהם ואת הולכת להיות ענקית!!!

מי שידע לאן הוא הולך - יעבור כל איך.

תמה: הייתי מסבירה לעצמי שפוראור זו ריצה למרחקים ארוכים. צריך אורך נשימה, צריך לראות לרחוק, צריך לדעת שהעסק גדל. זה לוקח זמן אבל בסוף הוא גדל.

טיפ נוסף הוא **שידע זה כח**. צריך להבין את העסק, להבין את המוצרים ולהבין את אסטרטגיות העבודה וככה מצליחים בעז"ה.

אלונה: אני מאחלת לכל בעלי העסקים בישראל ששנת 2024 תהיה שנה מוצלחת, שנה של השגת היעדים שלכם, של טיפוס על האוורסט שלכם ללא פחדים וכאבים, אלא בשמחה ובהתלהבות מהמוצרים וההזדמנויות המדהימות של החברה שלנו.



אנחנו גאים לברך את אלונה קומפנייץ על הישגה המדהים!

אלונה עמדה בתמריץ העולמי היוקרתי של FOREVER, תמריץ ה-Level Up וכל זאת כחודשיים לפני סגירת התמריץ, מה שהופך את זכייתה למרשימה אף יותר.

התמריץ נועד עבור בעלי עסק שזכו בתמריץ הכנס הגלובלי לשנת 2023 עם נפח מכירות של 1,500CC לפחות. המועמדים לזכייה בתמריץ, נדרשו לזכות בכנס הגלובלי לשנת 2024 בדרגת נפח מכירות שנתי גבוה יותר משנת 2023, לפי מדרגות נפח המכירות של FOREVER. אלונה השיגה את התנאים כשהיא עוברת מנפח מכירות שנתי של 2,500CC ליותר מ-3,500CC! הישג מרשים ביותר!

על עמידתה בתנאי התמריץ אלונה תזכה בנופש הכל כולל ברפובליקה הדומיניקנית, כולל ביקור בשדות האלוורה המפורסמים של FOREVER. מעבר לכך, הזכייה בתמריץ מראה על צמיחה מדהימה ונכונה של העסק של אלונה.

פיתוח חוסן אישי וקהילתי בזמן משבר

נעה הורוביץ

מתוך מפגש זום באותו השם לקהילת FOREVER
שנערך בחודש אוקטובר



נעה הורוביץ, מנהלת, מדגישה את חשיבות בניית החוסן האישי והקהילתי, במיוחד בעתות משבר. כבעלי עסקים של FOREVER, יש לנו הזדמנות להשפיע באופן משמעותי, הן בחיינו האישיים והן בחיי הסובבים אותנו.

צרו לעצמכם קהילה

נעה מדגישה שחוסן מתחיל בקשר שלנו עם אנשים שסביבנו, בקהילה שלנו. לכן, חשוב דווקא בזמנים אלו ליצור קהילה לעצמנו, גם אם זה אומר לפנות לשכנים שמעולם לא פגשנו.

"זה הזמן ללכת לשכנים, תנקשו בדלת עם איזה פס עוגה או משקה אלוורה או מגש פירות... מה שיש בכוחכם לעשות. אפילו רק עם חיוך, להגיד "מה העניינים, אני השכנה ממול, רציתי לראות שאתה בסדר". פעולה פשוטה זו יכולה לסייע רבות ביצירת תחושת ביחד ותמיכה רגשית חיונית. זה לא רק מחזק את החוסן שלנו אלא גם עוזר לבנות קהילה חזקה ואכפתית. נועה מדגימה זאת מתוך חוויה אישית: "בשבת בבוקר של ה-7.10 עוד לא לגמרי הבנתי מה קורה, אנחנו שומרי שבת, לא הייתה לנו אזעקה אז לא קלטתי באמת. בעלי הלך לבית כנסת, ובאיזור 9:00 פתאום יש דפיקה בדלת, שתי חברות. שאלתי אותן - "מה קורה?" אמרו לי, "באנו לראות מה איתך" לא הבנתי מה בדיוק למה, מה הן רוצות, גם הייתי בפיג'מה, אכלנו ארוחת בוקר, לגמרי הייתי בקצב שלי. לבעלי יש תפקיד מאוד בכיר בצבא אז אחת החברות אמרה, ידענו שהוא הראשון ללכת. ישר פרצתי בבכי כי הבנתי - איך הן חשבו עליי. זה ריגש אותי."

מחוות האכפתיות שלהם הזכירה לה את החשיבות של להיות שם בשביל אחרים.

"אם אין מי שיעשה את זה בשבילכם תהיו אלה שעושים את זה בשביל אנשים אחרים. אין לכם מושג כמה כוח זה נותן וכמה תחושת ניראות ומשמעות שאני חלק ממשוהו. לדפוק למישהו בדלת, לשאול מה העניינים איתכם, ובטח אם אתם יודעים שיש להם מגויסים, אם זה הורים אחים ילדים. אין לכם מושג כמה כוח זה נותן." לפעמים, לקיחת יוזמה לפנות למישהו יכולה לחמם את הלב ולספק לו תמיכה ונחמה נחוצים, אך גם לא פחות, לחמם ולחזק אתכם.

הכוח של FOREVER

כבעלי עסקים ב-FOREVER, אנחנו חלק מקהילה ייחודית ותומכת. "ב-FOREVER אנחנו קהילה, אנחנו קהילה! תיעזרו בזה, באמת. זה לא דיבורים באוויר, "אנחנו קהילה, אנחנו קהילה", זה קהילה על אמת! תיעזרו בטוב שיש לנו פה באמת כל אחד, זה ברמת הוואטסאפ, ההודעה, השיחת טלפון כל אחד מה שהוא רוצה."

מעבר לקבוצות שלנו, לאנשים שאנחנו עובדים איתם, נועה מזכירה לנו שכבעלי עסקים של FOREVER, יש לנו אוצר של ידע, מיומנויות ומוצרים שיכולים לסייע בבניית חוסן לעצמנו ולמי שאכפת לנו מהם. "אני אגיד לכם שבעיני זה ממש חלק מהחוסן שלי, שאני יודעת שאני יכולה לעזור לחברים ולמשפחה שלי עכשיו. זה שיש מלחמה זה לא אומר שלאנשים לא כואב הגב. לאנשים עדיין כואבת הבטן. אולי אפילו יותר מרוב הלחץ. אם אתם לא ישנים כי אתם בחרדות, קחו מזון מלכות, שתו אלוורה וארג'י, קחו בי-פולן... תעשו חסד עם האנשים שאתם אוהבים. זה חלק מהחוסן שלנו, זה חלק מהיכולת שלנו לעזור, לאנשים שאנחנו אוהבים, לחיילים בחזית, למפונים, לנפגעים, אבל קודם כל גם לעצמנו - שתו אלוורה, קחו ארג'י, קחו פולן. תחזקו את עצמכם. לאכול כמו שצריך לישון כמו שצריך. תדאגו לחיך. כן זה לא קל, לחיך למרות המצב הקשה."

בזמנים מאתגרים אלו, המסר של נועה הורוביץ מדהדד חזק בקהילת FOREVER. בניית חוסן אישי, משפחתי וקהילתי אינו קשור רק לעמידה איתנה, אלא גם להיות חזקים יחד. באמצעות מעשי חסד, תמיכה בחיילינו וניצול המשאבים העומדים לרשותנו, נוכל לנווט משברים בחוסן ובתחושת משמעות. זכרו, אנחנו חלק מקהילה שאכפת לה, וביחד נוכל לעשות שינוי.



שיוק ביגני

תקצירים מתוך הדרכות נבחרות של יורי גנקין

חלק א': שיוק אורגני ברשתות החברתיות

אנחנו באופן כללי מבחינים בין הקידום האורגני והקידום הממומן. בחלק הראשון נתייחב לקידום האורגני שהינו קידום שבו לא משלמים לפלטפורמה, כלומר, מייצרים תוכן ובזכות ה"חשיפה האורגנית" התוכן תופס תאוצה, כשהאלגוריתם, המוח של הפלטפורמה, מגביל את החשיפה האורגנית.

לצפייה בהדרכות של יורי סרקו את הקוד



flpil.com

יורי גנקין



יורי גנקין עוסק בתחום הדיגיטל משנת 2008. הוא מתמחה בתכנון אסטרטגיה דיגיטלית, ניהול קמפינים, אנליזה אופטימיזציה וניהול משברים ברשת. יורי גם עובד עם FOREVER כן שההדרכה שלו מגיעה גם מהמקום הזה.

מיפוי קבוצות ומרחבי שיח

כל סביבה דיגיטלית שמאפשרת יצירת משוב, כמו השארת תגובה באתר מהווה "מרחב שיח". בחלק הזה נתמקד בעיקר בקבוצות, קבוצות פייסבוק למשל.

מהן סוגי הקבוצות הקיימות בפייסבוק?

קבוצה ציבורית/פתוחה: הצטרפות חופשית, ללא אישור של מנהל.
קבוצה פרטית/סגורה: ההצטרפות מותנית באישור מנהל.
קבוצה סודית: קבוצה שלא ניתן לאתר. ניתן להצטרף ע"י חבר שכבר נמצא בקבוצה.

המפתח לבחירת קבוצה

1. בקבוצות פרטיות/סגורות וסודיות השיח יותר מובנה, ולכן יותר נכון שנפעל בהן.
2. תנו עדיפות לקבוצות קטנות/בינוניות כי בקבוצות גדולות מדי, יהיה קשה לבוא לידי ביטוי.

3. התחילו במתן עדיפות לקבוצות בהן תדירות העלאת הפוסטים אינה גבוהה.
4. רלוונטיות גיאוגרפית: העדיפו קבוצות הקשורות למקום המגורים שלכם כדי לבסס סמכות ואמינות.
5. בחרו קבוצה המאפשרת שיח אמיתי ואותנטי, מה שתואם ומאפיין גם כל שיח של משווקת ב-FOREVER.

מאמות שדרות

ציבורית - 26K חברים · +10 פוסטים ביום

2 חברים הם חברים בקבוצה

הצטרף

הקבוצה "מאמות שדרות". תחת Groups קבוצות, אנחנו רואים שהקבוצה היא קבוצה ציבורית ושיש בה 26,000 חברים.

יצירת תוכן יזום בקבוצה ובמרחב הדיגיטלי

יצירת תוכן רלוונטי היא חיונית בביסוס הנוכחות והסמכות שלכם בתוך קבוצה. הכל מתחיל בקבוצה ובכלל במרחב הדיגיטלי, ביצירת אמון, וזה כרוך בהבנת ה"עשה" ו"אל תעשה" של יצירת והגשת תוכן, כשהיעד שלנו למתג את עצמנו כסמכות.

"עשה" ו"אל תעשה" בתוך הקבוצה

✓ **עשה:** שיח אמיתי ואותנטי.

✗ **אל תעשה:** מניפולציות מכירתיות.

האינטראקציה שלכם צריכה להיות אמיתית ולא להתמקד רק בקידום מוצרים, כי אנשים מריחים מניפולציה וזה יוצר אנטגוניזם.

✓ **עשה:** מתן מענה לתגובות.

✗ **אל תעשה:** למהר להעלות פוסטים יזומים.

צרו מעורבות לפני פרסום תוכן משלכם, התייחסו לפוסטים קיימים, ענו על שאלות וספקו מידע חשוב שאינו קשור למוצרים או לשירותים שלכם.

✓ **עשה:** להניע לשיח פרטי.

✗ **אל תעשה:** אל תפנו ללינק קמעונאי.

העברה באופן ישיר ללינק הקמעונאי שלנו, הורסת את המוניטין שבניתם.

✓ **עשה:** לקרוא את כללי הקבוצה.

✗ **אל תעשה:** לא להקל ראש בהקפדה על הכללים.

ודאו שאתם קוראים ועוקבים אחר הכללים של כל קבוצה כדי למנוע הסרה ואפשרות לאיסור הצטרפות מחדש.

✓ **עשה:** שלבו כוחות וצרו שיתופי פעולה עם חברי הצוות שלכם, כדי להבטיח להבטיח שכל האינטראקציות יישארו אותנטיות ונכונות לחוויות אישיות.

✗ **אל תעשה:** הימנעו ממחלוקות ציבוריות או הבעת אי הסכמות או סכסוכים באופן ציבורי כדי למנוע הכתמת המוניטין שלכם בתוך הקבוצה. במקרה של אי הסכמה, פנו לצד השני באופן פרטי.

יצירת מעמד בקבוצה

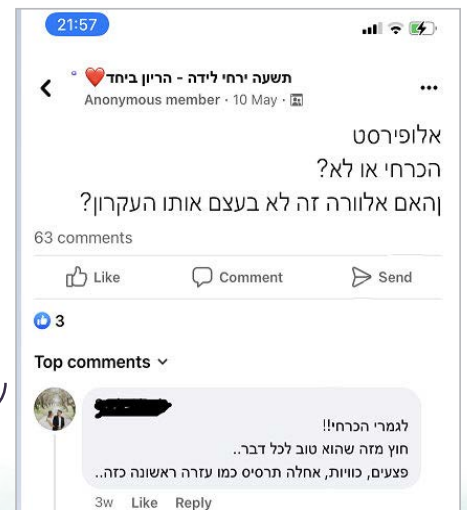
נקודת המוצא היא ההתנגדות לאינסטינקט המאוד טבעי שלנו למכור. ככל שהצביון של הדברים יהיה פחות מכירתי כך למעשה הסיכוי למכור יגדל. אז איך עושים את זה? עושים את זה על ידי מתן מענה, על ידי יצירת אינטראקציה סביב שיחות בקבוצה שלא קשורות לפוראור, שמגיעות מעולמות תוכן אחרים. ואז כפי שאמרתי לכם קודם זה יתרום להגדלת החשיפה של התכנים שלכם בהמשך.



"רשימת מכולת" מייצרת אנטגוניזם. אין טאץ' אישי, אין משהו אמיתי. זה הכל מאד טכני, מאד רובוטי.



הפוסט במתחיל ב: "אני משווקת של המוצר אלופרסט" מייצר אנטגוניזם, ושימו לב הפוסט יצר 5 תגובות בסך הכל וזה מה שאנחנו לא רוצים.



דוגמה לתגובה אותנטית, הניסוח הוא טבעי, חברי, שמגיע ממקום של ניסיון אישי. זה לא מדיף ריח פרסומי. זה לא מגיע ממקום של "בואי תקני אצלי". כך אנחנו יוצרים אמון.

מבנה הסנדוויץ'

מבנה הסנדוויץ' הוא מבנה שיש לו 3 חלקים ליצירת תוכן, ליצירת פוסטים.

- ✓ **הפרוסה העליונה** - את הפוסט יש לפתוח תוך הצגת ההקשר הרחב של הדברים - לפני ההגעה לליבת הדברים. לדוגמה - שימוש באקטואליה (לאחרונה כולם מדברים על...)
- ✓ **ליבת הסנדוויץ'** - גוף המסר שלנו - 2-3 פסקאות לכל היותר המופרות ביניהן - בין היתר תוך שימוש באימוג'ים.
- ✓ **הפרוסה התחתונה** - הנעה ברורה לפעולה (לכל היותר שורה וחצי).

פותחים תמיד בפרוסה העליונה עם איזשהו הקשר, אח"כ מגיעים לליבת הסנדוויץ'. זה המסר, זה אותה חוויה, אותה התנסות אישית. והפרוסה התחתונה היא הנעה לפעולה. בדרך כלל, להניע לשיח בפרטי לא למהר לשים לינק קמעונאי, לא לשים פרטי קשר, ווטסאפ וכן הלאה. בואו נראה כמה דוגמאות:

פתיח: "האמת שיצא לי להתנסות ב _____ (שם המוצר) לפני כמה חודשים / בשבוע שעבר / לפני מספר ימים ואני יכולה להגיד לך ש _____ או יכול להגיד לך ש _____ לשון נקבה, לשון זכר (החוויה האישית) שהוא לגמרי עשה את העבודה / ענה על כל הציפיות שלי / בדיוק מה שחיפשתי".

בלב הסנדוויץ' - פוסט שיכלול פירוט של החוויה האישית שלנו נתפס כאותנטי יותר.

ואז בסוף הנעה לפעולה. הניסוחים יכולים להיות, "דברי איתי בפרטי - אשמח לעזור", "בואי לא נחפור פה - דברי איתי בפרטי", נראה לי חפרנו מספיק חחח - בואי נדבר בפרטי" וכיו"ב.

דוגמה נוספת למבנה סנדוויץ':

פתיח: תקשיבי, מוצר סוף הדרך - דברי איתי אספר לך יותר...
תוכן: האמת שאת חייבת לנסות את _____ (שם המוצר) - תודי לי אחרי זה _____ (שם המוצר) עשה לי שינוי משמעותי, פחות מתאים לקבוצה - דברי איתי בפרטי
סוגר: את לא מבינה כמה זה עזר לי...

שינוי נרטיב בקבוצה

כשמישהו מעלה חוויה שלילית עם FOREVER. הוא מייצר דינמיקה שלילית. בדיוק מהסיבה הזו ישנה חשיבות למאמצים המושקעים בשינוי נרטיב השיח, וזאת משום שפעמים רבות מספיקה תגובה חיובית אחת על פוסט שלילי - במטרה לעורר אחרים ולהפוך את השיח השלילי לחיובי עם זאת, חשוב לציין כי מאמצי שינוי הנרטיב חייבים לעמוד בקנה אחד עם הקוד האתי של חברת FOREVER - וכן בהלימה מלאה עם נהלי ההתנהלות ברשתות החברתיות. אנחנו צריכים לעבוד תחת מטרייה אחת של נהלים.

דוגמאות לניסוחים ספציפיים שניתן לשנות באמצעותם נרטיב:

✓ "האמת היא שהחוויה האישית שלי עם _____... (שם המוצר) הייתה שונה לגמרי - הוא עזר לי מאוד וממש ענה לי על הצורך ו ממש הציל אותי..."

✓ "מניסיון אישי אני יכולה להגיד שאני לגמרי לא מסכימה עם מה שכתבת פה. אני השתמשתי ב _____ (שם המוצר) כשהייתי צריכה _____ (תיאור צורך) והוא לגמרי עשה את העבודה. יכול להיות שמה שכתבת באמת קרה אבל זה נראה לי חריג.

✓ אני בדרך כלל לא מאלה שמגיבות בקבוצה אבל הפעם הייתי חייבת לכתוב משהו. אני ניסיתי באופן אישי את _____ (שם המוצר) והחוויה שלי שונה לגמרי, קצת מבאס אותי לראות שעולה כאן פוסט דיס-כל-כך סובייקטיבי (שזה בסדר גמור) אבל הוא לא בהכרח משקף את המוצר.

כששאלו את מייקל ג'ורדן על ההישגים שלו בקריירה, הוא אמר: "תראו אני החטאתי בחיים שלי מעל 20,000 זריקות. אני פספסתי איזה 50 זריקות אחרונות שסמכו עלי במשחק והחטאתי. ניסיתי והחטאתי, לא קרה שום דבר". ועדיין בדברי הימים של הכדורסל הוא יזכר כנראה כגדול ביותר. אתם יודעים זה כבר עניין של מינונים אבל אחד הגדולים בוודאות. ככה זה, אנחנו לא נצליח בכל אינטראקציה, **אנחנו לא אמורים להצליח בכל אינטראקציה, אנחנו נפספס, אנחנו נלמד, אנחנו נחטיא, זה בסדר. אנחנו נפספס גם אנשים וזה בסדר. אבל בסוף השלם הוא יותר גדול מסך חלקיו.**



דוגמה לשאלה שיש בכוחה לייצר שיח המאפשר לחברים לצוות לבצע "הרמה להנחתה"



דוגמה לפוסט שאין בו טאץ' אישי - אין שום דגש על התנסות אישית, אלא רק רשימת מכולת שמייצרת רתיעה

לצפייה בהדרכה של יורי על שיווק אורגני

flpil.com

חלק ב': הקמת קמפיין ממומן בפייסבוק \ אינסטגרם

הקידום הממומן הוא קידום שבאמצעותו או במסגרתו אנחנו מוציאים כסף שהולך לפלטפורמה. המטרה ליצור קידום שנותן לנו את החזר ההשקעה הגדול ביותר שנוכל, ה-ROI Return of Investment. קמפיין מוצלח הוא תוצאה של תכנון אסטרטגי נכון.

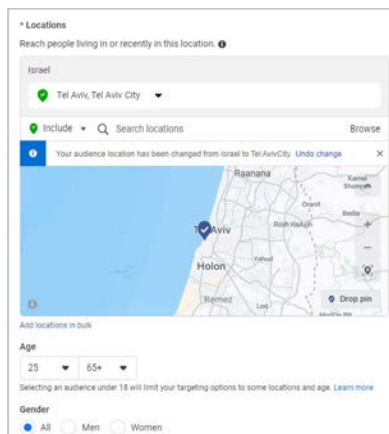
הגדרת מטרת הקמפיין

השלב הראשון בהקמת הקמפיין בפועל, יהיה לבחור את מטרת הקמפיין. זכרו, כל קמפיין "נתמך" על ידי פן אחר של האלגוריתם - ולכן עליכם לזכור בכל קמפיין בנפרד מהי מטרת העל שלכם.

פילוח קהלי יעד

טרגוט גיאוגרפי ודמוגרפי

לאחר בחירת מטרת העל של הקמפיין, אתם ניגשים לפילוח קהל היעד. כאשר אנחנו מדברים על טרגוט או פילוח, אנחנו מדברים על שלושה סוגים של פילוח: **פילוח גיאוגרפי, פילוח דמוגרפי ופילוח פסיכוגרפי.**



מתחילים עם הגיאוגרפי. כאשר אני מתמקד בעיר, אשקלון, לדוגמה, אז העיר מופיעה עם רדיוס של 40 ק"מ. ניתן לסמן עיר ספציפית. כמו כן, ניתן להקטין את הרדיוס או להקליד שמות של ערים נוספות. אפשר לטרגט שכונות ורחובות על ידי הנחת נעץ. בשלב הזה גודל הקהל המשוער גדול מאוד כי פילוחנו גיאוגרפי. ממשיכים לחלק הדמוגרפי - גיל ומגדר. בשלב זה ניתן לסמן את טווח הגילאים הרצוי ולהגדיר מגדר. זה יהיה החלק הדמוגרפי.

טרגוט פסיכוגרפי

לאחר שמיקדתם את קהל היעד מבחינה גיאוגרפית, תוכלו גם לעשות שימוש במנגנון תחומי העניין באופן חופשי - תוכלו לחפש תחום עניין או "אירוע חיים משמעותי" ולטרגט לפיו. כל דבר שאתם עושים בפייסבוק/אינסטגרם מתווג, תוצאה של קבוצות שאתם חברים בהם, של דברים שכתבתם ברשתות החברתיות, אם תייגו אתכם באיזה שיחה, בפייסבוק יודעים לקרוא הכל. כמו כן, כאשר אני מטרטג תחומי עניין האלגוריתם לוקח בחשבון אנשים שחברים בקבוצות שזה התחום העניין שלהם.

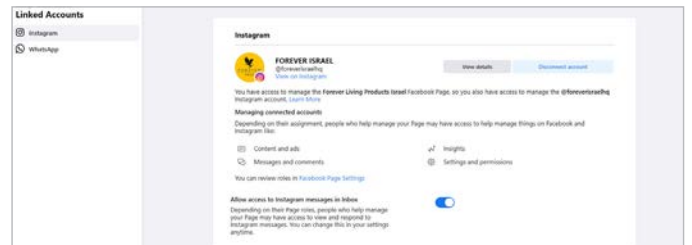
בחלק הבא נבין את נושא הקידום הממומן באופן כללי. על מנת להבין לעומק ובצורה מעשית את כל השלבים ולראות דוגמאות מומלץ לסרוק את ה-QR שבסוף המאמר, ולהיכנס להדרכה המלאה של יורי על הקמת קמפיין ממומן.

כניסה למרחב הקידום הממומן

להבדיל מהפעילות במרחב האורגני, לקידום הממומן אין תקרת זכויות, לא בחשיפה ולא ברווחים.

חיבור בין הפייסבוק לאינסטגרם העסקי

על מנת שתוכלו להריץ קמפיין ממומן עליכם לעמוד בשני תנאי סף עקרוניים - עליכם לנהל דף עסקי (לא פרופיל אישי). מעבר לכך, עליכם להכין כרטיס אשראי משום שהקמפיינים מבוססים על תשלום לפלטפורמה הדיגיטלית בה אתם עובדים. רק דף עסקי בפייסבוק יכול להתחבר לדף עסקי באינסטגרם. ברגע שפתחתם את הדף העסקי שלכם בפייסבוק, תוכלו להיכנס לתפריט הגדרות הדף ולהגיע משם למסך ה-LINKED ACCOUNTS בו תוכלו לחבר את הנכסים.



מהו סדר בשלבי הקידום הממומן?

1. הגדרת מטרת הפרסום
2. פילוח קהל היעד - פילוח גיאוגרפי, דמוגרפי - פסיכוגרפי
3. הגדרת מיקומי הפרסום (פלטפורמת הפרסום)
4. הגדרת התקציב ולוח הזמנים
5. יצירת המודעה בפועל

הכניסה למערכת ניהול המודעות נעשית דרך מערכת ניהול המודעות בכתובת: www.facebook.com/adsmanager

הערה: לא מומלץ לעשות "בוסט" לפוסט באמצעות כפתור שמופיע מתחת לפוסט שלכם ומאפשר קידום ממומן בדרך מהירה, כי האפשרויות שיש לך בתוך מנהל המודעות הן מרובות יותר מאשר מה שיש בבוסט. כדאי לדעת שברגע שיש לכם פרופיל אישי בפייסבוק אז יש לכם חשבון מודעות, גם אם הוא מעולם לא היה פעיל.

קידום של פוסט קיים קל יותר, במיקרה הזה, אנחנו נשנה מ-Create ad ל-Use existing post בחרים את הפוסט שיושב על הדף העסקי שאליו אתם מחוברים, ואז משגרים או Publish. שימו לב שקמפיין ששוגר לא אומר שהוא יאושר.



בתצורה היותר רווחת - Create ad או "דארק". אז אני פשוט צריך להרכיב כמו פאזל, תמונה או וידאו וטקסט. למה קוראים לזה דארק? כי הם לא קיימים לי בדף העסקי.

הגדרת מיקומי הפרסום

בשלב זה מדברים על הזירות שבהן הקמפיין ירוץ. כאשר פייסבוק מלכתחילה יסמן לכם את מה שהוא מגדיר בתור נתונים מומלצים. ההמלצה שלי היא להגדיר את פייסבוק ואינסטגרם כזירות שבהן הקמפיין ירוץ (מתוך האפשרויות המוצעות). אפשר לבחור רק פייסבוק ואפשר רק אינסטגרם גם בלי שיש לי עמוד עסקי באינסטגרם. (פייסבוק עסקי אתם חייבים). בשלב ראשון לא נכנסים לניואנסים הספציפיים של פנים הזירות הללו.

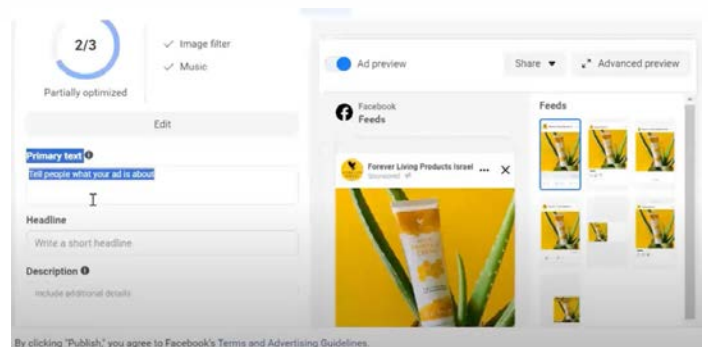
הגדרת תקציב ולוח זמנים

אחרי שהגדרנו את הקהל ואת מיקומי הפרסום, ניגש לשלב הגדרת התקציב ולוח הזמנים. בהתחלה אני ממליץ לכם להגדיר תקציב יומי של כ-50 ₪ - ולהתקדם משם בהתאם לתוצאות הקמפיינים. יש שתי תצורות להגדיר תקציב. "יומי" Daily Budget ו-"כולל" Lifetime Budget. אני יכול להגדיר 60 ₪ ליום ב-Daily Budget למשך 10 ימים שזה 600 ₪, ואני יכול להגדיר Lifetime Budget של 600 ₪ לכל התקופה. ההבדל הוא שבתקציב כולל אפשר לשחק עם זמני הפרסום של הקמפיין ברמת שעות. אם נרצה לפנות למשל לאמהות ואבות צעירות וצעירים, עם תינוק קטן לאחר לידה, יתכן שארצה להציג את המודעה שלי גם בלילה.

לכמה קהל אנחנו אמורים להגיע? זה תלוי תקציב.

אם אתם בונים קמפיין לפי תקציב של 40 ₪ ליום אז הייתי מציע לכם לנסות לכוון לקהל יעד של 100-120 אלף איש, כלומר אפילו טיפה לצמצם. איך אני יכול לצמצם קהל? פחות תחומי עניין, פחות ערים, אולי יותר שכונות במקום העיר כולה. אולי שכונה באשדוד ולא העיר אשדוד כולה.

וכאמור, זה הקהל שאנחנו יכולים להגיע אליו. האם נגיע לכולם? לא.



יצירת המודעה בפועל

בשלב האחרון של הקמפיין, ניצור את המודעה עצמה כאשר יש לכך שתי שיטות - האחת היא שיטת קידום הפוסט הקיים (USE EXISTING POST) - ואילו השנייה היא שיטת יצירת המודעה בזמן אמת (DARK).

10 יפים של אורית לבנטל לשיווק דיגיטלי נכון

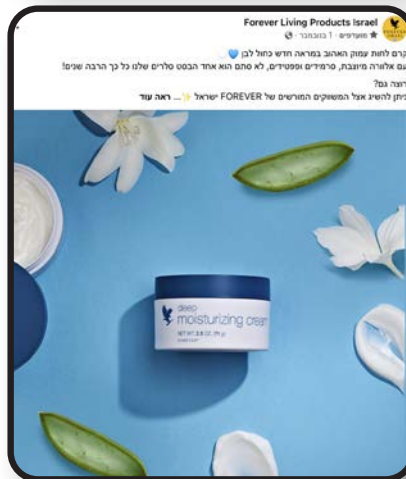
1. בקמפיין ממומן קל מאוד להתפתות להשקיע עוד ועוד כסף... לכן, הגדירו לעצמכם תקציב מראש, אחרת תגיעו למצב של בור ללא תחתית.
2. זכרו שאתם לא מוכרים מוצר בפוסט שלכם - אתם מוכרים ללקוח פתרון לבעיה שמציקה לו.
3. נצלו את הקמפיינים שלכם כדי ליצור לעצמכם מותג - להפוך את עצמכם לאוטוריטה בתחום.
4. אל תנסו לנתק את הדמות שלכם מהעסק - אתם זה העסק והעסק זה אתם.
5. זכרו שהרשת החברתית היא רק עוד כלי - היא לא תהווה תחליף לקשר האישי והאנושי שלכם עם הלקוחות ועם המשווקים שלכם.
6. קיבלתם תגובה שלילית בפוסט שהעליתם? אל תפתחו בפולמוס בינכם לבעל התגובה.
7. אמינות - אמינות - אמינות - בזה אין פשרות.
8. נצלו את הכלים שחברת פוראוור מעניקה לכם - הספריה, הפוסטים, ההדרכות של יורי וזכרו שיש לכם אוזן קשבת אצל יובל והצוות.
9. עקבו אחרי קבוצות דומות לתחומי המוצרים של פוראוור - כך תחשפו לפוסטים ורעיונות שיתנו לכם השראה - אתם לא צריכים להמציא את הגלגל.
10. העלאת הקמפיין/הפוסט הוא לא סיום העבודה - אל תוותרו על המעקב, תגובות ומענה לפונים, סיכומים ומסקנות מהקמפיין.

מאמר של אורית לבנטל בעמוד 24

אתם עוקבים!?!

כל המידע פרוס לפניכם במגוון ערוצי מדיה - הצטרפו לקהילה שלנו בסושיאל!

עקבו אחרי FOREVER ישראל באינסטגרם ובפייסבוק: [foreverisraelHQ](#)
 הצטרפו לקבוצה הסגורה למשווקים בפייסבוק: קבוצת בעלי העסקים של פוראוור ישראל
 עקבו אחרי FOREVER בעולם: [foreverglobalHQ](#) ו- [ForeverGlobalHQBusiness](#)



FOREVER למען הקהילה ישראל



בלב של כולנו ב-FOREVER טמונה מחויבות עמוקה להשפיע לטובה על העולם. השנה, משפחת FOREVER ישראל התגייסה לעשות טוב באמצעות שלושה פרויקטים יוצאי דופן.



FOREVER - ביחד ננצח

לפרויקט מרגש זה שיצא לדרכו בימים הראשונים למלחמה, התגייסו אינספור בעלי עסקים ולקוחות מסורים מהקהילה שלנו כדי לסייע לחיילים, לפצועים, לצוות הרפואי, למפונים ולמשפחות החטופים. החברה הכפילה כל מוצר שנתרם, ארזה ושלחה מוצרים חיוניים כמו אלוורה לשפספות לחיילים, משחות שיניים, שפתונים ועוד רבים אחרים. אנחנו גאים על ההתגייסות המרגשת של כולכם, בסך הכל נתרמו כ-7,000 מוצרים שהפיצו קצת אור בזמנים לא פשוטים אלו.





כשאנחנו מסתכלים אחורה על הפרויקטים המדהימים האלה, אנחנו נזכרים ש-FOREVER זה לא רק עסק או מוצרים; FOREVER זאת קהילה של אנשים המחויבים לבניית עולם טוב יותר. זה שיקוף של ערכי הליבה שלנו, זה הכוח שלנו.

יום התנדבות בארגון לקט ישראל - ארגון הצלת המזון הלאומי

משפחת FOREVER ישראל התכנסה במאי האחרון באירוע שלא רק היה מהנה, חגיגי וחוויתי - אלא גם משמעותי עבור משפחות נזקקות ברחבי הארץ. ירדנו לשדה לקטוף קולורבי שהצטרף לירקות נוספים וחולק בסלי מזון שיועדו לעמותות ולמשפחות נזקקות. יחד, עשינו שינוי אמיתי בחייהם של אלה שנאבקים בחוסר ביטחון תזונתי.



סנדוויץ' לכל ילד

FOREVER ישראל תמכה השנה בעמותת נבט, הפועלת בכל רחבי הארץ ומספקת מידי יום, ולאורך כל שנת הלימודים, כריכים לאלפי תלמידים שזקוקים להם. FOREVER תרמה על כל קנייה מעל 1000 ש"ח סנדוויץ' לילד/ה שצריכה אותו, על שמכם. בסך הכל נתרמו 17,000 סנדוויצ'ים השנה שעשו שינוי גדול בחיי הילדים.



פּוֹרָאוֹר Move®

החזירו לעצמכם את טווח התנועה

תארו לעצמכם שאתם יכולים לנוע בחופשיות - ללא אילוצים, ללא מגבלות. היכולת לנוע היא לעתים קרובות משהו שאנו לוקחים כמובן מאליו, אבל היא יותר מאשר להכניס את המפרקים והשרירים לתנועה. תנועה ללא הגבלה מאפשרת לכם את החופש להאיץ לעבר המטרות שלכם.

אנו יודעים שהאופן שבו אתם מרגישים פיזית משפיע מאוד על כל תחומי חייכם - האישי, העסקי, החברתי והרגשי. כאבים במפרקים וכאבים המלווים תנועה הם דבר די שכיח, ובכך גורמים לטווח תנועה מוגבל שמשפיע על תפקוד יומיומי תקין.

זו הסיבה שפיתחנו את פוראוור Move®, תערובת טבעית של שני מרכיבים עוצמתיים התומכים בשרירים ובמפרקים בריאים, שילוב מדהים של רכיבים ייחודיים!

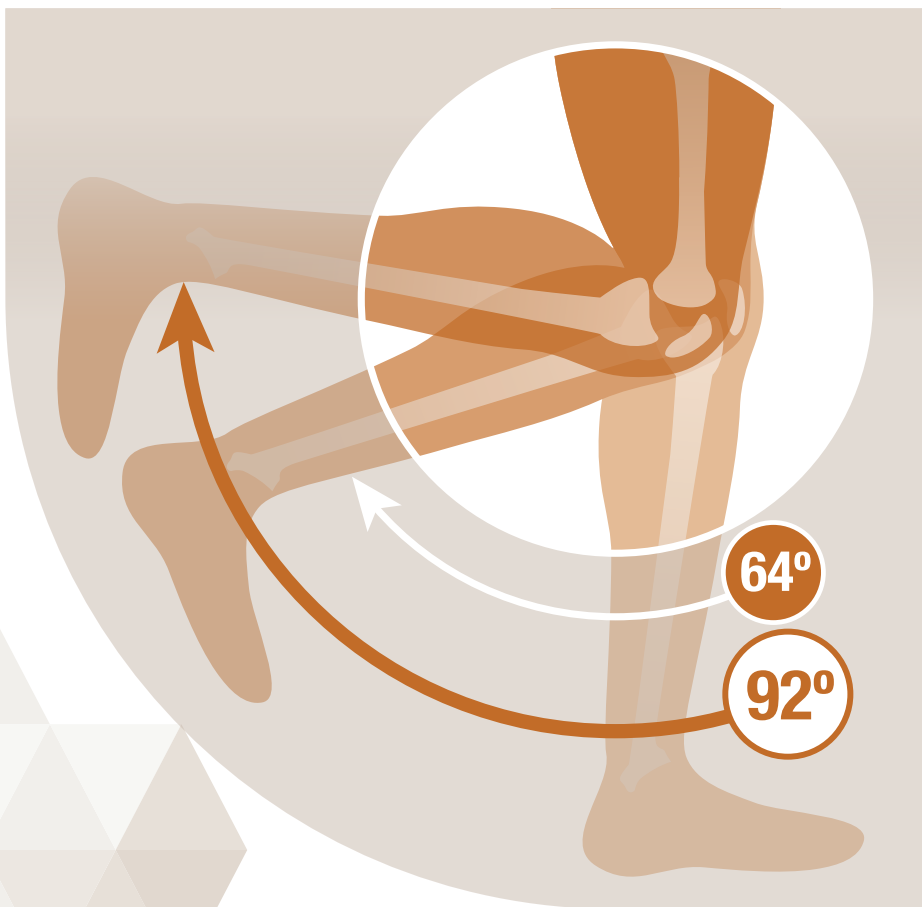
אנחנו יודעים כבר הרבה זמן שגלוקוזאמין וכונדרויטין עוזרים למפרקים ולשרירים - אבל רצינו יותר. רצינו לפתח תוסף יעיל, עם תוצאות שנבדקו קלינית, אז גייסנו את מיטב המדע והטבע כדי ליצור שילוב שמספק תוצאות מאושרות תוך 7-10 ימים בלבד. למעשה, הוכח כי הוא יעיל יותר קלינית כמעט פי 5 מגלוקוזאמין וכונדרויטין!

הממברנה של קליפות הביצים, הנקראת NEM®, היא מרכיב טבעי ממקור מזון המספק כונדרויטין, חומצה היאלורונית, גליקוזאמינוגליקן וקולגן. המרכיב הנחקר והחדשני הזה תומך בטווח תנועה בריא, משפר את הנוחות והגמישות של המפרקים, מקדם סחוס בריא, מפחית נוקשות במפרקים ומקדם התאוששות מהירה מפעילות גופנית. מי היה מאמין שמרכיב כל כך עדין יכול לספק כל כך הרבה כוח?

לכך הוספנו עוד מרכיב שפותח בפטנט: כורכומין מכורכום - ולא סתם כורכומין - אלא גרסה בשם BioCurc® שמתמשת בטכנולוגיית אמולסיפיקציה ייחודית ומוגנת בפטנט. כורכום ידוע כבר אלפי שנים כתומך בבריאות המפרקים ומחזק את נוגדי החמצון של הגוף שלכם, אבל תהליך זה המוגן בפטנט מגביר את הזמינות הביולוגית ב-200% - ומאפשר לגוף שלכם ספיגה מקסימלית כדי באמת להפעיל את המרכיב המדהים הזה.

קחו לכם פוראוור Move® והתחילו לזוז!





NEM® - רכיב מוכח מדעית

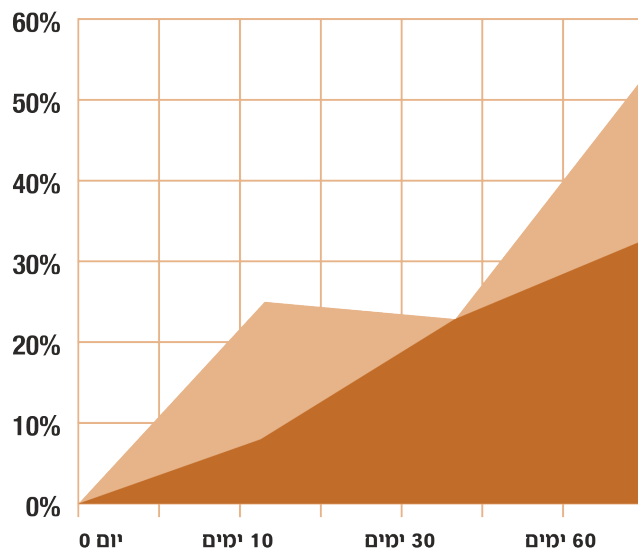
המחקרים מראים:

- NEM® מגביר את הגמישות וטווח התנועה במפרקים*
- NEM® מפחית כאב ונוקשות במפרקים*
- תוצאות מהירות תוך 7-10 ימים* עם שיפור מתמשך במהלך 30-60 הימים הבאים
- NEM® תומך בהחלמה מדלקות*
- NEM® מקדם את בריאות מפרקים
- מינון אפקטיבי של 500 מ"ג בלבד

*הצהרות אלו לא הוערכו על ידי ה-FDA. מוצר זה אינו מיועד לאבחון, לטיפול, לרפא או למנוע כל מחלה.

אחוז המטופלים שטופלו ב-NEM® שחווים יותר מ-50% שיפור

כאב ■ נוקשות ■



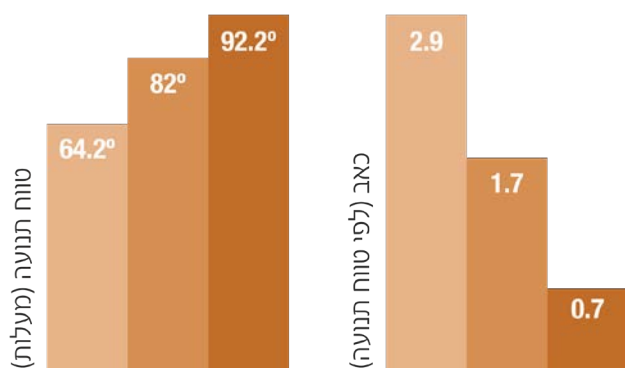
ההשפעה של NEM® על טווח תנועה והרגשת כאב

על טווח תנועה והרגשת כאב

יום 0 ■ יום 7 ■ יום 30

שיפור של 44%

ירידה של 76%





החיבור הלוהט שבין פעילות גופנית ו-

ARGi+

בן כהן, כוכב רוגבי בעברו, ובהווה יזם וסלב אנגלי מצביע על הפלוסים שב-Argi+

L- ארגינין היא חומצת אמינו, אבן בניין של חלבונים, והיא פופולרית במיוחד בקרב אנשים שעוסקים בפעילות גופנית. Argi+ - 'משקה ספורט' בטעם פירות יער חוזק בויטמינים סינרגטיים, לרבות ויטמין F אשר תורם לשמירה על תפקוד תקין של עצמות ושרירים.

Argi+ הורכב בנוסחה ייחודית לאורח חיים אקטיבי כדי לספק תמיכה בחלבון וחומצת אמינו (B6), חומרים מזינים בריאים לבניית הדם (B6, B12 וחומצה פולית), במטרה לשמור על תפקוד בריא של השרירים (D3) ועל אנרגיה (C, B6, B12).

ישנם כל-כך הרבה יתרונות נהדרים למשקה Argi+, לפניכם כמה מהיתרונות המרכזיים שאהובים במיוחד על אנשים שעוסקים בפעילות גופנית:

+ L- ארגינין הינה חומצת אמינו מוכרת ואבן בניין של חלבונים - לכן ה- Argi+ הוא כה פופולרי בקרב ספורטאים.

+ הויטמין C שבו תורם ליצירה תקינה של קולגן לצורך תפקוד בריא של כלי הדם, העצמות, הסחוס, החניכיים, העור והשיניים. כמו כן, ויטמין C תורם למטבוליזם אשר מניב אנרגיה תקינה, תפקוד תקין של המערכת החיסונית והפחתה של עייפות ותשישות.

+ הויטמין K שבו תורם לקרישת דם תקינה ולשמירה על עצמות בריאות.

+ ויטמין D תורם לשמירה על תפקוד תקין של עצמות ושרירים.

+ ויטמין B6 תורם לתפקוד תקין של מערכת העצבים ומטבוליזם תקין של חלבון וגליקוגן.

+ ויטמין B12 תורם לתפקוד פסיכולוגי תקין והיווצרות תקינה של תאי דם אדומים.

+ Argi+ מכיל גם חומצה פולית אשר תורמת לסניטתה תקינה של חומצות אמינו,

התגבשות תקינה של דם, והיא משחקת תפקיד בתהליך חלוקת התא.

+ Argi+ מכיל פירות יער כהים בריאים לרבות ענבים אדומים, אסנה,

דומדמניות שחורות, אוכמניות, פירות סמבוק, פטל ודובדבנים חמוצים.

+ Argi+ אינו מכיל גלוקן ויש לו אישור "בהשגחה למהדרין".



מייק טאק, שחקן כדורסל מקצועי בעבר ומאמן בהווה בשפילד, אנגליה:

Argi+ הוא הבחירה שלי למשקה ספורט מנצח, מלא בויטמינים. מושלם לשתיה לפני כל אימון או במהלכו. Argi+ יספק לכם מנה יומית מומלצת של חומצת אמינו הידועה גם בשם L-ארגינין, אבן בניין של חלבונים, אשר פופולרית במיוחד בקרב אנשים שעוסקים בפעילות גופנית. Argi+ בטעם פירות יער מחוזק בויטמינים סינרגטיים, לרבות ויטמין F אשר תורם לשמירה על תפקוד תקין של עצמות ושרירים.



זה רק אנחנו, או שנהיה פה קר?

מה השימוש בקולינג לושן?

קרם ה"אלו קולינג לושן" מעולה לבעלי אורח חיים פעיל, הוא מספק תחושה רעננה ומרגיעה בסופו של יום ארוך או לאחר אימון. זהו קרם קליל ולא שמנוני עם תחושה מרעננת של אלוורה, מנטול, אקליפטוס ורכיבים מרגיעי עור אחרים.

האם הקולינג לושן מחליף את ה"אלו היט"?

כן, "אלו קולינג לושן" זמין בכל מדינות האיחוד האירופי שבהן פעילה FOREVER. במדינות שמחוץ לאיחוד האירופי נמשכת מכירת "אלו היט לושן".

האם לשני המוצרים יש את אותה השפעה?

יש ב"אלו קולינג לושן" מספר רכיבים שהיו בפורמולה של "אלו היט לושן". עם זאת, הוא מתוכנן לספק אפקט מרגיע של קירור בהשוואה לתחושה המחממת שהעניק "אלו היט לושן".

מהם הרכיבים הפעילים בקולינג לושן?

ג'ל מפנים עלה האלוורה מרכז את העור ותומך בקלות העיסוי של אזורי השרירים התפוסים, גבישי מנטול מספקים תחושת קרירות עוצמתית ומרעננת, קמפור נותן תחושה מרגיעה כשמעסים את המוצר על העור, שמן אקליפטוס עוזר להרגיע שרירים עייפים עם אפקט קריר ומרגיע.

אלו קולינג לושן

- קרם מצנן ומרגיע המכיל מנטול, אקליפטוס ואלוורה
- מרכז את העור וקל לעיסוי על שרירים ומפרקים
- עוזר להיטען מחדש ולהתאושש לאחר אימון
- נספג במהירות ולא משאיר תחושה שמנונית על העור



נספג במהירות בעור



מרכיבים טבעיים מעוררים וממריצים



מרגיע שרירים תפוסים



מכיל ג'ל אלוורה מיוצב

פולואפ

הכלי הפשוט שיגדיל את העסק ואת ההכנסה



מהו פולואפ? כשאומרים פולואפ מתכוונים לשימור קשר, חלק בלתי נפרד משירות לקוחות, והוא חיוני להצלחת כל עסק. זהו המפתח לבניית קשרים עם לקוחות, שמירה על רמה גבוהה של שביעות רצון והגדלת שימור הלקוחות.

שיחות טלפון, כרטיסי תודה או אפילו מכתב בכתב יד. חשוב לוודא שהמאמצים שלך מותאמים לכל מצב של הלקוח. לדוגמה, אם לקוח זה עתה רכש מנך מוצר, תוכל לשלוח לו אימייל או להתקשר כדי להודות לו על הרכישה ולבדוק כיצד הוא נהנה. זה מוכיח שאכפת לך מהחוויה של הלקוח עם המוצר והעסק שלך. שימור קשר נכון מעודד לקוחות להמשיך ולחזור על ידי מתן חווייה מותאמת אישית שמבדילה את העסק שלך מהמתחרים וזהו כח העל שלנו בפוראור, שבה כל לקוח מקבל משווק אישי הדואג לשביעות רצונו ועונה על שאלותיו, לעומת מענה של שירות לקוחות כזה או אחר. על ידי יצירת קשר שגרתי עם לקוחות, העסק שלך יכול להוכיח שאכפת לך משביעות הרצון שלהם ואתה מוכן לעשות את המאמץ הנוסף כדי להבטיח שהם מרוצים מהחוויה שלהם.

5 יתרונות של שימור קשר עם לקוחות

- 1. הזדמנות להראות את הערכתך:** תודה פשוטה בסוף שיחה או עסקה מראה את הערכתך ללקוח או לחברה לה מוכרת ולאדם שנמצא מאחורי העסקה. ניתן לעשות זאת באמצעות אימייל, שיחת טלפון, או אפילו מכתב בכתב יד.
- 2. להציע פתרונות:** שימור קשר עם לקוחות מועיל גם מכיוון שהוא נותן לך הזדמנות לספק פתרונות נוספים. אם לקוח הביע תסכול או

העסקים הגדולים ביותר בחברה ידעו לשמר לקוחות בצורה טובה למשך שנים רבות ויצרו להם קהל אשר רכשו מהם בכל חודש או חודשיים. בעזרת מספר פעולות שימור פשוטות, קצרות וקלות תוכלו גם אתם ליצור לעצמכם קהל לקוחות נאמן לטווח ארוך.

מחקרים מראים שההשקעה הנדרשת בהשגת לקוח חדש גבוהה פי חמישה משימור ופיתוח לקוח קיים, כמו גם שעסקים שמגדילים את היקף הלקוחות החוזרים שלהם, מצליחים להגדיל את רווחיהם בין 25% ועד 95%. יצירת קהל נאמן וקבוע של לקוחות קיימים יסייע להגדיל את העסק בצורה מהירה ונכונה.

שימור קשר הוא תהליך שנעשה עם לקוחות לאחר רכישה או אינטראקציה. חשיבות שימור הקשר היא לא רק להודות ללקוחות על הקנייה שלהם. שימור הקשר יכול לעזור לבנות נאמנות ואמון בין הלקוחות והעסק שלך. כאשר לקוחות מרגישים מוערכים, סביר יותר שהם יחזרו ללקוחות נאמנים שיחזרו שוב ושוב. שימור הקשר גם מאפשר לעסקים להישאר מעודכנים במשוב של לקוחות, שניתן להשתמש בהם כדי לשפר מוצרים או שירותים. זה עוזר לעסקים להישאר תחרותיים ולהמשיך לספק שירות לקוחות מעולה. שימור הקשר יכול להגיע בדרכים שונות, כמו שליחת דוא"ל או

מה הלקוחות שלך מרגישים לגביו. כדי להתחיל לשמר לקוחות, כדאי להיעזר בתהליך לקבלת משוב מלקוחות, כמו סקרים או משובים. משובים הם דרך מצוינת לשמור על קשר עם הלקוחות ולשפר את שימור הלקוחות. על ידי שליחת משובים על בסיס קבוע, אפשר לקבל תשובות בעלי ערך על המוצרים והשירותים שלך. זה יעזור לך לזהות אזורים שבהם תוכל לשפר את ההצעות שלך, כמו גם לשמור על מעורבות ונאמנות של הלקוחות שלך.

בעקבות תוצאות המשוב, תוכלו ליצור קשר עם הלקוח. זכרו, גם לקוחות עם חווית קניה טובה "שכלל הלך חלק" איתם חשובים וראויים ליחס לא פחות מאחרים. לקוחות אוהבים להרגיש מוערכים ושהם זוכים ליחס אישי, זה מה שיעזור לשמור אותם כקהל נאמן.

הינה כמה שאלות שתוכלו לשאול את הלקוח:

האם המשלוח הגיע בזמן? עד כמה המוצר ענה על ציפיותיך? (אם קיבלת משוב שלא, אז: אשמח לשמוע למה המוצר לא ענה על ציפיותיך, אולי יש לנו מוצר אחר שיתאים יותר לצרכיך. האם היה לך מספיק ידע נדרש לגבי השימוש במוצר? האם יש משהו אחר שתרצה לדעת עבור הקניה הבאה?



4. יצירת תכנים עם ערך: שליחת כתבות מידע והעשרה הקשורים למוצרים מראה ללקוחות אכפתיות והשקעה מזמנך כדי לתת להם ערך מוסף שהוא לא קניית מוצר בצורה ישירה. עם יוזמה כזו, העסק שלך מעשיר את ההיצע שלו עבור הלקוח, לא רק מוצרים, אלא גם ידע שימושי, מסקרן ומעניין שיגרום ללקוח להפיק את המירב מהמוצרים ויכול לסייע בשימור הלקוחות. ניתן להיעזר בכתבות מוכנות מהמגזין באתר flpil.co.il או ליצור תוכן משלכם. אנחנו ממליצים מאוד, כמו שצינו בסעיף הראשון, לעשות לכם תזכורות ביומן או בטלפון כשבוועיים לאחר קניה, ואז לשלוח את התוכן המוסף.

לסיכום, שימור קשר עם לקוחות הוא מרכיב חיוני לשירות לקוחות טוב. הוא יוצר אמון בין העסק ללקוחותיו, עוזר לעסק לזהות בעיות פוטנציאליות לפני שהן הופכות לבעיות רציניות, ועוזר להגדיל את ההכנסות של העסק על ידי שימור לקוחות קיימים. בנוסף, שימור קשר עם לקוחות יכול לעזור לעסק לבנות קשר חזק עם הלקוחות, מה שיכול להוביל ליותר שיווק מפה לאוזן עבור העסק. כל היתרונות הללו הופכים את שימור הקשר עם לקוחות לחלק חיוני בכל אסטרטגיית שירות לקוחות מוצלחת.

חוסר שביעות רצון במהלך האינטראקציה הראשונית שלו עם העסק שלך, ניתן להציע פתרון ולהראות שעדיין אכפת לך מהחוויה שלו.

3. בניית מערכות יחסים מתמשכות עם הלקוחות: שני דברים נכונים כשמדובר בבניית אמון בין העסק שלך ללקוחות שלך:
א. אל תניח שהם סומכים עליך כי הם קונים ממך.
ב. לוקח זמן לבנות אמון.

שימור קשר עם לקוחות יכול לעזור ליצור מערכות יחסים מתמשכות ולטפח נאמנות. לקוחות יזכרו שהקדשת זמן כדי ליצור קשר לאחר האינטראקציה הראשונית שלהם וייתכן שסביר יותר שיחזרו לרכישות או שירותים עתידיים.

4. איסוף משובים: ניתן להשתמש בשימור קשר גם כדי לאסוף משוב מלקוחות על החוויה שלהם. לאחר מכן ניתן להשתמש במשוב כדי לבצע שיפורים ולהבטיח את שביעות רצון הלקוחות בעתיד.

5. הגדלת היקף הלקוחות: לבסוף, שימור קשר עם לקוחות מועיל מכיוון שהוא עוזר להגדיל את שיעורי שימור הלקוחות. לקוחות שמרגישים מוערכים, נוטים להיות יותר נאמנים ולהמשיך לעשות איתך עסקים בעתיד.

4 כיווני פולואפ

1. התאמה אישית: אין שני לקוחות בעלי אותם צרכים מדויקים וייתכן שהם מחפשים ממך פתרונות המותאמים להם. הודעות מותאמות אישית הם דרך מצוינת לשמר קשר עם לקוחות לאחר הרכישה או ההתקשרות הראשונית שלהם. על ידי שליחת הודעות מותאמות אישית ללקוחות שלך על בסיס קבוע, אתה יכול לבנות איתם מערכת יחסים חזקה ולהשאיר אותם מעורבים עם העסק שלך. אתה יכול גם להשתמש בהודעות האלה כדי להציע עצות מועילות או טיפים הקשורים לרכישתם.

ואיך ועשים זאת בפועל? ניתן להיעזר בדרך הבאה:
לאחר ביצוע כל מכירה, פתחו יומן וסמנו תאריכים או תזכורות קבועות. ככה תוכלו לקום בכל בוקר ואחת הפעולות היומיות תהיה השימור, לדוגמה:

4 ימים לאחר הקניה - שאלו את הלקוח האם קיבל את המשלוח: "היי, מקווה שקיבלת את המוצר בזמן והכל תקין?"
"שמח לשמוע שהכל עבר חלק, אני כמובן זמין לכל שאלה שתעלה, לגבי השימוש או היעילות של המוצר."

14 ימים לאחר הקניה - התעניינו בלקוח ותנו לו ערך מוסף, שלחו לינק לכתבה לדוגמה:

"היי, מה שלומך? מקווה שהפורהאוור MOVE שיפר את המצב. אני מצרף לך כתבה מצוינת על כל היתרונות של פורהאוור MOVE."
כ-34 יום לאחר הקניה (תלוי במוצר) - בדקו בעדינות האם יש צורך לעשות הזמנה נוספת:

"היי, מה נשמע? אם המוצר שלך עומד להיגמר, אני כאן אם תרצה לעשות הזמנה נוספת."

2. שיחות טלפון: שיחות טלפון הן גם דרך יעילה לשמר לקוחות. יצירת קשר עם לקוחות על בסיס קבוע, יכולה לעזור בבניית מערכת יחסים איתם ולוודא שהם מרוצים מהרכישה שלהם. ניתן גם להשתמש בשיחות האלה כדי לקבל משוב בעל ערך על המוצרים או השירותים שלך, ולהציע פתרונות. ניתן להשתמש בהדגמת ההודעות מהסעיף הראשון ולעשות זאת בשיחה טלפונית ולאחריה לשלוח הודעה עם ערך מוסף.

3. סקרים או משובים: קשה לשפר את העסק שלך אם אתה לא יודע

יזמים

ב-FOREVER הפוטנציאל להצליח ולהצמיח עסק משגשג בלתי מוגבל. השנה ערכנו ראיון עם שתי מנהלות שבלטו השנה במיוחד וניסינו להבין מהם הכלים שלהן להצלחה.



ב-FOREVER הלב שלנו הוא המוצר הכי חזק

ספרי על הצעד הראשון שלך ב-FOREVER

קיבלתי בעבר הצעה לעבוד עם FOREVER אך שללתי אותה - הנושא נראה לי לא מתאים לי ולא שייך אלי. אבל הקב"ה מגלגל עניינים והמסע שלי התחיל מהמקום בו ממנו כל העסק שלי מגיע - הבית והמשפחה. לבת שלי היה כאב חד ברגל, כאב שלא עבר במשך תקופה משמעותית. בייאומי פניתי בקבוצת ווטסאפ לעזרה. פנתה אלי חברה ושכנה - אפרת ויצמן והציעה לי את ג'ל אלוורה עם MSM, אני מודה שלא ממש הייתי אופטימית בתועלת שלו אבל הזכרתי לעצמי שיש 100 אחוז אחריות כספית, ואפרת אמרה שהיא לא תפסיד כלום במידה ואחזיר לה את המוצר, ננסה, מקסימום - יצליח. ואכן, הכאב פחת משמעותית בפרק זמן מהיר. משם הדרך לעבודה עם אפרת החונכת המסורה שלי הייתה מהירה. אחרי התייעצות קצרה עם בעלי שמתמצא בשיווק דיגיטלי, האפשרות לנהל עסק גדול מהבית, עם מוצרים שעושים כל כך הרבה טוב במקביל לגידול 6 ילדים ב"ה- היא מתנה שאני מודה עליה מידי יום.

אורית, ספרי על עבודת השיווק הדיגיטלי שאת עושה

העבודה הזוגית עם דודי, בעלי מהווה מכפיל כוח רציני ביותר, למעשה הוא מנהל חלק גדול מהעבודה הדיגיטלית שלי. פה אני חייבת לציין את יובל אורן מנכ"ל משרדי החברה וכל צוות המשרד, שחשוב להם שנצליח בצורה הכי מיטבית שיש. יורי גנקין, המנטור בעולם השיווק הדיגיטלי שהעביר לכלל המשווקים קורס

בסיס (ראו מאמר בנושא), מי שעובד על פיו גם מרוויח! בנוסף, עמדנו ביעדי תמריץ הדיגיטל של החברה וזכינו להשתתף בקורס המורחב של יורי אשר העמיק בצורה הכי מקצועית וברמה גבוהה מאד, והכל בחינם! רק תעשו, רק תצליחו! בנוסף, האפשרות ליהנות מכל החומרים שהחברה מספקת - ספריית הדיגיטל בדורפובוקס והפוסטים - שפתוחים לכלל המשווקים לשימוש.

איזה תפקיד ממלאות הרשתות החברתיות במכירות ובצמיחה העסקית שלך?

ראשית חשוב להדגיש, הרשתות החברתיות הן כלי, אמנם כלי חזק, טוב וחדשני, אבל כלי ולא העיקר, הוא לא מהווה תחליף לקשר האישי והאנושי עם הלקוחות. הרשתות החברתיות ממלאות תפקיד משמעותי עבורי ביצירת הקשר הראשוני עם הלקוח, אבל מפה והלאה העבודה הסדירה בהמשך התהליך היא יצירה ושימור הקשר האישי - עם הלקוחות והמשווקים, לתת ליווי מסור ללקוח כך שהוא יפנה אלי בפעם הבאה שיצטרך מוצר כלשהו או יפנה אלי לקוחות נוספים שיש להם צורך במוצרים שלנו וכן מקום חם, משפחתי וטוב על מנת להצמיח למשווקים שבצוות שלי כנפיים. ב-FOREVER הלב שלנו הוא המוצר הכי חזק.

כיצד את מפתחת ומתחזקת את המותג האישי שלך?

אני חושבת שחשוב למתג את עצמנו בדף האישי, לכן השם של הדף שלי מתחיל בשמי האישי, ולא רק "מוצרי אלוורה" ללא שיוך בשם. בסוף אנשים רוצים קשר אישי, יחס שירותי ולב חם ואת זה אני משתדלת לתת לכל הלקוחות והמשווקים בצוות שלי. להעביר את עולם הדיגיטל לחיים האמיתיים, לתת שירות אישי ולא להסתפק במענה דיגיטלי קר. חשוב לי לנצל את הרשתות החברתיות למתג את עצמי כאוטוריטה בתחום - הן בתחום המוצרים והן בתחום ניהול המשווקות שמצטרפות, למנף את ההצלחה שלי גם אליהן.

מהן המטרות העסקיות שלך ל-2024?

המטרות שהצבתי לעצמי לשנת 2024 הן להמשיך ללוות את הצוות שלי והמצטרפים החדשים לעבר המטרות והיעדים שלהם. משווק שמקבל תמיכה וליווי, זמינות ואוזן קשבת מרגיש שיש לו כנפיים לעוף, וב-FOREVER יש לאן לעוף ולשאוף! כמובן הגדלת המכירות והצוות בצורה הנכונה שתאפשר לי לתת את כל הליווי והתמיכה שאני קיבלתי בעצמי בתהליך הגדילה שלי. לעמוד באתגר ה-Eagle Manager, בנוס רכב וכל אתגר אחר שחברת FOREVER מציעה.



"הכנס בתאילנד היה הגשמת חלום כפול מבחינתי, נרתמתי למשימה"



מליה נלמני
מנהלת, EM



תחושת ההצלחה הסירה את הקליפות והחזירה לי את אותן תחושות. אני שוב שמחה להיות במרכז העניינים, להיות נוכחת.

היו מקומות שהרגשת שאת לא מצליחה להתקדם?

כן, ואז הבנתי שכשאני רוצה להתפתח ולפרוץ את תקרת הזכוכית, אני צריכה להשקיע בעסק שלי. השקעתי כסף והלכתי ללמוד שיווק ומיתוג. לקחתי את הנושא ברצינות, לא כתחביב. אדם שמשקיע בעסק שלו - העסק יצמח. כשהתודעה מתרחבת נקודת המבט מתרחבת גם היא, לגבי עצמך ולגבי העסק שלך.

מול אלו טענות של אנשים התמודדת?

אנשים טוענים שהשוק רווי, אבל זו אמירה שנכונה לכל תחום. יש המון מורים והמון עורכי דין. מכל דבר יש הרבה - מי שמתאמץ מצליח. שמעתי המון אמירות מורידות, מתנשאות ומזלזלות, אבל דווקא האמירות האלו הן שנתנו לי מוטיבציה להוכיח שהם טועים. תמריץ Eagle Manager היה דרך להוכיח לעצמי, לאנשים ולצוות שלי שזה אפשרי.

ספרי על כנס EAGLE MANAGER בתאילנד

כבר ב-2019 כשראיתי משווקים שטסים לחו"ל עם FOREVER חשבתי שגם אני רוצה ויכולה. כשהגעתי לדרגת מנהל נפרדתי ממשרד החינוך והחלטתי, תוך כדי קורונה, להסתער על זה. ביקור בתאילנד היה חלום חיי, כך שכנס בתאילנד היה הגשמת חלום כפול מבחינתי, נרתמתי למשימה. הכנס בקאן היה מדהים, חשבתי שיהיה דומה, אבל אין מה להשוות, כנס ה-EM היה הרבה יותר מעצים. לראות וללמוד מהאנשים המובילים בעולם, אנשים אמיתיים ונחמדים - חוויה של פעם בחיים. הנהייתי מכל רגע: מהכנס, מהמשווקים שהגיעו מכל מקום בעולם, וגם מחבריי מישראל שנכוחתם היתה מורגשת ובולטת בכל מקום בו היינו. תיעדתי את הכנס בתאילנד, העליתי סטורים מהכנס, הראתי שיש פה עסק אמיתי. גרמתי לאנשים לראות את העסק שלי וגם אותי באור שונה. רצייתי גם להראות למשווקים שמתייחסים לפוראור כמו דוכן בשוק, כמו תחביב, שהם לא מבינים מה יש להם בידיים, שמדובר בעסק עם פוטנציאל אינסופי.

ספרי על הצעד הראשון שלך ב-FOREVER

במשך שנים עבדתי כמורה. באותם ימים בעלי היה סטודנט וכמו רבים היינו צריכים השלמת הכנסה. באחת הקבוצות שמעתי על FOREVER, עשיתי צילום מסך, אבל הייתי חשדנית. רק אחרי שלושה שבועות העזתי להתקשר לאפרת ויצמון. בעלי איתי מהרגע הראשון, אני זוכרת את הרגע שהגעתי לתובנה ואמרתי לו שצריך "לזרוק את הראש לפח ולעשות מה שאפרת אומרת". זה מה שנתן את הבעיטה, וכשקיבלתי את ההכנסה הראשונה שלי, רק על בסיס מכירות, פה נפל האסימון והבנתי שיש פוטנציאל אמיתי. אז הבנתי שיש סיכוי שאוכל לבנות הכנסה מהבית בסכום בן חמש ספרות.

ראש צוות תוך חודשיים - איך עושים את זה?

זה עניין של קבלת החלטה. אומנם הייתי בתחילת הדרך ביישנית אבל אני גם אדם משימתי, ושמתי את הקידום לראש צוות כמטרה. החלטתי לא לאכזב את עצמי, ללכת בעקבות אפרת, בשיטת "נעשה ונשמע". להגיד שזה היה קל? ממש, ממש לא.

איך מתגברים על הביישנות?

נהגתי לשוחח עם עצמי - אם תעשי חמש שיחות תוכלי לעשות לעצמך משהו טוב - משהו כיפי לעצמך. וזה לא היה פשוט, בהתחלה הייתי ממש נכנסת לדיכאון מכל סירוב, אבל הרצון להצליח ולהתמודד עם עצמי גבר על הכל. חזרתי ואמרתי לעצמי: "הם אומרים לא לעסק - לא לי". לאחר שמיציתי את כל רשימת הקשר שלי התחלתי להשתלב בעוד מעגלים, למשל להעביר מסרים דרך קבוצות של בני משפחה. והיום אני יודעת שכשאומרים לי לא - זה חלק מהסטטיסטיקה. למדתי להסתכל בצורה קרה על התגובות של האנשים.

ניתן לומר שבזכות FOREVER השתנית?

ברור! כילדה הייתי מלאה אנרגיות ושמחת חיים, אך אירועים שונים בחיים הורידו לי את הביטחון העצמי. העשייה ב-FOREVER עם

ג'וּמְנָא

Forever
Global Rally
2024

ברכות לאלו שעשו את זה ב-2023

מעל 5,000 CC

נחמה מאיר

מעל 3,500 CC

אלונה קומפניץ

מעל 2,500 CC

תמה קופמן

הודיה פיין

זמירה מרון

מעל 1,500 CC

יסכה סדובסקי

ימינה ליבשיץ

אילת מירון

אפרת ויצמן

רייזי הלפרט

יהודית לאנדא

זכאות מבונוס היו"ר

בלימי רחל נוסבוים



תאמינו בזה. תשיגו את זה. תחיו את זה.

מדיניות החברה מציינת גם שאפשר לשלב CC מכל המדינות שבהן יש ל-FBO קבוצה. כל CC שהצטברו מדרגות שאינן "מנהל" במהלך חודש שבו FBO איננו פעיל, וכל CC מנהיגות שנוצרו במהלך חודש שבו FBO איננו זכאי לבונוס מנהיגות, לא ייחשבו לקראת הזכאות. CC פעילים ייספרו בלי קשר לסטטוס הפעילות.

מה אתם מרוויחים?

כל רמת זכאות מזכה בדמי טיסה, לינה וארוחות למספר הלילות המצוינים במדיניות החברה. בנוסף, זכאים יקבלו כסף נוסף לבזבזים שבו יוכלו להשתמש במהלך האירוע או בהמשך לאחר שובם הביתה.

ככל שרמת הזכאות שלכם גבוהה יותר, כך תקבלו יותר כסף לבזבזים ויותר ימים לבלות באירוע.

הודו 2024

ל-FOREVER יש תוכניות מרגשות לכנס השנה בהודו! הכנס יהיה במראה חדש ומלהיב. מי שלא יגיע יוכל לצפות בחלקים המרכזיים אונליין, אבל אין ספק שלאילו שיזכו להגיע לשם צפויה חוויה אמתית, כשכמו תמיד, הכרה, אימונים וכיף יהיו בלב הפעילויות בכנס שלא ישכח!

כנס גלובלי - למה כדאי לעמוד בתמריץ?

הכנס הגלובלי מכנס יחד בעלי עסקים של FOREVER מיותר מ-160 מדינות כדי לגלות יחד מוצרים, לשמוע הרצאות על אסטרטגיות וטקטיקות לבניית עסק, לשאוב השראה מסיפורים מעצימים, לחזות בסיפורי הצלחה, ליהנות ממופעי בידור מדהימים ועוד. יש סיבה לכך שאנחנו אומרים שזה אירוע שאין כמותו!

לא רק שהזכאים זוכים לחוות את התרבות המגוונת של משפחת FOREVER במהלך האירוע, אלא שהם זוכים גם לבקר במקומות חדשים ולבנות את העסקים שלהם באופן גלובלי.

הכנס הגלובלי כולל שבוע שלם של פעילויות ואירועים

בהתאם לרמות הזכאות שלהם, כל FBO זוכה להשתתף במספר סדנאות, לקחת חלק במסיבות האקסקלוסיביות ולקבל הכרה על הבמה במהלך האירוע. אירוע זה הוא באמת ייחודי ומגיע אליו כמה ממופעי הבידור הטובים בעולם, יחד עם דוברים מדהימים, כדי ליצור תופעה שכל אחד חייב להשתתף בה!

איך להשיג זכאות?

תקופת הזכאות - 1 בינואר עד 31 בדצמבר

ישנן שלוש רמות זכאות (1500, 2500, ו-5000) שאתם יכולים לשאוף להשיג. כל רמה מבוססת על סך כל ה-CC שהצטברו במהלך השנה. לכן, אם תשיגו 2000CC במשך 12 חודשי תקופת הזכאות, תהיו זכאים לרמת 1500.

"מי שלא
מנפס
לא נופל"



YES, YOU CANNES

ברכות לזוכי תמריץ קאן 2023!

רחל בלימה	נועה מיכאלי	חיה קשני
בתיה נחמני	יוליה סוורובסקי	הודייה פיין
דינה כמוס	אילונה אגליאן	ברכה טורק
נטע קליר	ז'קלין מוכעבל	עירית אפק
אורית לבנטל	מרינה גמליאל	נחמה מאיר
הדר לדני	שולמית פרידמן	רייזי הלפרט
		אודיה דוד



ברכות לזוכים בתמריץ זינוק לונדון!

יהודית לב	הדר ליזני	קארן לוי	אורית לבנטל
ברכה טורק	אילונה אגליאן	מרינה גמליאל	שני דאמבי
מלכה רחל שטיינמץ	נטלי דהן	אפרת ויצמן	מרים חרורי
חווה צינוורט	יהודית לאנדא	מרינה פרייב	הודיה פיין
מיטל נוני	ליבה שפירא	יוליה סוורובסקי	נחמה מאיר
יהודית הרשקוביץ	מרים וידר	אלונה קומפנייץ	נועה הורביץ
יהודית כהן	רייזי הלפרט	אפרת בן חור	טובי פרידמן
מלכי לנגסם	חגית אלופי צפרוב	נטע קליר	בתיה נחמני

כן! יש הזדמנות שנייה לקאן!

מה צריך?

פעילות 4CC

להשיג 45CC חדשים
לצורך שני משווקים חדשים

מתי החופש?

28-30/6/2024

תקופת התמריץ

1/1-31/3

תמריץ אירופאי חדש שולח אתכם

לקאן

בריביירה הצרפתית



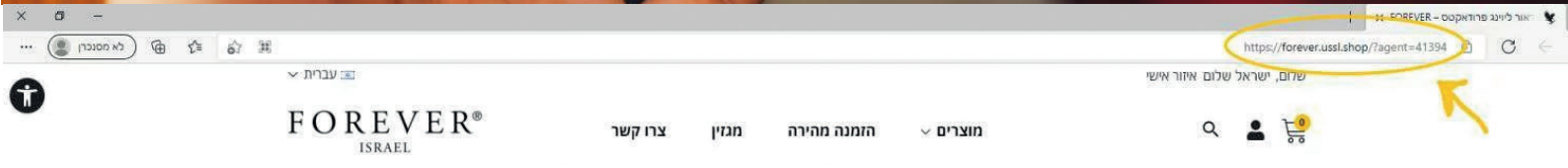
FOREVER®

ISRAEL



לינק קמעונאי

הבסיס לשיווק דיגיטלי עם FOREVER



איך יוצרים לינק קמעונאי להרשמה?

כשאתם מחוברים לאתר, כנסו ל"איזור האישי". תוכלו לראות שם כפתור צהוב למעלה "יצירת קישור לצירוף משווקים". לחצו עליו והעתיקו את שורת הכתובת של עמוד ההצטרפות, ושלחו למי שאתם מעוניינים לצרף.

איך יוצרים לינק קמעונאי לחנות שלי?

פשוט מאוד! מוודאים שאתם מחוברים לחשבון שלכם, ומעתיקים את שורת הכתובת של כל עמוד שתרצו לשתף עם הלקוח שלכם. שימו לב שכתובת האתר מסתיימת עם הסימון agent= ולאחר מכן רצף מספרים. זהו אומר שזה לינק קמעונאי.

מהו לינק קמעונאי?

לינק קמעונאי מאפשר לכם להפנות לקוחות ישירות לחנות המקוונת שלכם בפורטל. ניתן להפנות לחנות הכללית, למוצר ספציפי ואף לדף הצטרפות. זה מבטיח לכם לקבל קרדיט על המכירה או הרשמה.

5 כלים להצלחה בעבודה עם FOREVER ישראל

ברנדפולדר
מאגר תמונות עשיר לכלל המשווקים

brandfolder.com/forever-living/fbo

ערוץ יוטיוב
עם סרטונים שניתן לשתף

youtube.com

הספרייה
חומרים שיווקיים שימושיים למשווקים

DROPBOX

אתר ההדרכות
של משווקי FOREVER ישראל

flpil.com

אתר חנות
האתר הרשמי של FOREVER ישראל

flpil.co.il



היו רגעים של צעקות שמחה והתרגשות, והיו רגעים של אכזבות. למדתי שזה נורמלי, אבל כל הזמן לנגד עיני היה - היעד והדרך.

כשמתחילים לרוץ, קודם כל קובעים יעד, לאיפה תרצו להגיע, ואח"כ בונים תוכנית אימונים, וגם כשקשה באימון, שותים לגימה של מים וממשיכים באימון, ככה מגיעים ליעד. אתם תצליחו אם תתמידו ותעשו פעולות גם כשקשה לכם, וגם כשלא רואים תוצאות מיידיות תמשיכו, זכרו מה היעד שלכם. אם אתם רוצים להתקדם להיות מנהל, תחליטו את זה, תגידו, תצטקו את זה, ואחרי שהחלטתם מה היעד שלכם, בנו תוכנית עבודה עם החונך שלכם, וכשיהיה לכם מאתגר בדרך, אל תגידו זה לא אפשרי, תגידו איך זה יהיה אפשרי.

בואי בן שלם מנהלת חדשה



הצטרפתי לעסק בעקבות חיפוש אחר הכנסה נוספת. הבנתי מהר מאוד את הפוטנציאל וש אפשר להגיע להכנסה משמעותית רבה אפילו יותר ממה ששערת לי לעצמי. הצטרפתי לתוכנית "הצעד הראשון למנהל", הדרך היתה מאתגרת וכמה פעמים חשבתי שאני כבר ממש סוגרת דרגה, אבל זה לא קרה. אך לא התיאשתי והמשכתי ואכן ב"ה הגעתי לדרגת מנהל. מאחלת לכל אחת להתקדם, לקבל את המקסימום ההנחה ומקסימום הרווח על עשייה של הצוות.

אני מודה על כל צעד ושעל, וכן גם על האכזבות שבדרך ועל האתגרים. קיבלתי מזה כלי חזק מאד של אמונה וביטחון וידיעה שהקב"ה הוא המוביל אותי בכל פסיעה, בכל מכירה ובכל צירוף.

חיבת להדגיש שהעבודה פה מאפשרת לנו לממש יכולות, להוציא מהכח אל הפועל את הרצון להיטיב לסביבה אם בבריאיות ואם בפרנסה.

לסיכום, הכללים לפיהם אני פועלת, כדי להתקדם ב-FOREVER:

1. להיצמד לדרכים שעובדות.
2. לסגור 4CC.
3. להודות ולהתפלל בכל שלב.
4. להמשיך גם אם לא רואים תוצאות!!

אינה שפירא מנהלת חדשה



אני אמה לשלושה, נשואה לאיש אהוב. התחלתי את המסע שלי בפוראור לפני 8 חודשים, במהלך טיול בבאלי. לא ידעתי שהטיול הזה ישנה את מהלך חיי. אחותי, משווקת הזמינה אותי להצטרף אליה, ומי אני שאגיד לא לחופשה בחינם? באתי להתפנק שבוע בטן גב, וראפטינג בג'ונגל, שם פגשתי זוג מצחיק, כשהמדריך אמר ימינה הם חתרו שמאלה, וכשאמר שמאלה הם חתרו ימינה, זה גרם לי לתהות איך הם הצליחו להעפיל לכנס היוקרתי הזה. ידעתי שיש אנשים רציניים פה... אך אחרי חלוקת הצ'קים נשמטה לי הלסת כשפגשנו אותם וכשהראו לנו את הבונוס השמן שקיבלו, וכשהראו לנו בגאווה את הפרארי האדומה שקנו בזכות תמריץ FOREVER2DRIVE. הבנתי שההצלחה ב-FOREVER לא שמורה לגאונים; זה בר השגה לכל מי שהיה מוכן להתאמץ. בהמשך היום פגשנו באבלסה משווק מבוקרינו פאסו. הוא התחיל לשוחח איתנו, ושאל כמה זמן אני בחברה, כשציינתי שאולי בעתיד הרחוק אצטרף כמשווקת, הוא לא יכול היה להכיל את ההתלהבות, וכמעט צעק, "מאוחר מדי, מאוחר מדי!". הוא שאל אינסוף שאלות על עיסוקי והכנסתי הנוכחיים, מבלבל מהעובדה שעוד לא הצטרפתי.

כשעליתי על הטיסה חזרה הביתה, לא יכולתי להשתחרר מהתחושה שאני רוצה יותר מסתם טעימה של הצלחה. הכרתי את נחמה 30 שנה, ולמרות שאהבתי אותה מאוד, מעולם לא התעמקתי במסע שלה בתוך FOREVER. לא הערכתי את רמות ההצלחה שלה ושל אילון. במהלך הטיסה היא, חקרתי את נחמה על התוכנית העסקית בחברה. היא הסבירה לי בסבלנות רבה את אופי העבודה בחברה, ועד שפרקתי את המזוודות בבית, הייתי נחושה לקחת את המסע הזה ברצינות. שמתי לי יעד להגיע למנהל ומהר. נחמה ואילון הנחו אותי במסירות בכל צעד.

בזווית היו"ר

תוכנית בונוס היו"ר שלנו מחזירה אחוז מסוים מההכנסה הגלובלית שלנו בכל שנה למובילים ובוני העסקים שלנו כדי לתגמל אותם על עבודתם הקשה ועל מסירותם. השיגו זכאות ברמות 1, 2 ו-3 ותוכלו לחוות את העובדה של-FOREVER יש את תכנית התגמולים הנדיבה ביותר בעולם! בונוס נוסף? תזמנו לכנס הגלובלי ביעד אקזוטי כלשהו בעולם כדי לקבל את צ'ק בונוס היו"ר שלכם. לא יכול להיות יותר טוב מזה!

ה-FBOs שיקבלו השנה את בונוס יושב הראש

רמה 1

נחמה מאיר
הודיה פיין
רייזי הלפרט
יהודית לאנדא
בלימי רחל נוסבוים
אפרת ויצמן
אלונה קומפניץ



מנהלת חדשה



הסיפור שלי התחיל לפני שמונה שנים. פגשתי משווקת וקניתי ממנה את דיאודורנט שהיא הציעה. בהתחלה, האמת, שאז לא כל כך התחברתי אל המוצר הזה. כשהתקשרתי למספר שהיה על המדבקה והיא החזירה לי את כספי, התרשמתי מאוד מהשירות המדהים שקיבלתי. שנה לאחר מכן, שירה פולאק הציעה לי להצטרף לעסק. היא הגיעה אלי עד הבית כי הייתי בחופשת לידה. ואחרי חודשיים הצטרפתי כי אני אוהבת מאוד מוצרים טבעיים ולעזור לאנשים.

מיד הבנתי את העסק והתחלתי לצרף משווקים. הבנתי שהדרך להצלחה היא דרך הצמיחה והרחבה של הצוות, כך יש פוטנציאל להמריא גם בהמשך כי זה משתכפל.

היום, בליווי צמוד של נחמה ואילון וכל צוות נסיקה אני מקבלת ידע רב, מגוון אימונים, סדנאות, מילים טובות, מפגשי זום מעניינים.

אחת הגאונות הגדולות שלי היא שצירפתי את אחותי, ענת, שהיום היא ראש צוות מצליחה בעצמה. אני גם גאה מאוד בצוות שלי שעובדים עם המון שליחות ועוזרים לאנשים בבריאות.

אני מודה להשם שזיכה אותי להיכנס ל-FOREVER ולהתקדם להיות מנהלת. אני מודה לבעלי רוני על התמיכה בי בעסק, העזרה במשלוחים וההשתתפות לצדי באימונים. תודה לילדים שלי שעוזרים גם הם בדרכם ומעבירים מוצרים ללקוחות, וכמובן למשפחתי המורחבת שתומכת. תודה לכל מנהלי צוות נסיקה על האימונים המקצועיים, במיוחד אילון ונחמה, שירה פולק ואיילת מאיר. **אם אני יכולה אז כל אחד יכול.**



אילונה אפוליאן מנהלת חדשה

לפני 8 שנים הצטרפתי לפוראור. עבדתי כמפעילת ילדים בגני ילדים, והיות ואני מפרנסת יחידה בביתי, חיפשתי מקור הכנסה נוסף, חיפשתי עבודה שתהיה בה גם שליחות, ושאוכל לעבוד בתנאים שלי, בזמנים שנוחים לי. לאחר תקופה לא ארוכה בפוראור הורדתי הילוך, השתמשתי במוצרים אך לא עסקתי במכירות. לפני שנה החלטתי לנסות שוב, הצטרפתי מחדש והפעם החלטתי לקחת את השליחות הזו ברצינות, לספר לכל מי שאני פוגשת על המוצרים. ההתמקדות שלי היא במכירות כשאני שמה דגש על חמש נקודות עיקריות: אסתטיקה, מיתוג, מלאי, שימוש אישי ושירות VIP.

1. להתייחס לכל "לא" כסטטיסטיקה ולא לקחת ללב.
2. יש עליות ומורדות - זה תהליך - וצריך להבין את זה, התוצאות לא מגיעות ישר.
3. אם עושים את אותם פעולות והתוצאות לא משתנות צריך לעשות חישוב מסלול מחדש.
4. להשקיע בעצמך = להשקיע בעסק שלך. זו לא הוצאה - זו השקעה.
5. לעבוד על שיווק - לדבר שאנשים ישמעו עליכם. להיות בולט, להיות מותג. אנשים פונים אליי ועוקבים אחריי, מכירים אותי, אנשים שאני לא מכירה פונים אליי ברחוב. היום אני יכולה לומר ש"בתי נחמני" זה מותג!

5
טיפים של
בתי נחמני
למשווקים
בתחילת דרכם

לסרטון הסבר
באתר הדרכות



flpil.com

למה לנהיג
אותך?

FOREVER2DRIVE ההגה בידיים שלך

למה זה כדאי? רוצה להרוויח כסף כדי לקנות את הרכב שתמיד חלמת עליו? או אולי לעשות את השיפוץ בבית שתמיד רצית? התמריץ הבא הוא עבורך: תמריץ FOREVER2DRIVE עוזר להגשים חלומות!

דוגמה, אם אתם זכאים לרמה 1 של FOREVER2DRIVE בינואר, פברואר ומארס, אתם יכולים להיות זכאים לרמה 2 או 3 באפריל!

לאחר שהשגתם זכאות, תקבלו תשלום על FOREVER2DRIVE במשך 36 חודשים.

כדי לקבל את הבונוס במלואו במהלך תקופת הזכאות, אתם חייבים להמשיך להשיג את רמת המכירות מהחודש השלישי שלכם. אל תשכחו שה-CC שהצוות שלכם צובר נספרים גם הם בחישוב הכללי שלכם! פרטים נוספים על התמריץ ניתן למצוא בחוברת הנהלים.

כדי להשיג זכאות לתמריץ FOREVER2DRIVE, על בעל עסק ב-FOREVER להשיג כמות מסוימת של CC בחודשים עוקבים.

רמה 1 חודש ראשון - 50 | חודש שני - 100 | חודש שלישי - 150

רמה 2 חודש ראשון - 75 | חודש שני - 150 | חודש שלישי - 225

רמה 3 חודש ראשון - 100 | חודש שני - 200 | חודש שלישי - 300

ככל שתצברו יותר CC, כך תוכלו להרוויח יותר בונוס FOREVER2DRIVE! **ומה החלק הטוב ביותר? תוכלו להיות זכאים לרמת תמריץ גבוהה יותר כבר לאחר שתשלימו את חודש הזכאות השלישי שלכם.**

ברכות לזכאים ל FOREVER2DRIVE

ימינה ליבשיץ
יסכה סדובסקי
הודיה בן עמי

זמירה מרון
יהודית לאנדא
בלימי רחל נוסבוים
צופיה בן הרוש

רמה 1

רייזי הלפרט
הודיה פיין
תמה קופמן

רמה 2



דרגות חדשות

יוני 2023 - דצמבר 2023



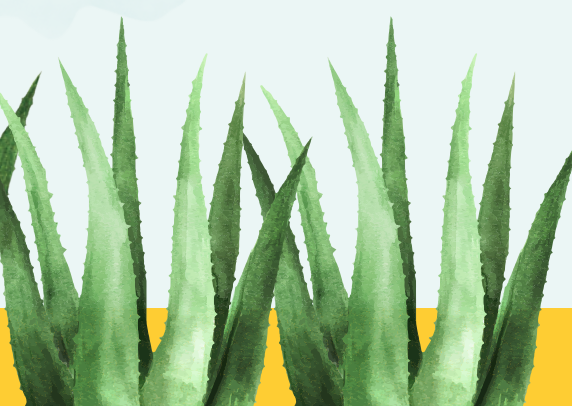
דרגת ראש צוות בכיר

חנה פרל גרונו
 רויטל סויסה
 זוהר חוטר
 רחלי מרקוס
 העני גוטליב
 שני לוי
 בלימי בן שם
 מלכי שטיינמיץ
 רבקה חנה גולשטיין
 מירב כהן
 מוריה עובד
 אורטל חדד
 בתיה רוט
 דמבי שני
 אילונה אגליאן
 עמר מרגלית
 ורד כהן
 אילת אוחיון



דרגת ראש צוות

רבקה טאניס	שקד לאופר	לאה צלניקר
אדל כץ	פנינה ליבוביץ	טובי פריזנד
חנה יונה	שולמית ציפרוט	לאה פרישמן
אלעזר כהן	שרה רוטשטיין	ורד כהן
ליאת אלקיים	נטליה בילחוב	שרית עומסי
יונתן אגליאן	רינת פולק	טיטיאנה ברובה
איתן בר אור	אסתר אקוקה	ברכה נויסבוים
אירינה סלבינסקי	ימימה טורג'מן	שרי גברא
אולגה אטרושצ'נקו	לירון לוי	לאה גרוס
בת אל חייאיב	אפרתי יהודית	שרה שפיצר
ליאורית קריחלי	שלום בעזה	חיה פראינד
אילת אוחיון	שבי שייקי	חיה קולמן
שרה בן חיים	מוריאל שטרנברג	סיגל לאה דיין
טליה אורה לנדאו	אורטל חדד	מרים חביב
מיטל נוני	אורן מולכו	חני קרימלובסקי
ליליה סמולוב	חן קעטבי	שני לוי
מרינה סמילנסקי	שלוה קמון	ילנה מרגוליס
ציפורה ויצמן	יעל מאיר	לאה בורנשטיין
נעמה כהן	אלנתן חיים מאיר	רננה רוט
קריסטין דקוואר	רבקה לוי	שור שיינברג
דבורה ג'ראד	רגינה בסט	אורה גולדשטיין
הודיה גרין	שרה גרוסברד	ליאורה קרני
יששכר אילנית	רבקה אייכנר	חיה פולק
שירי קינן	אופירה גולקרוב	נחמה מרים נפתלי
אריה לאנדא	מיטל יתום	מורל ירושלמי
נעמה לוי	אפרת יצהרי	חנה חממי
עדי לוקוב	אסתר הירש	עלמה סבייב
תרצה מגורי	אולגה גולדמן	אילה סטילקיל
אטנש מנדרפן	פנינה ברנד	אלה רזניקוב
טובי מושקוביץ	ליבא גיטל גוטפרב	מירב כהן
שרון נהון	חנה רוטנברג	חנה בוסקילה
מרינה פרי	ניתאי רביע	חדווה שוורץ
מירב רומנו	מור עובדיה	מיכל סאלם
	אפרת חן בטה	רבקה גורדון
	רחל עזרא	צילה מנלה



TOP FBOs



ה-FBO עם המחזור הקבוצתי הגבוה ביותר לשנת 2023

- 1 נחמה מאיר
- 2 אלונה קומפניץ
- 3 תמה קופמן
- 4 הודיה פיין
- 5 רייזי הלפרט
- 6 זמירה מרון
- 7 אפרת ויצמן
- 8 ימינה ליבשיץ
- 9 יסכה סדובסקי
- 10 יהודית לאנדא

ה-FBOs עם מחזור ה-NM הגבוה ביותר לשנת 2023

- 1 אלונה קומפניץ
- 2 נחמה מאיר
- 3 אפרת ויצמן
- 4 נטליה בולדזויב
- 5 רייזי הלפרט
- 6 ימינה ליבשיץ
- 7 בלימי רחל נוסבוים
- 8 הודיה פיין
- 9 אורית לבנטל
- 10 חוה צינווירט

דרגת מנהל

- אירינה ליאמץ
ליבה שפירא
אנג'לה מירקין
זוהר חוטר
חיה ארנברג
חיה טאומן
ענבל סונר
מלכי שטיינמיץ
רחלי מרקוס
העני גוטליב
אילונה אגליאן
בלימי בן שם
דמבי שני
סבטלנה שלאמוביץ'

המצרפים המובילים

- נחמה מאיר
אלונה קומפניץ
הודיה פיין
פייג' גולדפלאם
ליבה שפירא
אורית לבנטל
מרינה גמליאל
נטע קליר
בתיה נחמני
אפרת ויצמן



דרגת מנהל בכיר

- ציפי אדלר
מרים וויזר



דרגת מנהל יהלום ספיר

- נחמה מאיר



4CC בשלושה חודשים ברציפות בפעם הראשונה

4CC

גיטה וייס
חוה דובדבני
אורית פרנקל
צביה מנדרזצקי
זיס פישמן
חיה ניוורברג
מוריה ברבר
ראיסה וולקובה
חני יוסקוביץ
אסתי הרשלר
רותי מלכה
שגית סובה
בתי זרגרי
אלה רחנר
מוריה טחן
פנינה ברנד
טטיאנה צרניאקובסקי
ברכה באשא איבאם
לילי אלטשולר
לודמילה זאיץ
רבקה גורדון
חיה פראינד
לריסה לורנס
רבקה לוי
אורן מולכו

הדסה פינסקי
איילת הלוי
נעמה עובדיה
תמרה שמלקו
איתן בר אור
אולגה קיזילוב
שבי שייקי
אביגיל שמעוני
מרגלית פשדנובק
מרינה סמילנסקי
ליליה סמוילוב
מלכה לבנט
שרה נאמן
יפה אבשלומוב
גפן אדרת וילנר
בת שבע גרינברגר
לאה בורנשטיין
טטיאנה ציקליוב
מיטל נוני
מיכל איבגי
נינה גרקושה
פירושקה קולטאי
מיטל הלוי
יעל ברוך
רייזי אנהורן

רבקה אייכנר
ענבל סונר
צילה מנלה
רגינה בסט
אורטל חדד
רעיה בקלנוב
אולגה גולדמן
שני לוי
חנה בוסקילה
נגה כהן
תמר מלמד
גלינה מאלאיבה
חן קעטבי
אורית רצאבי
יסכה צורן
ליבא גיטל גוטפרב
אסתר ביטון
שקד לאופר
ימימה טורג'מן
אולגה בדליאן
חני גרוסמן
מיכל דודק
אלה סולודילוב
אליעזר גלובסקי
ליאורית קריחלי

אורה גולדשטיין
מינה קניג
שטרנא שרה וישדסקי
שרה גרוסברד
אנג'לה מירקין
רחלי מאיירס
רחלי בן חיים
דייווה בקייטיטה
לריסה מזרוב
אילה האופטמן
דיקלה בן אברהם
ליבה שפירא
נחמה מרים נפתלי
בלימי בן שם
נעמה צמח
אורלי צברי
טאניס רבקה
הדס שאשא
חני קרימלובסקי
רננה רוט
ורד כהן
ליאת אלקיים
בתאל כהן
נטליה בילחוב
לואיזה משרסקי

הידעתם...

67%

מבעלי דרגת EM
מתקדמים ומשיגים
את תמריץ
בנוס היור



חדש על המדף

שמן הזנה לשיער - שמן הזנה לשיער של FOREVER כולל תערובת עשירה וקלת משקל של אלוורה ושישה שמנים בוטניים המספקים לחות, ברק ושליטה במראה השיער שלך. אידיאלי לכל סוגי השיער, הוא נטול סיליקון ועל בסיס צמחי עם ניחוח קליל ופירותי-פרחוני. הוא אינו מכביד על השיער או משאיר שאריות שומניות, מה שהופך אותו לתוספת מושלמת לשגרת טיפוח השיער הרגילה שלך.

MALOSI ו-ALOFA שני הבשמים

החדשים שלנו, בעלי עיצוב מוקפד מייצגים את משמעות המילים Alofa ו-Malosi בשפה הסמואית: "מלוסי" היא "כוח" ו-"אלופה" משמעותה "אהבה". הריחות שלהם מורכבים מניחוחות מתוחכמים שנוצרו מרכיבים צמחיים שנבחרו בקפידה. Malosi, בושם לגבר, הוא ריח מסקרן, עצי ומתובלן. הבושם לאישה, Alofa, הוא ריח פרחוני ומזמין עם רמיזה של פירות הדר.



Forever Alofa

644 30 מ"ל

Forever Malosi

643 30 מ"ל

שמן הזנה לשיער

642 30 מ"ל

FOREVER®

Paris

29 באפריל -
4 במאי 2025

FOREVER
כנס גלובלי בפריז
#FGR25