

FOREVER

 MACEDONIA

Maj 2016 | Број 175



Forever Arctic Sea

Арктичко море



ОПИС И СВОЈСТВА

Новата и усовршена формула содржи патентирана комбинација од масло од каламари кое е богато со ДХА, ултра чисто омега-3 рибно масло и маслиново масло. Уникатната комбинација која се предлага единствено од ФорEVER Ливинг Продактс, не само што содржи 33% повеќе ДХА- најполезната помеѓу омега-3 киселините, туку и идеално го балансира соодносот помеѓу ДХА и ЕПА, за постигнување на оптимални резултати и дејство. **Балансот помеѓу омега-3 и омега-6 е исклучително важен.** Кога станува збор за омега масните киселини, мнозина не знааат дека соодносот помеѓу нив е од решавачко значење. Балансираната исхрана во минатото придонесувала за здрав баланс помеѓу омега-3 и омега-6 киселините – од 1:1 до 1:4. За жал, во современата исхрана силно преовладуваат омега-6 масните киселини, поради пржената храна, растителните масла, маргарините и мо-дерните и удобни, но високо пре-

работени и нездрав кулинарски производи. Малкумина внесуваат доволно риба и други извори на омега-3, што води до нездрав сооднос помеѓу двете групи, кој достигнува до 1:30. Клучот за воспоставување на изгубениот баланс е конзумирање на повеќе омега-3 масни киселини и ограничување на омега-6. Усовршената формула на Арктичко море на ФорEVER не само што го зголемува целосниот прием на омега-3, исто така обезбедува 33% повеќе ДХА за идеален баланс помеѓу неа и другата омега-3 киселина во производот – ЕПА. Докосахексаеноичната киселина (ДХА) е особено важна масна киселина за човечкото здравје, која природно ја има во целиот организам. Највисоки нејзини концентрации се во мозокот, очите и срцето. Исто како што калциумот е незаменлив за да имаме здрави коски, така и ДХА се грижи за клетките на мозокот, ретината, срцето и нервниот систем да се развиваат и правилно да функционираат во сите етапи од животот. Освен тоа, според истражувањата, внесот на

ДХА е поврзан со намален ризик од влошување на умствените способности со напредување на возраста. Ниту една друга масна киселина не покажала слична врска.

СОСТАВ

Природно рибно масло, масло од каламари, маслиново масло, масло од лимон (природен аромат), масло од лимета (природен аромат), d-алфа токоферол.

ПРЕПОРАЧАНА УПОТРЕБА

По две гел капсули три пати дневно со храна.

ОСНОВНИ КАРАКТЕРИСТИКИ

- Идеален сооднос помеѓу омега-3 масните киселини за оптимален ефект.
- Пријатна и потполно природна цитрусова арома.
- Производството не ја нарушува природната рамнотежа во океанот.
- Чист извор на ЕПА и ДХА.

Код: 376

120 гел капсули



Тајни на стабилноста

„Јас сум ФорEVER.“ Мојот ФорEVER е таков, каков што го направив јас. Тој е мојот бренд и мојата порака, тој е мојата суштина.



Се надевам дека сте гледале некои или дури и сите филмови од серијалот „Јас сум ФорEVER“. Многу ме инспирираат и ме потсетуваат дека како сите вас и „Јас сум ФорEVER“. Мојот ФорEVER е таков, каков што го направив јас. Тој е мојот бренд и мојата порака, тој е мојата суштина.

Во светот на бизнисот има поим „корпоративна одговорност“ – што значи дека компаниите треба одговорно да се однесуваат кон луѓето врз кои дејноста има влијание. Мојата одговорност е кон вас – сопствениците на ФорEVER бизнис и корисниците. На истиот начин вашите клиенти, вашите тимови и безбројните колеги во ФорEVER бизнисот се вашите „акционери“ – луѓето на кои секојдневно влијаете со вашата работа.

Како ги промовирате производите, како се справувате со грижите на клиентите и како го поддржувате својот тим со алатки за развој, сè е од суштинско значење. Вашето однесување има директно влијание врз начинот на кој вие и ФорEVER брендот се позиционирате во светот. Вашите акционери очекуваат да градите позитивен и престижен бренд, на кој можат да му веруваат.

Со личниот имиџ ние имаме одговорност и кон ФорEVER. Не знам дали сте размислувале дека начинот на кој другите ве гледаат, е одлучувачки

за издржливоста на вашиот бизнис. И на професионално и на лично ниво сте опкружени од луѓе кои сметаат на вас непоколебливо да го поддржите брендот. Штом толку многу луѓе се ослонуваат на вас, што би промениле во начинот на работа и комуникација?

Фокусот врз интегритетот на бизнисот е основниот принцип за градење на силен и стабилен тим низ целиот свет. Тоа е и клуч за создавање на трајни односи, автентични производи и долгорочен успех. А на вас ви дава можност за личен развој. Кога последователно носите одлуки, мислејќи за акционерите, вие сè повеќе осознавате која е вистинската насока и се усовршувате како сопственик на бизнис.

Тоа не секогаш е претпочитаниот и пријатен начин на работа. Понекогаш е потребно да засукате ракави и да се зафатите со работи кои никој друг не сака да ги прави, зошто на крајот токму тие се важни за луѓето кои сметаат на вас.

Изберете го патот истапкан од малкумина – бидете водач тогаш, кога никој друг не сака да е на чело.

Засекогаш Ваш,

Rex Maughan

Претставување на ФорEVER, 27.04.2016-Скопје



ПРОМОЦИЈА

Во текот на месец мај и јуни можете еднакратно да добиете подарок (семинарска ташна и нотес со логото на ФорEVER) ако

- реализирате лични порачки за најмалку 1 бод и спонзорирате лично најмалку ЕДЕН нов соработник, ако сте НОВУС КЛИЕНТ или АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОР



- реализирате лични порачки за најмалку 2 бода и спонзорирате лично најмалку ДВАЈ-ЦА нови соработници, ако сте СУПЕРВИЗОР и ПОВИСОКО

(количините се ограничени)

ПРОМОЦИИ

ПЛАТИ 1,
ЗЕМИ 2

(количините се ограничени)



Цената на успехот



СТЕФАН И ТАЊА СТАЕВИ

Почитувани сопственици на Форевър бизнис,

Сигурни сме дека повеќето од вас сонуваат за поразличен и во секој случај подобар живот. Иако сфаќањето за подобар живот е строго индивидуално, сепак филозофијата како да го постигне е сеопшта. А таа во кратки црти се состои во тоа што ако сакаме утре да живееме различно од денес, значи денес ќе треба да направиме нешто различно од вчера. Цената на промената кон подобро во животот се активностите кои можат да доведат до тоа остварување. Трансформацијата не може да се направи без да ја платиме цената, посветувајќи се на активности кои се различни од досега извршуваниите. Активностите мора да водат до конкретни резултати, кои ќе ни дадат можност да си ги дозволиме посакуваните промени.

Ќе се согласите дека како бизнис партнери на Форевър Ливинг Продактс вие имате можност да го подобрите квалитетот на живот, ако максимално разумно го користите

маркетинг планот на компанијата и многукратно ги умножувате сопствените усилби преку принципот на мултипликација. Или кажано поразбирливо – да усвоите навики за секојдневни, неделни и месечни активности, кои ќе ги извршувате бескомпромисно за привлечените соработници да можат да ги копираат и заедно да градите стабилна и постојано растечка мрежа.

Кои се споменатите навики и активности? Одговорот нема да ве изненади – вашиот ангажман секој месец да бидете активни со 4 бода. Тоа е. Да, само тоа. Ако сакате, можете да правите и повеќе, но помалку не се препорачува.

А сега да се потсетиме што значи активен сопственик на Форевър бизнис. Таков е секој што лично ги употребува производите на компанијата во секојдневието и редовно организира средби со луѓе, за да им раскажува за можностите за градење на сопствен бизнис со Форевър и за бенефициите од неверојатните производи. Колку често? Колку што е потребно, за да може секој месец да спонзорира

неколку нови соработници со порачки за вкупно 2-3 бода, како и да одржува доволен број на клиенти, за да реализира продажби за околу 0,5 до 1 бод, кои ќе ги дополнува и со лично користење на производи за уште од 0,5 до 1 бод на месец. Така вкупната активност која вклучува употреба, продажби и спонзорирање, не треба да е помалку од 4 бода и тоа секој месец, почнувајќи од првиот. Работата по списокот со имиња, контактот со луѓето од списокот и средбите со нив се единствените активности со кои ќе го постигнете тоа што ќе сакате и вашите соработници ќе ве копираат. Тоа е цената за промената во вашиот живот. Кога и колкав дел од неа ќе платите – вие одлучувате, но запомнете дека успехот ќе дојде само при целосна исплата!

Со љубов,

Стефан и Тања Стаеви

Први чекори до Менаџер

Работната книга „Први чекори до Менаџер“ е специјално разработена бизнис алатка за планирање на патот кон успехот. Создадена со помошта на едни од најуспешните сопственици на ФорEVER бизнис во Велика Британија, книгата го разбира искачувањето во маркетинг планот на исполними и лесно разбирливи чекори.

Во два последователни броја на нашето месечно списание ќе ви ја претставиме работната книга видена низ очите на една од нејзините креаторки – феноменално успешната Џејн Лич, Менаџер „Дијамант“.

Лесен систем за работа

Кога човек ќе се вклучи во ФорEVER, се соочува со сосема нова концепција, нов начин на работа, нов начин на размислување, кои им се прилично туѓи на повеќето луѓе. Мнозинството од нас сме навикнати да вложуваме по повеќе од 40 часа неделно во работа за фиксна плата, додека во ФорEVER сам одлучуваш колку ќе заработиш, за што си подготвен да работиш, што можеш да жртвуваш на почетокот, за што да остануваш до касно навечер и да стануваш рано наутро. Изборот е твој. Кога јас и Џон започнувавме, нашиот избор беше да успееме со ФорEVER. Не се вклучивме за да пробаме или да видиме што ќе се случи, се вклучивме за да успееме!



Имавме правилен ментален став, но немавме претстава како да го градиме бизнисот. Бонусни бодови, средби, маркетинг план, проценти... сè звучеше прилично збунувачки. Во тие далечни времиња не располагавме со никакви алатки, кои ќе ни помогнат да си создадеме добри навики. Оттогаш компанијата и лидерите во ФорEVER создаваат различни системи за планирање, кои служат да ја олеснат работата и да го забрзаат процесот на градење на бизнис. За мене е големо задоволство да ви претставам една одлична, усовршена, осовременета, модерна и многу, многу продуктивна работна книга, наречена „Први чекори до Менаџер“.

Таа ќе ве издигне до следното ниво на развој на бизнисот, бидејќи ви дава одлична можност да седнете со новиот соработник и да му кажете: „Можам да ти покажам што треба да направиш, за да стигнеш од твоето моментално ниво, до ниво Менаџер.“ Системот кој е опишан во прирачникот, докажано ве води кон успех. Негова голема предност е тоа што е лесен за користење и секој може да го следи. Независно дали сте во бизнисот една, две или три години, или пак буквално од пред пет минути, можете да ја земете работната книга, да седнете со неа и веднаш да започнете да го следите системот. Тој е логичен, ве води чекор по чекор и секој што ќе се задлабочи во него, може да го спроведе.

Навики, активности, модел што се копира

Уште од првиот ден во бизнисот, прирачникот создава дисциплина, добри навики и насочува кон правилните активности. Нашиот бизнис бара време, напор и постојаност. Ако располагате со 15 часа неделно, во нив вложувајте работа како за 25 часа, ако имате 10, во нив вложувајте работа како за 15. Повеќето луѓе претпочитаат повеќе да расудуваат, отколку да дејствуваат. Но нашиот бизнис е бизнис на дејството. Затоа целта на „Први чекори“ е да ви создаде правилни навики за насочени активности, како и да ви помогне да разберете колку е важно да се издигнете до ниво Менаџер најбрзо што може.

Системот може целосно да се копира, а тоа е клучно, бидејќи знак за добар бизнис не е што правите вие, ниту пак што прави вашата прва линија, туку што се случува осум, девет, десет, дванаесет, петнаесет или дваесет нивоа во длабочина. Пораката сè уште ли е така силна и јасна? Зошто ако не е, нештата ќе се разводнат, навиките и дисциплината во тимот веќе нема да се толку добри и луѓето ќе работат понемарливо.

Целта ни е да му дадеме на секој нов соработник шанса за одличен старт во моментот кога ќе стане дел од ФорEVER, така што ќе седнеме со него и ќе го планираме неговиот пат во



бизнисот. Напишаното во прирачникот не е задолжително, не вршме притисок над партнерот дека ТРЕБА да направи ова или она. Создаден е така да му даде можност да се концентрира на важните нешта. Му дава слобода да избере да го прави она што му одговара на личните потреби, на неговиот карактер и стремежи. Важно е нештата да не се комплицираат, за да може да се копираат и да се споделат колку може побрзо со колку е можно повеќе луѓе.

Зошто си во бизнисот?

Кога седиме со нов човек, првото нешто кое треба да го направиме е да одредиме што е важно за него. Ако некој не знае ЗОШТО е во бизнисот, никогаш нема да разбере КАКО да го прави. Ако се обидеме да предадеме КАКО се прави, пред да сме дефинирале ЗОШТО, нештата не се добиваат.





Луѓето имаат потреба од емоционална врска – да знаат за што се подготвени да работат, за да можат да го поврзат со маркетинг моделот. Зошто новиот човек се вклучил во бизнисот одредуваме во три аспекти. Првиот се личните цели, краткорочните се за следните 12-18 месеци, долгорочните за три до пет години.

Трудете се да им помагате на луѓето да го отворат умот. Страшно многу се оние кои никогаш во животот не си поставиле цел. Тажен факт е што мнозина одвојуваат многу повеќе време да го планираат годишниот одмор, отколку да го планираат животот. Ако излезете на улица и запрете дваесет луѓе и ги прашате: „Имате ли план за остатокот од животот?“, речиси е сигурно дека сите до еден ќе одговорат со „не“. Зошто ја оставаме судбината во туѓи раце? Зошто не го контролираме животот? Токму затоа кога сте со нов соработник, имајте предвид дека тој можеби нема претстава како да формулира што е важно за него и треба малку да му помогнете. Насочувајте го најнапред кон поширок избор од цели и потоа побарајте што конкретно сака да има уште веднаш.

Целите се две – „имаа потреба“ и „сакам“. Првите ја опишуваат непосредната потреба – „имаа потреба да заработам по 500 евра месечно“, „имаа потреба да можам да исплаќам хипотекарен кредит од по 300 евра на месец“, но пак „сакам ферари“. Фореввер може да ви даде ферари, но во моментот имате потреба да го исплаќате кредитот. Затоа обидете се да разберете кое е најважното нешто за човекот во моментот. Какви и да се неговите цели, прво треба да ги запише црно на бело, а после да поверува дека системот ќе му помогне да ги оствари.

Поврзување на целите со маркетинг планот

Следните неколку страници го опишуваат маркетинг моделот кој е едноставен. Зборуваме накратко за четирите бонусни бодови, како и зошто ги правиме, зошто се важни. Визуелно ги поврзуваме бонусните бодови со конкретни производи, бидејќи повеќето луѓе не разбираат уште од првиот ден што претставуваат тие. На самиот почеток обрнуваме внимание на активностата со 4 бода, бидејќи таа е камен темелник на нашиот бизнис. Вие треба да ги правите 4-те бода и да ги учите и другите на истото.

На следните страници има јасни примери, кои чекор по чекор го илустрираат патот од новус клиент преку останатите нивоа и процентите, кои се заработуваат на секое од нив, сè до Менаџер. Идејата е да дадеме многу едноставна визуелна претстава што значи таа висока позиција.

На стр. 8 ги поврзуваме целите на партнерот со ниво Менаџер. Таму се наброени повеќето клучни нешта, за кои луѓето се спремни да работат, и можете лесно да направите паралела меѓу неговата причина „зошто“, желбите и можностите кои позицијата

Менаџер ги дава, и доходите поврзани со неа.

Непосредно потоа целиме уште повисоко и го разгледуваме нивото Сениор Менаџер и зошто е важно да најдеме пет клучни луѓе со кои ќе работиме. Клучен соработник не е некој кој само се регистрирал, туку некој кој се регистрирал и се ангажирал да стане Менаџер. Ако колку е можно најбрзо најдете пет луѓе подготвени за тоа, може да бидете сигурни дека во период од четири до шест месеци вие не само што ќе станете Менаџер, туку и по вас ќе станат уште двајца идни Менаџери. Тоа директно ви дава шанса да учествувате на Глобал рели,



Chairman's Bonus, како и да станете ОРЕЛ.

Започнете да зборувате за големите можности веднаш штом ќе седнете со некој. Моето лично искуство во бизнисот покажува дека луѓето се вклучуваат во Фореввер за добро да заработат, да возат убава кола, да уживаат во патувања низ светот, да добиваат чекови. Многу сме горди што можеме да го постигнеме сето тоа со неверојатните производи, но да бидам искрена, јас не се вклучив за да продавам алое. Се вклучив за да си изградам феноменален бизнис, да се збогатим, да ги користам уникатните производи за себе и за да им помагам на другите да се чувствуваат подобро. (Очекувајте продолжение во следниот број)

Први чекори до Менаџер

Вашите први 5 клучни соработници

Кој од вашите познати:
 > има добар став
 > е слободен
 > сака да има повеќе пари / време
 > бара повеќе сигурност / флексибилност или да има сопствен бизнис без ризик
 > е човек со кого сакате да работите

5 x Менаџер Супервизор = 10 б.

Оптимален резултат за Супервизор

9 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

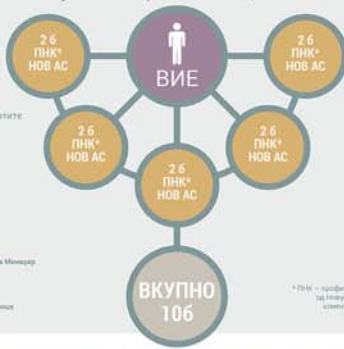
11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер

11 x Супервизор = 125 б. = Менаџер



Слобода Време Реализација на потенцијалот Личен развој Помош за другите

Признание Пари

Сам свој шеф Зошто Менаџер? Патувања

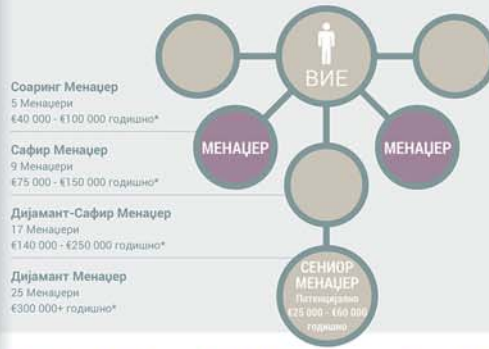
Програма за кола Хипотеки

Школарина Спокојство Личен успех Chairman's Bonus Глобал рели



За што сте подготвени да работите?

Сениор Менаџер



Патувања ширум светот Chairman's Bonus Менаџер „ОРЕЛ“

Зошто Сениор Менаџер?

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)

Пасивен доход Forever2Drive (програма за кола)

Се вклучив за да си изградам феноменален бизнис, да се збогатим, да ги користам уникатните производи за себе и за да им помагам на другите да се чувствуваат подобро.

МЕНАЏЕР ОРЕЛ

Др.Роза Гелевска



СУПЕРВИЗОРИ

1. Јовановска Драгана – Куманово
2. Краљевски Виолета и Миомир – Куманово
3. Николиќ Игор – Врање
4. Стефановски Владанка и Милорад - Куманово



АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

1. Атанасова Славица – Струмица
2. Богојеска Катерина – Гостивар
3. Борисов Славица – Ниш
4. Виларов Стојче – Велес
5. Дечовска Натали – Кочани
6. Димитрова Алтнка – Гевгелија
7. Ѓорѓевиќ Тијана – Врање
8. Ѓорѓевиќ Љиљана – Врање
9. Заревска Весна – Штип
10. Здравковска Драгица – Битола
11. Зулфиќари Женки Мерита – Гостивар
12. Иванчева Мирјана – Струмица
13. Иванов Бојана – Босилеград
14. Јованова Радмила – Негорци
15. Јовановска Зорица – Куманово
16. Кузелова Ана Марија – Свети Николе
17. Маренчева Марика – Гевгелија
18. Милков Кирил – Струмица
19. Мишевска Слаѓана – Куманово
20. Наковски Горан – Штип
21. Николова Ружица – Кавадарци
22. Павловиќ Анита – Куманово
23. Пееви Маја и Горан – Гевгелија
24. Саиме Дестани – с.Ваксинце, Куманово
25. Селими Шпреса – Гостивар
26. Спасовска Наташа – Куманово
27. Спасовска Јасминка – Куманово
28. Старковска Ивана – Ресен



SUCCESS DAY

**4.06.2016, Хотел
Порта, Скопје**
Почеток-18 часот

ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

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

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

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

**Каталог на
производи**
45 денари



Претставување на ФорEVER

11.05.2016, Хотел Оаза, Штип

Почеток – 19 часот

26.05.2016, Хотел Премиер Центар, Битола

Почеток – 20 часот

Следете нè на фејсбук

Forever Living Products Macedonia – фан страница
FLP Macedonia – профил

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.



**Први чекори
до Менаџер**
цена 100 денари



**Претставување
на бизнис можност**
цена 80 денари

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА

Како да порачате:

- онлајн преку линкот <http://flp.bg/mac/order/>

- доколку не сте во можност да порачате онлајн, можете телефонски на 02 2465846 секој работен ден од 9 до 19 часот. Порачките кои се примени до 14 часот се испраќаат од канцеларијата на ФорEVER истиот работен ден. Вие ја добивате порачката на домашна адреса во рок од 24 часа и ја плаќате на доставувачот.