



FOREVER LIVING:

– VIT HARMAST UM HETTA

Í Forever Living harmast tey um ta keðiligu uppliving, sum fyrrverandi Forever-seljarin Milja K. Pattinson Joensen hevur haft við Forever. Samstundis kenna tey einki aftur til tær metodurnar, sum hon kallar manipulerandi, tí tey ynskja, at alt skal fara etiskt rætt fram

Forever Living er ein stór altjóða fyrirtøka, og tí er trupult at hava skil á, hvussu hvør einstakur seljari velur at skípa sitt arbeiði og sínar metodur.

– Tað er sera harmiligt at hoyra, at hesin seljarin hevur haft hesar upplivingar við sínum arbeiði. Endamálið við Forever er sum so tað mótsatta - at geva móguleikan fyri at uppbyggja sína egnu fyrirtøku við frælsinum at velja nær, hvar og hvussu nógv mann vil arbeiða, sigur Fredric Alerstam, sum er Country Manager í Forever Living.

– VIT HAVA GREIÐAR REGLUR

Milja K. Pattinson Joensen finst serliga at tí, at mann fær lovað gull og grønar skógir, áðrenn mann fer uppi Forever, tí hetta passar sambært henni ikki. Men meiningin er sambært Fredric Alerstam ikki at lova nakað, sum ikki er realistiskt.

– Forever hevur greiðar reglur um, at okkara seljarar ikki mugu koma við yvirdrivnum pástandum um inntøkumøguleikar og arbeiðsinnsats, tá teir rekruttera nýggjar seljarar. Allar upplýsingar um inntøkumøguleikar skulu vera sannar, realistiskar og grundaðar á fakta, sigur hann og vísir á, at tað væl ber til at fáa okkurt burturúr sum seljari.

– Tað kann geva sera fin úrslit at arbeiða sum sjálvstøðugur fyri Forever, m.a. orsakað av ferðum, útbúgving og stuðli til bil-leasing. Men tað krevur eisini nógv arbeiði - sum vit eru sera opin og erlig um. Vit kunnu ongantíð garantera succes. Vit kunnu harafturímóti bjóða ein móguleika fyri at byrja egna fyrirtøku uttan risiko og kapitalilógur, sigur Fredric Alerstam.

– Forever arbeiðir sera tilætlað fyri at mótvirka øllum brotum, bæði fyri at verja okkara kundar, seljarar og vørumerkið hjá Forever, sigur hann.

YVIRSKOT OG REKRUTTERING

Sambært Milju K. Pattinson Joensen, sum hevur verið seljari í næstan eitt ár, so er tað nærum ógjørligt at fáa yvirskot einans við sølu - mann má rekruttera nýggj fólk fyri at fáa nakað burturúr, sigur hon.

– Allir seljarar, sum selja produkt, hava yvirskot - tey keypa produktini inn fyri ein lægri prís, enn tey skulu selja tey fyri. Seljararnir fáa 30-48% í avsláttir uppá tey produkt, tey keypa inn, treytað av, hvussu nógv tey umseta. Vinningurin fer til seljaran, sigur Fredric Alerstam.

Men hví siga seljarar nærum einki um rekruttering, fyrr enn nýggi seljarin er komin uppi?

– Í okkara reglugerð forklára vit týðuligt, at okkara seljarar altíð skulu vera opinir og erligir í sínum samskipti. Tað er tó umráðandi at undirstrika, at hin einstaki seljarin sjálvur ger av, um viðkomandi vil arbeiða við rekruttering ella ikki, sigur Fredric Alerstam, sum heldur einki kennir til, at seljarar biðja sínar downlines um at sletta negativitet frá sosialu miðlunum, sum Milja Pattinson vil vera við.

Tá vit spyrja, hvussu nógv hava eitt so stórt yvirskot, at tey kunnu liva av tí, er svarið soljóðandi:

– Tey flestu arbeiða við Forever sum parttíðarstarv, ella hava tey tað við síðuna av sínum vanligu arbeiði, sigur Fredric Alerstam.

sent, skuldi ein avtala um eitt stutt telefonprát gerast. Undir telefonprátinum sat mín upline klár til at taka yvir og forklára, so viðkomandi fór at keypa startkassan.

Skjótast vaksandi toymi í verðini

Metodurnar vóru effektivar, og tað gekk væl hjá Milju. Hon fekk beinanvegin rekrutterað tveir nýggjar seljarar, og aftaná eina viku hevði hon skaffað 17 fólk í sítt toymi. Øll hesi vóru so undir Milju, sum merkir, at hon sum teirra vegleiðari tjenti pengar uppá teirra avrik.

Aftaná eina tíð byrjaði hon eisini at læra síni downlines at rekruttera fólk - júst eins og hennara ovastu høvdu gjørt við seg í byrjanini.

Og nú gekk tað bara ein veg fyri føroysku seljararnar.

– Okkara toymi vaks ógiliga skjótt. Vit vóru heimsins skjótast vaksandi toymi í eina tíð, sigur Milja.

Tá tað koyrði upp á sítt besta, hevði Milja umleið 80 fólk undir sær, sum var ein stórur partur av føroyska Forever-netverkinum.

Okkurt ruggaði ikki rætt

Við tíðini bleiv Milja eitt sindur meira skeptisk um hetta virksemið, tí fleiri reyðar lampur byrjaðu at blunka. Serliga vakti tað undran, tá hon fann útav, at hon treyðugt slapp at skriva nakað negativt um Forever.

– Øll vórðu biðin um bara at geva positivitet víðari, og um mann hevði okkurt negativt at siga, so skuldi mann bara siga tað við sín upline. Tað var ein soverðin giftigur positivitetur yvir øllum kulturinum har. Eg rokni við, at hetta er ein máti at fáa fólk at lata vera við at tosa ringt um tær myrku síðurnar við Forever.

– Mann verður eitt nú biðin um at sletta fólk, sum vísa nakað slag av negativiteti á sosialu miðlunum, tí mann skal fylla høvdið við positiviteti, sigur Milja, sum ikki fylgdi hesum til-mælinum.

– Vit blivu eisini róst upp til skýggini, tí vit kláraðu okkum so væl. Men aftaná eina tíð, tá onkur annar kláraði seg betur, so blivu vit gloymd og fingi ikki somu viðurkenning longur.

Einki yvirskot uppá sølu

Milja mátti viðurkenna, at tað

var nærum ógjørligt at fáa yvirskot við bara at selja.

– Mann kann ikki koma uppi og tjena beinanvegin. So skal mann vera ein ógiliga dugnaligur seljari og einki brúka sjálvur av produktunum, sum mann annars verður biðin um, sigur Milja og vísir á, at tollurin eisini er dýrur.

– Eg havi verið við í næstan eitt ár, men havi enn ikki havt yvirskot av sølu. Tað einasta, sum hevur givið mær yvirskot, hevur verið bonus frá toyminum hjá mær, tí eg hevði so nógv undir mær.

Men hetta samsvarar ikki við tað, sum mann fær at vita, áðrenn mann byrjar sum seljari. Tí tá kann mann sambært Milju fáa at vita, at mann kann arbeiða heilt lítið og fáa nakrar eyka túsund krónur.

– Hetta, sum mann fær at vita í byrjanini, er lygn. Og tað finnur mann fyrst út av, tá mann er komin uppi.

Hetta er eitt 24/7 arbeiði, um mann vil hava nakað burturúr, sigur Milja Pattinson.

Bleiv manipulerað til at halda fram

Øll hesi ávaringarteknini gjørdur, at Milja vildi gevast. Tað kendist skeivt, tað lónti seg ikki, og hon brúkti alt for nógva tíð til hetta.

– Hetta var einki, eg ætlaði at gera, tá eg kom uppi. Men eg tordi ikki ordiliga at siga nei til tey tingini, sum eg bleiv spurð um at gera. Um mann segði nei, fekk mann at vita, at mann var "ótakksamur", sigur Milja.

Hvørja ferð hon ætlaði at gevast, so bleiv hon sannførd um tað mótsatta.

– Eg bleiv mint á mín dreym um figgarligt frælsi og fekk allatíð at vita, at eg manglaði bara nøkur fá stig til at bliva meira frí. "Um tú kempar ordiliga hart nú, so fært tú alla ta tíð, tú ynskir saman við børnunum um eini fimm ár", bleiv sagt. Hesin dreymurin bleiv prentaður inn í høvdið á mær, og tað fekk meg at halda fram, fortelur Milja við greiðu niðurstøðuni:

– Tað bleiv kallað motivatióin. Men tað er tað ikki. Hatta er manipulering.

"Takk" og farvæl

Milja valdi at siggja burt frá hesum dreyminum og prøvaði at hyggja at sínari egnu støðu við kritiskum og realistiskum eyg-

um. Tí gavst hon sum seljari og vinkaði farvæl til Forever Living í september.

Eitt sindur aftaná hittust nakrir av teimum fremstu seljarunum í Føroyum einum í kjattbólki, tí tað var komið út í orð, at fleiri vóru ónøgd.

– Øll vaknaðu. Vit fortaldu hvørjum øðrum alt móguligt, sum vit ikki tordu at siga við hvønn annan áðrenn. Vit sleptu øllum leysum og steðgaðu við at vera robottar. Tað vísti seg, at eingin okkara tók undir við hesum mátanum at arbeiða uppá í føroyska toyminum, sigur Milja, sum eisini legði eina dagføring út á Instagram, har hon vísti sína ónøgd um Forever.

Milja væntar, at tað í lýtuni eru umleið 200 Forever-seljarar í Føroyum.

– Føroyingar kennast og hava álit á hvørjum øðrum, og tað er nokk tí, at tað hevur breitt seg so skjótt. Men tað er verri enn so helvtin, sum eru aktivir seljarar. Tey flestu eru givin, tí tað ikki lønar seg, og eg vænti eisini, at fleiri góvust, tá eg talaði at á Instagram.

Alt handlaði um at fáa fleiri fólk uppi

Tess longri Milja hevur verið vekk frá Forever, tess meira leggur hon merki til.

– Eg siggi ikki tænaðstuna í hesum, um tað viktigasta er at siggja øll rundan um seg sum eitt potentiali ella ein kunda. Tað má vera meira erligt enn hatta. Tað kann ikki vera rætt, at mann skal út at jagstra kundar og downlines. Einasta endamálið við rekruttering er at fáa seg sjálván at veksa, sigur Milja.

Men har eru eisini positivar síður við Forever Living, heldur hon.

– Tað er ikki so svart og hvítt. Mær dámar enn væl produktini. Tað er eisini cool nokk at vera seljari, um mann veit, hvat tað er mann er í, sigur Milja.

Hon hevur tó valt at stíga fram við hesum fyri at ávara onnur um metodurnar í hesari bransjuni.

– Eg eri ikki betri enn nakar annar. Eg trúgvi veruliga, at tað eru seljararnir, ið eru størstu ofrini. Eg vil bara ávara fólk og siga, at hóast Forever Living er eitt lógligt konsept, so eru tað fólkini og kultururin, sum oyðileggja tað, sigur Milja Kristina Pattinson Joensen.