

Март 2010

Бр.101

FOREVER



MACEDONIA



Supp
Serving Size
Serving Per
Amount Per
Calories 0
Total Calories
Dietary
Vitamin D
Calcium
Magnesium
Percent Daily

Other
Dietary
Sodium
Hydroxy
Excluded
750 & 1000





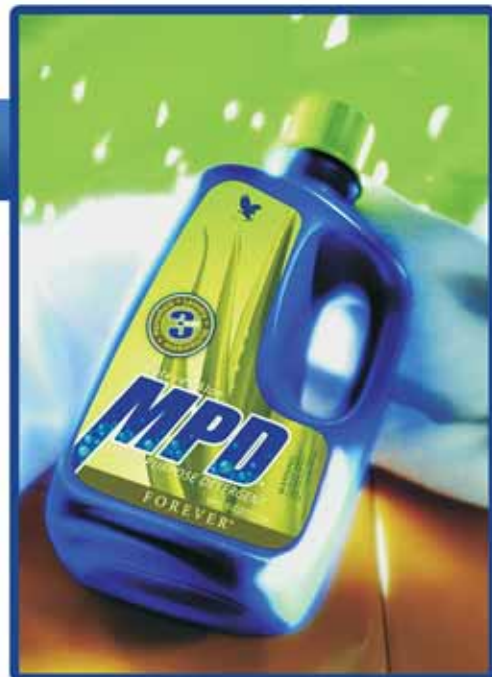
FOREVER

Forever Aloe MPD

Forever Aloe MPD е повеќенаменски, течен концентриран детергент креиран од ФорEVER како сестран производ за чистење кој е идеален за облека (сите видови облека), за чистење и одржување на домаќинството, килими, бањи, плочки и паркет, како и рачно перење на садови. Ова е безбеден, концентриран, течен детергент кој е одличен за отстранување на грините, се пробива низ мрснотиите и ги отстранува флеките без да остави трага или да ја оштети површината. Овој детергент е доволно сестран да замени повеќе слични детергенти кои се на пазарот, со многу голема заштеда за корисникот.

Forever Aloe MPD е детергент кој не содржи фосфор, што го прави пријателски ориентиран кон природата. За разлика од другите детергенти, MPD е со еколошки усогласени состојки-анјонски и нејонски површински активни материји кои се биолошки разградливи, со што се намалува загадувањето како на околината така и на водата. Нашата неабразивна формула содржи алое вера за да ја омекнува и регенерира кожата на вашите раце и облеката.

Код за порачка #50



Пролетно прочистување

Според народната традиција на Македонците, во почетокот на пролетта, вообичаено во деновите околу Велигден, се прави генерално чистење на домот. Се исфрлаат старите и непотребни работи натрупани преку зимото, се мијат прозорците, завесите...

А дали знаете дека такво генерално чистење е важно и за нашиот организам, особено ако сакаме да доживееме длабока старост и не само тоа, туку да бидеме здрави и витални и да уживаме во животот.

Некои можеби ќе кажат-јас си живеам здраво: се хранам претежно со зеленчук и овошје, спортувам; така да немам потреба од такви прочистувања. Тој стил на живот е за пофалба и покажува дека вие се интересирате за здравјето. За жал, условите во кои живееме се такви што придонесуваат нашите тела да се загадуваат. Сè полошите еколошки услови - загадена почва, вода и воздух - се причина не само за намалување на хранливите материји во храната, туку и за зголемување на токсините во неа. Значи дури и тие кои водат здрав живот имаат потреба од време на време "да си го исчистат домот".



Тука на помош доаѓа диететската програма **Clean 9** која му помага на организмот да се ослободи од натрупаните наслаги и токсини.

Основно помошно средство за тоа е **гелот од алое вера**. Тој го чисти дигестивниот тракт и допринесува за подобро усвојување на храната. Содржи богата гама од витамини и минерали, фолна киселина и е извор на седум незаменливи аминокиселини кои се директно поврзани со растот на клетките и не се синтетизираат од организмот. Благотворните својства на алоето за организмот се познати уште од древните времиња. Но, за вистински да имате корист од алоето, неговата содржина треба да ги има својствата на тукушто откинат лист од растението. Процесот на оксидација започнува веднаш штом листот ќе биде скинат, и доколку не биде сопрен, голем дел од корисните својства на алоето ќе се изгубат. ФЛП има патентиран процес на стабилизација кој ви гарантира квалитет на пијалокот. Во програмата Clean 9 се вклучени и други одбрани производи со чија помош ќе ги исфрлите натрупаните токсини и ќе добиете енергија- **Garcinia Plus, Bee Pollen, Forever Lite и Forever Lite Ultra**. Не заборавајте да пиете многу вода и да се движите!

Со помошта на **Clean 9** ќе заборавите што значи "пролетен замор" и ќе имате енергично и витално тело.

Пролетните месеци кога природата се буди од зимски сон и се активираат виталните процеси, се најподобни за еден ваков 9-дневен режим на прочистување. Ви го кажувам и од искуство, зошто во нашето семејство стана традиција првата седмица од април да е седмица за пролетно прочистување. Одберете го најдоброто време за себе и вклучете еден таков 9-дневен режим и во својот календар. Сигурна сум дека нема да зажалите!

Тања Стаева



Рекс Моган

Претседател и главен генерален директор на ФЛП



Вашето ЗОШТО

Во последните повеќе од 30 години, откако ја основавме Фореввер, пропатував илјадници километри и имав чест да се запознаам со многу луѓе со различни професии, политичка наклонетост и социјален статус. Средбите и работата со едни од најголемите луѓе на планетата секогаш беа најголемата движечка сила за мене. Во Фореввер често го употребуваме терминот "откривање на моето зошто", за да покажеме колку е важно човек да ја открие онаа внатрешна мотивација која е посилен од препреките на патот кон остварување на целите.

Мојам тоа да го илустрирам со слабеењето. Замислете си дека откако сте го исполниле својот лимит од калории за тој ден, вие сеуште чувствувате глад и одите кон кујната. По пат ви текнува дека сте на диета, но стомакот ви контрира дека "умирате од глад" и нема да издржите до утре, ако не изедете парче чоколадна торта. Се судираат две еднакво силни движечки сили, а вие-"жртвата" сте на средина. Имате потреба од трета страна која ќе посредува и тука се наметнува вашето "зошто". Вашето "зошто" живее во вашето срце, од него црпиште сила кога станува тешко. Во примерот со слабеењето, вашето "зошто" може да е средбата со генерацијата од гимназија, а вие сакате да го облечете тесниот црн фустан. Сеуште сте гладни, но сега имате посилен причина да му одолеете на искушението иако страдате. Знаете дека ќе се чувствувате одлично доколку на средбата изгледате прекрасно. Да поминете покрај соученичката која ви го украде партнерот за матурска вечер во последниот момент, а притоа да изгледате како филмска звезда, за ова вреди малку да гладувате!

Да разгледаме и друг пример-тукушто се вративте дома од работа, уморни сте, а има добра програма на ТВ. Надвор е темно и студено, а средбата за претставување на бизнис можност на Фореввер е за два часа. Поканите петмина, а само двајца од нив пројавија интерес. Им ветивте дека ќе им се јавите, но не сте сигурни дека навистина се заинтересирани, а не сакате да им досадувате. Главата ви вели да си направите топол чај и да седнете пред телевизорот. Но имате земено ангажман, вашето

"зошто" е одредено. Цврсто имате решено дека ќе ги зголемите приходите за да не треба да работите од утро до вечер, и за да имате повеќе време за семејството. Така измотивирани да им помагате на другите и да останете верни на вашето "зошто" го земате телефонот и им предлагате на гостите да ги однесете со вашиот автомобил на средбата. Ви гарантирам дека нема да бидете уморни на средбата доколку имате гостин!

Сите ние сме задвижени од едни и исти сили. Се разбира дека сме многу различни-веруваме во различни нешта, говориме различни јазици, јадеме различна храна и почитуваме различни богови, но сите до еден ги правиме тие нешта поради ПОТПОЛНО исти причини. Hyrum Smith од Franklin Training рекол дека човекот има потреба од четири основни нешта во животот:

1. ДА ЖИВЕЕ- јаде, пие и дише
2. ДА САКА И ДА БИДЕ САКАН- поврзаност
3. ДА СЕ ЧУВСТВУВА ВАЖЕН- признание
4. ДА ИМА РАЗНООБРАЗИЕ

Ова се движечките сили во секој аспект од животот, без оглед дали сме американци, јапонци, аргентинци или руси.

Ве повикувам да погледнете во своето "зошто" и да проверите дали се вбројува во една или повеќе од четирите категории кои Hyrum Smith ги спомнува. Ако не, тогаш прецизирајте го. Вашите причини "зошто" треба да се подлабоки од временни емоции, тие треба да живеат во вашето срце. Ако е така, вие секогаш ќе имате мотивација. Изборот како ќе постапувате е во ваши раце. Убеден сум дека вие сте едни од најголемите луѓе на планетата и ќе постапите правилно!

Засекогаш Ваш,

Rex Maughan



Драги пријатели,

Овие денови дојдовме до поучна приказна која многу добро опишува некои проблеми и моменти, со кои секојдневно се соочуваме во нашата дејност.

"Еден мудрец барал способен и талентиран ученик кој ќе има доволно навики и вештини за да му ги пренесе своите знаења. Ги собрал сите

свои ученици и им кажал:

-Имам проблем и сакам да знам дали некој од вас може да го реши. Зад мене се наоѓа најголемата, тешка и масивна врата во градот. Кој од вас може да ја отвори без туѓа помош?

Некои од учениците ја наведнале главата, бидејќи проблемот им изгледал нерешлив. Други ја истражувале вратата, ја испитувале можноста за користење на лост како и особините на материјалот и исто дошле до заклучок дека проблемот е нерешлив.

Сите кажале дека е невозможно да се направи тоа што мудрецот го барал. Само еден ученик се приближил до вратата и започнал внимателно да ја разгледува, ја притискал, потчкунувал одредени делови.

Најпосле длабоко воздивнал, се сконцентрирал и меко ја подбутнал вратата. Таа без проблем се отворила, толку едноставно била конструирана што било потребно само лесно подбутнување.

Мудрецот си нашол наследник."

Оваа приказна многу јасно ни покажува дека како во животот, така и во нашата работа, успехот зависи од неколку клучни фактори.

Прво- одвојте доволно време за да ги разберете реалноста и можностите кои ви ги овозможува средината, кои ви ги нуди компанијата со која сакате да си го промените животот. Читајте книги, материјали, прирачници, гледајте филмови, посетувајте презентации, обуки и сите други настани организирани од фирмата, без исклучок.

Второ- не донесувајте избрзани и поради тоа неправилни заклучоци. Во почетокот сè ќе ви се чини тешко па дури и невозможно. Зборувајте со луѓето кои постигнале успех и ќе се уверите дека не е така. Единственото што треба да го направите е силно да поверувате и да се ангажирате, да направите сè што е потребно за да успеете. И најважното... никогаш не се откажувајте.

Трето- бидете доволно смели да донесете одлука. Одлука да го направите тоа што многу други го сметаат за невозможно. Да, да го направите, а не само да се обидете да го направите!

Четврто - донесувајќи ја одлуката, делувајте уверено и без сомневање. Подгответе список со луѓето кои ќе ги поканите за да им раскажете за впечатоците од употребата на производите на Фореввер, како и за можностите кои компанијата ги нуди за градење на сопствен бизнис и постигнување на финансиска независност. Без потреба од почетен капитал, без никаков ризик, без шефови и работно време. Бизнис кој ќе расте секој ден и кој ќе може да го наследат вашите деца. Секојдневно договарајте средби и стекнете навика тоа да стане најважното нешто за вас. Среќавајте се со луѓето и зборувајте со нив. И независно од нивната реакција, продолжете напред.

Петто- фокусирајте ја целата своја сила, волја и енергија во овие дејствија.

И последно - не се плашете од грешки.

Маркетинг планот на ФЛП е базиран на концепцијата на мрежен маркетинг, која е една од најбрзо растечките форми на приватен бизнис во денешно време. Тој ви дава можност за доходи и финансиска независност која многумина тешко можат да си ја замислат. Тоа што го правите им дава шанса на луѓето околу вас да го направат најдоброто што можат во животот. Никогаш не заборавате дека сето ова зависи само од вашиот ангажман. Нема ништо бесплатно...Ако одвоите по 1-2 часа дневно за својата работа со Фореввер, не очекувајте чудо. Но, ако целосно се посветите на работата, сигурно ќе го постигнете посакуваното!

Засекогаш Ваши,
Стефан и Тања Стаеви



За да можеме подолго да живееме, а воедно и да имаме добро здравје, потребно е да се грижиме за целото тело. Многу луѓе водат грижа и ги одржуваат во добра состојба својата мускулатура и крвниот систем, но малубројни се тие кои обрнуваат внимание на самата основа за активниот начин на животот-коските. Ако тие не се здрави, дури и најмалиот физички напор може да доведе до фрактури од кои што нема да бидете во можност да се движите.

Тајната на здравите коски се крие во минералот кој е присутен во најголемо количество во нашиот организам, а тоа е калциумот. Ако тој е во голема количина во нашиот организам, зошто е неопходно да го примаме како додаток во исхраната? Одговорот е едноставен. Речиси 99% од калциумот во телото ни е постојано складиран во коските, што ги одржува здрави. Останатиот 1% е неопходен за ткивата и крвта, каде придонесува за размената на материите на клеточно ниво, функционирањето на срцето и мускулите, како и за активноста на нервите. Токму тој незаменлив еден процент се надополнува или преку храната или од коските.

Исхраната богата со калциум ви гарантира дека организмот добива доволно од скапоцениот минерал, а калциумот во коските може да остане таму и да ги одржува здрави и цврсти. Но ако не внесуваме доволно калциум со храната, во

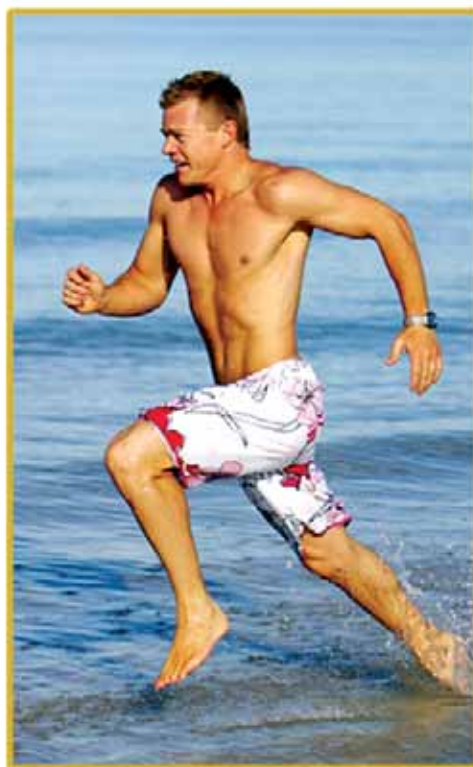
Forever Calcium



тој случај телото ги извлекува минералите од коските за да ги одржува останатите функции. По извесно време, постепеното губење на коскената материја, која е последица од внесувањето на храна сиромашна со калциум, ги прави коските крехки, се намалува нивната цврстина и се изложени на фрактури. Тое е многу важен податок за жените после менопауза.

За одржување на здраво ниво на калциум во коските неопходно е секојдневно да внесуваме доволно количество од тој минерал. Повеќето од нас не сакаат или едноставно неможат да внесуваат доволно количество храна богата со калциум, како што се млечните производи, соја, оревите, фстаците, семките од тиква, бадеми и.т.н. Затоа се смета дека во исхраната на секоја современа жена, калциумот и железото се најдефицитарните минерали.

Формулата на Forever Calcium претставува калциум цитрат со многу висока концентрација. Новиот додаток во исхраната на Фореввер Ливинг ви го нуди неопходното количество на калциум за вашето здравје споено со витамин Д и магнезиум-два елементи без кои калциумот не може да се апсорбира целосно од страна на организмот. Со дискретна арома на лимон и со формула која гарантира максимално апсорбирање на корисните состојки, Forever Calcium е најдоброто решение за профилактиката на најраспространетиот проблем како што е остеопорозата. Фореввер Ливинг ви нуди лесен и ефективен начин да си го обезбедите неопходниот калциум за здрави коски и активен живот.





Најголемите 7 грешки што ги прават дистрибутерите

1. Прекинување

Дали некогаш сте се обиделе да направите конверзација со некој кој постојано ги завршува вашите реченици? Дали сте имале некој кој ви дал одговор пред и да имате можност да го поставите прашањето? Нели тоа ве иритира?

Лекција: И покрај тоа што ризикувате да ја заборавите важната мисла, никогаш не прекинувајте никого, особено ако тоа е некој можен клиент. Во ред е клиентот да ве прекине вас, но никогаш не е во ред вие да го прекинете него/ неа.

2. Премногу зборување

Сите сакаат да зборуваат. Проблемот е во тоа што луѓето што се занимаваат со МЛМ зборуваат повеќе од која и да е друга група на луѓе кога тие се со клиент. Тие

што дистрибутерот мисли дека доколку зборува за своите внуци ќе добие екстра поени кај својот соговорник.

Лекција: На клиентот не му е грижа за вас. Тој/таа не ве поканил/а таму да дојдете за да открие колку вие сте интересни. Тоа воопшто не е важно. Тој/таа сака вие да се фокусирате на него/неа. Слушнете што има тој/таа да каже и престанете да мислите само за себе.

4. Изразување на мислење

На презентација клиентот кажува нешто со што ги погодува чувствата на дистрибутерот и тој одлучува да го каже своето мислење . . . ("Знаете еве како јас се чувствувам во врска со тоа. Раскажува, раскажува . . .")

Лекција: Клиентот воопшто не се грижи за тоа какви се вашите чувства во врска со тоа. (се додека тоа не-



на кога ќе имаат поголема емотивна моќ.

6. Критички расположен

Да претпоставиме дека додека разговарате со вашиот клиент откривате дека тој/таа имаат мислење, идеи или филозофија кои всушност се спротивни од вашите, што ќе направите?

Една од најлошите работи во врска со тоа е да правите проценка за тоа лице и тоа да го покажете. Сè додека ги оценувате луѓето вие се дефокусирате од нив (каде што вашето внимание всушност треба да биде насочено) и го насочувате вниманието кон вас (каде што нема потреба). Неможе со големо внимание да слушате сè што вашиот соговорник ќе каже, а при тоа да размислувате само за себе.

Лекција: Вежбајте ја способноста да можете да ги слушате луѓето без да мислите на себе. Игнорирајте ги своите мислења и оценки. Кога ќе ги правите вашите презентации, оставете ги да одлучат и проценат самите и тргнете им се од патот. Ако ви поставуваат прашања, одговорете, но направете го тоа без да им судите.

7. Размислувате за вашето следно прашање

Невозможно е да се размислува за две работи истовремено. Доколку размислувате за вашето следно прашање кое сакате да го поставите додека трае презентацијата, нама да бидете во можност да слушнете што вашиот клиент сакал да ви каже. Тогаш има ризик вашиот клиент да утврди дека вие воопшто не сте го слушале.

Лекција: Не грижете се за вашето следно прашање. Простудирајте го вашето прашање пред да го поставите на вашиот клиент и потоа заборавете на сè, освен на вашето прашање. Внимателно сослушајте што има да каже вашиот клиент и можеби вашата потсвест автоматски ќе ви го даде вистинското прашање во вистинското време.



зборуваат за себе; за продажба на производите; тие неможат да одолеат на тоа да не зборуваат за бизнисот кој го нуди нивната компанија. Зборување, зборување, зборување. Доста веќе!

Луѓето кои се занимаваат со МЛМ и зборуваат повеќе отколку што слушаат вообичаено на крај се откажуваат од бизнисот.

Лекција: Замолкнете, поставете прашање и дозволете на соговорникот со задоволство да ви одговори. Можеби и ќе научите нешто.

3. Поврзете ја целта на клиентот

Еве го сценариото: Клиентот му кажува на дистрибутерот за некоја ситуација која тој/таа ја имале некогаш и во тој момент дистрибутерот веднаш ускочнува со нешто како, "А да, и јас сум имал/а слична ситуација. Се почна кога . . ."

Или пак некоја друга ситуација кога клиентот во својот разговор ќе спомене дека тој/таа има внуци, при

гитивно не се одрази врз него/неа). Задржете си ги вашите мислења за вас.

5. Предвреме ги решавате проблемите

Ова е една голема грешка, која постојано ја гледам: дистрибутерот слуша за потребите на клиентот (кои се лесно решливи со производите и услугите на компанијата) и веднаш му нуди решение на клиентот. (Да, знам дека многу е тешко да не одговорите на силните желби и потреби).

Да се понуди солучија пред целосно да се сослуша проблемот, би дало сосема спротивен ефект без разлика дали тоа се одвива на презентација или телефонски разговор.

Лекција: Сослушајте ги СИТЕ потреби и желби кои клиентот ги има и обидете се да ги одделите оние за кои тој најмногу има потреба од решение. Со други зборови, замолчете (еве го тоа повторно) и поставете прашања. Вашите решенија искажете ги подоц-



Освојте фантастични награди и изградете го вашиот доходовен бизнис!

Период на квалификација: февруари, март, април и мај 2010 г.

Како ќе добивате поени за квалификација за промоцијата?

- По 1 поен ќе добиете за секој **нов дистрибутер**, кој лично сте го спонзорирале во текот на четирите месеци на промоцијата, кој има вкупен личен промет од најмалку 1 бонусен поен за четирите месеци на промоцијата.
- По 3 поени ќе добиете за секој лично лично спонзориран дистрибутер, кој за време на промоцијата ќе достигне ниво **Асистент Супервизор**
- По 15 поени ќе добиете за секој лично лично спонзориран дистрибутер, кој за време на промоцијата ќе достигне ниво **Супервизор**
- По 35 поени ќе добиете за секој лично лично спонзориран дистрибутер, кој за време на промоцијата ќе достигне ниво **Асистент Менаџер**
- По 45 поени ќе добиете за секој лично лично спонзориран дистрибутер, кој за време на промоцијата ќе достигне ниво **Менаџер**
- Бонусните поени од вашите **лични** набавки ќе ви го носат истиот број на поени и за промоцијата. Ако например имате 4.650 б.п. на личен код за целиот период на промоцијата, тогаш кон останатите поени (за квалификација за промоцијата) ќе ви се додадат уште 4.650 поени. (Бонусните поени од набавките на ваши дистрибутери нема да се сметаат за промоцијата)

Забелешка: Поените за промоцијата се кумулативни. Ако за време на периодот на промоцијата спонзорирате нов дистрибутер и тој стане Супервизор, вие ќе добиете вкупно 19 поени (1+3+15). Ако новиот Супервизор бил на ниво Асистент Супервизор пред отпочнување на периодот на промоцијата, ќе добиете само 15 поени.

ФАНТАСТИЧНИ НАГРАДИ

БИЗНИС



Ниво 1

Пренослив компјутер 10,1" Netbook со вклучени ФЛП филмови од компанијата и презентации + мултимедијален проектор

ЗАБАВА



100 поени

Ниво 1

Забавна награда – 42" LCD телевизор

БИЗНИС



Ниво 2

Пренослив компјутер 10,1" Netbook со вклучени ФЛП филмови од компанијата и презентации

ЗАБАВА



60 поени

Ниво 2

32" LCD телевизор или HDD видеокамера

БИЗНИС



Ниво 3
Мобилен телефон

ЗАБАВА



30 поени

Ниво 3
Дигитален фотоапарат

ПРАВИЛА НА ПРОМОЦИЈАТА

Периодот на квалификација за промоцијата е од 1-ви февруари 2010 г. до 31-ви мај 2010 г. Сите услови треба да бидат исполнети во рамките на овој период.

За да се квалификуваат за било кое од нивоата, учесниците треба да бидат активни со 4 б.п. во секој од четирите месеци на промоцијата (овој услов е важечки и за нивоата Дистрибутер и Асистент Супервизор).*

Дополнителни услови:

За ниво 1 – дистрибутерите треба да соберат **100 поени** преку 6-те методи, опишани подолу.

За ниво 2 – дистрибутерите треба да соберат **60 поени** преку 6-те методи, опишани подолу

За ниво 3 – дистрибутерите треба да соберат **30 поени** преку 6-те методи, опишани подолу

Шесте методи за собирање на поени се следните:

1. 1 поен ќе добиете за секој нов дистрибутер, лично спонзориран за време на четирите месеци на промоцијата, кој има личен промет од најмалку 1 бонусен поен за периодот
2. 3 поени ќе добиете за секој лично спонзориран дистрибутер, кој за време на промоцијата ќе се издигне на ниво Асистент Супервизор
3. 15 поени ќе добиете за секој лично спонзориран дистрибутер, кој за време на промоцијата ќе се издигне на ниво Супервизор
4. 35 поени ќе добиете за секој лично спонзориран дистрибутер, кој за време на промоцијата ќе се издигне на ниво Асистент Менаџер
5. 45 поени ќе добиете за секој лично спонзориран дистрибутер, кој за време на промоцијата ќе се издигне на ниво Менаџер
6. Бонусните поени од вашите лични набавки во ист износ се додаваат кон бонусните поени за промоцијата. Ако например имате 4,650 б.п. на личен код, тогаш кон останатите поени за промоцијата ќе се додадат уште 4,650 поени.

Внимание: иако поените од набавките на вашите дистрибутери влегуваат во вашата месечна активност (4 б.п.), тие нема да се сметаат за промоцијата.

Поените за промоцијата се кумулативни. Ако на пример во периодот на промоцијата спонзорирате нов дистрибутер и тој стане Супервизор, вие ќе добиете вкупно 19 поени (1+3+15). Ако новиот Супервизор бил на ниво Асистент Супервизор во почетокот на периодот на промоцијата, ќе добиете само 15 поени.

За датум на пристапување на дистрибутерот ќе се смета датумот, на кој дистрибутерскиот договор ќе се воведо во компјутерот на Централната канцеларија. Договори, добиени и активирани со порачка на 31-ви мај 2010 г. ќе ви носат поени за промоцијата. Дистрибутерите имаат одговорност договорите за новите соработници да бидат доставени до канцеларијата на ФЛПМ до овој датум. Мали барања за последни корекции на поените за промоцијата ќе се примаат до 14:00 часот на 1-ви јуни 2010 г. Нови договори, добиени на овој датум, нема да се вклучуваат во промоцијата.

* Дистрибутерот треба да има активност од 4 лични б.п. во првиот полн месец и да биде активен секој следен месец од квалификацијата. (Например: ако дистрибутерот потпише договор во средината или крајот на февруари, од него нема да се бара да биде активен во февруари). Исклучок од ова правило е мај. Нов дистрибутер со договор, активиран во мај, кој сака да учествува во промоцијата, треба да биде активен со 4 б.п. во мај.

Наградите се како следува:

Ниво 1 – 100 поени – добива алатки за успешен бизнис – пренослив компјутер 10,1" Netbook со вклучени ФЛП филмови од компанијата и презентации + мултимедијален проектор **или** забавна награда – 42" LCD телевизор

Ниво 2 – 60 поени – добива алатка за успешен бизнис – пренослив компјутер 10,1" Netbook со вклучени ФЛП филмови од компанијата и презентации **или** забавна награда по избор – 32" LCD телевизор или HDD видеокамера

Ниво 3 – 30 поени – добива алатка за успешен бизнис – мобилен телефон **или** забавна награда – дигитален фотоапарат

Учесниците во промоцијата се обврзуваат, дека:

- ќе купуваат неопходни производи само откако 75% од претходно набавените количини се употребени;
- ќе го градат бизнисот во согласност со коректните принципи на мрежниот маркетинг и деловната политика на ФЛП.

Крајната одлука дали дистрибутерот ги исполнил условите на промоцијата се донесува од раководството на ФЛП Бугарија/Македонија.

Наградите не можат да се земат во парична форма, затоа поставете си за цел да се квалификувате за нивото, на кое ќе ја добиете посакуваната награда.

Промоцијата важи само за дистрибутери од Бугарија и Македонија.

Ги очекуваме вашите прашања на тел: 02 / 2465 846



РАСПОРЕД НА ЗАЕДНИЧКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Презентациите се одржуваат во Сала за презентации во Хотел Балзак, кој е лоциран спроти дисконтот на ФЛП. Влезот е бесплатен.

12.04.2010- понеделник

Предавач: Слафко Михајловски - Соаринг Менаџер
Почеток: 18:00

26.04.2010- понеделник

Предавач: Кирил Дрзманоски- Сениор Менаџер
Почеток: 18:00

РАСПОРЕД НА ПРЕЗЕНТАЦИИ ПО ГРУПИ

Презентациите се одржуваат во Сала за презентации во дисконтот на ФЛП.

■ Секој понеделник: Дејан Брсакоски-Менаџер
Почеток: 17:00 часот

■ Секој вторник: Слафко Михајловски, Соаринг Менаџер
Почеток: 17:30 часот

■ Секоја среда: Апел Александар-Менаџер
Почеток: 17:30 часот

■ Секој четврток: Катерина Трајчевска - Менаџер
Почеток: 17:00 часот

Квалификации за Февруари



Асистент Супервизори

1. Велкова Зунка и Зоран - Струмица
2. Додевска Сузана и Горан- Куманово
3. Златковска Наташа и Горан-Куманово
4. Илиевска Томовска Драгица и Томовски Др.Маријан- Куманово
5. Карчаковска Митовска Марјана и Митовски Горан - Скопје
6. Поповски Зоран и Нада - Скопје
7. Трајковска Гордана и Васе - Скопје

Секој дистрибутер кој ќе спонзорира и развие нов:

Еден Асистент Супервизор добива:



Добитници во Февруари:

Часовник:

389000052022 - Денис Хаурдиќ
389000055013 - Др.Роза Гелевска
389000054023 - Ѓорѓи Јошевски
389000051607 - Елизабета Мирковиќ
389000055011 - Вера Златковска
389000051637 - Мирослава Михајловска

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА ПО БРЗА ПОШТА!!!

Како да порачате:

Испратете ја вашата порачка по факс до ФЛП Скопје (02/2465826) или по имеил: flp@mt.net.mk или на тел: 02/2465846.

Наведете ги следните податоци: име и презиме, точна адреса и телефон, вашиот дистрибутерски код, кодови и количини на производи кои ги порачувате.

По извршената уплата, испратете копија од вирманот по факс, или по имеил.

Уплатата ја вршите во корист на:

Форевер Ливинг Скопје
жиро с-ка: 200000875245639

Стопанска Банка-Скопје

Во цел на дознака наведете го бројот на фактурата кој ќе го добиете од ФЛП.

Поштарината ја плаќате лично при достава на пратката.

Квалификации за Февруари 2010

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Славица Донакова
2. Катерина Трајчевска
3. Слафко Михајловски
4. Дејан Брсакоски
5. Др. Роза Гелевска
6. Наташа Петреска
7. Вера Златковска
8. Зорка Малинова
9. Александар Апел
10. Вера Чавдарова

ТОП 3- Вкупен обем

1. Кирил Дрзманоски
2. Слафко Михајловски
3. Катерина Трајчевска

FOREVER LIVING PRODUCTS- МАКЕДОНИЈА

www.foreverliving.com

ул.Владимир Комаров бб, 1000 Скопје, Р. Македонија;
тел:+389 (0)2 2465846, 2465815;
факс:+389 (0)2 2465826; email:flp@mt.net.mk

Содржината на оваа публикација е наменета исклучиво за едукативни цели, а не како трговско средство или материјал поврзан со продажба. За да се избегне вадење на овие информации од контекст, не се препорачува копирање или вадење на дел од публикацијата без претходна дозвола од ФЛП Македонија. Консултирајте се со лекар пред употреба за медицинска цел на било кој од производите.

SUCCESS DAY

Дојдете заедно да прославиме 10 години од отворањето на ФЛП Македонија!!!

Гости: Вероника и Стево Ломјански- Дијамант Менаџери

26.03.2010 - петок Holiday Inn, Скопје
Почеток: 18:00 часот

Влез: 50 ден.

Влезници се набавуваат во дисконтот на ФЛП.

РОДЕНДЕНСКА ЗАБАВА

26.03.2010 - петок Ресторан Национал
Почеток: 21 часот
Цена: 700 ден.

Картите за роденденската забава се набавуваат во дисконтот на ФЛП, најдоцна до 15.03.2010.