

Hóast Milja frá byrjan av helt hetta virka eitt sindur mystiskt, so vann vónin á ivanum, og hon gjørdi av at blíva partur av Forever Living.

Bleiv partur av einum størri netverki

Milja fekk eina Forever-kontu og keypti tann sokallaða startkassan við ymsum produktum, sum hon antin kundi brúka sjálv, vísa fram ella selja víðari. Hon bleiv partur av einum stórum skandinaviskum toymi, sum kallaðist Team Empire Builders, og so fekk hon eisini ein supportbólík og luttók í online-venjingum við videokjatti triggjarferðir um vikuna.

– At byrja við var alt so positivt, og eg føldi meg vælkomna. Eg lærði skjótt, at øll í Team Empire Builders nýttu ein serligan hátt at arbeiða uppá, sum hevði gjørt okkum til skjótasta vaksandi toymið í Norðurlondum.

Seljarin, sum hjálpti Milju at koma uppí Forever, bleiv hennara vegleiðari - ella upline, sum tað eisini eitur. Umframt vegleiðing inniber tað, at vegleiðarin fær prosentir av tí, sum Milja sum nýggjur seljari fór at selja. Vegleiðarin hjá Milju hevði so eisini sín egna vegleiðara - og hon var tann ovasta í føroyska Forever-hierarkiinum.

Skuldi rekruttera nýggj fólk í toymi

Milja fekk bjóðað móguleikan at gera ein sokallaðan "top 10", sum snúði seg um at finna 10 potentiellar nýggjar seljarar, har endamálið var at fáa tær at arbeiða undir Milju við henni sum vegleiðara. Hon fann so 10 fólk og koyrði tey øll í 10 ymsar Messenger-samrøður saman við sær og hinari ovastu.

– Eg skrivaði eini boð, sum fekk tey at føla seg speciell. Segði at eg sá stórt potentiali í teimum, og at tey riggaðu perfekt til hetta. Og at móguleiki var fyri ókeypis ferðum, bil-bonus og øðrum, viðgongur Milja og leggur dent á, at alt, sum hon skrivaði, var niðurskrivað frammanundan av øðrum hægri í skipanini, og at hon bara gjørdi, sum varð sagt.

– Eg skuldi ikki nevna "Forever Living" í fyrstu boðunum. Og eg mátti ikki skriva meira enn eini boð, tí mín upline skuldi taka yvir og føra samrøðuna víðari, so eg kundi hyggja og læra, fyri at eg seinni kundi gera tað sama. Eg skuldi eisini vera klár at senda mínum uplines screenshot, um tey "potentiellu" sendu mær eini privatboð, minnst Milja.

Aftaná hon hevði eyggleitt rekrutterings-teknikk, slapp hon at royna seg við at skriva til fólk sjálv. Hetta kallaðu tey RGI-teknikk, og hægri úr hierarkiinum varð viðmælt at skriva til eini 10 fólk um vikuna.

– Meginreglan var at fáa fólk at siga ja til at síggja eitt videobrot, sum skuldi "forklára alt". Men áðrenn videobrotið varð