

FOREVER



 MACEDONIA

Март 2016 | Број 173

SUCCESS DAY

2.04.2016

**Хотел Порта, Скопје
Почеток-18 часот
Ве очекуваме!**



33.8 Fl. Oz. (1 Qt., 1.8 Fl. Oz.) | Liter
©2007

FOREVER



Forever ALOE BITS N' PEACHES



Нашите Форевър алое пијалоци се помеѓу најбараните здрави пијалоци ширум светот. Ако треба да го одбереме најомилениот за сите - сакан подеднакво како од младите, така и од возрасните, тогаш едногласен избор за сите нив би бил вкусниот **Forever Aloe Bits N' Peaches!** Тој е извонредна комбинација од сите хранливи состојки на нашиот патентиран Алое Вера Гел со џус од калифорниска праска сушен на сонце, кој го дава уникатниот вкус. Forever Aloe Bits N' Peaches содржи природно набрани и рачно сечени парчиња од Алое Вера, обвиткани со џус од праска кој остава слатка сензација во устата.

Aloe Vera Gel: Со векови, луѓето низ целиот свет користеле Алое Вера поради здравствени придобивки. Алоето прочистува,

детоксицира и содржи корисни хранливи материи. Со додавањето на парчиња од алое во **Forever Aloe Bits N' Peaches**, Форевър само додаде нова димензија на веќе хранливиот производ.

Фруктоза или овошен шеќер е едноставен моносахарид кој го има во многу видови на храна. Природни извори на фруктоза се медот, овошните дрвја, бобинките, дињите, лубениците, некои зеленчуци што растат во земја кои содржат значителни количини на молекуларна фруктоза. Природната фруктоза е најлесно сварлива форма на шеќер.

Бенефиции од праската: освен што изобилуваат со хранливи материи, праските се исклучително богати со витамин А и калиум и затоа се високо рангирани за доброто здравје на секоја индивидуа. Витаминот А е добар за одржување на здрава кожа и добар тен. Содржината на калиумот во праската е корисна за здравјето на кардиоваскуларниот систем. Праската содржи повеќе од 70% вода и е до-

бар извор на диетални влакна, што е добро за луѓето кои се обидуваат да намалат тежина.

Праската исто така обезбедува каротеноиди. Каротеноидите се пигмент и му даваат на овошјето и зеленчукот богата црвена, портокалова и жолта боја. Основниот благодет од каротеноидите е нивниот антиоксидантен потенцијал. Каротеноидите лутеин и зеаксантин се познати за одржување на бистар вид.

Со сите овие хранливи елементи, **Forever Aloe Bits N' Peaches** ви нуди многу здрави состојки-сите спакувани во еден вкусен пијалок. Измешајте со мраз или сок и уживајте во прекрасниот вкус кој ни го дала дарежливата природа, во било кој дел од денот! Всушност, со малку имагинација и иновативност можете да направите вкусни пијалоци и шејкови при што ќе го користите **Forever Aloe Bits N' Peaches** како основен пијалок.

УПАТСТВО ЗА УПОТРЕБА:

Протресете го убаво шишето пред да го ставите пијалокот во чаша. Сокот во запечатеното шише има 4 години рок на траење од денот на производство и не е потребно да се чува во ладилник. Кога ќе се отстрани заштитната фолија, мора да се чува во ладилник и да се испие во рок од три месеци.



Грижете сè за својот бизнис и гледајте како тој расте

Да одгледаш зрело растение од семе носи неверојатно задоволство. Така направивме на нашите плантажи со алое вера и денес, милиони растенија покасно, можам самоуверено да кажам дека тоа навистина се плодови на нашиот труд.

Потребни се сончеви зраци, плодна почва и многу вода за да одгледаш здраво растение. На истиот начин треба да вложиш време, енергија и нега, за да го развиеш својот бизнис.

Потребно е да засукаш ракави и да извалкаш раце, ако сакаш да го постигнеш тоа кон што се стремиш. А кога тоа ќе започне да расте и ќе почувствуваш гордост од создаденото, ќе раскажуваш за него со уште поголем ентузијазам.

Секогаш со големо воодушевување сум објаснувал на сите за алоето – ФорEVER бизнисот се роди токму од споделувањето на производите. Можеби едно од најголемите задоволства е да гледаш како некој пробува производ за прв пат и да слушнеш колку многу му се допаднал. Токму на тоа се темели нашиот бизнис.

Но човек не го остава растението кое штотуку никнало, нели? Клучот за зајакнување на вашиот бизнис се повторните порачки. Гледајте ги лидерите во ФорEVER, тие се одличен пример за тоа дека ако засадиш семе и продолжиш да се грижиш за него, луѓето ќе се вратат кај тебе.

Опра Винфри е успешен претприемач, која вели:

„Какви и да се нашите мечти, идеи или проекти, ние го сееме семето, се грижиме за него и дури тогаш ги жнееме плодовите на нашиот труд.“

Сега е моментот да се впуштиме во активни дејства, зошто ништо не расте за еден ден. Ако започнете да се грижите за својот бизнис денес, претставете си какви плодови ќе жнеете по три, шест или 12 месеци. Со мотивациони програми како Forever2Drive, Глобалното рели и Менаџер „Орел“, можете да заработите многу, ако сега започнете да вложувате труд. Единственото нешто кое можете да го постигнете ако многу се трудите, е големиот успех! Грижете сè за својот бизнис и гледајте како можностите растат и се умножуваат.

Засекогаш Ваш,



Rex Maughan





Претставување
 на ФорEVER
 во Тетово
 11.02.2016



Претставување
 на ФорEVER
 во Велес,
 16.02.2016



Силата на вербата

„Никогаш не знаеш колку си силен, додека да станеш силен не остане твојата единствена можност“

Боб Марли



Стефан и Тања Стаеви

Почитувани сопственици на Форевер бизнис,

Успехот во Форевер Ливинг Продактс, а и не само тоа, е прашање на лична одлука, верба и многу акција. Додека другите чекаат иднината да се случи, вие имате неверојатна можност сами да си ја изградите. Да, тоа е факт и нема причина да се сомневате. Ние најискрено ви советуваме да поверувате, зошто вербата е единственото што ќе ве натера да се посветите, да се фокусирате и да го направите. Зошто вербата значи сигурност и мотив за вложување труд, а кога ќе вложите труд, ќе добиете и резултати.

Во што треба да веруваме? Три нешта се основни, за кои треба да си изградите верба.

На прво место е **индустријата – мрежниот маркетинг**. Една од најпросперитетните индустрии во светот денес, која постои од 30-40-те години на минатиот век. Всушност првата компанија за мрежен маркетинг нуди додатоци во исхрана и се вика Нутрилајт. Основана е на почетокот на 40-те од научникот Карл Ренборг, кој ги развил производите. Фирмата го создава системот на мрежниот маркетинг, во кој луѓето можат да

заработат дополнителни доходи не само ако лично ги споделуваат и рекламираат производите, туку и кога спонзорираат други кои ќе го прават истото, и добиваат мал процент или провизија за активноста на мрежата и за продажбите на крајни клиенти. Подоцна индустријата се развива и во 50-те се појавуваат и други компании, како Шакли и Амвеј. Тие се големите компании кои се развиваат во 50-те и 60-те години. И така доаѓаме до 1978 г., кога се појавува Форевер Ливинг Продактс. Нашата фирма прави голема промена во оваа бранша, бидејќи за прв пат ја претставува концепцијата за директно исплаќање на бонуси на секој сопственик на бизнис и на секој кој учествува. Сè продолжува да се развива и до денес, кога мрежниот маркетинг веќе претставува светска индустрија со обрт од милијарди долари. Во речиси сите држави во светот има барем една успешна мрежна компанија. Гледате дека нема од што да се сраиме! Ние сме многу горди што сме дел од оваа бранша. И ако некој ве праша или сами се запрашате дали можете да изградите кариера и сериозен бизнис од ова, нашиот одговор е – да, можете!

Другото нешто во кое треба да имате непоколеблива верба е **компанијата**. Според нас Форевер Ливинг Продактс е перфектната мрежна фирма, а навистина познаваме многу други. Форевер ги има вистинските производи, уникатен маркетинг план, како и најдоброто раководство. Тоа се трите задолжителни столба, за да ги имате потребните предуслови за солидно бизнис партнерство. Ако некој од овие столбови е послаб, тогаш тој ќе влијае на другите два. Во Форевер трите столба се на потребното ниво и тоа ќе се задржи и во иднина.

И на крај, но не на последно место, треба да имате **верба и во себе си**. Верувајте дека ќе успеете. Прво, зошто тоа го заслужувате, но и зошто секој од вас е не помалку способен од кој и да било друг. Можете да ја реализирате оваа неверојатна можност, како што илјадници веќе направиле. Сме се убедиле во тоа во сите овие години. Сме гледале како успеваат луѓе од различни слоеви на општеството, со различно образование, од различни раси, националности, различни полови и возрасти. Сите постигнале многу, многу големи нешта со Форевер.

Верувајте, ако тие можат да го направат, вие исто можете!

Со љубов,

Стефан и Тања Стаеви
и целата екипа на ФЛП
во Бугарија и Македонија



1-во



2-ро



3-то

Скицирајте го профилот на својот кандидат...



Енди Воринг,
Соаринг Менаџер од
Велика Британија

ЖИВОТ ВО СТРАВ

Како и многу други сопственици на Фореввер бизнис, Енди Воринг немал лесен почеток во Фореввер пред дваесет години. Самиот тврдел дека не е вешт во комуникацијата и сфатил дека ако сака да се развива, треба да се соочи лице в лице со проблемот.

„Со огромно воодушевување им раскажував на луѓето на какво фантастично нешто сум налетал, им зборував за Фореввер, за алоето, за мрежниот маркетинг и какви успеси можат да постигнат... но никој не сакаше да ме слуша. Кога се соочив со оваа реакција, едноставно се парализирав, ми беше страв од отфрлањето и понижувањето – не само тоа што ме одбиваат, туку и изразот на лицата на луѓето кога ме одбиваат. Подбивната насмевка не ми излегуваше од умот и заради неа престанав да зборувам со било кого за бизнисот. Требаше да најдам начин да го надминам тоа.”

Три години откако се приклучи на Фореввер, Енди успева да најде пристап кој го забрзува неговиот успех и тој продолжува да го користи до денес.

Вели дека клучот е да разбереш што мислат луѓето, а тоа може да ти помогне да одредиш какви зборови да користиш за да допреш до нив. Откако тоа го осознава, Енди утврдува дека може да ја предаде пораката апсолутно на секого, и тоа без ризик од отфрлање. Всушност во повеќето случаи неговите кандидати воопшто и не помислуваат дека ги заговара за да им раскаже за бизнисот.

ОТВОРИ ИМ ГИ ОЧИТЕ

„Независно колку си воодушевен од можноста за бизнис, твоите кандидати ќе се заинтригираат единствено ако видат дека Фореввер може нешто лично да им донесе. Прашањето не е да убедиш неког да се вклучи, туку да му ги отвориш очите за да види дека има реална можност да си го промени животот.”

Но една од главните пречки со кои се соочува Енди, е што луѓето си мислат дека се обидува да им продадеш нешто. Многу често тие заземаат одбранбена позиција во моментот кога мислат дека ти продаваш, и соодветно ти кажуваат „не“, иако веројатно немаат претстава што им предлагаш.

Добро е да го имаме предвид овој механизам и да се трудиме не само да раскажуваме каква е можноста, туку и тактички да му покажуваме на соговорникот како тој може да ја промени ситуацијата во која во моментот се наоѓа. Границата е многу тенка, но ако започнете да применувате таков пристап, ќе видите дека ви е многу полесно да започнувате разговори. Во спротивно, најверојатно ќе се чувствувате непријатно и може со месеци, па дури и со години да избегнувате да го придвижите бизнисот.

ПРИСТАПОТ НА ЕНДИ

Секој од специјално разработените дијалози ја допира човечката желба да им се помага на другите. Во повеќето случаи, ако замолиш неког за помош (и задачата не бара многу труд или средства), човекот е склон да ти помогне.

Енди вели: „Од книга со совети научив како да бараме препораки од луѓето. Сфатив дека кога ќе замолам неког да ми препорача свои познати со кои би зборувал за производите и бизнисот, тој прифаќа со желба. Всушност доста често се случува човекот сам да пројави интерес за темата и да е подготвен да ме ислуша.”

Генијално е, бидејќи така можам да му покажам што има шанса да постигне во сопствениот живот, без да мисли дека го рекламирам бизнисот.

Пристапот со препораките може да се надградува, за да одговара на различни типови на луѓе, или „профили“, и така да ви дава шанса подобро да зборувате со соговорникот. За целта треба да направите профил на човекот со кого зборувате, така како да раскажувате за друг.

Од книга со совети научив како да бараме препораки од луѓето. Сфатив дека кога ќе замолам неког да ми препорача свои познати со кои би зборувал за производите и бизнисот, тој прифаќа со желба.



Енди определил четиринаесет различни типови на луѓе, но тука ќе споделим три од нив. Можеби ќе ви се чинат прилично стереотипни, но нема да ви е тешко да ги приспособите разговорите од примерите кон луѓето од вашата листа.

МЛАДАТА МАЈКА

Жени на дваесет-триесет и нешто години, кои си ги гледаат малите деца, во моментот немаат јасен професионален пат и имаат финансиски тешкотии. Сакаат да имаат приходи, но не и некој друг да ги одгледува децата.

Предлог за почеток на разговор

Компанијата со која работам ми овозможува да привлечам неколку клучни луѓе и мислам дека ти можеби познаваш таков тип луѓе. Барам некој кој се откажал од кариерата, за да си ги гледа децата и има потреба од приходи од работа која не го ограничува во времето, а може да се прилагоди на програмата на неговото семејство.

Дали знаеш некој кој би сакал да дознае повеќе за ова?

ПРЕМОРЕНИОТ РАКОВОДИТЕЛ

Мажи и жени кон средината на триесетите или четириесетите. Имат успешна кариера, која речиси им го однела животот.

Предлог за почеток на разговор

Компанијата со која работам ми овозможила да привлечам луѓе и се обраќам на секој познат за помош. Претпоставувам дека ти може да го познаваш човекот кој го барам и би бил идеален за оваа работа. Станува збор за некој на возраст околу триесет-четириесет и нешто години со многу успешна кариера, кој се издигнал во компанијата и има висока плата. Но истовремено е подложен на огромен стрес, преоптеретен е со работа и бара излез. Можноста за бизнис, која можам да му ја предложам ќе му се допадне, зошто дава финансиска сигурност, но и време да се радува на животот и да ја градиш својата иднина.

Дали ти паѓа на памет кој од твоите познати може да се заинтересира да научи повеќе?

ПРЕД ПЕНЗИОНИРАЊЕ

Човек над педесеттите, кој се грижи да не биде избркан од работа пред да се пензионира, бидејќи знае дека шансите за друга позиција се минимални.

Предлог за почеток на разговор

Компанијата со која работам ми овозможила да привлечам луѓе. Знам дека ти не си заинтересиран, но мислам дека може да го познаваш човекот кој го барам. Треба да е над педесет години со големо искуство во работата, кој сака да применува квалитет. Работодавецот не му плаќа добро и не го вреднува достоинствено, а тој е загрижен дека може и да го избркаат. Можам да му предложам на таков човек можност да прави нешто паралелно со сегашната работа, додека не започне да заработува добри пари. Плус, дополнителниот доход може добро да се одрази и на неговата пензија подоцна.

Дали ти паѓа на памет кој од твоите познати може да се заинтересира да научи повеќе?

Секој од овие разговори може да даде еден од следните три одговори

Соговорникот ви се извинува дека не се сеќава за никого - ова е најлошата варијанта, но не носи негирање или чувство за отфрлање!

Се присетува на некој, ви дава име и телефон/ имејл и вие имате нов кандидат.

Ви вели: Јас самиот/а имам интерес. За што станува збор?

ПРОДОЛЖЕТЕ ПОЛЕКА

Како ќе го продолжите разговорот – особено ако го добиете третиот одговор, е клучно. Не паѓајте во стаплицата одеднаш да ги пренесете сите информации кои ги знаете за Фореввер, бидејќи веднаш ќе го пробудите чувството „се обидуваат да ми продадат нешто“.

Да, информацијата е важна, но подобро да ја давате на кандидатот постепено, во одреден временски интервал. Ако направите неколку мини разговори – лично, по телефон, скајп или преку социјалните мрежи, ќе разбудите интерес за повеќе информации.

Затоа одговорете нешто од типот на: А, јас воопшто не очекував

дека може ти да пројавиш интерес. Сакаш да ти пратам еден краток онлајн филм и откако ќе го изгледаш да се слушнеме и да ми кажеш како ти се чини? Таква реакција од ваша страна ќе пробуди љубопитност и ќе ве стави во подобра позиција.

Доколку имате впечаток дека кандидатот е скептичен, не се обесхрабрувајте. Скептицизмот може да има позитивен ефект, бидејќи е знак дека соговорникот се надева дека тоа што го зборувате е вистина, но е загрижен бидејќи преубаво звучи. Затоа неговата резервираност треба да ве радува – токму надежта на вашиот кандидат ќе му помогне да си изгради успешен бизнис.



АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

1. Божиновски Душко – Скопје
2. Велковска Сузана – Скопје
3. Вукановски Александар – Куманово
4. Вурдан Сејфули – Гостивар
5. Дамчевска Мирјана – Прилеп
6. Делева Македонка – Валандово
7. Димитријевска Марија – Куманово
8. Димитровска Емилија – Делчево
9. Костадинова Катерина – Куманово
10. Костадиновска Милка – Делчево
11. Нацева Катерина – Свети Николе
12. Пауновска Милица – Неготино
13. Петкова Јасминка – Штип
14. Петрушевска Лилјана - Скопје
15. Савески Бобан - Кичево
16. Саздова Грозданка – Скопје
17. Симова Весна – Куманово
18. Стаменковиќ Данијела – Врање
19. Сушелска Весна – Куманово
20. Танева Зорица – Неготино
21. Трендов Марјан - Штип



ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

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

НЕМЕНАЦЕРСКИ БОДОВИ

1. Др.Роза Гелевска
2. Вера Златковска
3. Жарко Георгиевски
4. Дончо Ѓорѓиев
5. Славица Донакова
6. Катерина Трајчевска
7. Слафко Михајловски
8. Стевица Димовска
9. Зорка Малинова
10. Валентина Крмова

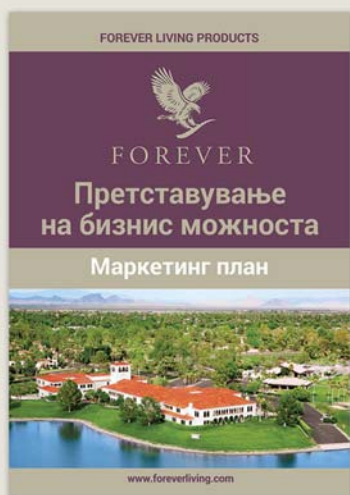
SUCCESS DAY
2.04.2016

Хотел Порта, Скопје
Почеток- 18 часот



**Први чекори
до Менаџер**
цена 100 денари

**Претставување на
бизнис можноста**
цена 80 денари



**Каталог на
производи**
45 денари

Претставување на ФорEVER

Гостивар- 10.03.2016
Пицерија Пијано, 18:30 часот

Куманово- 16.03.2016
Ресторан Версус, 19 часот

Струмица – 19.03.2016
Хотел Глигоров, 19 часот

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

ФОРEVER ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ
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.

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.