

Maj 2010

Бр.103

FOREVER

MACEDONIA



SUCCESS DAY

12.06.2010

Holiday Inn

почеток:

12:00 часот





FOREVER



Рекс Моган

Претседател и главен генерален директор на ФЛП

Писмо од Претседателот

Пред некој ден ја гледав мојата агенда од пред четири месеци, и повторно ми дојде мисла колку сме благословени што сме дел од оваа прекрасна компанија. Иако едвај сме во второто тримесечие од 2010, веќе имаме значителни достигнувања и уживаме во неверојатните настани.

Всушност само што се вративме од Европската обиколка и Рели патувањата и сите имавме "брилијантно" време ("брилијантно" е за сите наши дистрибутери од Англија кои ме научија на тој збор). Вембли, Лондон беше местото за нашето Европско Рели 2010. Ова е втор пат како бевме во Вембли. Некои од "постарите дистрибутери" ќе се присетат на 1998 г. кога бевме таму за прв пат. Оттогаш има многу промени. Старата Вембли Арена имаше капацитет од 2 000 луѓе и во тоа време беше доволно за нас. Пред 12 години ја наполнивме и мислам дека за многу од присутните публиката од 2000 дистрибутери беше повеќе од впечатлив резултат.

Се секавам како пред многу години размислував како може да биде уште подобро. Прекрасните луѓе од Англија и останатиот дел од Европа имаа потреба да слушнат за нашите производи и Маркетинг планот. Најубавото нешто во врска со нашата посета на Англија оваа година беше прекрасното чувство да се биде повторно во Лондон, во новата Вембли Арена, 12 години подоцна со 10 000 Дистрибутери! Да се доживее порастот не само во бројки, туку и во однос на професионализмот и ентузијазмот на организаторите и гостите. Се надевам дека сите вие кои бевте таму ја почувствувавте моќта на ФОРЕВЕР! Сакам да му кажам на Боб Паркер и неговиот тим дека ова Европско Рели беше најдоброто до сега. Тие навистина воведоа нови стандарди за нашите настани. Милioni евра беа дадени како награда на 208 дистрибутери квалификувани за распределба на профитот, имавме илјадници поделени признанија и имаше специјален тренинг кој ни беше понуден со Европските Дијаманти-СУПЕР, каков викенд!

Кога летав назад дома, многу размислував за Вембли искуството и што сè тоа може да нè научи. Има моменти кога ќе погледнете во вашиот бизнис и ќе кажете, "Нас ни оди добро. Заработуваме добро и живееме живот за кој некогаш можевме само да сонуваме ... сè е во ред!"

Треба да внимаваме и да не сме задоволни со тоа што го имаме сега. Во секој од нас има потенцијал за големи дела. Треба постојано да бараме поголем простор или да градиме поголеми соништа. Се разбира, тоа не значи да не се радуваме на постигнатото. Само запомнете, треба да се движите и никогаш не запирајте. Во нашиот бизнис, честа грешка е дистрибутерите да стигнат до одредено ниво, кое сами го одредиле како своја граница на можностите, а потоа престануваат да ги прават основните работи со чија помош стигнале до таму. Запомнете - ако не растете, тогаш умираат!

Значи прашањето е ... како да продолжам да растам?

1. СТРПЛИВОСТ: треба да разбереме дека порастот не се мери секогаш во бодови. Има моменти кога ќе правите сè возможно, а работите нема да се одвиваат така како што вие сакате. Ви гарантирам дека ако не се откажете, во тие моменти најмногу се развивате. Не заборавајте дека треба време за да се измераат резултатите.

2. ПРИЧИНА: Вашето "ЗОШТО" го работите овој бизнис мора да биде посилно од препреките на кои ќе наидувате. Ако мојот движечки фактор е определена сума пари, веднаш ќе ја загубам мотивацијата да се борам понатаму, штом ќе ја достигнам таа цел. Затоа вашето "ЗОШТО" треба да извира од срцето и да се фокусира на луѓето. Овие мотивации се бесконечни. Еве еден пример: "Колку мајката го сака своето дете? Бескрајно!" Оваа седмица во телевизиско интервју ми поставија прашање какви квалитети треба да има успешен дистрибутер во Фореввер. Немаше потреба ни да се замислам-ако ги сакаш другите барем толку колку што се сакаш самиот себе, од тебе ќе произлезе одличен дистрибутер на Фореввер.

3. БИДЕТЕ ПОЗИТИВНИ. Без оглед на случувањата, секогаш бидете насмеани и позитивно расположени. Тоа ги привлекува луѓето.

4. ОПУШТЕТЕ СЕ и ЗАБАВУВАЈТЕ СЕ. Уживајте во случувањата. Отсекогаш сум го обојувал изразот: "Ако се опуштам, ќе добијам сè што некогаш сум посакувал!"

Во соседството на Вембли арената е легендарниот стадион со истото име и капацитет од 90 000 места. Додека стоев на сцената оваа година пред собраните 10 000 души, си помислив: "Тоа не се малку дистрибутери, но не се доволно!" Ако во идните десет години го правиме истото од претходните десет години, ќе може да празнуваме со 50 000 дистрибутери на стадионот во соседството. Нели е тоа одличен почеток? И така, со малку трпение, добри причини, позитивен изглед и забавувајќи се со тоа што го правите, ќе продолжите да растете не само како дистрибутери, туку и како лидери...и еден ден ќе бидете помеѓу тие 50 000 на Вембли!

Засекогаш Ваш,
Rex Maughan



Алое ден Куманово 20.03.2010





Драги пријатели,

Ова писмо го пишувам неколку часови откако пристигнавме од Светското рели на ФорEVER во Рио де Жанейро, Бразил. Имавме задоволство таму да бидеме со најдобрите дистрибутери на Бугарија за 2009 г. - Галина и Милен Царевски, Сениор Менаџери. Можеби не е неопходно да спомнеме, но впечатоците од таа неверојатна држава, како и еден од најубавите градови во светот се навистина неповторливи и многу тешко можат да бидат опишани со зборови.

Имавме задоволство да бидеме дел од прекрасниот ентузијазам и работа на дистрибутерите од ФЛП Бразил, кои во моментот се на прво место по продажба во светот на ФорEVER со речиси 100 000 (да, правилно читате-сто илјади) бодови промет во текот на еден месец! Само пред 7-8 години нивните продажби беа приближно на исто ниво со продажбите во Бугарија и Македонија сметани заедно. Претставете си дека само во текот на март биле 23 000 ново спонзорирани дистрибутери! И доколку некој се интересира како тоа се случило, тајната може да биде опишана со неколку збора, кои ги слушнавме од неверојатните бразилски лидери. А тоа се:

- На прво место е ПРОМЕНАТА. Ако сакате да ги остварите своите соншта, треба да се промените. Да го промените начинот на мислење, да се подготвите за таа прекрасна можност, како и начинот на кој работите и времето кое го одделувате за исполнување на работните задачи.

- Втора е неопходноста да имате јасна ВИЗИЈА. Да знаете и да можете да визуелизирате каде ќе бидете по една, пет или десет години.
- Трето е вашиот АНГАЖМАН. Секојдневно да бидете ангажирани, да каните луѓе, правите презентации за производи и бизнис. Ангажман да присуствувате на сите групни презентации каде се прикажуваат можностите, да не пропуштате ниту едно седмично, месечно или друго случување на вашата група или на целата компанија. Ангажман самите вие да организирате секојдневни, седмични и месечни презентации и обуки.

Или накратко кажано-здраво да работите. Да, неопходна е здрава работа, доколку сакате можностите кои ги нуди компанијата да го променат и вашиот живот. Станавме сведоци на наградувања на повеќе од 500 (да, петстотини!) дистрибутери на ниво Менаџери. Сите тие демонстрираа дека ова за нив е само почеток. Зошто маркетинг планот на ФорEVER има многу нивоа на Менаџер и можностите кои тој ги нуди всушност започнуваат од

таму. Не заборавајте, дека Дијамант Менаџерите стануваат такви во моментот на спонзорирање. Секој дистрибутер го започнува својот бизнис со сонот да стигне до тоа ниво, до кое вие му го претставувате бизнисот, до кое вие ќе му дозволите да мечтае. Се надевам дека разбирате што сакам да кажам. Уште од денес започнете да спонзорирате не Супервизори, не Менаџери, туку Дијамант Менаџери! Од начинот на кој ги претставувате можностите и маркетинг планот, зависи што ќе посака да стане секој ваш нов дистрибутер.

И ќе завршам со уште нешто, што ни остави голем впечаток. Можеби си спомнувате дека точно кога требаше да се вратиме од Бразил, се појавија серозни проблеми со авионските патувања во рамките на Европа и пристигнувањето на нашиот континент од други далечни дестинации. Ние исто така бевме засегнати од таа криза во воздушниот сообраќај и до последниот момент не знаевме кога и како ќе можеме да си дојдеме дома. Точно во тој момент дознавме како некои нешта кои вообичаено ги гледаме како предодредени и често дури ни се чинат досадни, можат при одредени околности за кратко да се претворат во најубавото нешто. Што всушност имавме во предвид? Без проблеми и неизвесност, многу често пред прекоокеанските патувања започнуваме да се жалиме: "Уф, сега пак 11 часа во авион. Колку досадно . . . ќе ми отечат нозете. . . , нема да можам да се наспијам. . . , а и тука е временската разлика. . ." Но, во ситуацијата во која сè наликуваше дека нема да имаме можност да летаме, многу брзо долгиот лет за нас се претвори во нешто за кое бевме спремни да направиме сè возможно. Се радуваме како мали деца кога се дозна дека сепак ќе летаме, и воопшто не размислувавме за неудобностите кои претходно нè притискаа.

Накратко кажано-со голема среќа успеавме да пристигнеме дома речиси навреме и од срце им благодариме на сите, кои тука сте биле загрижени и растревожени за нас. Едно ни стана јасно за цел живот, дека човек треба да ја оцени секоја можност и тоа од гледна точка на тоа каде ќе го одведе и на кој начин ќе му го промени животот, наместо да се плаши и жали од потешкотите кои ги среќава на својот пат. Треба да научиме да ги цениме нештата кои ги имаме за потоа да не жалиме за нив, кога ќе ги изгубиме. Истото важи и за нашиот бизнис. Многу од нас ги гледаат само проблемите и вложениот труд, наместо да се сконцентрираат на резултатите кои можат да ги постигнат. Да, тие ни кажуваат дека е потребно да зборуваме со многу и секакви луѓе, да патуваме, понекогаш да работиме и во сабота и недела, а понекогаш и кога не сакаме . . . Затоа размислете дали сè ова вреди, ако тоа е единствениот пат кон Дијамант Менаџер, кон милионскиот годишен доход и финансиска независност. Ние мислиме дека вреди и тоа како да се жртвувате! Нели?

Топли бразилски поздрави,
Стефан и Тања Стаеви



Алое ден Гостивар 10.04.2010



Нови производи достапни во ФЛП - Македонија



Forever Freedom2Go

Уживајте во благотворното дејство на Forever Freedom комбиниран со екзотичниот вкус на калинката, во удобна и лесна за носење паковка. Forever Freedom2Go ги нуди корисните својства на нашиот патентиран, стабилизирани алое вера гел, плус глюкозамин, хондроитин и МСМ, како и слаткиот вкус на џусот од калинка, богат со антиоксиданси. Зграбете ја паковката, отворете ја и испијте ги вкусните полезни состојки од Forever Freedom2Go!

Код на производ #306



Forever Fizz

Оваа вкусна шумлива таблета со арома на манго се раствора во вода, за да му даде на организмот брзо и лесно хранливи материји за енергија. Индивидуално спакуваните таблети се удобни за носење насекаде и во секое време.

30 таблети.

Код на производ #283



Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream

Овој крем со екстракт од бор е најновиот додаток на линијата за нега на кожа Соња. Екстрактот од бор се бори со слободните радикали и помага да се сочува и зајакне колагенот - еден од најдобрите начини да се дејствува против знаците на стареење. Дајте можност на Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream да ви помогне во одржувањето и обезбедувањето на влажност длабоко во надворешните слоеви на вашата кожа, да ѝ го поврати и чува младешкиот сјај, и да ја угаси жедта на вашата кожа, како никогаш досега!

Код на производ #311

Sonya Aloe Mineral Makeup

Sonya Aloe Mineral Makeup се лизга совршено, изедначувајќи го вашиот тен, намалувајќи ги порите и давајќи ѝ на кожата светол сјај. Делува како коректор, основа и пудра, сè во едно, оваа повеќенаменска пудра едноставно се меша и ѝ дава природен изглед на вашата кожа.

308 Natural

309 Amber

310 Caramel





FOREVER

Промени во ДЕЛОВНАТА ПОЛИТИКА

Веднаш стапуваат во сила

3.6. Кога Дистрибутер кој ја прекинува дејноста, ги враќа производите купени по цени за Нови Дистрибутери, ЦНД добивката од порачките на Нови Дистрибутери ќе биде веднаш одбиена од бонусите на спонзорот од нагорна линија и доколку вратените производи имаат поголема вредност од 1 бод, сите бонуси, добивки од порачките на Новиот Дистрибутер и бодовите за тие производи добиени од мрежата над Дистрибутерот кој го прекинува членството, ќе бидат одземени од дистрибутерите кои се над него. Доколку бодовите за вратените производи се искористени при квалификација за издигнување на ниво од мрежата над тој Дистрибутер кој го прекинува договорот, тие квалификации можат да бидат повторно пресметани по намалувањето на соодветните бодови за да се востанови дали квалификацијата за ниво треба да остане во сила.

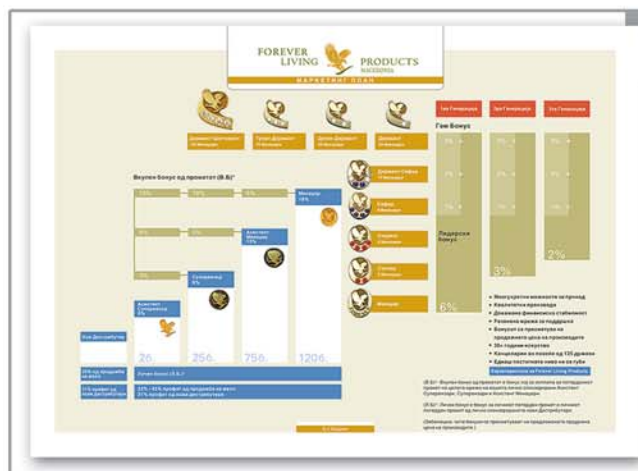
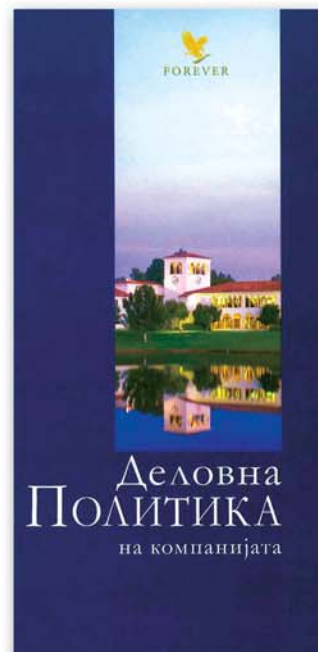
4.8. Нов Дистрибутер не добива бонуси сè додека не достигне ниво Асистент Супервизор. Нов Дистрибутер кој ќе купи производи во вредност од 2 бода од Компанијата во рамките на два последователни месеци или за пократко време, се искачува на позиција Асистент Супервизор.

13.1. Сите Дистрибутери порачуваат директно од Компанијата. Сметано од 1-ви ноември 2009 г. сите Дистрибутери на ниво Нов Дистрибутер ќе купуваат производи по Цени за Нови Дистрибутери (ЦНД). ЦНД=15% попуст од препорачаните цени за продажба (ПЦП). Откако Дистрибутерот (без разлика на кое ниво е) лично ќе купи производи од Компанијата во вредност од најмалку 2 бода во рамките на два календарски месеци, или за пократко време, тој добива право да купува производи по цени за дистрибутери (со 30% попуст од ПЦП). Нето разликата помеѓу ЦНД и цените за дистрибутери за тие 2 бода се исплаќа на непосредниот спонзор.

14.3.1.1. По две години дистрибутер може повторно да се презачлени. Доколку добие одобрување тој започнува да работи од ниво Нов Дистрибутер, при што неговата мрежа создадена пред да го прекрати претходното членство не се обновува.

14.3.3.1. (г) Во дополнение кон продажбата на мало на крајните потрошувачи, дистрибутерите имаат право да продаваат производи единствено на дистрибутрите лично спонзорирани од нив по цени не пониски од цените за дистрибутери. Секоја друга продажба на други дистрибутери, директна или индиректна е забранета дејност, како за продавачот, така и за купувачот. Соодветните бодови од таква забранета продажба нема да бидат признаени за исполнување на потребните бодови за Активност (види 2.5.) или за квалификација за било какви други привилегии во маркетинг програмата на Компанијата. За ваквите нарушувања канцеларијата на ФЛП Бугарија ќе ги изврши неопходните корекции на бонусите и бодовите. Во дополнение, дистрибутерите кои учествуваат во забранетата дејност, подлежат на отстранување со прекинување на договорот.

14.5.1. Ако еден Дистрибутер сака да ја прекине дејноста како таква, истото треба да го направи во писмена форма. Датумот од кој прекинувањето ќе стапи во сила, е датумот на кој Централната канцеларија ќе ја добие молбата за прекинување на дејноста. Молбата за прекинување на дејноста треба да биде потпишана од двајцата сопружници, кои се напишани во дистрибутерскиот договор. Дистрибутерот кој ја прекинува дејноста, го губи моментното ниво на продажба и целата своја структура, создадена до моментот во сите држави во светот. По две години Дистрибутерот може повторно да се кандидира доколку има добиено согласност од Централната канцеларија. Ако добие одобрение, тој започнува да работи од ниво Нов Дистрибутер, а неговата мрежа создадена пред да го раскине договорот, не се враќа повторно.



ОБНОВЕН МАРКЕТИНГ ПЛАН

Од печат излезе новото издание на маркетинг планот на Фореввер, кое ги содржи промените настанати со воведување на цените за нови дистрибутери кон крајот на минатата година. Обновената нова шема на најдоходовниот компензационен план во мрежната индустрија е бесценет инструмент за презентации кога ги нудите бизнис можностите. На задната страна од маркетинг планот ќе откриете корисни совети за првите чекори во развивањето на бизнисот со Фореввер.

Цена: 10 ден.



Адам Меј
"Дијамант-Сафир", Менаџер, дистрибутер бр.2 во Велика Британија

ФОРЕВЕР...

Вашиот најдобар избор

Каков е соодносот помеѓу бизнисот со Форевер и тоа да сте вработен работник или да имате сопствена фирма?

Зошто мрежниот маркетинг ми остави впечаток уште од првата бизнис презентација на која присуствував? Што ме привлече и задржа да го изградам својот бизнис? Какви лекции имав научено од претходното работно искуство, кои всушност ми помогнаа да видам колку специјална е можноста што ја предлага Форевер?

Откако наполнив 12 години, почнав сам да заработувам. Започнав со мали задачи кои ми ги поставуваа родителите. Потоа одлучив дека е време да започнам да заработувам повеќе пари и ја најдов мојата прва редовна работа: мијач на чинии во ресторант. Многу брзо согледав дека келнерите и келнерките заработуваат многу подобро од мене, не само што се однесуваше до платата, туку и до бакшишот. Се потрудив колку што е можно побрзо да ме назначат за келнер. И што открив - колку напорно и да работиш, никој освен сопственикот не се збогатува. Тој имаше во своја сопственост ланец од ресторанти, возеше Ролс Ројс, носеше скапа облека и секогаш одеше на одмор на егзотични места. Тоа ми беше првата вистинска лекција за богатство, која никогаш не ја забравив-додека работиш за други нема да се збогатиш, едноставно го разменувааш своето време за нивните пари!

Во текот на последниот училишен распуст мојот татко ми најде работа како општ работник во хемиско претпријатие, каде тој беше управник. Првиот ден ми дадоа задача да ископам канал, но кога бригадирот се врати од попладневната пауза и виде што сум направил, збесна. Се уплашив дека каналот сум го ископал на погрешно место-не беше така! Тоа што имав згрешено е дека само за половина ден ја имав сработено работата која требаше да се работи цела седмица, а тоа ќе ги посрамоти останатите. Така ја научив и втората лекција: наемните работници, вообичаено работаат најмалку, а напорната работа не гарантира ниту подобра плата, ниту признание.

Откако го завршив факултетот, започнав работа на берзата како брокер. Таму ми плаќаа не само основна плата, туку добивав и провизии плус право на

неограничен бонус. Тоа многу ми се допаѓаше. Започнав да заработувам доста добри пари иако работата имаше и некои недостатоци: работев многу напорно, секогаш под голем стрес, до работното место патував во преполно метро. Иако работата ја започнав со голем ентузијазам, по извесно време осознав дека тоа што го работам всушност воопшто не ми се допаѓа. Веќе го имав зголемено својот стандард спрема средствата кои ги заработував и едноставно не можев туку така сè да оставам. Последната капка беше тоа кога мојот "неограничен бонус" всушност се влеваше во џебот на директорите, а не во мојот, независно од тоа колку добар промет ќе направев за компанијата. Во четирите години работа за мојот прв работодавец, заработував добро, но гледав како всушност милионите одат кај директорите.

Започнав и да пеам во една група, од време на време. Одсекогаш бев љубител на музиката. Беше поскапо хоби, сепак знаев дека хонорарите од една успешна песна можат авторот да го направат милионер, па се обидував и да напишам песна.

Во следната компанија за која работев ми се случи нешто шокантно. Бев отпуштен од работа. Ми кажаа дека не е поради тоа што не сум се покажал добро, туку напротив зошто сум работел повеќе од средината. Едноставно ми објаснија дека спојуваат два сектора и се принудени да отпуштат неколку луѓе. Се почувствував бескорисен и не знаев што да правам. Иако брзо си најдов друга работа, сепак ја научив и оваа лекција- ако работиш за друг, судбината ти зависи од него, а не од тебе самиот!

По извесно време со неколку колеги одлучивме да основаме своја компанија за финансиски услуги. Компанијата беше сосема традиционална. Изнајмивме простории, инсталиравме многу телефонски линии, зедевме неколку службени коли, го здруживме капиталот и започнавме да ангажираме персонал. За жал веќе го бев заборапил претходното искуство како службеник и си мислев дека сите од персоналот ќе бидат толку многу полни со ентузијазам колку и ние. Изненадување! Сите ги добиваа своите плати дури и



FOREVER

пред нас, независно од тоа колку малку работа имаа завршено. А пак јас преживеав безброј непресиени ноќи во страв како ќе ги исплатиме сметките и платите на крајот на месецот, во таа економска атмосфера (речиси веднаш по кризата од 1987г). Почетокот се претвори во вистинска катастрофа: ние продолживме да се расфрламе со пари, сè до денот кога отидов на работа и изјавив дека ќе напуштам. Загубив сè. Уште една лекција: традиционалниот бизнис бара многу средства за да започнете; односот работодаател - работник е доста сложен; индустријата која ја избирате треба да има потенцијал за долгорочен развој. Со неколку зборови: човек никогаш не управува со својот бизнис; бизнисот управува со него!

Бев многу разочаран од тоа што загубив сè што поседував. Неколку месеци нудев услуги за реновирање и се претворив во независен декоратер, за да можам да врзам крај со крај. Кога имаше работа сè беше во ред, но кога немаше порачки-немав и доходи. Уште една лекција: да работиш независно не те прави сопственик на бизнис. Всушност повеќето луѓе кои работаат независно, го разменуваат своето време за парите на другите, исто како и службениците кои работаат во компаниите.

Во тоа време еден пријател ме покани да отидам на средба и да се запознаам со нов и различен начин за правење на бизнис. Бев многу скептичен, но во моментот кога дознав како работи бизнис моделот, бев

заинтригиран. Моност да се заработат високи доходи-слични на тие од автори на песни и музичари, зависно од работата на екипата која си ја создал; успехот доаѓа кога помагаш на останатите членови од својата екипа за да постигнат сопствен успех; го умножуваш времето без да најмуваш персонал; никаква бирократија; никакви долгови; без натрупување со производи; без страв од отпуштање од работа; моност да се работи од дома; пензија обезбедена од инвестиција на време, а не на пари; доход по сопствена желба; патувања; и дел од добивката.

Шеснаесетте години од мојата кариера со ФорEVER ми обезбедија живот, за кој повеќето луѓе можат само да сонуваат. Мојот доход има 6-бројки и доаѓа од различни држави од целиот свет. Секоја година се одмарам по два-три месеци. Имам моност да ги испратам своите три деца - Ела, Џорџ и Алис во добри приватни училишта, а освен тоа имам во своја сопственост нешто најценето кон кое сите се стремиме, а многу малку тоа го постигнуваат-слобода.

Ако сте нов во ФорEVER, добро е уште сега да ја дознаете силата на таа неверојатна моност и предностите во споредба со обична работа, независна работа или традиционален бизнис. Ако ја прифатите како сериозна работа, таа ќе ви го промени животот и ќе ви даде моност да ги остварите своите соншта.

ФОРEVER	или	РАБОТА
работите за сопствена благосостојба	или	помагате на другите да се збогатат
добро признание	или	мало или никакво признание
работите разумно	или	макотрпно работите
доживотна моност	или	страв од отпуштање
високи доходи	или	разменуваат време за пари
вие управувате со времето	или	ви плаќаат само за одработеното време
зависи од вашата желба	или	не зависи од вашата желба
пензија, обезбедена од инвестиција на време	или	пензија од хонорар, изработен со многу труд и ризик од загуба
потенцијал за неограничен доход	или	ограничен пораст на доходите
ФОРEVER	или	НЕЗАВИСНА РАБОТА
висок доход	или	разменуваат време за пари
вие управувате со времето	или	разменуваат време за пари
ФОРEVER	или	
мали расходи за почеток	или	високи расходи за започнување
малку вложен труд	или	голем вложен труд
работа од дома	или	сопствени или простории под наем
без персонал	или	потребен персонал
без складирање на производи	или	складови према потребата
без бирократија	или	многу бирократија
програма за кола	или	расходи за службени возила
распределба на профитот	или	заработка вообичаено се постигнува дури по третата година
бесплатни патувања по целиот свет	или	расходи за бизнис патувања
слобода	или	напорна работа и стрес

FOREVER



РАСПОРЕД НА ЗАЕДНИЧКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ

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

31.05.2010- понеделник

Предавач: Жикица Јовановски- Менаџер
Почеток: 19:00

14.06.2010 - понеделник

Предавач: Дејан Брсакоски - Менаџер
Почеток: 19:00

28.06.2010 - понеделник

Предавач: Слафко Михајловски- Соаринг Менаџер
Почеток: 19:00

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

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: Фореввер 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 април 2010

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

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

ТОП 3- Вкупен обем

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

Квалификации за април



Супервизор

Малјановски Симо - Скопје



Асистент Супервизори

1. Ананиева Весна и Харалампи - Кочани
2. Андони Делфина - Битола
3. Бошкоска Маја - Скопје
4. Даниловска Катерина и Кире - Скопје
5. Ѓурова Данче и Лазар - Штип
6. Јовановска Миса - Гевгелија
7. Јовановски Владимир и Силвија - Скопје
8. Кимевска Милена и Иван - Куманово
9. Цветкоска Валентина и Александар-Гостивар
10. Цветкоски Драган и Анамари - Гостивар

АКТУЕЛНИ НАСТАНИ

SUCCESS DAY

12.06.2010-сабота

Holiday Inn, почеток: 12:00

Влез: 50,00 ден.

Маркетинг обука

11.06.2010- петок

Хотел Балзак, почеток: 18:00

Влез: слободен

Предавач: Стефан Стаев- Country Manager

Алое ден- Прилеп

29.05.2010- сабота

Градска библиотека, Дом на култура

"Марко Цепенков"

Почеток : 18:30

Влез: слободен

Алое ден - Струмица

18.06.2010-петок

Хотел Тивериопол

Почеток: 19:00

Влез: слободен

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.