

Notatki do spotkania

Przemek / Wiola

Kategorie produktowe omawiane na kolejnych stronach zgodnie z trendami będą rosnać czy tego chcemy czy nie.

Networkowy model pracy (**brak ryzyka finansowego**, niezależność, dodatkowy dochód lub ambicja dużego dochodu, elastyczność czasu i miejsca, brak szefa) będzie rosnać czy tego chcemy czy nie.

Nośniki marketingowe zmieniają się, przestajemy oglądać media, kolejne firmy idą w kierunku marketingu rekomendacyjnego. Branża rośnie.

Jakość networku rośnie bo w branży pojawiają się coraz lepsze osoby i coraz więcej przedsiębiorców.

Pytanie, jaką pozycję przyjmimy, czy będziemy częścią tego trendu i czy skorzystamy na tym 😊

Esencja o Forever Living:

- firma jest liderem w branży i działa od 47 lat
- największy światowy plantator i producent miąższu aloesowego (zarządzamy 80% światowych plantacji)
- firma obecna dziś w 168 krajach, czyli budując firmę/biznes możemy działać globalnie
- firma obecna w Polsce od 31 lat
- firma zintegrowana pionowo: własne plantacje, własne zakłady przetwórcze, własna sieć dystrybucji do Europy, firma jest niezależna od światowych trendów finansowych i dyktowania cen
- firma zarejestrowana lokalnie w krajach dystrybucji, zarejestrowana w Polsce
- firma działa w modelu sprzedaży bezpośredniej i należy do Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej i transparentnie publikuje informacje o przychodach

Obszary biznesowe Forever Living:

- hojny plan wynagradzania wśród firm networkowych, marżowość 30 - 48%, do aktywnie działających osób trafia ponad 60% wartości produktu
- **nieutralna pozycja w planie wynagradzania**
- **brak ryzyka** - rezygnacja w ciągu pierwszych 12 miesięcy to zwrot 90% inwestycji w pakiet startowy
- wynagrodzenie wypłacane co miesiąc
- brak możliwości wyminięcia lidera w planie wynagradzania, system nagradza gdy współpracujemy z osobami silniejszymi od siebie
- perspektywa: emerytura
Odmienne do emerytury po etacie i po JDG mamy możliwość utrzymania niemalejącego dochodu
- **biznes dziedziczny** (w akcie notarialnym wskazujemy kto dziedziczy numer licencji i zespół)
- jawne i transparentne zasady działalności i zasady wynagradzania dostępne dla każdego online

Produkt Forever Living

- produkt objęty 30 dniową gwarancją satysfakcji
- produkty zaspokajające 90% ludzkich codziennych potrzeb funkcjonowania
- większość produktów z certyfikatem Halal i Koszerność => najwyższa czystość surowców. Certyfikat organiczności.
- produkty o dużej rozpiętości cenowej, dla każdego gospodarstwa - łatwość wprowadzania produktu na rynek dla nas oraz dla osób w zespole, których doświadczenie jest mniejsze
- mamy produkty, do których chcesz wracać po spróbowaniu, od pasty do zębów po 9 dniowy program C9 wspierający organizm i dający efekt w 9 dni
- flagowym produktem firmy jest organiczny miąższ aloesowy, czyli najbardziej czynna biologicznie roślina, zawierająca ponad 200 składników: witamin, minerałów, enzymów, aminokwasów

Kategorie produktowe Forever Living i ich logika

OPEN AI: Świetnie — zebrałem **roczne światowe obroty (2024/2025)** dla każdej z Twoich kategorii oraz **prognozę do 2035 r.** (ekstrapolacja na bazie podanych w źródłach CAGR). Tam, gdzie rynek raportuje 2023, doszacowałem 2024 z użyciem podanego CAGR i wyraźnie to oznaczyłem.

Zestawienie (USD mld)

Kategoria (definicja rynku)	Szacunek 2024*	Prognoza 2035	Założony CAGR	Źródło (definicja, horyzont)
Aloes i napoje funkcjonalne (funkcyjne napoje jako całość; aloesowe to nisza)	143,5	264,8	5,73%	IMARC – functional beverages 2024→2033 (CAGR 5,73%) IMARC Group
— w tym: napoje aloesowe (nisza w obrębie napojów funkcyjnych)	~0,17 (2025)**	~0,49 (2035)	10,9%	Mordor Intelligence – aloe vera-based drinks 2025→2030 (CAGR 10,9%) — ekstrapolacja do 2035. Mordor Intelligence
Produkty pszczele (miód, propolis, pyłek, mleczko)	~13,3 (est. z 2023)	22,0	4,7%	Zion Market Research – bee products 2023→2032 (CAGR 4,7%); 2024 doszacowane 1 rok CAGR. Zion Market Research
Witaminy i minerały (proxy: rynek VMS)	155,0	300,4	6,2%	Fortune Business Insights – vitamins & supplements 2024→2032 (CAGR 6,2%) — ekstrapolacja do 2035. Fortune Business Insights
Odżywianie i kontrola wagi (weight management)	160,2	385,0	8,3%	Precedence Research – weight management 2024→2032 (CAGR 8,3%) — ekstrapolacja do 2035. GlobeNewswire
Suplementy specjalistyczne (np. stawy, omega-3, probiotyki)	42,7	103,7	8,4%	The Business Research Company – specialty supplements 2024→2029 (CAGR 8,4%) — ekstrapolacja do 2035. The Business Research Company

Codzienna higiena (pasta, dezodorant, mydło itd.)	611,3	859,8	3,15%	Straits Research – personal hygiene 2024→2033 (CAGR 3,15%) — ekstrapolacja do 2035. (Alternatywne: DataBridge 597,7→844,9 do 2032). Straits ResearchData Bridge Market Research
Naturalna pielęgnacja skóry i włosów (sumarycznie: skin care + hair care)	~209,6	~372,2	~5,1%***	Skin care: Fortune BI 115,65 (CAGR 6,84%); Hair care: GMI 93,9 (CAGR 3,2%); projekcje liczone oddzielnie i zsumowane. Fortune Business InsightsGlobal Market Insights Inc.
Fizjoterapia i regeneracja (maści/żele przeciwbólowe, topicals)	11,06	20,14	5,6%	Future Market Insights – topical pain relief 2024→2034 (CAGR 5,6%) — ekstrapolacja do 2035. (Zbieżnie: TBRC). Future Market InsightsThe Business Research Company
Sport i aktywność (sports nutrition)	58,72	118,36	6,58%	IMARC – sports nutrition 2024→2033 (CAGR 6,58%) — ekstrapolacja do 2035. (Zbieżne: Grand View Research ~7,5% do 2030). IMARC GroupGrand View Research

* **Waluta:** USD mld, w cenach bieżących (wg źródeł).

** Dla napojów aloesowych najnowszy punkt odniesienia w raporcie to **2025** (172,07 mln USD).

*** CAGR „łączny” wynika z niezależnych projekcji dla skin care i hair care, potem sumowanych (stąd ~5,1% jako efekt ważenia różnymi wielkościami baz).

Narzędzia w zespole

- gotowy system i szkolenia firmy, działające od 47 lat
- gotowe szkolenia merytoryczne i szkolenia umiejętności przygotowane przez zespół
- szkolenia motywacyjne
- działanie online lub offline (awans managerski wykonałem pracując wyłącznie offline), ale są osoby które działają tylko z pozycji komputera i telefonu
- gotowe środowisko działania i motywacji - cykliczne wydarzenia
- możliwość wykonania pełnych szkoleń dla nowych osób w Twoim zespole
- uczymy jak pokazywać model biznesowy zamiast sprzedaży produktu

Plan marketingowy

PLAN MARKETINGOWY

PREFERRED CUSTOMER	SUPERVISOR				MANAGER							
	ASSISTANT SUPERVISOR	SUPERVISOR	ASSISTANT MANAGER	MANAGER	MANAGER	MANAGER	MANAGER	MANAGER	MANAGER	MANAGER	MANAGER	MANAGER
	2	25	75	120/150	SENIOR	SOARING	SAPPHIRE	DIAMOND SAPPHIRE	DIAMOND	DOUBLE DIAMOND	TRIPLE DIAMOND	CENTURION
					 x 2	 x 5	 x 9	 x 17	 x 25	 x 50	 x 75	 x 100
5%	30%	30%	30%	30%	Upust osobisty (od sugerowanej ceny detalicznej netto)							
5%*	8%	13%	18%	18%	Upust osobisty (Bonus Boost*)							
25%	25%	25%	25%	25%	Zysk od Preferred Customer							
5%*	8%	13%	18%	18%	Premia od Preferred Customer							
	3%	5-8%	5-13%	5-13%	Premia grupowa (przy aktywności 4CC)							
			Premia Lidera*		6 / 3 / 2%	+1%	+2%			+3%		

*Tylko dla Assistant Supervisorów, pod warunkiem Aktywności 4 CC

**plus wymóg 4 cc i obrotów niemanagerskich

ATUTY FOREVER

- Liczne możliwości osiągania dochodów
- Zużywalne produkty wysokiej jakości
- Dowieczona stabilność finansowa
- Premie wypłacane od wartości detalicznej produktów (netto)
- Ponad 42 lat globalnego rozwoju
- Biura w ponad 160 krajach
- Brak możliwości wyminięcia sponsora
- Szkolenia i wsparcie



Notatki:

P

1

1

1

1

1

x5

5

x5

25

x5

125

155

$$155 \times 4000 \text{ zł} = 620\,000 \text{ zł}$$

5%

31 000 zł / mies