

FOREVER

 MACEDONIA

Ноември 2014 | Број 157

SUCCESS DAY

14.12.2014

Хотел „Holiday Inn“
почеток 12 часот





5 добитни стратегии за успешен Форевър бизнис

1. Пронајдете ги вашите истомисленици

Сигурно сакате секој да ја искористи можноста за финансиска слобода која ја нудите. Сепак треба да бидеме реални ... не секој има желба да ја напушти зоната на комфорот. Луѓето кои се успешни во мрежниот маркетинг имаат широки видици и се трудољубиви, подготвени да превземат ризици, да се менуваат и да го инвестираат своето време. А тоа не е за секого. Како да ги препознаете сериозните луѓе кои се подготвени за промени? Кој вистински сака да го промени својот живот? Идентификувајте ги своите кандидати и кон нив насочете ги своите маркетиншки стратегии.

2. Пронајдете нови луѓе за работа

Поголемото не секогаш е поубаво, иако тоа секогаш така нѝ се причинува. Визитки, флаери, картички и други евтини рекламни материјали можат да имаат неочекувано голем ефект. Тие се мали, конкретни и даваат резултати, бидејќи привлекуваат повеќе внимание. Не ја потценувајте и моќта на интернетот и социјалните мрежи. Формулирајте ја својата порака јасно и децидно, и не заоравајте да ја насочите кон луѓето со кои сакате да работите. Новите кандидати се од витално значење за успехот во МЛМ. Не очекувајте рекламните материјали секогаш да ви донесат продажби. Остварувањето на контакти е исто така многу важен дел од оваа работа.

3. Разбудете ја желбата

Соништата на повеќето од нас се длабоко скриени и најверојатно таму се со години. Нема како да предвидите кого ќе го привлече вашата рекламна кампања, но бидете сигурни дека само емоционален стимул ќе ја запали искрата кај вашиот нов кандидат и

ќе го поттикне да дејствува. Емоционалната реклама е ефикасна, затоа што го става лицето како да е на ваше место и му дава можност да ги почувствува бонусите и слободата на финансискиот успех. Неколку зборови, кажани на место, може да го натераат вашиот кандидат да ја почувствува среќата од тоа сам да си биде свој шеф.

4. Повик за дејствување

Најдобриот момент да ги насочите вашите кандидати да се ангажираат е СЕГА. Брзото дејствување е клуч за успешна продажба или за зачленување на нов соработник. Размислете што се случува кога одлагате... Нема да постигнете некои особени резултати. Да, некој ден ќе го направиме, но вообичаено тој ден сам од себе нема да дојде.

5. Следете

Што се случува ако кандидатот веднаш не ја прифати вашата понуда? Тоа во голем степен зависи само од вас. Можете едноставно да го оставите да заборави на вашиот предлог. Или пак можете и понатаму да одржувате контакт и од време на време да му напоменувате дека можноста сè уште го чека. Доколку го следите развојот на вашиот кандидат, темпото на успехот ќе ви порасне со 50%. Некоје време елегантно спомнувајте за бизнис можноста еднаш месечно, а потоа - на секои шест месеци. За шест месеци во животот на еден човек може да се променат многу нешта. Не можете да предвидите што може да се му случи на вашиот кандидат и дали тоа нема да го поттикне да го промени правецот на својот живот. А вашата цел е да го пресретнете во најпогодниот момент, за да му помогнете да оди по патот кон остварувањето на своите соништа.

Секое зло за добро

Еден од најважните лидерски квалитети го научив од Хенри Форд: „Не мисли дека има грешка, туку како да ја поправиш“.

Како што веројатно сите знаете, неодамна се вративме од фантастичната средба на Менаџерите „Орел“ крај езерото Тахо. Прекрасно беше да видам како толку многу од водечките дистрибутери уживаат во убавината на езерото, се запознаваат со нови програми и иницијативи и се радуваат на времето поминато заедно. Секоја година со нетрпение ги очекувам овие денови.

Неверојатниот тим на Форвер кој ги организира глобалните настани, го имаше планирано секој дел од средбата на „Орлите“ до најмалиот детал. Но, како што се случува во животот и во бизнисот, работите не се одвиваат секогаш по план, и потребно е да бараме начин да се справиме со околностите.

Додека се подготвувавме за пристигнувањето на првата група Менаџери „Орел“, се случи незамисливото – неколку летови беа откажани поради лошите метеоролошки услови. Некои од дистрибутерите беа блокирани на аеродромот, но не беа сами... Наваз Гашвала и јас исто бевме на аеродромот и не можевме да продолжиме кон Тахо. На најбрз можен начин успеавме да ги собереме сите дистрибутери од аеродромот и да договориме автобус кој ќе нè

однесе до езерото. Иако петчасовно, патувањето беше одлично – се фотографиравме, раскажувавме лични истории и се забавувавме.

Откажаните летови всушност уште еднаш ја докажаа мудроста дека „секое зло е за добро“. Непланираната авантура беше сјајна илустрација на смислата на средбите на Менаџерите „Орел“ – да бидеш лидер, да се приспособуваш, да им помагаш на другите и да ја сакаш работата!

Во следните неколку дена „Орлите“ од цел свет ги слушаа сите овие пораки од нашиот раководен кадар, од глобалните лидерски тимови во меѓусебните разговори. Деновите покрај езерото Тахо беа навистина многу инспиративни.

Ако и Вие бевте со нас – Ви честитам за постигнувањето! Ако овој пат не успеавте, зошто не си фатите место за догодина? Сега сме на средината на квалификацијата за Менаџер „Орел“ 2015. Сè уште имате доволно време да ги исполните барањата. Што може да промените во начинот на работа оваа година, за да си гарантирате учество на средбата во Канкун следната година?

Ви благодарам за прекрасните мигови крај бреговите на езерото Тахо. Веќе ги бројам деновите до Канкун!

Засекогаш Ваш,
Rex Maughan



Претседател и главен
генерален директор на ФЛП



Маркетинг обука 1.11.2014



Претставување на бизнис можноста на ФорEVER 27.09.2014 Гевгелија



17.10.2014 Битола



22.10.2014 Велес



Најдоброто претстои

Драги пријатели,

Нашето секојдневие во Фореввер е исполнето со успеси и радост од Вашите постигнувања. Повеќе од 13 години во Бугарија и Македонија илјадини од Вас секој ден го менуваат животот со производите и можностите кои нашата компанија ги нуди. Стануваат поздравни, пофокусирани, покомуникативни и не на последно место – финансиски понезависни. Искрено речено, за нас е огромно задоволство што сме сведоци на сето тоа изминатите години. Многумина сигурно си мислат дека отсега па натаму ќе биде сè потешко да се постигне нешто значително, зошто најверојатно пазарниот потенцијал е исцрпен. Затоа да споделиме неколку факти кои ќе Ве убедат во спротивното.

Ќе се согласите дека во Бугарија и Македонија сметани заедно има близу 10 милиони луѓе кои се потенцијални клиенти на нашите производи. Независно од нивниот пол, возраст или вероисповест, гамата на производи на Фореввер предлага за секого по нешто. Дури и за домашните љубимци чиј број е непознат, но во никој случај не е мал. ☺ А знаете ли дека во ниту една од сите 158 држави во светот во кои Фореввер развива свој бизнис, употребата на производи на Фореввер не достигнала ниту до 1% од пазарниот потенцијал. Не Ви се верува? Да направиме проста математика која ќе Ви даде претстава за вистинскиот бизнис потенцијал за секој од вас.

Сигурно ќе се согласите дека секој цивилизиран човек секојдневно користи паста за заби, сапун, шампон и дезодоранс. Овие производи се присутни во секое домаќинство. Добро, сега да пресметаме колку бонусни бодови носат една паста, еден сапун со авокадо, еден шампон и еден

дезодоранс? Вкупно околу 0,150 б. Да претпоставиме дека само регистрираните дистрибутери на Фореввер во Бугарија и Македонија – повеќе од 50 000 луѓе ги замениле предметните производи дома со тие на ФЛП и ги користат секој месец. Ако навистина СИТЕ дистрибутери ги употребеа само тие производи, вкупниот бизнис би надминал 7 500 б. месечно, Вашите бонуси би биле... ПЕТ ПАТИ повисоки од сегашните, а нашите држави со години ќе учествуваа во програмата Chairman's Bonus!

Неверојатно, нели!? А имајте во предвид дека регистрираните дистрибутери на Фореввер во Бугарија и Македонија претставуваат помалку од 0,5% од целиот пазар. Се надеваме дека веќе разбирате колку огромен е потенцијалот за бизнис пред Вас! Ако досега месечните бонуси Ви биле 2, 3, 5 или 10 илјади евра, реалните можности всушност се за 20, 50, 100 илјади и многу повеќе.

Не заборавајте и дека откако луѓето ќе ги употребуваат производите во своето секојдневие, Вие нема да има потреба да им продавате ништо. Задачата Ви е единствено да им дадете можност да пробаат подобри и квалитетни производи, кои Вие лично ги употребувате секој ден. Да им понудите можност да решат дали и тие да започнат да ги користат, или да продолжат по старо. Звучи одлично, нели? А само помислете уште колку многу и различни производи со широка примена во секојдневната исхрана, лична хигиена, нега на кожата, телото, тежината и изгледот има во гамата на Фореввер!

Со сите размислувања досега сакаме да Ви кажеме дека најдобрите времиња на Фореввер во Бугарија и Македонија допрва



СТЕФАН И ТАЊА СТАЕВИ

претстојат. Вие сте едвај на почетокот и можете да бидете среќни што сте дел од оваа неверојатна можност. Огромен е бројот на луѓето околу Вас кои уште не слушнале ниту за производите, ниту за бизнис можностите кои Фореввер ги предлага. Сретнете се со нив и раскажете им пред некој друг да го направи тоа!

Божикните и Новогодишните празници се одлична можност да им подарите на блиските од производите на Фореввер за секојдневна употреба. Така тие ќе можат да ги пробаат и да одлучат да ги употребуваат и во иднина. Не пропуштајте да го направите тоа! Секако ќе трошите пари за подароци, сигурно ќе се согласите дека најразумно би било да ги купите од својот бизнис, зар не!?

Не ја пропуштајте можноста да искористите од огромниот потенцијал на бизнисот во кој сте се вклучиле. Многумина тоа ќе го сторат. Бидете и Вие меѓу нив!

FOREVER

Засекогаш Ваши и...
насмевнати ☺,

Стефан и Тања Стаеви



FOREVER ABSORBENT-C

Не е важно колку внесувате, важно е колку се апсорбира!

Витаминот Ц, исто така познат како аскорбинска киселина, е растворлив во вода и има важно значење за нормалната функција на телото. Човечкиот организам не може да произведува витамин Ц и затоа мора да го внесуваме преку храната. Витаминот Ц го има во повеќето цитрусни овошја и зеленчук, како домати, брокули, зелени и црвени пиперки, компир, карфиол, грашок, марула, спанаќ, магнонос, зелка, зелје, рен и многу други. Бидејќи го има во водениот дел од овошјето и зеленчукот, витаминот Ц лесно се губи за време на готвењето во вода. Витаминот Ц не се складира во нашето тело, а ние постојано го користиме и затоа треба постојано да го надополнуваме. Се смета дека само со редовно дополнување може да имаме оптимално здравје.

Уживателите на алкохол, пушачите, постарите лица, дијабетичарите и луѓето под континуиран стрес многу побрзо ја користат аскорбинската киселина. Фактори кои го осиромашуваат телото со витаминот Ц се вирусни инфекции, температура, одредени лекови, надворешни загадувачи, јаглерод монооксид и изложеноста на тешки метали како олово или жива.

Витаминот Ц е исклучително корисен витамин кој ги помага некои од најважните системи на организмот. Најнапред, тој е исклучително ефикасен антиоксиданс. Штетата од слободните радикали придонесува за хронични состојби како забрзување на стареењето, оштетување на ткивата и органите. Витаминот Ц му помага на имуниот систем да се бори со надворешните агресори и туморските клетки. Витаминот Ц може да помогне во зголемување на отпорноста на организмот преку стимулирање на активноста на антителата и клетките на имуниот систем. Тој исто така го поддржува кардиоваскуларниот систем преку олеснувањето на метаболизмот на мастите и ги штити ткивата од слободните радикали. Витаминот Ц му помага на нервниот систем со конвертирање на одредени аминокиселини во невротрансмитери. Невротрансмитерите се важни за функцијата на мозокот и влијаат на расположението. Витаминот Ц ја помага апсорпцијата на железото од дневниот внес на храната и на тој начин може да помогне во спречување на анемијата. Исто така придонесува за одржување на здрави коски, за превенција од болест на пародонтот и за заздравување на рани.

Витаминот Ц има улога во формирање и одржување на колагенот, кој е основа на сврзното

ткиво кај капиларните сидови, кожата, лигаментите, `рскавицата, тетивите, `рбетните дискови, коските и забите. Повеќето од нас го знаат колагенот како најрекламирана состојка во хидрантните креми за лице и раце, но важно е да се знае дека и самата структура на телото зависи од колагенот. Лицата со нарушен колаген може да имаат проблематична кожа, проблеми со зглобови, кршливи коски итн. Затоа колагенот и витаминот Ц се потребни при зараснување на рани и одржување на здрави крвни садови.

Forever Absorbent-C со овесни трици е извонреден додаток во исхраната. Тој е комбинација од два витални нутриенти во еден удобен производ. Секоја таблета од Forever Absorbent-C содржи 60 мг витамин Ц и 500 мг овесни трици кои помагаат телото во целост да ги апсорбира 60-те мг витамин Ц. Препорачано е да се земаат 3 таблети на ден.





R3 Factor Skin Defence Creme Заштитен крем за лице

ОПИС И СВОЈСТВА

Независно дали сакаме да признаеме или не, општеството се залага многу за надворешниот изглед. Помогнете ѝ на кожата да ја зачува својата природна влажност, да ја регенерира еластичноста и да го врати добриот надворешен изглед со Заштитниот крем за лице, R3 Factor Skin Defence Creme-богата поврзаност на стабилизираниот Алое Вера Гел, растворлив колаген и алфахидроксилни киселини, зајакнати со витамин А и Е, кои се од витално значење за здрава кожа.

Алфахидроксилните киселини потекнуваат од природни растителни извори и понекогаш ги нарекуваат "овошни киселини". Лесно е да се разбере зошто: гликолинската киселина, многу мала и длабокопронетрачка молекула, која е извадена од шеќерната трска, лимонска киселина од citrusови овошја, винската киселина е добиена од грозје, а јаболковата киселина од јаболка. Сите тие овошни киселини заедно во комбинација имаат својство да раздвојуваат, да ги одделуваат мртвите клетки од површината на кожата преку растворање на природните материи кои ги задржуваат мртвите клетки во ткивото. Суви и излущени, овие клетки не можат ефикасно да ја спречат загубата на влажност, а сепак создаваат бариера за хидратантните креми. Рамномерното ослободување на кожата од тие мртви клетки гарантира дека во процесот на регенерирање клетките ќе станат посвежи. Бидејќи таа има потреба од 21-28 дена за едно целосно завршување на процесот на рагенерирање на кожата, сличен период е потребен и за да го почувствувате благотворното дејство на Заштитниот крем R3 Factor.

Низа производители и професионалци-козметичари, сметаат дека овошните киселини се најважен агенс во грижата за кожата во оваа деценија. Дури се тврди

дека тие помагаат кај кожни проблеми кои варираат од акни до пигментација и белези што се појавуваат како последица на изложување на сончевите зраци. Некои креми присутни на пазарот всушност можат да направат иритација. Вклучувањето на алфахидроксилните киселини и смирувачкото својство на Алое Вера гелот во нашиот производ не дозволува сличен проблем. Витамините А и Е имаат и друга основна улога. Витаминот Е е моќен антиоксиданс, додека витаминот А помага при одржување на здрава кожа, а успешно лекува и некои кожни проблеми како што се акни и псоријаза. Со еден збор, Заштитниот крем за лице, R3 Factor Skin Defence Creme, е моќен сојузник во борбата против суровото влијание на времето и го зачувува младешкиот изглед на кожата.

ПРЕПОРАКА ЗА ДОЗИРАЊЕ

Откако ќе го исчистите лицето, нанесете на лицето, вратот и други места по желба. За да добиете најдобар резултат, употребувајте го наутро и навечер. После неговата употреба по желба можете да нанесете од Лосионот за затегнување на лице Firming Foundation Lotion и/или шминка во текот на денот и Заштитен крем Recovering Night Creme навечер. (погледнете го делот за Регенеративната програма за убавина со Алое-Aloe Fleur de Jouvence).

ОСНОВНИ КАРАКТЕРИСТИКИ

- Помага при одбегнување на прекумерна пигментација, акни и белези кои се последица од сончевите зраци.
- Идеален за пределот околу очите.

АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

1. Адиле Бајрами – Куманово
2. Аврамски Дивна и Јован – Берово
3. Билеска Ирена – Гостивар
4. Едровски Анета и Дарко – Штип
5. Имами Арбана – Дебар
6. Јовановиќ Владанка – Куманово
7. Карова Анета – Кочани
8. Мирчевски Димитрије и Тодорка – Скопје
9. Николовска Симона – Скопје
10. Периќ Витомир – Косовска Митровица
11. Сечкови Јасмина и Антоние – Валандово
12. Спасовски Катерина и Јовица – Скопје
13. Стефанови Соња и Зоран – Штип
14. Стојановска Мица – Велес
15. Танческа Лиљана – Битола
16. Трајковска Маринела – Куманово
17. Џаневска Нада – Велес
18. Шенова Родна - Струмица



ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

1. Др.Роза Гелевска
2. Др.Снежана Контра
3. Слафко Михајловски
4. Славица Донакова
5. Блага Крстеска
6. Катерина Трајчевска
7. Вера Златковска
8. Дончо Ѓорѓиев
9. Жарко Георгиевски
10. Валентина Крмова

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Др.Роза Гелевска
2. Вера Златковска
3. Дончо Ѓорѓиев
4. Славица Донакова
5. Жарко Георгиевски
6. Слафко Михајловски
7. Др.Снежана Контра
8. Валентина Крмова
9. Аница Теговска
10. Катерина Трајчевска

SUCCESS DAY - 14.12.2014

Holiday Inn, Скопје

Почеток - 12:00

Влезниците може да се подигнат од канцеларијата на Фореввер Ливинг.

ПРОМОЦИЈА!



За купени 4 FAB производи добивате 6.

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА

Како да порачате:

Едноставно јавете се на телефон 02/ 2465846 и кажете го вашиот дистрибутерски број и производите кои ги порачувате. Следниот ден ја добивате порачката на домашна адреса. Порачката ја плаќате во готово на доставувачот.

Трошоци за достава се следни:

- До 5 кг плаќате 210 ден за услугата достава до вашиот дом.
- Над 5 кг плаќате 260 ден за услугата достава до вашиот дом.

НОВОГОДИШНА ЗАБАВА, 14.12.2014

Почеток - 16:00

Ресторан Бисера, нас. Аеродром

Мени - 700 ден.

Пријавување во канцеларијата на Фореввер Ливинг во Скопје.

Местата се ограничени!

НОВОГОДИШНА ЛОТАРИЈА

За секоја порачка во вредност поголема од 4000 ден. добивате купон за Новогодишната лотарија на 14.12.2014. Ве потсетуваме дека само уредно приложени купони на 14.12.2014 се добитни.



Следете нè на facebook Flp Macedonia
за да бидете во тек со актуелните
Алое денови и настани.

FOREVER LIVING PRODUCTS - MAKEDONIJA

www.foreverliving.com

бул. Јане Сандански 36, 1000 Скопје, Р. Македонија;
тел: +389 (0)2 2465846, 2465815;
факс: +389 (0)2 2465826; e-mail: flp@t-home.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.