

FOREVER

 MACEDONIA

Август 2017 | Број 190

СЕ ИЗДИГНУВАМЕ
ЗАЕДНО
Gregg Maughan

2017 ПРОМЕНИ ВО
ДЕЛОВНАТА ПОЛИТИКА

Look Better.
Feel Better.



Се издигнуваме заедно

Како што знаете, минатата година размисливме како можеме уште поактивно да ја изразиме нашата благодарност. Го организиравме второто успешно Глобално рели, на кое во соработка со „Да се исправиме против гладот“ спакувавме храна за луѓе кои имаат потреба од целиот свет и бевме воодушевени, но не бевме сигурни каков да биде нашиот следен чекор.



Идејата ми дојде во декември – да си поставиме значајна цел да спакуваме еден милион порции во 2017 г. и да ви упатиме предизвик на вас – сопствениците на Фореввер бизнис во целиот свет, да се вклучите! Со задоволство сакам да ви соопштам дека во јули ја остваривме целта! Со настани за пакување на храна во САД, Азија, Европа, Африка и на Глобалното рели во Дубаи успеавме да го постигнеме тоа што на почетокот на годината ни се чинеше речиси невозможно – за малку повеќе од половината предвидено време.

Еден милион порции храна за малку повеќе од шест месеци, зарем не е извонредно?

Дел од мене жали што не си поставивме повисока цел! Но бизнисот секогаш бил дел од мојот живот и знам дека е важно човек да е задоволен од постигнатото и да ги слави успехите.

Но славењето не значи дека го забавуваме темпото. Ако го познавате Рекс, знаете дека тој одамна го исфрлил изразот „го забавувам темпото“ од речникот на Фореввер! Тимот ми кажува дека во следните месеци се планирани уште дузина настани за пакување на храна. Тие ќе додадат уште стотици илјади порции на веќе неверојатниот вкупен износ. Еха! Колку сите помагате за олеснување на животот на толку многу луѓе!

Ако сè уште не сте имале можност да учествувате во пакување на храна за „Да се исправиме против гладот“, поврзете сè со канцеларијата во вашата држава и разберете како можете да се вклучите. Помислата дека следниот човек кој ќе ја допре тукушто спакуваната од вас храна, ќе е тој кој има најголема потреба од неа, е многу влијателна. Уште една причина да се биде #ForeverProud. Сакам да упатам предизвик кон секој од вас да го користите нашето успешно партнерство со „Да се

исправиме против гладот“, за да размислите убаво за целите кои си ги поставувате. Ако се устремите кон јасна цел, во конкретна насока, и систематично работите за приближување кон неа, резултатите ќе ве изненадат. Често пати, дури и да се промениш сосем малку, ако си фокусиран, можеш да постигнеш многу.

Неверојатно сум горд што сум дел од компанија, од глобално семејство кое може директно да помогне на толку многу луѓе, само со поставување на цел и заедничка работа за нејзино постигнување. Што мислите, имаме ли смелост да го зголемиме планираното за 2017-та до милион и половина порции храна?

Не престанувајте да се смеете,

Gregg Maughan
Претседател на Фореввер Ливинг Продактс

Тајните на успехот



Брзото пребарување на Гугл на „тајните на успехот“ речиси веднаш дава 93 милиони резултати. Што во патешествијата на другите кон успехот ја буди нашата желба да дознаеме нешто повеќе за нив? Повеќето од резултатите во пребарувачот ќе ви кажат дека иако успешните луѓе имаат некои заеднички карактеристики, тие главно се прашање на став, а не на тоа каде се родиле или какви можности имале во својот живот. Што нè враќа кон еден од моите омилени цитати од Хенри Форд:

„независно дали мислиш дека можеш, или дека не можеш, во право си.“

01. Градете стабилна база од редовни клиенти преку перфектни грижи, услуга и следење.
02. Користете ги производите.
03. Бидете активни со 4 б. и покажувајте ѝ на вашата група како да го прави истото.

Работата во сите овие насоки во бизнисот или занемарувањето на само на една од нив може да биде решавачко дали вашиот успех ќе биде огромен, или ќе добиете минимална поврат на вложеното време и труд. Точно е дека нема волшебна стапче за успех и дека е потребна здрава работа, но планот е испробан и докажан. ФорEVER е изградена врз принципот дека секој може да ги постигне своите цели, ако е подготвен да работи напорно, а маркетинг планот е патоказот кој ве води. Не сме ли среќници дека во ФорEVER успехот не е тајна?

Засекогаш Ваш,

Rex Maughan

Едно од прашањата кои најчесто ми ги поставуваат, е: „Кои се тајните на успехот во нашиот бизнис?“ Мислам дека ова е природно прашање – гледаме како други успеваат и сакаме да разбереме на што се должат нивните постигнувања, за да можеме да ги копираме и да ги надминеме.

Како што разговарам со лидерите од целиот свет, има неколку работи кои остануваат константни. Најистакната работа меѓу нив е ставот. Но постојат и други фактори кои ги споделуваат успешните во нашиот бизнис. Не знам дали би ги нарекол „тајни“, но сигурно се важни чекори кон напредокот во работата со ФорEVER.

04. Спонзорирајте секој месец.

05. Трудете сè да се квалификувате за секоја програма за стимулирање. Тие се создадени за да ве насочуваат во градењето на бизнисот. Нивоата во маркетинг планот, Менаџер ОРЕЛ, Глобалното рели, Chairman's Bonus и сите локални промоции и програми имаат за цел да ве испровоцираат и наградат за напорната работа.

ФорEVER е изградена врз принципот дека секој може да ги постигне своите цели, ако е подготвен да работи напорно, а маркетинг планот е патоказот кој ве води. Не сме ли среќници дека во ФорEVER успехот не е тајна?

SUCCESS DAY 2.07.2017



ПОТЕНЦИЈАЛ

Почитувани сопственици на Фореввер бизнис, драги пријатели,

Животот околу нас е многу динамичен, секојдневно се менува и ни предлага нови предизвици. Нашата индустрија исто така е под влијание на промените. Размислете колку нови и подобри начини за комуникација со луѓето се појавија само во последните неколку години. Односот на луѓето кон слободното претприемништво и потребата од слободно време за уживање во животот исто се многу различни во споредба со старите сфаќања за „сигурна“ работа и „загарантирана“ плата или пензија. Свеста за потребата да го дополнуваме режимот на исхрана со суплументи, за да го компензираме дефицитот во организмот кој произлегува од неквалитетната храна, загадената животна средина и стресот, на кој сме подложени секојдневно, исто така е многу поопиплива, отколку пред неколку години. И сето ова се фактори кои им обезбедуваат на сите вас – сопствениците на Фореввер бизнис, уште подобри можности. Потенцијалот на нашиот бизнис постојано расте и ни открива нови и сè пошироки хоризонти.

За да ги искористите предностите на сето ова треба да сте свесни дека е

потребно да бидете адекватни на новите предизвици и да се усовршувате постојано.

„Кој ќе престане да сака да станува подобар, престанува воопшто да биде добар.“

Се надеваме дека нема потреба да ја коментираме и анализираме оваа мисла. Таа е доволно јасна и секој кој ќе ја разбере и ќе преземе активности навреме, ќе биде во првите редови на луѓето кои си ги оствариле мечтите за промена на животот со Фореввер. Потенцијалот пред нас е огромен и само и единствено од вас зависи колку голем дел од него ќе искористите. Рекс Мон, Грег Мон и Ејдан О'Хара се цврсто убедени и вистински веруваат во огромниот потенцијал на Фореввер во Бугарија и Македонија. Тие лично ја потпишаа и ни ја испратија својата кратка и јасна порака:

**Бугарија – 5000 б.
Знаеме дека можете!**

Навистина можеме, нели? Ајде да им покажеме и да започнеме уште денес! Зборувајте со повеќе луѓе. Спо-



СТЕФАН И ТАЊА СТАЕВИ

делувајте ги придобивките од употребата на производите на Фореввер со секој околу вас и не пропуштајте да им раскажувате и како го промените животот со најдобрата бизнис можност на светот и колку сте ентузијастички од тоа! Помагајте им на луѓето од вашиот тим и обучувајте ги, за да можете заедно постојано да додавате нови клиенти и соработници во вашата мрежа. Бидете најнапред искрени и чесни, инвентивни и креативни, работете здраво во следните неколку години и ако не се откажете, сигурно ќе го заживеете животот на своите мечти!

Со љубов и секогаш со Вас,

Стефан и Тања Стаеви



БУГАРИЈА

5000 б.

**ЗНАЕМЕ
ДЕКА МОЖЕТЕ!**

#ForeverProud



2017 Промени во Деловната политика

Ефективни од 1 септември 2017



4.01 Новус клиенти не можат да спонзорираат

Новус клиентите не можат да спонзорираат други, ниту пак можат да продаваат преку веб-страницата на компанијата.

П: Зошто политиката се менува и сега не им дозволува на Новус клиентите да спонзорираат други?

О: Новус клиент е лице кое купува производи по намалена цена; и како такви треба да се класифицираат заедно со клиенти на мало како „не-учеснички“ крајни потрошувачи на нашите производи. Тие не се учесници во маркетинг планот на компанијата и затоа не треба да им се понуди можност да спонзорираат додека не станат Асистент Супервизори. СФБ се сметаат за „учесници“ во маркетинг планот, бидејќи тие можат да добијат надомест за продажба на производи на мало и Новус клиенти, како и бонуси за спонзорирање и обука на СФБ да го сторат истото. Ова подобрување на политиката правилно го става Новус клиентот во групата потрошувачи кои не учествуваат.

П: Што се случува со актуелните Новус клиенти кои веќе имаат спонзорирано други?

О: Новус Клиентите кои имаат спонзорирано други нема да изгубат ниту еден од нивните спонзирани пред спроведување на политиката. Сепак, тие нема да можат да спонзорираат дополнително, сè додека не се квалификуваат за купување по цени на големо (-30%).

4.02 Шестмесечна политика за новус клиенти

Новус клиентот кој не направил порачка за шест целосни календарски месеци ќе биде автоматски отстранет од базата на податоци на компанијата.

П: Дали Новус клиентите ќе добијат известување или предупредување пред да бидат отстранети од базата на податоци?

О: Да, тие ќе добијат имејл пред нивното отстранување од системот.

П: Дали поранешен Новус клиент може повторно да се вклучи под било кој спонзор?

А: Да.

П: Дали поранешен Новус клиент подлежи на политика за повторно спонзорирање?

А: Не, тие ќе можат повторно да се спонзорираат веднаш откако ќе бидат отстранети од базата на податоци.

4.05 36-месечна политика

СФБ кои не направиле купување во 36 последователни календарски месеци ќе бидат автоматски отстранети од базата на податоци на компанијата.

П: Дали поранешен СФБ кој е отстранет од системот согласно 36-месечната политика, може повторно да се вклучи под било кој спонзор?

О: Да.

П: Што се постигнува со оваа промена?

О: СФБ кои не купиле ништо во тек на 36 месеци докажале со нивната неактивност дека имаат мал интерес за производите или за можноста што ФорEVER ја предлага. Тие едноставно се додаваат на вкупниот број на СФБ во нашата база на податоци.

П: Дали СФБ ќе добијат известување или предупредување пред да бидат отстранети од базата на податоци?

О: Да, тие ќе добијат имејл пред нивното отстранување од системот.

П: Ако СФБ се отстранети од базата на податоци, дали има период на чекање пред да можат повторно да се спонзорираат?

О: Не. Тие можат веднаш да се спонзорираат, но без враќање на претходното ниво во маркетинг планот или нивната претходна мрежа надолу.

6.05 12-месечна политика за лидерски бонус

Менаџер кој не е квалификуван за лидерски бонус 12 последователни месеци, трајно ќе ги загуби сите Менаџерски линии надолу во мрежата. Сите линии на Менаџерите од мрежата надолу ќе станат прва генерација наследени Менаџери на следниот квалификуван Менаџер за лидерски бонус во нивната мрежа нагоре. Ако Менаџерот не е квалификуван 11 месеци за Лидерски бонус, може да го искористи 12-от месец како свој 1 месец од 3-месечниот период за повторна квалификација и нема да ги изгуби своите Менаџерски линии од мрежата надолу.

П: Што се постигнува со оваа промена?

О: Менаџерите кои не се квалификуваат за Лидерски Бонус во текот на 12 месеци не се обидуваат да изградат бизнис вреден за Лидерски Бонус. Многу пати, кога тоа ќе се случи, Менаџерите од мрежата нагоре влегуваат во изградба и поддршка на мрежата на не-квалификуваниот Менаџер, само за да откријат дека кога таа линија станува значајна, Менаџерот купува 12 бода секој месец за да ги „впије“ лидерските бонуси. Така, Менаџерите од мрежата нагоре не се справедливо компензирани за нивниот напор. Ова ќе помогне да се спречи практиката на „впивање“ лидерски бонуси.

П: Што ако Менаџерот кој ги изгубил долните Менаџерски линии, развива друга линија на иден Менаџер?

О: Доколку развијат идна линија на Менаџер, тие ќе можат да се квалификуваат за Лидерски бонус за таа нова линија на Менаџер. Меѓутоа, ако имаат друг период од 12 месеци кога нема да се квалификуваат за Лидерски бонус, во секое време по развојот на новата линија на Менаџер, ќе ја изгубат и таа линија.

14.01 12-месечна политика за повторно спонзорирање

Регистриран СФБ може да го смени својот Спонзор по 12 месеци неактивност.

П: Минималното време за повторно спонзорирање е намалено од 24 на 12 месеци. Зошто?

О: Се чувствува дека доколку СФБ се целосно неактивни 12 месеци и сакаат да започнат со нова линија, тоа е индикација дека претходната мрежа нагоре посветувала малку или никакво внимание на нивниот раст во компанијата. Чекањето на СФБ од 24 месеци пред да бидат повторно спонзорирани изгледаше премногу долго за да го одржат нивниот интерес и ентузијазам. За да се биде фер кон оригиналната мрежа нагоре, задржан е период од 12 месеци за да им обезбеди време да работат со нивните СФБ и да ги вклопат како ценети членови на нивната мрежа.

П: Дали ова важи и за избришаните СФБ?

О: Да.

П: Ако СФБ повторно се спонзорира по 12-месечниот период, дали ќе се врати неговата претходна активност и мрежа?

О: Не, СФБ повторно спонзориран по 12-месечниот период, започнува од ниво Новус клиент.

Промени во Деловната политика на Фореввер

2.07 Сопственик на Фореввер бизнис (СФБ): секое лице на возраст од 18 или повеќе години што направило лични купувања во вредност од 2 бода во два последователни календарски месеци во било која единствена оперативна компанија и така се квалификувало за купување производи по цени за СФБ (со 30% попуст), како и за добивање на личен попуст од 5% до 18% за лични купувања во зависност од постигнатото ниво во маркетинг планот.

2.42 Квалификуван за пазарување по цени за СФБ: право на купување производи по цени за СФБ (со 30% попуст). СФБ е трајно квалификуван за купување производи со 30 % попуст, откако тој / таа купил производи во вредност од 2 бода во два последователни месеци во било која единствена оперативна компанија.

4.01 Откако ќе се квалификува за купување по големопродажни цени, Новус Клиентот станува СФБ на ниво Асистент Супервизор со право да ги продава производите на ФЛП и да спонзорира други СФБ да ги продаваат производите на ФЛП. Вкупниот обем на продажба (мерено во бодови) генерирани од страна на СФБ и неговата / нејзината идна мрежа го квалификуваат СФБ да добие издигнувања во нивоата на продажба и зголемување на попустите и бонусите како што е наведено подолу:

4.02 Шестмесечна политика за новус клиенти

(в) Новус клиентот кој не направил порачка за шест целосни календарски месеци ќе биде автоматски отстранет од базата на податоци на компанијата и ќе стекне право да биде спонзориран повторно во било која линија.

4.04 Пресметување на бонусите и исплата

(д) Сите трошоци или надоместоци на трети лица кои произлегуваат за плаќања кон СФБ надвор од земјата во која се остварува профитот / бонусите, ќе бидат одговорност на СФБ.

4.05 36-месечна политика

(а) СФБ кои не направиле купување во 36 последователни календарски месеци ќе бидат автоматски отстранети од базата на податоци на компанијата и ќе ги загубат сите права на било која мрежа надолу и сите бонуси или други бенефиции што ќе се генерираат на тој начин.

(б) СФБ кој е отстранет/а од базата на податоци на компанијата согласно 36-месечната политика, може да се спонзорира повторно во било која линија, но без враќање на било кое претходно постигнато ниво или мрежа под него.

6.04 (а) Признат Менаџер кој не е Активен (види 2.02) во продолжение на три последователни месеци, го губи правото да се квалификува за лидерски бонус.

(б) Признат Менаџер кој го изгубил правото да се квалификува за добивање на лидерски бонус, може одново да го добие откако ќе ги исполни следните барања во било која оперативна зона:

- 1) да реализира најмалку 12 лични и неменаџерски бодови секој месец во продолжение на три последователни месеци (дури и ако нема Менаџери во својата мрежа надолу) и

2) да биде активен (види 2.02) во секој месец од истиот период.

(в) Откако повторно го добил правото на лидерски бонус и ако продолжил да ги исполнува условите за квалификација, Менаџерот ќе добива лидерски бонус секој следен месец, започнувајќи од четвртиот, кој ќе му биде исплатен на 15-ти од петтиот месец.

6.05 (а) Менаџер кој не е квалификуван за лидерски бонус 12 последователни месеци и кој не е во процес на повторно стекнување на правото на лидерски бонус, трајно ќе ги загуби сите Менаџерски линии надолу во мрежата.

(б) Загубената Менаџерска линија ќе стане Наследен Менаџер на првиот квалификуван Менаџер за лидерски бонус во мрежата над неговиот / нејзиниот оригинален Спонзор.

8.07 (в) Менаџер „Дијамант“: кога Менаџер има 25 Признати Спонзорирани Менаџери од прва линија во својата мрежа надолу, тој станува Менаџер „Дијамант“ и ќе биде награден со:

- 1) златна значка со еден голем дијамант,
- 2) прекрасен прстен со дијамант,
- 3) укинување на барањето за определен број бодови за квалификување за долгорочната програма за стимулирање и за добивање бонус од група, под услов најмалку 25 (дваесет и пет) од неговите Спонзорирани Менаџери од прва линија да се Активни лидери секој месец,
- 4) бесплатно 7-дневно патување со 6 ноќевања во луксузен ресорт надвор од неговиот регион.

14 ПОЛИТИКА ЗА ПОВТОРНО СПОНЗОРИРАЊЕ

14.01 (а) Регистриран сопственик на Фореввер бизнис може да го смени својот спонзор, под услов претходните 12 месеци да:

- 1) бил сопственик на Фореввер бизнис и
- 2) не купувал или добивал производи на ФЛП од компанијата или од друг извор, и
- 3) не добивал какви и да било плаќања од друг СФБ, и
- 4) не спонзорирал други лица во ФЛП.

15.01 а) Оваа политика се однесува за меѓународно спонзорирање, направено по 22 мај 2002 год.

(б) Процедурите за меѓународно спонзорирање се следните:

- 1) Сопственикот на Фореввер бизнис треба да се поврзе со канцеларијата на компанијата во државата каде живее и да каже во која држава сака да биде меѓународно спонзорирани.

СУПЕРВИЗОРИ

Гелевска Елена – Куманово
Пановска Оливера – Велес
Стоилковиќ Тања – Куманово



АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

Адвокатовски Ристе – Струмица
Александров Душан – Скопје
Андонова Фидановска Елизабета – Скопје
Ангелова Ленче – Штип
Величковска Марина – Куманово
Георгиев Марија – Струмица
Гуцова Марина – Велес
Димитриевска Александра – Куманово
Димитровска Хабетс Звезда – Кочани
Здравковска Магдалена – Скопје
Илиева Миовска Данче – Радовиш
Јанкуловска Ленче – Скопје
Јоцовиќ Ивана – Горњи Милановац
Јовановска Даница – Скопје
Калаџијева Јагода – Радовиш
Китановска Фросина – Куманово
Лазими Алији Лимани – Куманово
Малиминова Билјана – Неготино
Мемедовска Павлинка – Велес
Мирческа Ката – Скопје
Мисовска Милица – Скопје
Насевска Снежана – Скопје
Незири Лулзуме – Куманово
Николов Марио – Неготино
Петровска Крстевска Сања – Куманово
Ристова Даниела – Кавадарци
Станковиќ Ирина – Врањска Бања
Станковска Меланија – Куманово
Станојевиќ Марија – Куманово
Стојанова Анита – Кавадарци
Стојановска Виолета – Куманово
Тодосиова Ленче – Кочани
Филипова Даниела – Кавадарци
Чачарова Снежана – Радовиш



ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

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

НЕМЕНАЦЕРСКИ БОДОВИ

1. Др. Роза Гелевска
2. Стевица Димовска
3. Вера Златковска
4. Жарко Георгиевски
5. Славица Донакова
6. Др. Снежана Контра
7. Др. Гордана Николиќ
8. Македонка Петровска
9. Голуба Косева
10. Младен Димовски



ВАШИОТ БИЗНИС X2

Удвојте го вашиот бизнис со помош на ПРОМОЦИЈАТА во август **Новус клиент и Асистент Супервизор** - направете порачки во вредност од најмалку 1 бод на личен код и вклучете 1 нов СФБ **Супервизор и повисоко**

- направете порачки во вредност од најмалку 2 бода на личен код и вклучете 2 нови СФБ
Доколку ги исполните барањата, добивате еднократно подарок - крпа за бања со логото на Фореввер.



facebook

Следете ја официјалната фејсбук страница **Forever Living Products Macedonia** за да бидете во тек со сите новини, промоции, обуки и претставувања кои ги организираме.



ФОРЕВЕР 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:

- 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 Фореввер истиот работен ден. Вие ја добивате порачката на домашна адреса во рок од 24 часа и ја плаќате на доставувачот.