

FOREVER

 MACEDONIA

Август 2018 | Број 202



EXP 09-2019



protecting
day lotion

Broad Spectrum
SPF 20 Sunscreen

1.7 FL. OZ. (50 mL)

©2016

FOREVER™

Застанете зад омилените производи

Според студијата на McKinsey & Company, водечка глобална консултантска агенција, до 50 проценти од направените набавки се резултат од лични препораки.

Вакви студии се правени многукратно и секогаш докажуваат дека директната продажба е одржлив метод на малопродажба, особено ако се прави како што треба.

Чувствителноста на потрошувачите кон медиумските реклами сè повеќе се намалува и тие сега се потпираат на личните препораки на блиски и познати или бараат мислење од други клиенти за да донесат одлука. Всушност друга студија покажува дека личните препораки генерираат два пати повеќе продажби од платената реклама. Зарем тоа не е неверојатен факт?

Социалните мрежи и блоговите владеат со она што се смета за популарно и повеќето луѓе не купуваат ништо додека не ги прочитаат мислењата на другите клиенти. Размислете како вие лично дознавате за нови ресторани, нови филмови или дестинации за одмор. Прашувате пријатели? Или читате лични искуства? Препораката е начин број еден за запознавање со нов производ или било што ново.

Колку сме среќни што сме во бранша изградена врз овој принцип. Единственото што се бара од нас е да се трудиме да го применуваме правилно. Има една тајна за успешното практикување на препораките – да

сме искрени. Клиентите сакаат да почувствуваат дека добиваат совет на кој може да сметаат и информација која доаѓа од реално лично искуство.

Сакам да им ја кажувам на луѓето оваа едноставна фраза „Бидете производ на производите.“ Како претставник на КОМПАНИЈАТА ЗА АЛОЕ ВЕРА, вашата улога е да им покажувате на сите што претставуваат нашите производи и како можат да го променат животот. Сами да ја почувствуваат нивната супериорност во споредба со останатите производи, е клучниот прв чекор, ако очекувате и другите да го направат ова откритие. Ќе ги имате алатките да го продавате само она кое лично сте го испробале и тествале. Сето тоа започнува со развивање на сопствени ставови и искуства со секој производ.

Продажбата и консумацијата на производи создадени на база на алое вера растат. И тоа не е само последен тренд туку година за година побарувачката на природни производи, разработени со страст и грижа, непрекинато се зголемува. Јасно е дека луѓето се осврнуваат кон производители кои нудат по-природни, здрави и високо квалитетни производи на кои можат да сметаат. И како КОМПАНИЈАТА ЗА АЛОЕ ВЕРА, ние секогаш се трудиме тоа да го испорачаме.

Сме избрале да одгледуваме, произведуваме и доставуваме производи по наш сопствен процес,

за да гарантираме дека можете да сте сигурни во секој од нив. Како амбасадор на производите и на нивниот квалитет кој е резултат од затворениот циклус на производство, вашиот збор е клучен за движење на продажбите напред и им помага на другите да откријат што нуди Форевер. Вашата лична употреба на производите и како ги споделувате со другите го движат овој социјален бизнис. Употребата на производите е првиот чекор кон градење на успешен бизнис. Претворете сè во верен поддржувач и експерт. Станете АЛОЕ амбасадор и развијте бизнис заснован врз лично искуство со фантастичните производи на Форевер.

Продолжете да се насмевнувате,



Gregg Maughan



FOREVER



Негувајте го успехот и дајте му време да изрти

Бамбусот е уникатен, бидејќи му е неопходно повеќе време да изрти отколку на другите растенија и култури.

Можеби се прашувате што има заедничко помеѓу бамбусот и Форевеј, штом сме КОМПАНИЈАТА ЗА АЛОЕ ВЕРА.

Бамбусот можеби нема многу допирни точки со Форевеј и нашите производи, но лекциите на кои нè учи, имаат многу заедничко со нашиот бизнис.

Има приказна за фармер кој решил дека сака повеќе во својот живот од тоа што го имале соседите. Пченицата, пченицата и другите култури биле надежни, но не го воделе неговиот живот во насоката кон која се стремел. Слушал од некој во блискиот град дека бамбусот може да го направи него и семејството многу богати, но само ако е во состојба трпеливо да го исчека да порасне и да даде реколтата.

Фармерот почнал да ја сее новата култура, и покрај неверувањето на неговите соседи. Бил сигурен дека новиот потфат ќе му помогне на семејството и дека трпението ќе им донесе долгорочен успех и изобилство.

Изминала година и другите фармери биле зафатени да ги жнеат полињата и да ја носат реколтата на пазарот. Тој ги издржал нивните исмејувања кога се фалеле дека нивните посеви се пораснати и им донеле средства за нивните следни потфати. Додека неговиот бамбус воопшто не потерал ни гранче.

Се грижел за бамбусовите насади со наведната глава верувајќи дека неговите растенија ќе израснат до својот полн потенцијал. Изминала уште една година, и уште една, додека четири години откако ги посеал семињата, бамбусовите растенија не започнале да 'ртат од земјата и да растат со близу 30 см на ден. За нула време фармерот поседувал речиси



цела бамбусова шума и инвестицијата најпосле се реализирала.

За сите тие години, иако изгледало дека ништо не се случува, корените на бамбусовите растенија растеле и се зајакнувале за да создадат здрава основа врз која ќе се извишат.

Додека продолжуваме да чествуваме 40 години на успеси во Форевеј, важно е да се препознае вредноста на истрајноста и на тоа да тргнеш по свој сопствен пат. Дури и да не забележувате конкретни резултати, истрајноста ќе ви се исплати.

Исто како бамбусовиот фармер што не обрнувал внимание на сите наоколу кои не можеле да ја видат неговата визија, секој од вас може да си ја изгради иднината за која сонува ако верува во патешествието и има трпение да го изведе докрај.

Засекогаш Ваш,

Rex Maughan

protecting day lotion

Заштитен дневен ЛОСИОН



ОПИС

Започнете го денот со заштита на лицето од агресијата на околната средина и штетните ултравиолетови зраци. Нахранете ја кожата со заштитниот дневен лосион кој содржи широкоспектарна минерална заштита од сонце со фактор 20. Со алое, екстракт од печурки и повеќе од 20 состојки за нега на кожата, дневниот лосион ви нуди неверојатна хидратантна моќ!

Содржи изобилие од
свежи плодови и
билни екстракти.
Маслото од
семиња на



средоземноморското растение диво зелје (*Crambe Abyssinica*) е особено богат извор на масни киселини, лесно се впива во кожата и го подобрува нејзиниот тен и структура. Додадовме екстракт од лубеница со многу антиоксиданти кои придонесуваат за спротивставување на оксидативните процеси.

Нанесени самостојно, состојките за заштита од сонце може да предизвикаат иритација на почувствителната кожа. Заштитниот дневен лосион комбинира природни минерални компоненти кои штитат од сончевите зраци – титаниум диоксид и цинк оксид, во уникатен дисперзивен систем, збогатен со алантоин кој ја смирува кожата.

А неверојатната Јерихонска роза (*Anastatica Hierochuntica*), позната како „воскреснувачкото растение“, има зачудувачка способност да преживува долги периоди во сува и пустинска клима и да воскресне за неколку часови дури и од само неколку капки вода. Го уловивме овој нејзин квалитет, за да ја доусовршиме формулата и да создадеме неповторлив дневен лосион кој ја штити и храни кожата.

Обвијте го лицето во завеса од влага и заштитете го од штетните ултравиолетови зраци со дневниот лосион со заштитен фактор 20!

ПРЕПОРАЧАНА УПОТРЕБА

Нанесете рамномерно на исчистената кожа 15 мин. пред изложување на сонце. Повторете ако е потребна ефективна заштита од факторите на околната средина. Користете водоотпорен производ за заштита од сонце, ако пливате или се потите. Избегнувајте изложување на директна сончева светлина во периодот од 11.00 до 15.00 часот. Носете соодветна шапка, маица и очила за сонце.

ВНИМАНИЕ! Само за надворешна употреба. Не користете на повредена или оштетена кожа. Избегнувајте контакт со очите! Исплакнете обилно со вода, за да го отстраните производот. Ако се појави осип, прекратете ја употребата и побарајте лекарска помош. Да се чува надвор од дофат на деца!

ОСНОВНИ КАРАКТЕРИСТИКИ

- Заштитива од штетните ултравиолетови зраци со широкоспектарни минерални состојки за заштита од сонце.
- Ефикасни растенија хидратираат и заштитуваат.
- Спречува појава на темни дамки, предизвикани од сончевите зраци.

РАЗГОВАРАЈТЕ СО ЛУЃЕТО

Во екот на нај-активната, а можеби и на нај-позитивната сезона, ве повикуваме – РАЗГОВАРАЈТЕ СО ЛУЃЕТО! Разговарајте со сите, раскажете им за најдобрата бизнис можност на светот – Форевер!

Разговарајте со луѓето и внимателно слушајте!

Сите патуваме активно во летните месеци, посетуваме различни места, се враќаме на стари и омилен, а насекаде по патот среќаваме многу нови луѓе – разговарајте со нив! Луѓето се вистинската моќ на мрежниот маркетинг, а вашиот најмоќен инструмент е комуникацијата. Раскажувајте за Форевер, за производите, за бизнис можноста.

The Aloe Vera Company

Кога комуницирате со луѓето, независно дали се блиски познати, пријатели, роднини или непознати соговорници, треба и да слушате внимателно за да ја слушнете нивната болка, проблем и вредности. Во повеќето случаи сме склони да ја преценуваме и секоја ситуација преку призмата на сопствените сфаќања, потреби и светоглед, а кога имаме соговорници треба да слушнеме каков е нивниот став, мислење, потреба, за да може да им предложиме РЕШЕНИЕ. Тоа е единствен начин да го привлечеме нивното внимание и доверба. Според едно истражување, ако клиент е задоволен од нашиот производ, услуга, однос, тој тоа го препорачува на две до шест други лица. Ако остане незадоволен од нас, тој сигурно ќе го сподели со најмалку 14 луѓе!

Поддршка и помош на секој нов соработник!

Форевер има перфектно разработен и јасно структуриран систем за работа, детално опишан во прирачникот „Први чекори до Менаџер“. Кој го следи внимателно, ги постигнува саканите резултати. Бидете подготвени да му предложите на секој нов или потенцијален партнер СЕКОЈДНЕВНА поддршка и помош, да му посветите толку време, колку што му е потребно за да започне да ги следи чекорите и да прави истото што и вие. Вашата работа е да го мотивирате и обучувате, да му помогнете да си формулира и постави јасни цели, да разработите заедно план и да го насочувате да го следи постојано.



Често сме сведоци на еден пристап кој не дава резултати, на кој делумно се должи и недовербата на луѓето во бизнис моделот на мрежниот маркетинг, а тоа е – се фокусираме целосно на активности за вклучување на нови соработници во мрежата, но не им нудиме понатамошна поддршка и соработка. Во врска со ова, во браншата има термин за новите партнери вклучени во бизнисот и оставени да се справуваат и ориентираат целосно сами –



СТЕФАН И ТАЊА СТАЕВИ

ги нарекуваат „сираци“. Според неофицијални податоци 98% од нив ги напуштаат компаниите во тек на следните еден или два месеца и дури не остануваат корисници на производите. Затоа внимателно размислете за вашиот пристап и обидете сè да ги распределите напорите меѓу четирите основни активности што водат до успех со Форевер – продуктивност, спонзорирање, постојаност и развој.

Докажано е дека фокусирањето само во една насока има штетни последици врз бизнисот како целина. Личниот пример бил, е и ќе биде најсилното оружје во рацете на секој лидер, претприемач, алтруист или учен, бидејќи светот се менува со дејства, а не со пароли и изјави. Сите знаеме дека мрежниот маркетинг е бизнисот на УДВОЈУВАЊЕТО и личниот пример е едно од најмоќните средства за постигнување на успех. Личната одговорност како претставници на една цела индустрија чиј авторитет и развој зависат во голем степен од секој соработник, е да бидеме безгрешен пример за високиот стандард и вредности на една од најдобрите мрежни компании во светот – Форевер!

Разговарајте со луѓето, грижете сè за нив и успевајте со Форевер! Ви посакуваме одлично лето!

Со љубов и секогаш со Вас,
Стефан и Тања Стаеви



Вистинската супер моќ е да изберете како да се чувствувате во секоја ситуација

Ова е мото на Аршад Амит –
Менаџер „Дијамант-Сафир“ со годишен
обрт над 6 500 бодови и квалификуван на
второ ниво во програмата Chairman's Bonus,
кој е специјален гостин на септемврскиот ДЕН НА
УСПЕХОТ во Софија и ќе направи специјална БИЗНИС ОБУКА
за највредните!

Роден во 1978 год. во Коломбо, Шри Ланка, Аршад емигрира во Норвешка со семејството кога имал десет години. Дипломирал на Универзитетот ТЕЛЕМАРК со специјалност „Уметност и култура“. Таму ја сретнал љубовта на својот живот – Рагнилд Амит, со која создава семејство, а подоцна заедно го откриваат и Фореввер.

Во 2000 год. Аршад се запознава со концептот на пасивните доходи и личниот развој. По две години експерименти со различни модели, тој ја открива за себе и семејството најдобрата бизнис можност – Фореввер. На почетокот и двајцата со сопругата го гледаат потенцијалот на производите, но сè уште не се убедени дека компанијата се грижи доволно добро за своите партнери. Производите целосно ги освојуваат и тие решаваат да го споделат новото откритие со пријатели и познати. Така започнуваат свој сопствен Фореввер бизнис. Брзо постигнуваат одличен успех и уживаат стабилен, постојано растечки меѓународен бизнис.

Во 2013 год. Аршад ја открива и моќта на социјалните мрежи како одлична алатка за развој на свој Фореввер бизнис. Се посветува да ги изучи детално можностите кои ги нудат овие медиуми, и со нивна помош успева да создаде вистински глобален бизнис во над 25 држави во светот. Создава уникатен стил и препознатлив знак што

вешто ги користи во публикациите во Инстаграм.

Една од неговите омилен приказни е:

Кога имав 18 години мојот дедо ми кажа: „Аршад, животот е како четирикатна зграда. На првиот кат си сега – млад човек подготвен да се фрли во животот. На вториот кат ќе ги најдеш материјалните блага – ќе располагаш со многу финансиски и материјални можности, повеќе отколку што си претставуваш. На третиот кат ќе го откриеш семејството, пријателите, општеството, Бог и сиромаштијата, и каков е твојот придонес во сите овие аспекти. Четвртиот кат е небото. Твојата задача е да го откриеш најкраткиот пат до третиот кат, а по патот да се одбиеш за кратко до вториот.“

Направивме кратко интервју со овој исклучителен млад човек, за да добиете претстава за него и да ја поттикнете вашата желба да присуствувате на неговата специјална обука на 28 септември.

Како би го опишале вашето патешествие со Фореввер?

Моето Фореввер патешествие се покажа како пресвртница во секоја сфера од мојот живот. Најсериозната промена беше лична – јас сум интроверт по природа, а Фореввер ми помогна да

го развијам сопствениот потенцијал. Успеав да се претворам во подобра своја верзија која може да мечтае смело и да ги оствари мечтите, наместо да се мачи да ги вгради во својот интровертен свет. Фореввер ми помага да се инспирирам сам. Сега располагам со време, финансиска, лична и духовна слобода.

Кој беше најголемиот предизвик со кој се соочивте во бизнисот?

Доста тешки моменти сум имал, но еден од најголемите предизвици беше пред неколку години кога моето семејство беше во замката на сериозна финансиска криза. Всушност причината беше надвор од Фореввер – непромислена инвестиција во недвижен имот која нè доведе речиси до банкрот. Решивме да не го оптоваруваме тимот со нашите проблеми и се потрудивме да не ја дискутираме ситуацијата со кого и да било. Продолживме да работиме напорно и да го развиваме својот Фореввер бизнис. А вистинското лидерство се покажа дека е вештината да одржуваш мотивиран тим и позитивен став, и покрај тешкотиите. Беше исклучително тежок момент за мене и сопругата, но и единствената можност да станеме од само ДОБРИ во ИСКЛУЧИТЕЛНИ. И така за многу кратко време го изминавме патот од



среден бизнис на Соаринг Менаџер до одличен бизнис на „Дијамант-Сафир“ со повеќе од 6500 бодови годишно и квалификација на второ ниво во програма Chairman's Bonus. Успеавме! Се извлековме и од непријатната финансиска криза. Денес раскажуваме за случката на сите од тимот, за да ги мотивира во тешки ситуации. Тогаш го задржавме тоа за себе и поверувавме дека ќе се справиме. Вербата е исклучително важна.

Дали би ја препорачале бизнис можноста Форевек на младите луѓе кои се обидуваат да ја најдат својата професионална реализација?

Препорачувам на секој да се сврти кон Форевек како решение, особено на младите луѓе. Живееме во многу динамични денови, можеби најпроменливото време во светската историја воопшто. Мислам на секоја сфера од животот – политика, економија, социјална комуникација, сè постојано се менува. И мислам дека денес повеќе од секогаш, младите луѓе треба да научат да се потпрат на сопствените вештини, за добро да живеат. А мрежниот маркетинг според мене, учи на **три многу важни вештини:**

1. Сигурност

Мрежниот маркетинг бара личен развој од младите, што резултира со сигурност и самодоверба.

2. Паметен пристап

Мрежниот маркетинг ги претвора младите во бизнис ориентирани личности, кои треба да носат адекватни и брзи бизнис одлуки и да пристапуваат разумно во секоја ситуација.

3. Комуницирање

Мрежниот маркетинг ги проширува границите на комуникацијата меѓу луѓето. Ги учи младите да ја знаат и ценат околината, да го прошират лесно кругот од луѓе со кои комуницираат, да комуницираат лесно и да создаваат вредност за сите со кои работат.

Често ги прашувам 20-годишниците: „Како ти се чини да можеш да си обезбедиш кола, кука и прекрасни патувања и одмори, уште пред да си наполнил 30 и без никакви долгови?“



Тие обично одговараат: „Звучи одлично!“ Следното прашање е: „Имаш ли план како да го постигнеш сето тоа?“ Одговорот речиси секогаш е „Не.“ И јас велам: „Јас имам одличен план, ајде да разговараме.“

„Мојата страст е, споделувајќи ги сопствените знаења и мотивација, да им помагам на амбициозни луѓе во светот, кои сакаат да учат и се подготвени да работат за постигнувањето на своите мечти.“

КАКО ДА УЧЕСТВУВАТЕ на БИЗНИС ОБУКАТА

на Аршад Амит на 28 септември 2018 год. во ГРАНД ХОТЕЛ СОФИЈА?

Бидете активни со ПЕТ наместо со ЧЕТИРИ бодови во АВГУСТ, а најмалку ТРИ од нив треба да се од НОВ БИЗНИС.



КВАЛИФИКАЦИИ ЗА ЈУНИ 2018 ГОДИНА

СУПЕРВИЗОРИ

1. Жарко Ленче и Мијо
2. Трајковска Бисера
3. Цакирпалоглу Христина



АСИСТЕНТ СУПЕРВИЗОРИ

1. Абази Нерџиван
2. Ајдини Беса
3. Ајдини Фидани Мимоза
4. Алексовска Светлана
5. Арсиќ Ана
6. Асани Јалдез
7. Бафтиари Валбона
8. Балаловска Ана
9. Бариш Балкан
10. Бекташи Лаура
11. Бошева Данка
12. Валбоне Асани
13. Василева Светлана
14. Василевска Сузана
15. Велјанова Нада
16. Вулиќ Димова Душица
17. Гаштаровски др. Јане
18. Георгиева Ленче
19. Георгиева Марина
20. Георгиевска Елена
21. Георгиевски Христијан
22. Дамјановска Оливера
23. Денковиќ Фросина
24. Димитриева Даниела
25. Димитрова Марјана
26. Димовска Сања
27. Жарко Стипе
28. Зекирова Тулај
29. Златева Лидија
30. Ивановска Јадранка
31. Ивковски Дејан
32. Јонузи Арсим
33. Кадриоска Далипоска Ајхан
34. Коцева Станика
35. Коцева Александра
36. Костадинова Весна
37. Костиќ Марија
38. Ковачка Ружица
39. Латифи Хавиди Мајлинда
40. Лимани Сарах
41. Лиманова Лејла
42. Маневски Слободан
43. Мемети Ѓилшане
44. Михајловска Наница
45. Милинковиќ Жаклина



46. Милошевска Тања
47. Мироновска Драгица
48. Најдовска Нена
49. Несторова Мица
50. Николова Сузе
51. Османи Рамадан
52. Павлидис Фотиос
53. Павловски Стојан
54. Пецова Кесалаинен Марија
55. Пешевска Наташа
56. Пешиќ Виолета
57. Петковска Фросина
58. Петрова Ленка
59. Петрушевска Зорица
60. Пинтоска Елизабета
61. Пивкова Анита
62. Рамадани Сабри
63. Ристова Ленче
64. Рушти Ебиби Анита
65. Саздова Елизабета
66. Селмани Семра
67. Солакова Лидија
68. Стаменков Дени
69. Станојковиќ Гордана
70. Ставрова Марија
71. Стефанова Андова Габриела
72. Стефковиќ Јулијана
73. Стоилковска Светлана
74. Стојчева Катерина
75. Стојмановиќ Игор
76. Стојмановска Благица
77. Танеска Ангелина
78. Тасиќ Елизабета
79. Трајчевска Билјана
80. Трајковска Кети
81. Трајковски Зоран
82. Трајковски Александар
83. Кирик Даниела
84. Урдаревиќ Маја
85. Фетаи Макфире
86. Фидајете Алити
87. Хамити Теута
88. Христовска Александра
89. Цветковиќ Јелена
90. Чучанова Нада

КЛУБ 4

Клуб 4 – ниво 2

Катерина Нацева
Марија Лефковска



ТОП 10

ВКУПЕН ОБЕМ

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

НЕМЕНАЦЕРСКИ БОДОВИ

1. Вера Златковска
2. Елена Гелевска
3. Стевица Димовска
4. Др. Роза Гелевска
5. Др. Теута Ајети
6. Жарко Георгиевски
7. Слаѓана Маџова
8. Фердезе Сулејмани
9. Македонка Петровска
10. Др. Гордана Николиќ

facebook

Следете ја официјалната
фејсбук страница
Forever Living Products, MK
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; 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 и 02 2465826 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.