

Üzletünk évek óta tartó szárnyalásban és hihetetlen növekedésben van, ami a ti, azaz a Forever Üzleti Partnerek kitartó munkájának és áldozatvállalásának köszönhető. Általatos rengeteg ember tud élni a bőkezű marketing terv és a hatékony termékek vásárlásának lehetőségével.

E lenyűgöző siker közepette arra gondoltam - mert sokan talán nem is hallottatok a kezdetekről -, hogy megosszam veletek a történetet, hogy honnan jön a Forever - és hogy merre tart. Vagyis egyszerűen: akik vagyunk.

Az 1970-es években, amikor egy ingatlanfejlesztő cég vezetőjeként dolgoztam, egy új üzleti elgondolás hozta lázba a piacot, az üzleti életet. Ez volt a multi level marketing. **Azonnal beleszerettem az ötletbe, hogy emberek egymás segítésére legyenek motiválva, és ilyen módon biztosíthatják a megélhetésüket.** Ez tényleg egy csodálatos dolog, nem gondolod?

Noha élveztem az akkori munkámat, nem gondoltam, hogy abban olyan eredményes tudok lenni, amivel hatékonyan növelhetném a körülöttem lévő emberek jólétét. Ezért a multi level marketing lényegét megértve - inspirálva azon elgondolás által, hogy emberek másokon segítenek -, kitűztem, hogy létrehozzak egy marketing tervet. Egy marketing tervet, ami majdnem azonos azzal, amelyet ma is használunk. Ennek a fejlesztésében két cél vezetett:

- 1. a lehető legmagasabb bónuszt fizetni, és így is hatékonyan működtetni a céget;**
- 2. egy olyan tervet létrehozni, amely motiválná és biztatná az embereket arra, hogy dolgozzanak.**

Olyan tervet akartam, amely jutalmazza őket, hogy aktívak és elkötelezettek maradjanak.

Szeretem a jogdíj típusú jövedelem koncepcióját, ugyanakkor hiszek abban is, hogy keményen dolgozni, jót tesz a lelkünknek. Azok az emberek, akik keményen dolgoznak: boldogabbak.

Persze ha keményen dolgozol, keményen is kellene játszani. Ez volt az egyik dolog, ami a Forever Resorts elindítására ösztönzött: lehetőséget adni az embereknek, hogy időt tölthessenek a szeretteikkel, és hogy felfedezzék a természet csodáit.

Miután megalkottuk a marketing tervet, megvizsgáltunk különböző lehetőségeket, és szenvedélyesen kerestem egy olyan terméket, ami hatékony, fogyasztható, és tudható, hogy nem lehet vele gond. Így találkoztam egy orvos csoporttal, akik az aloe vera stabilizálási módszerének fejlesztésén dolgoztak. Meggyőztek a növény hatékonyságáról, és elkezdtek tesztelni a terméket. Az eredmények minket is megleptek.

1978-ra össze is állt az üzlet: volt egy tisztességes és kiegyensúlyozott marketing tervünk, egy fogyasztható, hatékony termék, és a harmadik összetevő: egy abszolút meggyőződés, hogy változást tudunk hozni a körülöttünk lévő emberek életébe.

És lehet, hogy ez egy kissé merésznek hangzik, de **őszintén hisszük, hogy változást tudunk hozni a világba.**

Bőkezű visszafizetési rendszereket és munkatársi ösztönzőket hoztunk létre, és elkezdtük építeni az üzletet, olyan alapelveken, mint hogy jónak lenni másokkal, és segíteni másokon.

A siker hihetetlen volt és gyorsan növekedtünk, egészen 1982 karácsonyáig. Éppen a családommal ünnepeltem, amikor felhívtak telefonon, és arról tájékoztattak, hogy fagy volt a Texas-i ültetvényeinken, és az összes aloenk elpusztult. Azonnal odarepültem, hogy megnézzem, mit tehetünk. Reménykedtem és imádkoztam, hogy ami majd fogad, az jobb legyen, mint a hírek, amiket kaptam, de nem volt az. Nem volt aloenk. És az üzlet ezt azonnal megszenvedte.

Volt néhány Forever Üzleti Partner, aki azonnal kilépett, de ami sokkal fontosabb, voltak, akik maradtak. Ez egy kemény időszak volt számunkra. Mindent beleadtunk, hogy az üzletben maradjunk, és sok álmatlan éjszakánk is volt, de meg voltunk győződve arról, hogy amit csinálunk, az jó. Eldöntöttük, hogy ez soha többé nem történhet meg velünk.

A Dominikai Köztársaságba repültünk és annyi földet vásároltunk, amennyit csak tudtunk, és elkezdtünk a Föld egyik legkedvezőbb időjárású zónájában aloét termesztetni. Mára már a Dominikai Köztársaságon kívül, Mexikóban és Dél-Texasban is hatalmas ültetvényeink vannak.

Ez egy kemény lecke volt, amit meg kellett tanulnunk. De ezekben a nehéz időkben erősebbé váltunk, és a legnagyobb növekedést értük el. Gyökeret eresztettünk, ami segített felülemelkednünk az élet hozta kihívásokon és akadályokon.

Megtanultam, hogy **a szilárd alapoknak és az erős hitnek nincs lejáratási dátuma. Soha nem régimódi vagy divatjamúlt jónak lenni egymáshoz, tisztelni az elkötelezettséget, vagy úgy bánni az emberekkel, ahogy szeretnéd, hogy ők bánjanak veled.**

Fellelkesít, hogy a Forever családjához tartoztok, de kérek benneteket, hogy tartsátok szem előtt azokat az **alapelveket, amelyekre ez a cég épült, azaz**

- **a lehető legmagasabb bónuszokat fizetni;**
- **biztosítani a leghatékonyabb és legmagasabb minőségű termékeket;**
- **és képessé tenni embereket arra, hogy másokat szolgáljanak.**

A mi üzletünkben nincsenek rövidebb utak a sikerhez. Természetesen a tempó, ahogy bizonyos szinteket elérünk, lehet különböző, de az alapelvek változatlanok maradnak. És a cégünk is változatlan marad, ahogy folytatjuk az utunkat a következő négy évtizedben és azon túl is.

Lesznek idők, amikor egy ösvény nyílik előttetek, és a csoport a rövidebb utat választja: kicsit több terméket vásárol, mint amennyire szükségetek lenne; vagy valaki más nevére vásárol, vagy bármilyen más mód, ami a feladáshoz vezet, mert többet akarunk, vagy most akarjuk.

Sose felejtsetek el, hogy valami nagyszerű részesei vagytok! Egy üzlet részesei, amely egy olyan tervre épült, ami a lehető legkevesebb buktató útján halad. Lehetséges, hogy nem lesz olyan gyors és olyan csillogó, mint amilyent szeretnétek, de fogadjátok el tőlem, hogy az ismeretlenbe tartó utazás gazdagabb, csodálatosabb, teljesebb és maradandóbb, mint azt valaha is képzeltétek.

Szeretünk és nagyra tartunk benneteket, és büszkék vagyunk rátok.

My name is Rex Maughan, and I'm Forever.