

Um Plano de Ação em 4 Passos Simples e Comprovados

Dave Daughtrey

Diamante Internacional Platina 4Life

O primeiro passo para construir um negócio bem-sucedido da 4Life é ter um “Plano de Ação”. Em meus primeiros anos em Marketing de Rede, fui ensinado que é importante; “Planejar Seu Trabalho e Trabalhar Seu Plano”.

Você deve se preparar para alcançar um grande sucesso. Comece reservando alguns dias preparando sua história, além de aprender a história da 4Life. Todo mundo tem uma história. Sua capacidade de compartilhar sua história, bem como a história da 4Life, é muito importante e será fundamental para seu sucesso. Não caia na armadilha da “Paralisia da análise” Você nunca saberá tudo. A aprendizagem acontece enquanto você constrói seu negócio.

Estes são meus 4 passos simples para criar um negócio bem-sucedido da 4Life:

1. Preparar

- a. Conhecimento gera Confiança, Confiança gera Ação, Ação gera Resultados! Seus primeiros meses na 4Life serão um período de aprendizado constante. Você nem sempre conseguirá passar tudo o que sabe sobre a 4Life, os produtos com fator de transferência e o plano de compensação 4Life toda vez que fizer uma apresentação da 4Life, mas será muito importante ter essas informações disponíveis, para que esteja preparado para usar qualquer conhecimento que tenha no momento apropriado, com a pessoa apropriada. Seu conhecimento é sua munição. Em vez de dar todas as respostas aqui, incentivo você a fazer sua própria investigação, assistindo aos vários vídeos no aplicativo 4Life Connect e lendo os vários documentos em PDF. Outro ótimo lugar para aprender é entrar em sua página www.4life.com e acessar a seção “Recursos”. Lá você encontra todos os tipos de material educacional e de marketing. Por fim, incentivo você a participar do “Curso da 4Life University”, se estiver disponível no seu mercado. Isso também pode ser encontrado no site da 4Life, basta entrar e acessar o seu “Painel”. Você verá a “Universidade 4Life”. As três categorias que você deve aprender o mais rápido possível são:

i. A empresa 4Life:

1. História da 4Life.
2. Realizações da 4Life.
3. Em que países a 4Life opera?
4. Qual é a filosofia da 4Life? (Juntos, edificando pessoas)
5. Quais são os três pilares fundamentais da 4Life? (Ciência, Serviço e Sucesso)
6. O que torna a 4Life diferente?
7. Por que a 4Life?

ii. Os produtos 4Life:

1. Aprenda sobre a história do fator de transferência. Esta é uma história fascinante. Quem descobriu os fatores de transferência? Quando eles foram descobertos? Onde eles foram descobertos? Como eles foram descobertos?
2. As inúmeras patentes da 4Life na tecnologia do fator de transferência.
3. Benefícios do 4Life Transfer Factor e todos os produtos 4Life.
4. Várias maneiras de usar os produtos 4Life.
5. Procure conhecer profundamente um produto 4Life por dia. Isso pode ser feito baixando o documento PDF do perfil do produto na página da 4Life www.4life.com. Clique em “Comprar” e selecione um produto 4Life. Ao lado da imagem de cada produto, você encontrará a folha de perfil do produto. Faça o download do PDF para o seu dispositivo. Você também pode encontrar o PDF de cada perfil de produto no aplicativo 4Life Connect em “PDF do produto”.
6. Nem todos os produtos 4Life estão disponíveis em todos os mercados da 4Life. Mesmo assim, será muito importante aprender quais produtos estão disponíveis em cada mercado. Quando você estiver construindo seu negócio fora do seu país de origem, essas informações serão muito valiosas.
7. Ouça e aprenda com os muitos testemunhos daqueles que experimentaram os produtos 4Life.

iii. O Plano de Compensação da 4Life:

1. Sempre explique o Plano de Compensação da 4Life de maneira simples.
2. O Diamante é o nível mais importante na 4Life. Sem Diamantes, nenhuma outra categoria pode existir.
3. Mostre às pessoas como se tornar um diamante 4Life aproveitando o bônus do Business Builder. (Eu e Meus 3). Qualquer um pode patrocinar três novos parceiros de negócios, se realmente quiser. Ao fazer isso, você também pode ganhar um bônus extra de 800,00 dólares por mês. O Business Builder Bônus é separado das suas comissões mensais, que você também receberá. Além disso, você receberá um bônus de “Rapid Reward” de 25% cada vez que patrocinar um novo cliente preferencial da 4Life. Existem inúmeras maneiras de ganhar dinheiro com a 4Life. É importante entender todos eles para que você possa explicá-los ao treinar outros membros de sua equipe.
4. Reserve um tempo nas primeiras semanas para aprender sobre os vários níveis da 4Life e como alcançá-los. Quando você encontrar outra pessoa que trabalha com marketing de rede, provavelmente ela fará algumas perguntas profundas sobre o plano de compensação da 4Life. Se você tiver as respostas, ela se sentirá mais inclinada a acompanhá-lo. Isso ocorre porque ela perceberá que você é experiente e que possui conhecimento. Conhecimento é poder!

2. Prospectar

- a. Na 4Life, ganhamos comissões e alcançamos sucesso fazendo uma coisa simples. FALANDO COM AS PESSOAS! Quanto mais pessoas compartilharmos a história da 4Life, a história do Transfer Factor e a oportunidade da 4Life, mais bem-sucedidos nos tornamos.
- b. Estabeleça suas metas. Com quantas pessoas você conversará hoje? Esta semana? Este mês? Seja pra você mesmo, porque procura novos parceiros de negócios, ou para os membros da sua equipe, porque eles trouxeram prospectos.
- c. Use toda a tecnologia disponível que existe hoje em dia para compartilhar a mensagem da 4Life. As mídias sociais como o Facebook e o Instagram, as videoconferências, os grupos do WhatsApp, etc.
- d. Aprenda a usar as ferramentas 4Life, como o aplicativo 4Life Connect para telefones celulares. Essa é uma ótima ferramenta de prospecção.
- e. Configure sua página da internet “My4Life” para que todos vejam. Muitas pessoas compram produtos da sua página My4Life, especialmente se você colocar a “página My4Life” no seu cartão de visita e compartilhá-lo com o maior número possível de pessoas.
- f. Aproveite todas as oportunidades que surgirem para compartilhar a mensagem da 4Life, sempre que estiver perto de outras pessoas. Seja na fila do banco ou sentado ao lado de alguém em um evento social. Você nunca conhece as circunstâncias das outras pessoas. Estamos sempre à procura de pessoas prontas para mudar de vida. Embora um novo cliente em potencial possa não estar pronto para se juntar à sua equipe e construir um negócio na 4Life, ele pode estar preocupado com a saúde e aberto para usar os produtos 4Life para obter benefícios à saúde.
- g. Muitos clientes se tornam grandes distribuidores depois de experimentar os benefícios dos produtos 4Life. O acompanhamento dos clientes também é essencial para o desenvolvimento de grandes distribuidores.
- h. Nunca subestime o poder de plantar uma semente em alguém. Se estiver pronto para sua mensagem, ele se juntará à sua equipe ou comprará o seu produto. Se não estiver pronto hoje, talvez esteja pronto amanhã, pois as circunstâncias mudam para as pessoas todos os dias.
- i. Torne-se um ótimo “Contador de histórias”. Em nosso negócio contamos histórias. As pessoas adoram histórias, especialmente histórias que mudam a vida.
- j. É importante entender que toda vez que compartilhamos a história da 4Life com alguém, nos tornamos melhores em prospecção. Desenvolvemos nossas habilidades sociais, habilidades de liderança e nossa capacidade de nos comunicar com os outros. Nossa história pessoal também se desenvolve nesse processo, e mostramos às pessoas que qualquer um pode aprender a fazer esse negócio, se realmente quiser.

3. Identificar

- a. Ao apresentar a 4Life a um indivíduo ou a um pequeno grupo de pessoas, é importante identificar seu público. Eu gosto de usar cores para identificar pessoas.
 - i. Verde: Esse tipo de pessoas tomam decisões com conhecimento e não com emoção. Elas farão muitas perguntas. Às vezes, procurarão mostrar que sabem mais do que você. Seja paciente com esse tipo de pessoa. Seu conhecimento e sua capacidade de compartilhá-lo serão essenciais com esse tipo de pessoas. Quando essas pessoas perceberem que você sabe do que está falando, elas se juntarão a você porque se sentirão confiantes a seu lado.

As pessoas verdes geralmente levam mais tempo para tomar uma decisão, mas quando tomam a decisão de se juntar a você, estão prontas porque fizeram sua pesquisa e agora têm o conhecimento necessário para tomar uma decisão fundamentada.

- ii. Amarelo: Esse tipo de pessoa é o oposto do verde. Elas tomam decisões com base na emoção. É aqui que a sua capacidade de compartilhar histórias será importante. Pessoas amarelas gostam de ouvir histórias de sucesso sobre os produtos e as oportunidades da 4Life. Não seja técnico com pessoas amarelas. Sempre mantenha tudo simples e fale sobre benefícios. Você precisa explicar como elas ajudarão muitas pessoas e mudarão muitas vidas.
 - iii. Azul: Esse tipo de pessoas são “Conectoras”. Elas adoram se relacionar. Se gostarem de você, elas comprarão de você, se confiarem em você, ingressarão no seu negócio. Concentre-se em desenvolver uma forte amizade e um relacionamento com esse tipo de pessoa. Você conhecerá as pessoas azuis porque elas são mais sociáveis. Gostam de fazer amigos e de conversar muito. Tente não interrompê-las porque podem ficar ofendidas. Elas também precisam compartilhar opiniões. Apenas ouça e seja paciente.
 - iv. Vermelho: Essas pessoas são muito estruturadas. São seus executivos de nível superior e do tipo CEO. Seja sempre pontual. Seja preciso na sua mensagem e respeite o tempo deles. Às vezes, pessoas vermelhas podem ser complicadas porque não gostam de pensar fora da caixa. Quando entenderem o que precisam fazer e tiverem um plano de ação, eles usarão a experiência deles e a liderança para influenciar outras pessoas a se unirem a eles. Pessoas vermelhas são geralmente muito influentes.
 - v. Depois, há as pessoas negativas. NAO DE OUVIDOS A ELAS! Muitas querem roubar os sonhos. Eu gosto de olhar para as pessoas negativas e me perguntar: “Eu realmente quero ser como essa pessoa?”. Normalmente, a resposta é NÃO. Portanto, continuo procurando pessoas verdes, amarelas, azuis e vermelhas. Deixe as pessoas negativas em paz, pelo menos até que mudem de cor. Em algum momento no futuro, talvez esteja prontas para ouvir com a mente aberta.
 - vi. Você deve aprender a se tornar um arco-íris. Deve se adaptar à cor da pessoa com quem está falando. Seja igual a eles e terá muito sucesso em influenciar outras pessoas a se juntarem a você.
- b. Lembre-se de que este é um negócio de 80% - 20%. 20% das pessoas fazem 80% do trabalho. Passe a maior parte do tempo trabalhando com seus 20% da equipe que estão ativa e consistentemente construindo o negócio 4Life. Você saberá quem elas são, porque estarão constantemente se comunicando com você. Elas têm perguntas. Participam de todas as reuniões. Estão apresentando o plano a outros. Eles estão “liderando pelo exemplo”.

4. Solidificar

- a. A maneira como você fortalece sua organização é se envolvendo com seu pessoal. O envolvimento gera compromisso. Você não pode pedir a alguém que faça algo que não está disposto a fazer. Ensine seu pessoal a participar de todas as reuniões, rallies, eventos, convenções da 4Life, etc. Isso é porque alguns desses eventos mudam a vida e você não sabe quais são. Lidere pelo exemplo. Reserve um tempo para se reunir com os membros de sua equipe, pelo menos uma vez por mês, para uma reunião de liderança, mesmo que seja por meio de uma chamada de vídeo ou de WhatsApp. Estabeleçam metas juntos. Comemorem juntos os sucessos uns dos outros. Troquem

ideias de como superar os desafios. A palavra-chave é JUNTOS. Mantenha seus relacionamentos fortes com seus líderes. Faça o seu melhor para estar sempre presente para apoiá-los. Este é um negócio de relacionamento!

Este plano de ação simples e comprovado me serviu bem durante minha carreira em Marketing de Rede. Eu o sigó todos os dias. Continuo aprendendo coisas novas e aplicando-as nos meus negócios. Toda vez que conheço uma nova pessoa, gosto do desafio de identificar sua cor e usar minhas habilidades para ver se posso influenciá-la a se juntar a mim no meu negócio 4Life, ou pelo menos experimentar os produtos 4Life. Desenvolva o hábito de compartilhar sua história da 4Life em todas as oportunidades que surgirem. No final, se você não compartilhar a história da 4Life, alguém o fará.

Declare-se!