FOREVER

MACEDONIA

Јуни 2016 | Број 176

Задолжителни производи за летото

Каде ќе одмарате ова лето? Независно дали ќе одберете одмор на море, на планина, или пак претпочитате да посетите некоја атрактивна дестинација, за вас направивме избор од производи на Форевер кои треба да бидат во вашата патна торба.

1. Aloe Vera Gelly (код: 061)

Повеќе функционален гел кој смирува и разладува, апсолутно задолжителен за секој одмор на море. Идеален е за после плажа, ја ублажува иритацијата и чувствителната кожа.

2. Aloe Lotion (код: 062)

Ако не ги поднесувате масните хидратанти, овој лосион е создаден за вас. Неговата фина конзистенција и пријатното хидрантно дејство се должат на неговите состојки: гелот од алое вера, маслото од јојоба, витаминот Е, колагенот и еластинот. Помага за одржување на мазна и еластична кожа после поминатиот ден на врелиот песок.

3. Forever Sun Lips (код: 462)

Смирувачкиот балсам Форевер сан липс ќе ви помогне да ги заштитите вашите усни од сонцето и ветерот и ќе ги лади со свежата арома на ментол.

4. Aloe First (код: 040)

По долгиот ден под жешките сончеви зраци и кожата и косата имаат потреба од навлажнување, смирување и потхранување. Мулти функционалниот спреј од алое вера, пчелен прополис и букет од одбрани билки на ФЛП е лесен за нанесување и многу ефикасен. Особено е погоден за темпераментни деца, кои не застануваат ниту за момент.

5. Aloe Sunscreen Spray (код: 319) и Aloe Sunscreen Lotion (код: 199)

Од витално значење е да бидете заштитени на плажа од ултравиолетовите зраци со водоотпорен производ со доволно висок заштитен фактор. Вие изберете дали да се намачкате со лосионот или да се испрскате со спрејот на Форевер – и двата производи за заштита од сонце кои имаат свиленкаста текстура, брзо се впиваат во кожата и ја хидратираат со стабилизиран гел од алое. И двата ве штитат како од UVA, така и од UVB зраците со фактор 30.

6. Природни енергетски пијалоци ФАБ (код: 321) и ФАБ Х (код: 440)

Специјалната формула и на двете варијанти содржи патентирана комбинација од билки и хранливи материи, меѓу кои и витамините B6 и B12. Одлични се за брзо полнење со енергија, кога ќе почувствувате потреба, а имаат и долготрајно дејство за повеќе издржливост.

7. Aloe MSM Gel (код: 205)

Изморени нозе по долгото пешачење? Нашиот гел од алое вера и органски сулфур МСМ, смирува напнати и болни зглобови, мускули и тетиви. Затоа не пропуштајте да го понесете на вашето патување.

Исполнети со воодушевување

Повеќе од 30 години патуваме до Африка. Многу ми се допаѓа таму. Културата, луѓето, музиката, храната и животните – сите се уникатни и исклучително впечатливи. Не можеш да ја посетиш Африка и да не оставиш дел од твоето срце. Не можеш а да не се исполниш со обновена надеж и оптимизам што може да биде постигнато, ако имаш желба да работиш здраво, да се насмевнуваш и како што Phineas вели, „Да танцуваш кога си среќен!“

Десет илјади од вас беа во Јоханесбург и заедно се радувавме на вашите постигнувања на Глобал рели 2016. Толку многу нешта сакам да споделам со вас за доживувањето таму, но ќе ми одземе цели денови да го направам тоа. Луѓето велат дека една слика вреди илјадници зборови и јас сум согласен со тоа.
Ете зошто на следните страници ќе видите некои од неверојатните кадри уловени во Јоханесбург, и се надеваме тие да ви раскажат најдобро.

Ако не успеавте да бидете со нас во Јо’бург, донесете одлука да бидеме заедно догодина во Дубаи. Како што гледате, Глобалното рели не е за пропуштање.
Ви благодарам на сите кои бевте во Африка и го направивте Релито едно неповторливо доживување!

Засекогаш Ваш,

Rex Maughan

Претставување на Форевер во Штип, 11.05.2016

Претставување на Форевер во Битола, 25.05.2016

Код: 006
Цена само за НОВУС КЛИЕНТИ: 22 248 ден.

НОВ ПАКЕТ
за брз старт
на сопствен Форевер бизнис

- Моментално издигнување до ниво АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОР.
- Квалификација за купување по цени за СФБ со 30% попуст.
- Достапна можност за стартување на Форевер бизнис – плаќате 1,650 б., а ги добивате предностите на пакет од 2 б.
- Селекција од најпопуларните производи, за да се уверите во неверојатниот квалитет и дејство.

ПРОМОЦИЈА

Во текот на месец јуни можете еднократно да добиете подарок (семинарска ташна и нотес со логото на Форевер) ако

- реализирате лични порачки за најмалку 1 бод ако сте НОВУС КЛИЕНТ или АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОР
- реализирате лични порачки за најмалку 2 бода и спонзорирате лично најмалку 1 нов соработник, ако сте СУПЕРВИЗОР и повисоко

(количините се ограничени)

МОМЕНТУМ

Стефан и Тања Стаеви

Почитувани сопственици на Форевер бизнис,

Поимот моментум во физиката се поврзува со масата и забрзувањето. Самиот збор произлегува од коренот на латинскиот збор кој значи движење. А во нашиот бизнис, го користиме тој збор за да карактеризираме временски период кој е исклучително погоден за да започнете свој Форевер бизнис или да го развиете постоечкиот до ново повисоко ниво.

Со огромно задоволство и воодушевување можеме да кажеме дека во последните неколку месеци, како и во месеците кои ни претстојат, на повидок се сите потребни признаци дека бизнисот на Форевер во Бугарија и Македонија се наоѓа во МОМЕНТУМ.

Постојаниот раст во нашите продажби во последните повеќе од две години, илјадниците нови сопственици на Форевер бизнис кои го менуваат својот живот со нашата компанија, одличните нови производи и програми и бројот на успешните во бизнисот кој постојано се зголемува се само мал дел од доказите за овој моментум.

Само на последниот Ден на успех во Бугарија и Македонија имавме задоволство да наградиме повеќе од 40 нови Супервизори, над 10 нови Асистент Менаџери, шест Менаџери, Сениор Менаџер, три Менаџери ОРЕЛ, две програми за кола и многу други. Зарем не е одлично сето ова? За нас одговорот е „да“ и сме сигурни дека овој моментум ќе продолжи уште долго време. А дали секој од вас ќе го искористи, зависи од вашата желба и подготвеност да вложите труд. На оние кои сакаат промена и се подготовени да направат сè што е потребно за неа, можеме да им кажеме дека нема попогоден момент од СЕГА, зошто вашите усилби и посветеност ќе ви се исплатат многукратно повеќе, отколку во секое друго време. Започнете веднаш, не се откажувајте и користете ги максимално добро можностите за промена на животот, кои ви ги даваат сега не само Форевер Ливинг Продактс, туку и исклучително поволните услови и средина за развивање на свој сопствен и профитабилен бизнис.

И ако уште еднаш се потпреме на принципите на физиката, кои кажуваат дека моментумот е пропорционален на големината на применетата сила и времетраењето на нејзиното дејство, тогаш заклучокот е дека самите ние може да го направиме овој моментум бескраен. Како? Уште СЕГА да вложиме уште поголем напор и да не престануваме додека не ги постигнеме сите цели.

Не бидете само набљудувачи на успехот на другите. Искористете го максимално МОМЕНТУМОТ за себе и за сите кои ги сакате. Вие тоа го заслужувате!

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 помош на едни од најуспешните сопственици на Форевер бизнис во Велика Британија, книгата го разбива искачувањето во маркетинг планот на исполниви и лесно разбирливи чекори.

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

(Продолжение од бр. 175)

Планирање на активностите

Откако сте ги поврзале целите на новиот соработник со нивоата во маркетинг планот, време е за планирање на првите активности. Во работната книга се наброени најразлични начини на кои човек може да започне да ги претставува и продава производите. Штом сме се насочиле кон ниво Менаџер, јасно е дека треба да ги засукаме ракавите и да започнеме да работиме. Исклучително важно е буквално во рок од 3 до 5 дена по потпишување на молбата за регистрација, вашиот нов соработник да собере група пријатели околу масата во кујната и да започне да ги споделува производите и бизнис можностите. Има широк избор од методи за предлагање на производите, од кои секој треба да открие свој. Нема потреба да му кажувате на новиот соработник „треба да го правиш ова“, бидејќи тој има слобода сам да избира кој начин најмногу му се допаѓа,а вие едноставно треба да му помогнете да го примени.

Јас најмногу сакам да правам домашни забави за производите, на кои можам да го комбинирам претставувањето на производите со малку бизнис. На една добра забава за производи можете да продадете доста производи, но и на крајот на истата, додека неформално си зборувате со гостите, можете да регистрирате доста од нив. Оставете човекот со кого работите сам да избере на што сака да се фокусира и заедно напишете ги првите две дати за претставувања. Овој дел од планирањето на бизнисот се прави за околу пет минути. На истата страница сме дале неколку убави примери како се организираат претставувањата.

Циклусот за градење на бизнис

Откако сме закажале забава на која ќе ги претставиме производите, време е да продолжиме со развојот на бизнисот – да привлечеме луѓе во нашиот тим. Тука е местото на циклусот за градење на бизнис, кој јасно ги покажува чекорите кои треба да ги следиме, за да расте нашиот тим. Процесот е едноставен – треба само да го водиме секој нов човек низ циклусот. Да му кажуваме каде е следната бизнис презентација, да му објаснуваме зошто е важно да си направи список и да започне да се поврзува со луѓето во него, да му раскажуваме кои се различните начини за тоа и за потребата од планирање.

Први разговори со луѓето

Следниот чекор е да ги забележите првите луѓе со кои ќе зборува вашиот нов партнер. Од лично искуство знам дека колку побрзо започнете да работите со него на тоа, толку побрзо ќе го започне својот бизнис. Ако уште на првата средба за планирање не го натерате да размисли на кого сака да раскаже, па дури и веднаш да ги направи првите разговори, следи неизбежното бескрајно одлагање. Така можат да поминат 2-3-4 седмици и тој сè уште нема да зборувал со никого, заради неговите внатрешни стравови.

Кога јас седам со некој човек, го прашувам: „Кого познаваш? Со кого би сакал да работиш? Кој од пријателите има добар карактер? Кој е амбициозен? Кој има потреба од дополнителен доход? Кој умее да комуницира? Кој е слободоумен?“ Тој ми дава 3-4 имиња и јас ги запишувам во првите кругови, за да добие партнерот претстава за потенцијалот. Потоа му велам: „Види сега, колку побрзо ги привлечеме во твојот тим овие луѓе, толку побрзо ќе станеш Менаџер.“ Прво му покажувам петмесечен план за издигање до нивото, а потоа и шестмесечен план.

Создавање на профили

Потоа заедно ги пополнуваме профилите на луѓето кои сме ги запишале во шемата. Ако му помагам на некого да го направи веднаш првото јавување, или да се поврзе со познат преку СМС,

мејл или соопштение на фејсбук, сакам да сум сигурна дека правилно ќе пристапам кон човекот дека нашата порака ќе го заинтригира. Со пополнувањето на профилот дознаваме повеќе за него, за да разберам кој е најдобриот начин да му направиме предлог.

Поставувам прашања во духот на: „Дали сметаш дека би претпочитал лична средба на кафе, или разговор по скајп, или пак сам да ги изгледа онлајн презентациите?“„Според тебе, најпрво производите би го заинтригирале?“„Дали нема да прејави интерес откако ќе ги види публикациите на фејсбук?“ Откако ќе одредите кој е најдобриот пристап, дејствувајте! Но дејствувајте брзо. Запомнете дека вашиот став е: „Се вклучив, за да успеам, а не само да пробам.“ А штом сте се вклучиле за да успеете, треба да работите со чувство за итност, да ги правите работите веднаш, а не да ги одлагате за утре, задутре, следната недела и т.н.

Список со имиња

На соработникот му даваме домашна задача да си состави список. Јас лично многу инсистирам за тоа, бидејќи немам претстава како се гради бизнис без список. Тој може да се „наполни“ од најразлични извори – телефоните во мобилниот на вашиот партнер, неговите пријатели на фејсбук, пријателите на кои се сеќава. Но на еден или друг начин списокот со имиња треба да се состави, зошто за градење на голем бизнис, потребни се средби со најмалку по три до пет луѓе на ден. Повеќето луѓе ја поддржуваат оваа бројка во првите неколку денови и потоа запираат, бидејќи добиле премногу откажувања.

Не заборавајте дека има два начина да помагате со Форевер – преку производите и преку потенцијалот за доходи. Повеќето луѓе во моментот едвај успеваат да си ги плаќаат сметките, а нашата компанија предлага одлична можност. Не ги оставајте вашите стравови да ве спречат да зборувате со секого, бидејќи реално некого го лишувате од можноста за дополнителни доходи. Токму затоа надминувањето на стравовите треба да биде што е можно најбрзо.

Во следниот број Џејн Лич ќе ни даде уште корисни совети за справување со откажувањата и следење на активностите, како и дополнителни насоки за оптимално користење на „Први чекори до Менаџер“

Состави список со 100+ имиња за максимален ефект.
Може да се покаже дека човекот за кого најмалку очекуваш да се приклучи кон твојот тим, е твојот следен Менаџер!

КВАЛИФИКАЦИИ ЗА МАЈ 2016 ГОДИНА

СУПЕРВИЗОР

Стаменковиќ Данијела - Врање

АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

1. Андонова Билјана – Скопје
2. Ангелова Ана – Кочани
3. Бакарџиева Катерина – Скопје
4. Боцевска Тасева Александра – Скопје
5. Гонева Зорка – Гевгелија
6. Диеш Аниза – Швајцарија
7. Димковска Фросина – Куманово
8. Ѓунов Тодор – Штип
9. Ефтимова Љуба – Гевгелија
10. Ивановска Билјана – Куманово
11. Јордановска Лидија – Скопје
12. Кацарска Ива – Скопје
13. Касапова Смиљка – Струмица
14. Манасијева Дијана – Кочани
15. Манчевска Мира – Скопје
16. Манев Лазо – Штип
17. Михајлов Никола – Свети Николе
18. Николиќ Ивана – Крива Паланка
19. Николовска Татјана – Гевгелија
20. Пановска Оливера – Велес
21. Петреска Цветанка – Гевгелија
22. Петрова Билјана – Кочани
23. Проданова Елена – Гевгелија
24. Саити Мирела – Скопје
25. Сихана Амети – Гостивар
26. Станојковиќ Татјана – Врањска Бања
27. Стевановиќ Љиљана – Врање
28. Стоиљковиќ Тања – Куманово
29. Стојанова Даниела – Злетово
30. Стојнев Слаѓана – Врање
31. Танева Фиданка – Валандово
32. Тасиќ Јасмина – Врање
33. Трајкоска Сунчица – Прилеп
34. Трајковска Елена – Скопје
35. Хавије Зулбеари – Тетово
36. Цветковска Марија - Скопје

ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

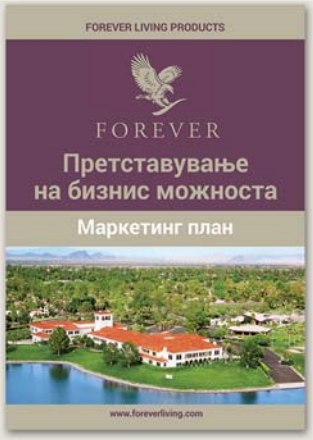
1. Др.Роза Гелевска
2. Др.Снежана Контра
3. Славица Донакова
4. Дончо Ѓорѓиев
5. Катерина Трајчевска
6. Слафко Михајловски
7. Вера Златковска
8. Блага Крстеска
9. Игор Николиќ
10. Жарко Георгиевски

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Др. Роза Гелевска
2. Др.Снежана Контра
3. Игор Николиќ
4. Жарко Георгиевски
5. Вера Златковска
6. Славица Донакова
7. Дончо Ѓорѓиев
8. Данијела Стаменковиќ
9. Стевица Димовска
10. Валентина Крмова

Каталог на производи
45 денари

Први чекори до Менаџер
цена 100 денари



Претставување на бизнис можноста
цена 80 денари

Следете нè на фејсбук
Forever Living Products Macedonia – фан страница
Flp Macedonia – профил

ФОРЕВЕР ЛИВИНГ ПРОДАКТС ДООЕЛ
www.foreverliving.com

бул. Јане Сандански 3б, 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:
- 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 Форевер истиот работен ден. Вие ја добивате порачката на домашна адреса во рок од 24 часа и ја плаќате на доставувачот.