Декември 2009/Бр.98

FOREVER MACEDONIA

Рекс Моган
Претседател и главен генерален директор на ФЛП

Писмо од Претседателот

СИЛАТА НА ФОРЕВЕР Е СИЛА НА ЉУБОВТА

Знам дека ова го кажувам секоја година, но времето навистина лета кога човек се забавува! Тешко ми е да поверувам дека 2009-та е зад грбот и ние сме веќе на крајот на првата деценија од новиот век. Се надевам дека изминатата година беше одлична за вас и вие имавте растеж во секој аспект од вашиот живот. За Рут и мене, како и за целата екипа на централната канцеларија на Форевер ова беше прекрасна година. Се разбира дека не беше идеална, и сите поминавме преку некои искушенија на животот. Сепак во изминатите години доволно сум видел за да знам дека човек јакне само кога се справува со искушенија.

Знам дека за некои изминатите 12 месеци не беа лесни. Бевме сведоци на големи стресови во финансиската и политичката сфера, кои ги засегнаа многу од нашите блиски. Тука во САД и во целиот свет гледаме се поголема несигурност, луѓе остануваат без работа, банкротираат фирми, а владите се мешаат се повеќе со "невидливата рака" која ги управува економските приливи и одливи кои сите не засегаат. Сочувствувам со оние кои страдаат и знам дека Форевер може да им даде надеж на оние кои бараат чесен начин да излезат од финансиските проблеми. Сум бил сведок на многубројни случаи во кои нашите дистрибутери биле принудени да работат понапорно од било кога, да инвестираат огромна енергија и ресурси во својот бизнис, борејќи се со текот на локалниот економски бран. Истата таа битка се случува и во традиционалниот бизнис. Многу луѓе продолжуваат да се борат со намалената побарувачка и вложуваат се со кое располагаат во закрепнување на бизнисот. Разликата меѓу тие битки е дека со Форевер гледам како напорната работа се наградува без исклучок, независно каде се наоѓаш на планетата. Оваа година видов дека ние се спротивставуваме на тенденциите повеќе од кога и да било. Вие си создавате своја сопствена економија, и ние со радост ги следиме вашите победи-како малите, така и големите.

Во изминатата година постојано си спомнував дека клучот кон личниот успех и најважниот фактор за закрепнувањето на нашите нации е една стока, која не се купува и продава, квалитет кој е истовремено безценет и бесплатен. Тоа е способноста и желбата да сакаш. Да го сакаш другиот и да си спремен да направиш сé што е потребно за да му го направиш животот подобар, да си чесен во сé што правиш, да го сакаш тоа што го правиш, и да се стремиш да си најдобар во тоа. Силата на љубовта е безгранична.

Мислејќи си за тоа за што е способна љубовта и како Новогодишните и Божиќните празници ја покажуваат нашата најдобра страна, се сетив дека сум слушнал за една статија од Њујоршкиот весник Sun од 1897 год. Локален лекар требало да ѝ одговори на својата 8-годишна ќерка Вирџинија дали има Дедо Мраз. Бидејќи не знаел што да и одговори, тој ѝ рекол да го праша весникот Sun. И рекол: "Ако пишува во Sun, значи е точно." Одговорот на уредникот се претворил во најпрепечатуваниот новинарски материјал на англиски јазик.

Уживајте во овој волшебен текст, а во празничните денови не заборавајте колку ви должиме за тоа што го правите за Форевер. Ви благодариме од се срце. Ви посакувам да ги искористите сите можности за да покажете дека СИЛАТА НА ФОРЕВЕР Е СИЛАТА НА ЉУБОВТА!

Засекогаш Ваш,
Rex Maughan

Среќни празници!

Да, Вирџинија, Дедо Мраз постои -1897-

Драг уреднику, јас имам 8 години. Некои од моите мали пријатели велат дека нема Дедо Мраз. Тато вели "Ако пишува во Sun, значи е точно." Ве молам да ми ја кажете вистината: дали постои Дедо Мраз?

VIRGINIA O`HANLON
115 WEST NINETY-FIFTH STREET

Вирџинија, твоите мали пријатели грешат. Тие се поведени од скептицизмот на нашиот скептичен век. Тие не веруваат во тоа што не можат да го видат. Мислат дека нештата кои нивните мали умови не можат да ги разберат, не постојат. Сите умови, Вирџинија, биле тие детски или возрасни се мали. Во оваа наша огромна вселена човекот е само еден инсект, мравка, во однос на својот интелект споредено со безграничниот свет околу него, измерен спрема интелигентниот капацитет на сфаќање на целата вистина и знаење.

ДА, Вирџинија, Дедо Мраз постои. Постоењето му е несомнено, исто како и постоењето на љубовта, дарежливоста и преданоста, а ти знаеш дека ги има во изобилие и тие му ја даваат на твојот живот најголемата убавина и радост. Ах, колку светот би ни бил досаден ако Дедо Мраз не постоеше. Би бил исто толку досаден колку и ако не постоеја Вирџинии. Тогаш немаше да ги има ниту детската верба, ниту поезијата, ниту романтиката кои го прават тоа постоење подносливо. Немаше да имаме радост, освен од непосредните чувства. Вечната светлина со која детството го исполнува светот би угаснала.

Да не веруваш во Дедо Мраз! Тоа е исто како да не веруваш во самовили! Може дури и да го натераш татко ти да најми луѓе да ги набљудуваат сите оџаци на Бадник за да го фатат Дедо Мраз, и ако тие не успеат да го видат како се спушта, што би докажало тоа? Никој не го гледа Дедо Мраз, но тоа не значи дека тој не постои. Најреалните нешта во нашиот живот се оние кои ниту децата, ниту возрасните ги гледаат.

Дали некогаш си видела самовили да танцуваат на полјаната? Се разбира дека не, но тоа не значи дека тие не се таму. Никој не е во состојба да си ги замисли сите невидливи чуда на овој свет.

Можеш да ја расклопиш тропалката на бебето и да видиш што во неа создава звуци, но невидливиот свет е покриен со вел кој ниту најсилниот човек, ниту заедничката сила на сите најсилни луѓе кои живееле некогаш, не е во состојба да го скинат. Само вербата, фантазијата, поезијата, љубовта, романтиката, можат да ја подигнат таа завеса, за да ѕирнат и да си ја претстават убавината и сјајот позади неа. Дали е ова вистина? Ех Вирџинија, во целиот наш свет нема ништо повистинско и трајно.

Да нема Дедо Мраз! Фала му на бога, тој е жив и ќе живее вечно. По илјада години, Вирџинија, не, по десет пати по илјада години од сега, тој ќе продолжи да ги радува детските срца.

Драги пријатели,

Наскоро ќе си замине уште една година без да осетиме како брзо помина, и полека ќе навлеземе во втората деценија на 21-от век. Поминаа повеќе од 8 години откако сме заедно со Форевер, заедно со вас-дистрибутерите на ФЛП и заедно со можностите кои ги нуди индустријата на мрежниот маркетинг преку уникатниот маркетинг план на нашата компанија. Историски гледано, ова е еден краток период во кој нашиот бизнис се разви и промени. И од една можност за скромни дополнителни доходи за која се интересираа невработени домаќинки или службеници со регулиран работен ден, мрежниот маркетинг со Форевер се претвори во една сериозна професија која дава достапна можност на луѓе од секаков пол, образование, возраст и способности да си изградат сопствен, доходовен бизнис кој обезбедува значителни основни доходи за нив и нивните семејства. Да, ова е навистина сериозна професија, која во случај да биде прифатена со неопходниот професионализам, дава можност за постигнување на впечатливи резултати. И кога говорам за професија, убаво е да знаеме од што точно се состои таа. Многу дистрибутери кои се занимаваат со мрежен маркетинг прават сериозна грешка мислејќи дека ова е бизнис со производи и тие се факторот кој го одредува успехот. Да, производите се основен ИНСТРУМЕНТ во нашиот бизнис, но всушност основниот МАТЕРИЈАЛ со кој се гради успешен и доходовен бизнис во нашата индустрија се ЛУЃЕТО. И секој кој сака да биде професионалец во маркетинг планот на Форевер треба да знае како да си "набави" од тој основен МАТЕРИЈАЛ за да може да изгради поголеми мрежи од клиенти и соработници и кои се основните инструменти кои неминовно треба да ги користи во тој процес. Ако вашата професија беше градежник, на пример, за градење на една куќа ќе користевте како основен МАТЕРИЈАЛ тули и разни ИНСТРУМЕНТИ со чија помош ќе ги редевте и цврсто ќе ги врзевте тулите, како цемент, мистрија, либела, чекан, даски, клинци и др. А кога започнуваме да градиме мрежа од клиенти и дистрибутери со ФЛП, првото нешто кое треба да го направиме е да си "набавиме" доволно МАТЕРИЈАЛ. Тоа ќе го направиме преку нашиот список со ЛУЃЕ кои ги познаваме, со кои ќе контактираме следните денови, седмици и месеци. Ако во списокот имаме 30 луѓе и се јавуваме на 5 од нив секој ден, тоа значи дека сме "набавиле" материјал само за 6 дена работа. Направете го неопходното во вашиот список да има 100-200 или повеќе имиња, така ќе имате доволно материјал за следните неколку месеци. А кои се ИНСТРУМЕНТИТЕ кои ќе ни помогнат во нашата професија и без кои работата ни е незамислива? Тоа се на прво место нашите уникатни производи и личното искуство од нивната употреба. Следуваат телефонските јавувања за договарање на средби, домашни забави и претставување на производи на кои ќе се грижиме да си создадеме доволно клиенти, презентации на можностите и обуки преку кои ќе спонзорираме нови дистрибутери и ќе ги учиме да го прават истото што и ние, и на последно место сите каталози, брошури, примероци, филмови и информациони материјали за производите, компанијата и маркетинг планот без кои е невозможно привлекувањето на нови клиенти и соработници. Да, навистина е толку едноставно, но не заборавајте дека без доволно МАТЕРИЈАЛ и сите потребни ИНСТРУМЕНТИ нема да може да изградите куќа и нема да може да изградите и успешен бизнис со Форевер. А кое е единственото нешто кое треба да го имате? Сигурни сме дека сите го имате во изобилие, тоа е ЕНТУЗИЈАЗМОТ од употребата на производите на ФЛП, како и од можностите за бизнис кои компанијата ги нуди.

Во предвечерието на Новогодишните и Божиќните празници ви посакуваме на сите вас кои ја практикувате слободната професија на дистрибутер во мрежниот маркетинг на Форевер, на прво место многу здравје, весели и среќни празници, просперитет во Новата година и многу нови соработници и пријатели!

Засекогаш Ваши,
Стефан и Тања Стаеви

Среќни Новогодишни и Божиќни Празници!

Овој период од годината им испраќаме честитки на сите наши дистрибутери и нивните семејства. Зачудува колку брзо годината доаѓа и си оди. Кога ќе погледнете наназад во изминатата година се надеваме дека тоа за вас е година во која сте им помогнале на многу луѓе кои уживаат во користењето на Форевер Ливинг производите без разлика дали се само потрошувачи или нови дистрибутери. Многу е возбудливо да се гледа порастот на бројот на луѓе кои дознаваат за нашите производи и за можноста да започнат свој сопствен бизнис.

Да се биде дел од светското семејство на Форевер навистина е прекрасно, а тоа значи да се има пријатели во повеќе од 140 држави. Дистрибутерите на Форевер Ливинг ширум целиот свет го делат истиот дух на љубов и пријателство без разлика кој јазик го зборуваат или какви верувања имаат.

Со огромната љубов која ја носиме во нашите срца за сите вас, ви посакуваме Среќна Нова Година полна со здравје и љубов.

Со најубави желби за сите вас,

Тимот на ФЛП Македонија

10 работи кои треба да направите оваа Нова Година и Божиќ

Уште еднаш пред врата ни се Нова Година и Божиќ! Тоа е сезона на подарување и посветување внимание, луѓето излегуваат, се дружат и забавуваат. Новогодишниот и Божиќниот дух се чувствува во воздухот. Тие прекрасни Новогодишни слатки, долгата листа за купување и планирање на зимскиот распуст на вашите деца се само прекрасен додаток на овие претстојни празници. Ние во Форевер веруваме во споделувањето, грижата и помагањето на другите луѓе за тие да го добијат најдоброто. Во последните 30 години ние точно тоа сме го правеле. Г-нот Рекс Моган, нашиот Претседател на компанијата има дадено многу моќна изјава ***"Грижете се за луѓето повеќе од колку што тие можат да замислат."*** *Следејќи ги неговите стапки, можеме и треба да направиме нешто повеќе оваа Нова Година и Божиќ. Следат десет работи со кои ќе покажеме дека знаеме да сакаме и да се грижиме за другите. . .*

1. Подарете на вашите сакани: Оваа Нова Година подарете на вашиот партнер прекрасен парфем 25-th Edition на ФЛП. Машкиот 25-th Edition парфем е лесен, заводлив, во кој преовладува арома на страстна комбинација од овошје, ноти од растенија и дрвја, со кои се чувствува долготрајна свежина. Женскиот 25- th Edition парфем е свеж, цветен букет, во кој има додадено фини листови со топла, чувствителна арома од дрвја за да се создаде меко, длабоко и женствено чувство. Затоа парот 25-Edition е идеален подарок за претстојните Новогодишни и Божиќни празници.

2. Направете "Здрава" вино забава: Заменете го виното во вашето мени со супер антиоксидантниот **Forever Pomesteen Power**. Додадете капка од Форевер **Бр. 1** производот - Алое Вера Гел и декорирајте со парче зелен лимон за да добиете уште посовршен" пијалок полн со здравје.

3. Голтка добро топло чоколадо: Направете си свој пијалок од топло чоколадо од вкусниот Форевер шејк од чоколадо, измиксиран со некое овошје по ваш избор и Форевер мед. Понудете го овој вкусен пијалок на вашето семејство и пријатели.

4. Споделете го Божиќниот сјај: Направете третман со специјалната декоративна козметика Соња и третман на лице со колекцијата "Цвет на младоста" на вашето семејство и пријатели, за и тие да заблескаат со прекрасен сјај ширејќи го Новогодишниот и Божиќниот дух насекаде околу нив. Подарете им на вашите пријатели модерен изглед со палетите на Соња и нека бидат подготвени за забава . . . .

5. Организирајте заедничка забава: Организирајте вечерна забава со сите ваши успешни дистрибутери и ваши колеги од други мрежи за подобро да се запознаете. Ова е одличен начин за да изградите самодоверба, а исто така сите околу вас да добијат можност подобро да ве запознаат како личност.

6. Подарете им нешто на вашите успешни групи: Ова е прекрасна можност да подарите нешто на вашите успешни групи и да им се заблагодарите за нивната напорна работа во изминатата година. Ова дефинитивно ќе направи да се чувствувате "посебно", а воедно ќе го зголемите нивниот морал.

7. Препорачајте ги производите: Ако тоа сеуште не сте го направиле, сега имате одлична можност да ги препорачате производите на вашето пошироко семејство. Поканете ги на вечра, и понудете им да ги вкусат ФЛП производите за да можат да ги почувствуваат благодетите за подобро здравје.

8. Поминете квалитетно време со ВАШЕТО семејство: Најважно од сето ова е, ако имате во предвид да ги направите сите горенаведени чекори, тогаш треба да размислите да го направите и ова. Ова е прекрасен период од годината за да му посветите поголемо внимание на вашето семејство. Можете да го одведете вашето семејство на одмор или да си направите домашен излет. Може да отидете на прошетка или во зоолошка градина заедно со вашите деца.

9. Среќни празници и да бидат благословени сите во Форевер: **Рекс Моган** секогаш кажува "Моќта на Форевер е моќта на љубовта" и најдобра можност да се покаже оваа љубов е да се сподели со сите кои ја немаат во вашата држава. Направете нешто симболично за нив,посетете ги, може тоа да го направите заедно со вашето семејство, пријатели или соработници. Подарете им облека, производи или нешто по ваш избор за што сметате дека ќе им биде потребно. Овие Новогодишни празници распространете ја пораката на љубовта. Дефинитвно за оваа работа нема да добиете парична награда, но сепак насмевката, "благодарам" или можеби некоја скриена солза на благодарност, секако дека ќе ви донесат многу благослов во претстојните Новогодишни празници . .

10. Намалете ги тие калории: "Нова година е!" Јас знам, а и вие знаете дека дефинитивно ова е само изговор за да се јадат прекрасните Новогодишни слатки. Сите ние кажуваме дека ПРЕВЕНЦИЈАТА Е ПОДОБРА ОД ЛЕКУВАЊЕТО, но дали навистина тоа го применуваме во пракса? Ветете си дека нема да претерате со Новогодишната храна.

Среќни Новогодишни и Божиќни празници!

Само 5 минути за перфектен изглед со СОЊА колекцијата

Бидете посебни и различни за претстојните празници

Веќе доцните, можеби сте се успале или сте биле спречени од некоја неочекувана домашна обврска да се подготвите за Новогодишната прослава или Божиќните празници. Во денови како овие кога сакате да изгледате и да се чувствувате попретставително, а сепак не ви останува многу време, погледнете како само со неколку Форевер производи можете убаво да изгледате!

Без разлика колку доцните, секогаш треба да одделите време за да го исчистите и тонизирате вашето лице со **Exfoliating Cleanser** (# 043) и **Rehydrating Toner** (#042). Ако сеуште имате остаток од претходната шминка, тогаш убаво исчистете го пределот околу очите со **Sonya Aloe Eye Makeup Remover** (#186). По таа постапка нежно нанесете и масирајте од **Firming Foundation Lotion** (#044). Откако кожата ви е подготвена, таа ќе изгледа освежена и чиста.

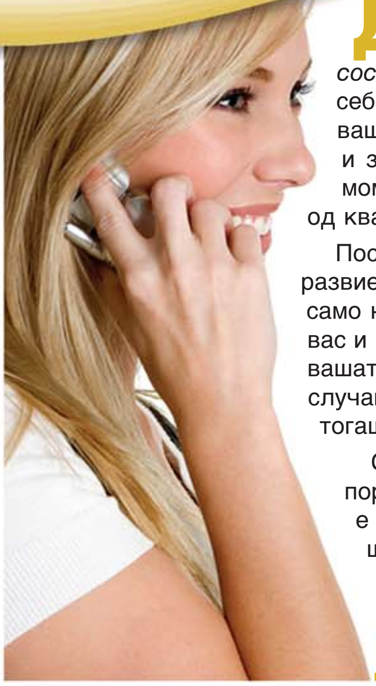
Sonya Colour Concealer Wheel (#184) е идеален и лесно ги покрива несовршенствата на кожата со што ја прави таа да изгледа речиси совршена. Ставете малку коректор кој одговара на вашиот тен на кожа (светла или средно светла беж)во пределот блиску до внатрешниот агол на очите. Доколку имате некаква испакнатост, тогаш избегнете го тој предел и само лесно потапкајте од коректорот на места како што е пределот под очите за прекривање на темните кругови, користејќи од жолтата боја измешана со светлата или средно светлата беж. Ставете малку околу краевите на устата (светла или средно светла беж) и од страните на носниците, кои имаат тенденција да бидат малку црвени (жолтата или зелената боја ќе ја неутрализира црвената). И секако не заборавајте да ги прекриете останатите неправилности на лицето!

За вашите очи, образи и усни, изберете по ваш избор една од многубројните Sonya Palettes за да го комплетирате вашиот третман на разубавување. Секоја палета содржи речиси се што ви е неопходно за да го постигнете и истакнете саканиот изглед: транслуцентна пудра, руменило, сенки, кармини, молив за очи и усни и маскара за трепки или веѓи. Како завршен дел на овој третман не заборавајте да ставите од вашиот омилен **Sonya Lip Gloss** за свеж и младешки изглед.

Откако ја комплетиравте вашата шминка, сега ќе можете да посветите внимание на вашата коса. Доколку имате долга коса нанесете од **Forever Aloe Styling Gel** (#194), исчешлајте ја косата station наназад и соберете ја со убав украсен стегач или некој вид на кика. Исто така со овој гел за коса можете да ја направите кратката коса во убава тренди фрузура. Доколку сакате вашата фенирана фризура да не изгледа уштиркано, а сепак да биде трајна и сигурна тогаш ви го препорачуваме лакот за коса **Forever Aloe Pro-Set** (#066). Лакот не содржи алкохол кој предизвикува сушење на скалопот и косата. Нанесете го на измиена коса пред третманот со фен. Вашата коса ќе биде фиксирана по ваша желба, истовремено ќе има природен изглед.

Сега погледнете се во огледало и ќе видите дека вашиот труд се исплати. Со само неколку производи сега можете да излезете од дома самоуверени и насмеани, а можеби тоа го направивте доволно брзо што ви остана и малку слободно време!

Вашата иднина е во следењето!



Дали некогаш сте го слушнале ова, "*Јас имам разговарано со многу луѓе, само што тие сеуште немаат купено од производите и немаат посетено некои од состаноците. Каде ги грешам работите?*" Или можеби сте си го поставиле ова прашање себеси! Да се контактира со нови луѓе е една работа, но тоа нема да биде доволно за вашиот бизнис доколку не го разбудите интересот кај нив како за производите така и за маркетинг планот. Бидејќи луѓето ретко купуваат или се спонзорираат во моментот кога за прв пат ќе им го спомнете ФЛП, иднината на вашиот успех ќе зависи од квалитетот на следењето.

Постојаното, ефективно следење е една од најважните навики кои можете да ги развиете во вашиот бизнис. И да знаете дека тоа и не е толку тешко. Едноставно тоа е само начин на основна комуникација со луѓето со цел да им се зголеми довербата во вас и компанијата до тој степен да тие купат производи или да бидат спонзорирани во вашата мрежа. Понекогаш сето ова се постигнува со само неколку контакти; во други случаи потребни се години, сепак најважно е тие контакти да се постојани и пријатни, тогаш вашата можност за успех ќе биде многу поголема.

Следењето може да биде во форма на телефонски повици, писма, електронска порака или лично да ги посетите. Независно од методот кој го применувате пораката е иста: сакате да ги потсетите на вас и производите, како и можноста за заработка што ја нуди компанијата. Следењето треба да се прави за усогласување на луѓето од вашата листа. Ако се ваши клиенти на пример, треба да им се заблагодарите за тоа што купиле од вас, да проверите дали правилно ги користат производите, понудете им одговори на нивните прашања, запознајте ги со другите производи на ФЛП кои би можеле да го поттикнат нивниот интерес, побарајте ги повторно за да им помогнете во изборот на следната порачка.

Следењето на Дистрибутерите во вашата мрежа треба да вклучи обука, поткрепа и признание за постигнатото. Како спонзор многу е важно да ги следите вашите нови Дистрибутери, да бидете сигурни дека ја поминале својата основна обука која вклучува: Презентација на производи, Бизнис планер, Обука од Супервизор до Менаџер.

Ви нудиме примери за тоа што би можеле да кажете во следните ситуации:

Кога ќе се јавите кај ваш клиент за повторна нарачка: "*Јас утре ќе правам нарачка за себе и несакав тебе да те изоставам, дали може да земам нешто и за тебе?*"

Кога се јавувате на потенцијален соработник кој сеуште не присуствувал на презентација: "*Навистина ќе ти се допадне презентацијата на тема Форевер Ливинг Бизнис Можност, тоа е одлично за тебе!*"

Комуникација со некој кој само што се вклучил во вашата дистрибутерска мрежа: "*Ти честитам и добре дојде во Форевер семејството! Би сакал/а да ти објаснам нешто повеќе за работата на Нов дистрибутер, дали имаш еден час слободно време вечерва или утре би било попогодно за тебе?* "

Кога се јавувате на некого кому сте дале ДВД или литература: *"Што мислиш за ДВД-то кое ти го оставив*?"

Многу од нашите успешни Дистрибутери си одвојуваат малку време да запишат неколку прашања кои сакаат да ги постават пред да им се јават на своите контакти. Најдобри прашања се тие на кои одговорот е повеќе од само ДА или НЕ; тие почнуваат со: што, кој, колку или кога. Ова ќе им овозможи да останат фокусирани за време на разговорот.

Без разлика кој метод ќе го изберете или кое прашање ќе го поставите, запомнете дека целта на следењето е да се развие доверба и сигурност. Кога ова ќе се случи, тогаш вие ќе имате позитивно влијание во животите на сите тие кои имаат допир со Форевер, благодарение на вас!

ЦЕНИ ЗА НОВИ ДИСТРИБУТЕРИ

Од 1 ноември 2009 г. сите дистрибутери кои до овој датум не постигнале ниво Асистент Супервизор како и новите спонзорирани дистрибутери, ќе купуваат производи од Форевер по ЦНД (цени за нови дистрибутери) со 15% попуст од крајните продажни цени. Тие ќе купуваат по овие цени се додека не купат на свое лично име производи во вредност од 2 бода во рамките на 2 последователни месеци. Разликата од 15% помеѓу ЦНД и цените за дистрибутери ќе биде исплаќана на директниот спонзор.

Воведувањето на ЦЕНИТЕ ЗА НОВИ ДИСТРИБУТЕРИ е поврзано со уште една промена во за вас досега познатите правила за работа - од почетокот на ноември се исклучува барањето од дистрибутерот прво да се издигне на ниво Асистент Супервизор пред да има право да спонзорира нови дистрибутери во својот тим. Тоа значи дека уште веднаш штом ќе ја направи првата порачка за производи од Форевер **новиот дистрибутер може да започне да заработува на два начина:**

1. со продажба на производи на крајни клиенти - ги купува од компанијата по ЦНД и ги продава на потрошувачите по цените за крајни потрошувачи.
2. кога спонзорира нови дистрибутери-ја заработува разликата помеѓу ЦНД и дистрибутерските цени од сите купувања на своите нови дистрибутери.

Откако дистрибутерот ќе почне да спонзорира нови дистрибутери во својот тим, се додека е на ниво Нов Дистрибутер и заработува од разликата помеѓу ЦНД и дистрибутерската цена, тој ќе може да се издигне на ниво Асистент Супервизор или дури и Супервизор благодарение на бонусните бодови генерирани од неговата група. **НО, независно на кое ниво ќе биде издигнат од работењето на неговиот тим, дистрибутерот и понатаму ќе купува производи по ЦЕНИ ЗА НОВИ ДИСТРИБУТЕРИ се додека лично не направи порачки во вк.вредност од 2 бода во текот на два последователни месеци.**

Новата структура на цени е создадена со цел да ги мотивира новите дистрибутери да се издигнат на ниво Асистент Супервизор што е можно побрзо, а во исто време го обезбедуваат изворот на доходи на нивниот спонзор.

Имате можност да порачате визит карти во Дисконтот на ФЛП.
Цена: 100 визит карти= 300 ден.

Секој дистрибутер кој ќе спонзнорира и развие во еден месец нов:

еден Асистент Супервизор добива:

Добитници во месец ноември

Часовник

389000015216 - Весна Крстева
389000055708 - Јадранка Ташевска
389000056117 - Александра Ташевска
389000010870 - Блага Крстеска
389000055762 - Кристина Крстевска
389000055011 - Вера Златковска

два Асистент Супервизори добива:

Добитник во месец ноември

Торба за лаптоп
389000055708 - Јадранка Ташевска

Промоцијата важи за месеците ноември и декември. Количините се ограничени.

УЖИВАЈТЕ ВО ЗИМСКИТЕ ДЕНОВИ СО ПРОИЗВОДИТЕ НА ФЛП!

За секоја порачка која вклучува: Bee Honey, Blossom Tea и Echinacea Supreme добивате подарок шолја за чај со логото на ФЛП! Количините се ограничени!

РАСПОРЕД НА ЗАЕДНИЧКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ

Презентациите ќе се одржуваат во Сала за презентации во Хотел Балзак, кој се наоѓа од спротива на дисконтот на ФЛП.

25.01.2010 - понеделник

Предавач: Слафко Михајловски - Соаринг Менаџер

Презентациите се отворени за сите дистрибутери, независно кој во која група е зачленет. Влезот е бесплатен.

РАСПОРЕД НА ПРЕЗЕНТАЦИИ ПО ГРУПИ

Презентациите ќе се одржуваат во Сала за презентации во дисконтот на ФЛП.

- Секој понеделник: Дејан Брсакоски, Менаџер
  Почеток: 17:00 часот
- Секој вторник: Слафко Михајловски, Соаринг Менаџер
  Почеток: 17:30 часот
- Секој четврток: Катерина Трајчевска, Менаџер
  Почеток: 17:00 часот

Промоција

За секоја порачка во вредност поголема од 4500 ден. добивате календар од Форевер Ливинг Продактс. Количините се ограничени.

ДОСТАВА НА ПРОИЗВОДИТЕ НА ВАША АДРЕСА ПО БРЗА ПОШТА!!!

Како да порачате:

Испратете ја вашата порачка по факс до ФЛП Скопје (02/2465826) или по имеил: flp@mt.net.mk или на тел: 02/2465846.

Наведете ги следните податоци: име и презиме, точна адреса и телефон, вашиот дистрибутерски код, кодови и количини на производи кои ги порачувате.

По извршената уплата, испратете копија од вирманот по факс, или по имеил.

Уплатата ја вршите во корист на:
Форевер Ливинг Скопје
жиро с-ка: 200000875245639
Стопанска Банка-Скопје

Во цел на дознака наведете го бројот на фактурата кој ќе го добиете од ФЛП.

Поштарината ја плаќате лично при достава на пратката.

НЕМЕНАЏЕРСКИ БОДОВИ

1. Слафко Михајловски
2. Катерина Трајчевска
3. Др.Роза Гелевска
4. Славица Донакова
5. Јадранка Ташевска
6. Зорка Малинова
7. Александар Апел
8. Бранислав Светозаревиќ
9. Вера Златковска
10. Вера Чавдарова

ТОП 3- Вкупен обем

1. **Кирил Дрзманоски**
2. **Слафко Михајловски**
3. **Благa Крстеска**

Квалификации за ноември

Супервизор

Ташевска Јадранка - Куманово

Асистент Супервизори

1. Андоноска Менка - Прилеп
2. Балиќ Селма и Роман - Скопје
3. Блажевска Елена - Скопје
4. Димишкова Емилија - Скопје
5. Димов Дејан и Радмила - Скопје
6. Димовска Јаворка и Драги - Струмица
7. Ѓорѓевиќ Татјана - Куманово
8. Ѓоршевска Анѓеловиќ Ленче и Анѓеловиќ Тони- Куманово
9. Филиповска Пенка и Коле- Скопје
10. Филкоски Ѓоко - Струга
11. Гагалеска Јулијана и Сашо - Прилеп
12. Колевска Емилија и Слободан - Крива Паланка
13. Крстевска Сунчица и Мирослав -Куманово
14. Максимовска Близнаковска Др. Лилјана и Близнаковски Димитар - Куманово
15. Рајчевска Славица - Скопје
16. Спасовска Весна и Дејан - Куманово
17. Стојковска Љубинка и Зоран - Скопје
18. Ташевска Александра - Куманово
19. Тутески Гоце - Прилеп
20. Велкоски Игор - Прилеп
21. Велковски Зоран и Гордана - Скопје

Квалификувани за Европско Рели Март 2010, Лондон

Др.Роза Гелевска и Драган Гелевски,
Супервизор
Ниво 1

Вера Златковска,
Асистент Менаџер
Ниво 1

Слафко и Вера Михајловски,
Соаринг Менаџер
Ниво 1

Им честитаме и им посакуваме пријатни моменти во Лондон!

FOREVER LIVING PRODUCTS- МАКЕДОНИЈА
www.foreverliving.com
ул.Владимир Комаров 6б-1000 Скопје, Р.Македонија;
тел:+389 (0)2 2465846, 2465815;
факс:+389 (0)2 2465826; email:flp@mt.net.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.