



Karin und Andreas Fröhlich – mit FOREVER auf dem richtigen Weg

Vom Beamtentum in die Selbstständigkeit – diesen Schritt hat Andreas Fröhlich vor zwei Jahren mit FOREVER gewagt und bis heute nicht bereut. Zuvor schuf er gemeinsam mit seiner Frau Karin eine solide Basis für sein FOREVER-Business. Dabei legten die beiden immer großen Wert auf Fort- und Weiterbildung und sehen das Profit Sharing als Königsdisziplin an. Inzwischen hat das Ehepaar das Zwischenziel, den Status Senior Manager, erreicht.

Der erste Kontakt zu Aloe Vera

Gleich von zwei Seiten wurde Familie Fröhlich im Sommer 1999 auf die Aloe Vera aufmerksam. Die Nachbarin Senior Managerin Bärbel Weber schwärmte dem Ehepaar von den hervorragenden FOREVER-Produkten vor. Kurze Zeit später lernte Andreas Fröhlich im Sommerurlaub auf Fuerteventura Aloe-Vera-Produkte kennen und schätzen. „Das war der Moment, in dem wir begonnen haben, uns mit FOREVER näher zu beschäftigen“, erinnert sich Andreas Fröhlich. Sie bezogen von Familie Weber, ihren späteren Sponsoren, erstmals die FOREVER-Produkte und waren total begeistert. Als Andreas Fröhlich dann eine Geschäftspräsentation besuchte, war er auch vom Network-Mar-

keting überzeugt, und das Ehepaar schrieb sich bei FOREVER ein.

Der Teamaufbau durch Mund-zu-Mund-Propaganda

Als Steueroberinspektor und Steuerinspektorin betrieben die beiden das FOREVER-Business zunächst nebenberulich. „Mein Bestreben war es von Anfang an, mich mit

noch Geld zu verdienen – dies faszinierte mich“, erklärt er. Zunächst musste das Ehepaar jedoch ein Team aufbauen. Durch Mund-zu-Mund-Propaganda und mit viel Begeisterung empfahl es die FOREVER-Produkte und erhielt den Status Manager.

Die Geschäftsmöglichkeiten durch FOREVER

Über die Verdienstmöglichkeiten mit FOREVER sprach das Ehepaar damals noch wenig. Es war ein Lernprozess, der über einige Jahre hinweg ging. Familie Fröhlich besuchte möglichst viele Fortbildungsveranstaltungen von FOREVER und war auch stets bei den Success Days sowie bei der European Diamond Academy dabei. „Ich erkannte nach und nach, dass man selbst nicht viel Geld verdienen muss, um jemanden die Geschäftsmöglichkeiten von FOREVER schmackhaft zu machen“, erklärt Andreas Fröhlich. So begann er mit den Geschäftspräsentationen und das Team wuchs weiter.



Qualifikationen als Zielvorgaben für ein wachsendes FOREVER-Business

FOREVER eines Tages selbstständig zu machen“, erzählt Andreas Fröhlich. Er erkannte schnell, dass er seine Lebensziele eher mit FOREVER verwirklichen konnte als in seinem Job. „Menschen zu helfen, ihre Lebensqualität zu verbessern und damit auch

Der Zeitpunkt der Selbstständigkeit war gekommen. „Als ich im Familienkreis verkündete, dass ich meinen sicheren Beamtenjob kündigen werde, waren meine Eltern zunächst geschockt“, erinnert sich

Der Schritt in die Selbstständigkeit

Der Zeitpunkt der Selbstständigkeit war gekommen. „Als ich im Familienkreis verkündete, dass ich meinen sicheren Beamtenjob kündigen werde, waren meine Eltern zunächst geschockt“, erinnert sich



Weiter-
bildung
als Basis
für den
Erfolg

Andreas Fröhlich. Sie wussten jedoch, dass ihr Sohn diesen Schritt nur dann wagen würde, wenn er ausreichend inanzielle Sicherheiten hatte. Sie waren inzwischen durch das nebenberuliche FOREVER-Geschäft vorhanden, sodass auch Ehefrau Karin nach der Geburt der gemeinsamen Tochter vom Fulltime-Job auf einen Teilzeit-Job wechseln konnte. Das war vor zwei Jahren. Den Schritt in die Selbstständigkeit mit FOREVER hat Andreas Fröhlich nie bereut und freut sich jeden Tag auf sein FOREVER-Business.

Die Schulungen im eigenen Haus

Das Ergebnis gibt ihm Recht: Inzwischen hat das Ehepaar Fröhlich den Senior Manager erreicht und das FOREVER-Geschäft geht jeden Tag ein Stückchen weiter bergauf. „Wir haben heute mehr Selbstbewusstsein erlangt und wissen, dass wir mit unseren kleinen Schritten auf dem richtigen Weg sind“, sagt Andreas Fröhlich. „Dabei gilt unser Dank unseren Sponsoren sowie unserer Downline und der Crossline, die uns immer unterstützt haben“, so Karin Fröhlich. Die Unterstützung beruht auf Gegenseitigkeit, denn zum Teamaufbau haben die beiden ihre Aktivitäten täglich weiterentwickelt. Sie bieten zahlreiche Schulungen in den eigenen Räumlichkeiten an, die von der Managerin Christine Löhlein geleitet werden. Hinzu kommen regelmäßige Vital-Trefs zur Unterstützung für neue Teampartner. „Wir haben tolle Ergebnisse mit dem Touch Nr. 4 gemacht“, erklärt Karin Fröhlich. „Hier berichten wir am Beispiel eines Tagesablaufs, wie man wann die FOREVER-Produkte nutzen kann.“ Und seit einigen Jahren gibt es bei den Fröhlichs zweimal monatlich das sogenannte „ofene Haus“ zu verschiedenen Themen, das jeder Geschäftspartner mit seinen Kunden nutzen kann.

Die gute Zusammenarbeit mit der Crossline

Bei alledem geht das Ehepaar Fröhlich strategisch vor. So klärt Andreas Fröhlich im Einzelgespräch die Bedürfnisse der Interessenten. „Anschließend mache ich mit ihnen einen Plan, wie sie über Vital-Trefs ihr Geschäfts aufbauen können“, berichtet er. Dazu veranstaltet Andreas Fröhlich vier bis fünf Planungsmeetings mit genauen Zielvorgaben und bringt so langfristig die Sicherheit in die Tiefe seiner Downline. Über die Planungsmeetings indet dann alle zwei bis drei Monate ein 5-stündiges Seminar für diese Geschäftspartner statt, das er gemeinsam mit der Crossline Senior Managerin Silke Balles plant und durchführt.

Das Proit Sharing als Königsdisziplin

Auf die Incentives als Zielvorgaben legen Karin und Andreas Fröhlich sehr viel Wert. „Hierbei ist das Proit Sharing die Königsdisziplin, denn die Qualiikation umfasst alles, was Wachstum für das FOREVER-Business bedeutet – Stabilität und Neugeschäft“, erklärt der Senior Manager. Das Ehepaar Fröhlich hat diese Disziplin bereits zum dritten Mal erreicht, auch dank seiner 600er-Manager Christine und Peter Löhlein. So freuen sich die beiden jetzt auf die European Rally in Wien, wo sie mit 20 Teampartnern hinreisen werden, um den FOREVER-Spirit live zu erleben. „Wir selbst haben diesen Geist, der hauptsächlich von Rex Maughan ausgeht, 2002 beim Proit Sharing in Frankfurt als absolutes Highlight unserer FOREVER-Karriere empfunden.“ Kein Wunder, dass sie jetzt schon auf die Proit-Share-Qualiikation für nächstes Jahr hinarbeiten.

Fünf Tipps für Ihr Geschäft

- 1 Die FOREVER-Produkte selbst nutzen und weiterempfehlen
- 2 Die geschäftlichen Möglichkeiten mit FOREVER weitererzählen
- 3 Die Menschen unterstützen, die ehrlich etwas bewegen wollen
- 4 Mit den Teampartnern Zielvorgaben ausarbeiten
- 5 Regelmäßige Schulungen anbieten und besuchen