

FOREVER



 БЪЛГАРИЯ

Септември 2017 | Брой 187

ДЖУСТ

С ВСЯКА ПОРЪЧКА
ПОДАРЪК

ГРИЖИ ЗА
КЛИЕНТИТЕ
НАТАЛИ ВАЛЕНТИ

АНГАЖИМЕНТЪТ
НА ФОРЕВЪР
ГРЕГ МОЪН



ПРОМЕНИ ВЪВ
ФИРМЕНАТА
ПОЛИТИКА

НАДГРАЖДАМЕ
СЪОРЪЖЕНИЯТА
НА ФОРЕВЪР

Общ групов обем

Ниво

- | | |
|-----------------------------------|------------------------|
| 1. Димитър Механджийски (2) | Соринг Мениджър |
| 2. Петя Йонкова (3) | Сеньор Мениджър „Орел“ |
| 3. Златинка и Галин Радеви (4) | Мениджър „Орел“ |
| 4. Милен и Галина Царевски (5) | Сеньор Мениджър |
| 5. Златка и Златко Горанови (6) | Мениджър „Орел“ |
| 6. Ирена и Петър Спасови (8) | Сеньор Мениджър „Орел“ |
| 7. Наталия и Милен Врайкови (9) | Сеньор Мениджър |
| 8. Антоанета и Васил Василеви (-) | Мениджър „Орел“ |
| 9. Елка Георгиева (10) | Мениджър „Орел“ |
| 10. Христина и Димитър Зареви (-) | Мениджър |



Димитър Механджийски

Немениджърски точки

Ниво

- | | |
|------------------------------------|------------------------|
| 1. Златинка и Галин Радеви (1) | Мениджър „Орел“ |
| 2. Милен и Галина Царевски (3) | Сеньор Мениджър |
| 3. Ирена и Петър Спасови (7) | Сеньор Мениджър „Орел“ |
| 4. Наталия и Милен Врайкови (5) | Сеньор Мениджър |
| 5. Жана и Тодор Токови (-) | Мениджър |
| 6. Антоанета и Васил Василеви (-) | Мениджър „Орел“ |
| 7. Петя Йонкова (6) | Сеньор Мениджър „Орел“ |
| 8. Катерина Ананиева (8) | Мениджър |
| 9. Димитър Механджийски (9) | Соринг Мениджър |
| 10. Айше Дрянова и Сейфи Дряна (-) | Мениджър |

Спонсори на месеца

спонсорирали най-много нови Асистент Супервайзори

Ниво	Брой
1. Айше Дрянова и Сейфи Дряна	3
2. Блага и Петър Христови	2
Станислав Стоянов и Миглена Христова	2
Султана Българенска	2

Класациите включват само АКТИВНИТЕ собственици на Форевър бизнес, спонсорирали поне един Асистент Супервайзор в рамките на месеца (в скоби е позицията от предходния месец).

лидерски клуб

ТРЕТО НИВО (4 б.т. ДВАНАЙСЕТ поредни месеца)

АВГУСТ-ЮЛИ

Емилия и Георги Георгиеви



ВТОРО НИВО (4 б.т. ШЕСТ поредни месеца)

ФЕВРУАРИ-ЮЛИ

Венелина Филипова, Моника Келчева



ПЪРВО НИВО (4 б.т. ТРИ поредни месеца)

МАЙ-ЮЛИ

Велислава Мавродиева, Иван Николов



ФОРЕВЪР ЛИВИНГ ПРОДЪКТС БЪЛГАРИЯ ЕООД

Адрес:

ул. „Бурел“ 41Б
1408 София
тел: 02 / 954 95 80
02 / 953 18 14
02 / 491 20 01
факс: 02 / 954 96 68
e-mail: flpb@flp.bg
www.flp.bg
www.foreverliving.com

За контакти:

Стефан Стаев
Даниела Станкова
Калин Марев
Николай Бързев
Боряна Миланова
Мая Младенова
Мария Василева
Деница Проданова
Деян Колев
Димитрина Дончева

Управляващ директор, e-mail: staev@flp.bg
Гл. счетоводител, e-mail: dmladenova@flp.bg
Продажи и логистика, e-mail: kmarev@flp.bg
Продуктов център
Информация, рецепция, e-mail: bmilanova@flp.bg
Информация и подкрепа, e-mail: mmladenova@flp.bg
Събития и международно спонсориране, e-mail: mstancheva@flp.bg
Информация, месечен бюлетин, e-mail: ddabizheva@flp.bg
Информационни системи и счетоводство, e-mail: dkolev@flp.bg
Поръчки по телефона, информация, e-mail: ddoncheva@flp.bg

РАБОТНО ВРЕМЕ

Офис: понеделник до петък от 09:00 до 19:00 часа
Продуктов център: понеделник от 10:00 до 19:00 часа
вторник до петък от 09:30 до 19:00 часа

БАНКОВИ СМЕТКИ:

Банка: Райфайзенбанк
IBAN: BG84RZBB91551061008228
Банка: БГБ
IBAN: BG86BPBI79401047341101

Съдържанието на тази публикация е предназначено единствено за образователни цели, а не като търговско средство или материал, свързан с продажби. За да се избегне изваждането на тази информация от контекст, не се препоръчва копирането или използването на части от нея без наличието на предварително писмено разрешение от Форевър Ливинг Продъкътс България. Консултирайте се с лекар преди употребата с медицински цели на който и да било от споменатите тук продукти.

ФЛП България благодарни на собствениците на Форевър бизнес, допринесли за съставянето на този брой: Илиана Веселинова.

Заедно стигаме по-далече



Често ме питат как съм постигнал толкова много в живота си. И друг път съм споменавал, че конкретна тайна на успеха не съществува, той по-скоро е сбор от множество усилия, включително здрава работа и положителна нагласа.

Но една от ключовите ми стратегии за успех е нещо, на което учим и малките деца – да правят нещата заедно с останалите, да споделят това, което имат, с другите. Като пораснем, започваме да наричаме този подход работа в екип.

Когато трябва да се взимат решения и да се разработват нови идеи, за мен лично е най-добре да разполагам с подкрепата на екипа си. Една от любимите ми африкански поговорки гласи:

„Ако искаш да стигнеш бързо, върви сам; ако искаш да стигнеш далече, вървете заедно.“

Когато работим в екип, по-внимателно обмисляме какво точно правим, появяват се повече творчески възможности и вероятността да стигнем до най-добрите резултати е много по-голяма.

Близо 40 години работя с екип от хора, всеки от които играе жизненоважна роля за дългосрочния успех на Форевър – от чудесните ми колеги тук, в Централния офис, до служителите ни в офисите по света, както и нашия Глобален лидерски екип от собственици на Форевър бизнес. Всички те не само оказват професионално влияние върху работата ни и върху посоката, в която се движи Форевър, но и са били край мен, както в някои от тежките, така и в най-хубавите мигове от живота ми.

Спокойно мога да кажа, че това да имаш доверени и положителни хора около себе си, може да направи пътешествието ти към успеха далеч по-удовлетворяващо.

Неотдавна изгубихме много скъп за семейството на Форевър човек – някой, за когото знам, че е ценял също толкова високо работата в екип. От 2001 г. д-р Мария Идиго вдъхновява

всички ни да работим заедно, за да осъществяваме мечтите си. Мария заедно с прекрасния си съпруг Клемент изигра решаваща роля за разрастването на африканския ни пазар и повлия положително живота на хиляди собственици на бизнес по целия свят. Безкрайно сме благодарни на нашата „Африканска кралица“ за наследството, което оставя след себе си.

Способността на Мария да сплотява хората около себе си, състраданието и приносът ѝ за промяна в Африка и по света доказват, че се случват по-хубави неща, когато работим заедно.

Завинаги ваш,

Рекс Моън

Главен изпълнителен директор на ФЛП

Собственици на ФБ, преминали на **ПО-ВИСОКО НИВО** юли 2017 г.

СУПЕРВАЙЗОР

спонсор

град



Антоанета Даракова
Велислава Мавродиева
Людмила Петрова

Людмила Петрова
Надежда и Милко Добреви
Снежана Крумова

Перник
Варна
Перник

АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОР



Адриана Николова
Анатолий Байрактаров
Анелия Костова
Анка Алмишева
Анна Николова
Антон Тошев
Атанас Кожухаров
Бияна Николова
Бияна Тумбева
Бисерка Желязкова
Благовеста Стефанова
Борис Стоянов
Бояна Стоянова
Валентина Атанасова
Ваня Керейска-Стефанова
Верка Брашнарова
Вероника Тончева
Владимир Василев
Галя Миронова
Георги Куртев

Гергана Димитрова
Даниела Стоянова
Дафинка Живкова
Деляна Комсийска
Десислава Стефанова
Деян Бонев
Диана Георгиева
Димитър Димитров
Дияна Георгиева
Дияна Станчева-Петкова
Евгения Коцева
Еленка Барбова
Емилия Терзийска
Емине Кьойбашиева
Жанета Асенова
Златка Колева
Ивайло Георгиев
Ивайло Господинов
Калинка Калчева
Кристина Николова

Лидия Иванова
Лозан Лозанов
Любомир Иванов
Людмила Ангелова
Людмила Вълчева
Марин Ралев
Мария Богданова
Мария Цветкова и Тонислав
Тодоров
Марияна Иванова
Миглена Маринова
Миглена Савова
Милена Стоянова
Мюслемет Юмер
Надежда Тодорова
Невена Иванова-Матеин
Нели Бачева
Николай Николов
Параскева Янева
Петя Гечева

Радка Господинова
Росица Генова
Силвия Ванкова
Силвия Николова
Соня Гешева
Стефка Найденова
Стоян Дънгов
Стоянка Кръстева
Съби Караасенов
Татяна Беширова
Татяна Димова
Татяна Стоилкова
Тодорка Георгиева
Тотка Христова
Христина Иванова
Христина Тепавичарова
Цвета Шопова
Цветанка Велинова
Явор Цветанов



Ваша Илиана Веселинова

Помислете върху това...

„Човек никога не се сблъсква с проблем, който не съдържа в себе си и някаква възможност.“

Х. Дж. Браун

„Коренът на много здравословни проблеми е свързан с дисбаланс на чревните бактерии. Скоросен анализ на клинични изследвания установи, че жени, които вземат пробиотици по време на бременността, намаляват риска от развитие на алергии у детето си. Има данни, че пробиотиците могат да поставят страдащите от псориазис, улцерозен колит и/или синдром на хронична умора в ремисия и да намалят шансовете за рецидив.“

Д-р Дж. Меркола

Енергия за УСПЕХ



Уважаеми собственици
на Форевър бизнес,
скъпи приятели,

Ваканциите и почивките приключват и ако през лятото сме се поотпуснали и изгубили концентрация за работа, сега е моментът да се съсредоточим отново върху онова, което искаме да постигнем, да влезем в ритъма на работа, който ни движи уверено към набелязаните цели. Отпочинали и заредени с нови сили можем да се хвърлим отново в своите занимания, като се върнем към основните дейности, носещи ръст на нашия Форевър бизнес.

Нерядко човек се отказва от мечтите си, защото си мисли, че не може да ги осъществи, страхува се, че ще се провали и ще се изложи. Мозъкът го убеждава, че успехът е недостижим, че не е достатъчно способен, за да се справи. Обикновено в живота има съвсем малка разлика между хората, които осъществяват мечтите си, и онези, които не успяват. И тя се крие в начина ни на мислене. Преуспяващите просто вярват, че могат, вярват, че това, което желаят, е възможно. Те имат мечта, поставят си цел, събират смелост да започнат да действат, не оставят

спънките по пътя да ги разколебаят и поемат напред.

Не знаем дали сте забелязали, но колкото по-здраво работим и колкото по-фокусирани сме, сякаш и толкова повече късмет имаме. Когато човек е целеустремен, обстоятелствата около него като че ли стават по-благоприятни. Надяваме се, че сте си създали мащабна визия за бъдещето, защото имате късмета да си партнирате с компания, в която няма нужда да инвестирате хиляди левове. Достатъчно е да не губите концентрация, да работите здраво, последователно и упорито, да избягвате „доброжелателните“ негативисти и да преследвате целите си. Близко 40 години Форевър е стабилна компания с добро ръководство, на която можете да разчитате и с която можете да се гордеете.

Затова сега отново си задайте въпросите „Защо съм във Форевър? Какво искам да постигна?“ и мобилизирайте енергията, събрана през летните месеци, за да я вложите по най-добрия възможен начин и да се върнете към набелязания курс, водещ ви към мечтания живот.

През октомври ни предстои въодушевяваща среща с един от най-успешните собственици на Форевър бизнес



СТЕФАН И ТАНЯ СТАЕВИ

от Унгария – Диамантения Мениджър Миклош Беркич. Той ще бъде специален гост на нашия Ден на успеха и ще сподели с всички вас как е постигнал впечатляващите си успехи, как е осъществил мечтата си да притежава и да кара едни от най-люксовите и скъпи спортни автомобили в света. **Знаем, че и вие имате смели мечти, затова ви очакваме на 7 октомври във впечатляващата зала EFE на хотел „Маринела“, където ще чуете съветите на Мики!**

С обич и винаги с Вас,

Стефан и Тания Стаеви



ДЕН НА УСПЕХА

7 октомври 2017 г.

ХОТЕЛ МАРИНЕЛА

Зала Exhibition Forum Events (EFE), Начало: 11.00 ч.

Вход: 3,00 лв. или 5,00 лв. в деня на събитието

СПЕЦИАЛЕН ГОСТ:

МИКЛОШ БЕРКИЧ

ДИАМАНТЕН МЕНИДЖЪР



Роден в Унгария, Миклош Беркич започва Форевър бизнеса си през 1997 г. В момента е Мениджър „Диамант“ и трето ниво квалификант в програма Forever2Drive. От близо 20 години редовно участва в програма Chairman's Bonus, като почти от самото начало се квалифицира на най-високото трето ниво. Тази година чекът му бе на стойност 418 670,07 долара, а през 2009 г. и 2010 г. получи най-високите в света годишни суми. Миклош не пропуска нито една програма за стимулиране на Форевър и много се радва, че може да пътува по света с компанията, защото след луксозните спортни коли пътешествията са неговата най-голяма страст. Всички тези впечатляващи факти и цифри са резултат от философията му за постоянна, усърдна и качествена работа. Мики не спира да говори за бизнеса с нови хора всеки ден.

Заповядайте на есенния ни Ден на успеха във великолепната зала EFE на софийския хотел „Маринела“, за да чуете съветите на този харизматичен и винаги усмихнат Форевър лидер! Пък и точно 7 октомври е **Световен ден на усмивката** – елате да го отпразнувате заедно с най-усмихнатата компания на света!

ОТКРИТИ ПРЕДСТАВЯНИЯ

ВЕЛИКО ТЪРНОВО, 2 септември 2017 г.

Заседателна зала, х-л „Панорама“

13:00-14:00 ч. - Възможността за бизнес
14:30-15:30 ч. - Продуктите на Форевър
16:00-17:00 ч. - Бърз старт

СОФИЯ, 16 септември 2017 г.

Зала „Киев“, парк-хотел „Москва“

10:00-11:00 ч. - Възможността за бизнес
11:30-12:30 ч. - Продуктите на Форевър
13:00-14:00 ч. - Бърз старт

ВАРНА, 9 септември 2017 г.

Зала „Нептун“, х-л „Аква“

12:00-13:00 ч. - Възможността за бизнес
13:30-14:30 ч. - Бърз старт
15:00-16:00 ч. - Продуктите на Форевър

БУРГАС, 10 септември 2017 г.

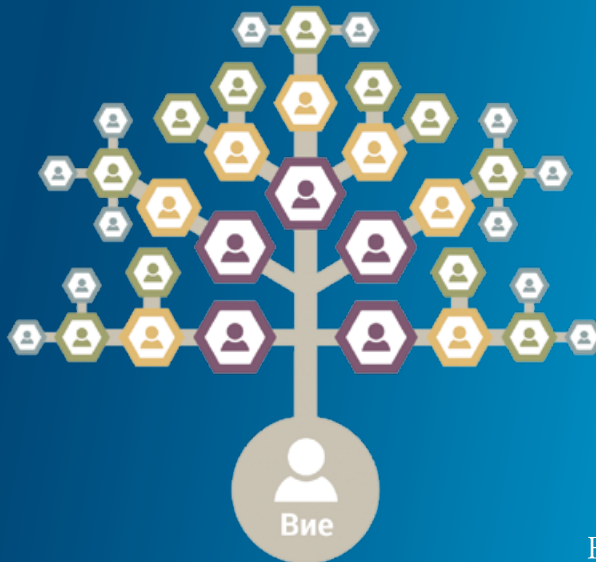
Конферентна зала, х-л „Бургас“

13:00-14:00 ч. - Възможността за бизнес
14:30-15:30 ч. - Продуктите на Форевър
16:00-17:00 ч. - Бърз старт

ПЛОВДИВ, 13 септември 2017 г.

Зала „Пълдин“, х-л „Санкт Петербург“

18:00-18:50 ч. - Възможността за бизнес
19:00-19:50 ч. - Продуктите на Форевър
20:00-20:40 ч. - Бърз старт



FOREVER™
www.foreverliving.com



Ангажиментът на Форевър

Когато преди близо 40 години Рекс основава Форевър Ливинг Продъктс и измисля маркетинговия план, визията му е в основата на този план да залегне ангажимент, че всеки собственик на Форевър бизнес ще бъде справедливо компенсиран и възнаграждаван за работата си. И днес обещанието му да създаде най-добрия маркетингов план в света е все така в сила.

От 1 септември влизат в сила изменения във Фирмената политика. Тук няма да се впускам в подробности за всяко от тях, но за мен, Рекс и ръководния екип е важно да споделим с вас защо преработихме правилата за работа. Причината отново е в ангажимента.

Целта на всяко усъвършенстване на политиката е да подобри системата ни, да разтълкува някои не съвсем ясни правила или да възнагради справедливо вас и многобройните СФБ, съсредоточени върху методичното развиване на бизнеса. С разрастването на компанията се убеждаваме, че трябва да предлагаме на всекиго най-благоприятните възможни условия за успех и още по-големи преимущества на онези, които демонстрират ангажимент да бъдат с нас в дългосрочен план. Всъщност сме убедени, че тези подобрения в бизнеса ще помогнат на всички трудолюбиви собственици на Форевър бизнес по света да просперират.

даваме ви програми за стимулиране, които са в състояние да променят живота ви и обещаваме да се стремим маркетинговият план да ви служи по най-добрия възможен начин

Знаем, че мнозина от вас са посветили времето и енергията си да разказват за продуктите на колкото се може повече хора. Излезли сте от зоната си на комфорт, превърнали сте се в специалисти по продуктите и влагате времето си, за да създавате и поддържате контактите си, да подкрепяте другите в изграждането на техния бизнес и осъществяването на мечтите им. Това е ангажиментът ви към Форевър.

В отплата ние продължаваме да създаваме и усъвършенстваме фантастичните си продукти, предлагаме бизнес възможност, на която можете да разчитате, даваме ви програми за стимулиране, които са в състояние да променят живота ви и обещаваме да се стремим маркетинговият план да ви служи по най-добрия възможен начин. Промените в политиката, влизащи в сила този

месец, са част от нашия дългосрочен ангажимент.

Надяваме се през идните месеци и години да оцените, че тези изменения ще бъдат от полза за вашия растеж. Знаем, че понякога промяната поражда несигурност, но ще се съгласите, че непрекъснатото усъвършенстване разкрива хоризонти към още по-светло бъдеще за всички ни.

Не спирайте да се усмихвате,

Грег Моън
Президент на Форевър Ливинг Продъктс



СЪХРАНЕНИЕ



дъха на лятото И С

Безгрижните дълги летни дни отминаха и есента идва с нов, по-забързан ритъм – децата се връщат на училище, работата става по-натоварена, всички ангажименти се сгъстяват, нивото на стреса се покачва. В допълнение времето също става неустойчиво, температурите се променят рязко, идват влажни и хладни дни. Всичко това неизбежно се отразява върху жизнеността ни, тялото ни изпитва нужда от допълнително внимание и подкрепа, за да се справи с прехода между сезоните.

А какво по-добро средство да се погрижим за организма си от алое вера? Вече близо 4 десетилетия алое напитки на Форевър помагат на милиони хора по света да изглеждат и да се чувстват по-добре. И макар че повечето от нас познават натуралния вкус на алоето и го харесват, трябва да признаем, че когато човек го опитва за първи път, ароматът може и да не го вдъхнови особено. Има дори хора, които така и не успяват да свикнат с него, и въпреки че усещат благотворното влияние на напитките върху тялото си, в даден момент се отказват да ги приемат просто защото не са им вкусни.

Точно поради тази причина преди малко повече от година Форевър разработи два натурални овкусителя с разкошни плодови аромати и „добавена стойност“ под формата на полезни витамини. Цветните и полезни ДЖУСТ ще превърнат в тропическо изкушение не само геловите от алое на Форевър, но и всяка друга напитка – вода, сок, кисело мляко и каквото още ви хрумне.

Предлагаме ви два уханны плодови коктейла, които да ви напомнят за летните дни и през предстоящите есенни месеци – ананас, кокос, джинджирил и боровинка, асаи, лимон. И двата мигновено освежават всяка напитка и правят живота ви по-цветен.

В допълнение те ви зареждат и с жизненост, защото са отличен източник на витамини от група В, витамин С и фолиева киселина. Витамин В12 допринася за нормалния метаболизъм, което дава енергия. Витамин В6 пък помага за намаляване на чувството за умора. Съдържащият се и в двата варианта на ДЖУСТ витамин С подкрепя правилното функциониране на имунната система.

Летните горещини отшумяват, но това не означава, че трябва да пием по малко течности. Достатъчната хидратация на тялото е важна във всеки сезон, а ако добавите плодови нотки към част от водата си за деня, ще ви е още по-приятно да изпивате препоръчаните количества. Можете да пхнете практичната малка опаковка на ДЖУСТ в джоба или чантата си и да оцветявате и освежавате напитките си навсякъде и по всяко време. Просто стиснете тубичката и се насладете на екзотичния коктейл, в който ще се преобрази чашата пред вас. Всяка капка прелива от аромат и еднократно стискане е напълно достатъчно, за да си припомните лятното настроение дори и ако навън вали.

Алое напитките на Форевър сами по себе си са съкровищници от полезни хранителни вещества, които подкрепят организма ни през всеки сезон. ДЖУСТ ги обогатява освен с цвят и аромат и с допълнителни витамини за още повече жизненост.

Какво например ще кажете за енергиен сутрешен заряд за добро начало на деня? Пригответе си смути от пресни плодове, любимата си напитка от алое на Форевър и доза ДЖУСТ за по-изразен вкус. На следващата страница ще откриете няколко интересни идеи.

Ако искаме да поддържаме оптимална физическа и психическа форма, трябва да се грижим за себе си по всяко време. Здравословният начин на живот не е наказание, а точно обратното – награда! Изглеждаме по-добре, чувстваме се по-добре, сияем и се наслаждаваме пълноценно на живота. От тази философия се раждат всички продукти на Форевър!

**И за да се уверите сами в казаното тук за натуралните овкусители ДЖУСТ, от средата на август до 13 октомври 2017 г. Форевър ви подарява по един ДЖУСТ с всяка поръчка за продукти!
Не пропускайте великолепния шанс да го опитате!**

Е ЗАРЕДЕТЕ с енергия за есента!

Да се грижим за себе си с Форевър е наистина лесно

Ето няколко симпатични идеи за освежаване и зареждане с енергия, които лесно можете да пригответе сами у дома, а и да ги обогатите със собствената си фантазия.

ЗДРАВΟΣЛОВНО УТРО

- 60 мл портокалов сок
- 60 мл бадемово мляко
- 1 мерителна лъжица Форевър лайт ултра ванилия
- 1 доза ДЖУСТ ананас
- Разбъркайте всички съставки във висока чаша.

АЛОЕ ЕНЕРГИЙНА НАПИТКА

- 60 мл гел от алое вера
- ½ пакетче Арги+, разтворено в 120 мл вода
- 60 мл джнджър ейл (джнджифилова лимонада)
- 1 доза ДЖУСТ боровинка
- Разбийте съставките с лед в блендер. Можете да украсите с прясна мента.

ИДЕЯ ЗА ТОПЛИТЕ ДНИ

Смесете избория от вас аромат на ДЖУСТ – ананас, кокос, джнджифил или боровинка, асаи, лимон, с вода и направете ледени близалки. Много са вкусни и са пълни с витамини!

ИДЕЯ ЗА ХЛАДНИТЕ ДНИ

Стоплете чаша вода като за чай и изстискайте в нея доза ДЖУСТ ананас, кокос и джнджифил, за да се сгреете и отпуснете вечер.

Ф.И.Т. ИДЕЯ

Ако вкусът на Форевър фибри сутрин не ви въодушевява много, добавете няколко капки ДЖУСТ боровинка, за да освежите дозата си влакнини.



Комбинируйте, творете и се забавлявайте с Форевър!

Споделете и своите ДЖУСТ рецепти и идеи на фейсбук страницата на Форевър България!

ПРОМЕНИ ВЪВ ФИРМЕНАТА ПОЛИТИКА

Част от ангажимента на Форевър е непрестанно да се стремим да правим положителни промени, които да поощряват трудолюбивите ни собственици на бизнес по целия свят. Това включва и периодично ревизиране на маркетинговия план, за да се уверим, че всяко правило възнаграждава справедливо и ефективно партньорите ни, които най-всеотдайно изграждат Форевър бизнеса си.

От 1 септември 2017 г. компанията ни възприема следните нови политики, които ще продължат да помагат на Форевър бизнесите по света да се развиват успешно. По-долу ви предлагаме общ преглед на промените, придружен от отговори на въпросите, които най-вероятно ще възникнат у вас. Съветваме ви да се запознаете подробно и с **пълния текст на изменената Фирмена политика**, публикуван в сайтовете ни www.flp.bg и foreverliving.com.

4.01 Новус клиентите не могат да спонсорират

Новус клиентите нямат право да спонсорират или да продават продукти на крайни клиенти чрез уебстраницата на компанията.

В: Защо се променя правилото, разрешаващо на новус клиентите да спонсорират?

О: Новус клиентът е човек, който купува продукти на цена с отстъпка, и като такъв следва да бъде класифициран заедно с крайните клиенти като потребител на продукти, който не участва в маркетинговия план на Форевър. Тъй като не са участници в маркетинговия план, новус клиентите не следва да имат възможност да спонсорират, докато не постигнат ниво Асистент Супервайзор. Собствениците на Форевър бизнес се считат за участници в маркетинговия план на компанията, защото получават комисиони за продажбата на продукти на крайни и новус клиенти, както и бонуси за спонсориране и обучение на други СФБ да правят същото. Тази промяна отнася новус клиентите към групата на потребителите, които не участват в маркетинговия план на компанията.

В: Какво се случва с новус клиентите, които към настоящия момент имат група от спонсорирани хора под себе си?

О: Ситуацията ще се приеме за заварено положение и тези новус клиенти няма да загубят хората, които са спонсорирани преди въвеждането на промяната в политиката. Но напред няма да могат да спонсорират нови хора под себе си, докато не се квалифицират за покупки по цени с 30% отстъпка.

4.02 Шестмесечна политика за новус клиенти

Новус клиент, който не е правил покупки в продължение на шест пълни последователни календарни месеца, автоматично ще бъде заличен от базата данни на Дружеството.

В: Ще получи ли новус клиентът съобщение или предупреждение, преди да бъде отстранен?

О: Да, до всеки новус клиент ще бъде изпращан имейл, преди да бъде заличен от базата данни на Дружеството.

В: Може ли заличен новус клиент да се регистрира отново със спонсор по избор?

О: Да

В: Предмет на политиката за повторно спонсориране ли ще бъде заличен новус клиент?

О: Не, всеки заличен новус клиент ще може да се регистрира отново веднага.

В: Кога ще влезе в сила новата шестмесечна политика за новус клиенти?

О: Шестмесечната политика за новус клиенти влиза в сила от 1 септември 2017 г., но данните на регистрираните преди тази дата неактивни новус клиенти ще бъдат заличени от базата данни на компанията след 1 март 2018 г.

4.04 Банкови такси за изплащане на чуждестранни бонуси

Собственикът на Форевър бизнес поема всички разходи и такси, дължими на трети лица за изплащането на суми извън държавата, в която са генерирани съответните печалби/бонуси.

4.05 36-месечна политика

Собственик на Форевър бизнес, който не е правил лични покупки в продължение на 36 последователни календарни месеца, автоматично ще бъде заличен от базата данни на Дружеството.

В: Автоматично ли ще става това?

О: Да

В: Може ли заличен СФБ по 36-месечната политика да се регистрира отново под спонсор по избор?

О: Да

В: Ще получат ли СФБ предупреждение или съобщение, че ще бъдат заличени от базата данни на Дружеството?

О: Да, ще бъдат известени с имейл, преди да бъдат заличени от базата данни на Форевър.

В: Ако СФБ е заличен от базата данни на Дружеството, има ли период, който трябва да изчака, за да се включи отново?

О: Не. Всеки може да се включи отново веднага, но не може да им бъде възстановено нивото или мрежата отпреди заличаването.

В: Кога ще влезе в сила 36-месечната политика?

О: 36-месечната политика ще влезе в сила на 1 септември 2017 г., но данните на регистрираните преди тази дата неактивни СФБ ще бъдат заличени от базата данни на компанията след 1 септември 2020 г.

6.05 12-месечна политика за лидерски бонус

Мениджър, който не се квалифицира за получаване на лидерски бонус в продължение на дванайсет последователни месеца завинаги губи всички мениджърски екипи в мрежата си надолу. Отнетият от спонсора си мениджърски екип става Наследен Мениджър за първия Мениджър, отговарящ на изискванията за лидерски бонус, в мрежата нагоре на първоначалния си спонсор. Ако Мениджър не се квалифицира за получаване на лидерски бонус в продължение на 11 месеца, той може да използва 12-я месец за пръв от трите поредни месеца, необходими за нова квалификация за лидерски бонус и няма да загуби мениджърските екипи в мрежата си.

В: Какво се случва ако Мениджър, изгубил своите мениджърски линии, развие друга мениджърска група?

О: Ако развие нова мениджърска линия, той ще може да се квалифицира за получаване на лидерски бонус от тази нова мениджърска група. В случай, че Мениджърът отново не се квалифицира за лидерски бонус в продължение на 12 месеца, той ще изгуби и тази нова мениджърска линия.

В: Кога ще влезе в сила това правило?

О: 12-месечната политика за лидерски бонус ще влезе в сила на 1 септември 2017 г., но собствениците на Форевър бизнес ще имат възможност да се квалифицират за лидерски бонус до 31 август 2018 г. Това е достатъчно време за постигане на квалификацията.

14.01 12-месечна политика за повторно спонсориране

СФБ може да се спонсорира повторно под нов спонсор, ако не е бил активен в продължение на 12 месеца.

В: Важи ли това правило и за СФБ с принудително прекратена регистрация?

О: Да, след предварително одобрение от Управляващия директор.

В: Ако СФБ се спонсорира повторно след 12 месеца, ще му бъде ли възстановена предишната група от регистрирани СФБ?

О: Не, всеки повторно спонсориран СФБ започва от самото начало като новус клиент.



Помисли върху това: способността ти да овладееш този бизнес ще ти осигури доходите, които желаш.

Надграждаме съоръженията



на Форевър

Юнивърсъл алое

Така се нарича нашата компания, която управлява алое насажденията ни по света. В Доминиканската Република се простират хиляди декари алое, добавете към него и плантацията ни в град Мишън, щата Тексас, и ще осъзнаете, че Форевър се е превърнала в лидер в отглеждането на тези невероятни растения.

Наскоро компанията инвестира сериозно в обновяване на резервоарите, машините и технологиите, като ги замени с най-съвременното оборудване на пазара. Това мащабно начинание е доказателство за ангажимента на ръководството ни да гарантира, че нашите собственици на бизнес и клиенти получават само най-висококачественото алое.



„Юнивърсъл алое“ пък съвсем наскоро стартира проект за разширяване на плантацията с алое, който включва ежемесечното им увеличаване с до-

пълнителни декари насаждения. Така Форевър се развива и расте заедно с вашия бизнес.

Алое Вера – Америка

Били ли сте някога в „Алое Вера – Америка“ (АВА) в Далас, щата Тексас? По-голямата част от продукцията, която реализираме в глобален мащаб, минава през АВА. Всъщност неотдавна предприятието ни постави нов рекорд, като само за една седмица разпрати по целия свят 92 големи 40-футови контейнера. Това са страшно много продукти!

„Алое Вера – Америка“ наскоро внедри и нова изключително скъпа система за единно планиране на ресурсите на предприятието. Може би звучи като сложен технически инструмент, но всъщност лесно ще разберете колко огромно влияние ще окаже върху управлението на наличностите и



ефективното планиране на производството. Новата ERP система ще даде възможност да се следи всяка стъпка

от производствения процес, започвайки от интереса към даден продукт. Тя ще позволи на служителите на АВА да

планират поръчките на суровини така, че да задоволяват търсенето и да организират ефективно доставката на готовите продукти до вас.

Набавянето на суровини за производството понякога може да отнеме и три

месеца. А знаете, че всяка съставка, влязла в предприятията на Форевър, преминава през щателни изследвания, за да сме уверени в качеството ѝ, и за това може да са нужни още няколко месеца. Така се случва да мине повече

от половин година, преди крайният продукт да е готов за експедиция. Новата система ще даде възможност на АВА да планира дългосрочната си дейност по-добре, за да бъдат готовите продукти при вас, когато са ви необходими.

Форевър нутрасютикъл

През 2018-а всички ОРЛИ ще имат възможност да разгледат нашето оборудвано на фармацевтично ниво производствено предприятие за хранителни добавки във Финикс, щата Аризона. Вие също можете да бъдете част от това преживяване, като се квалифицирате за Мениджър ОРЕЛ! А още по-вълнуващото е, че ще видите тази последна дума на техниката в действие.

Скоро след като F15 буквално взриви света, Форевър нутрасютикъл инсталира нова машина, която да може да се справи с голямото търсене. Тя всъщност прави пакетите с блистери, които познавате от F15 и C9.

И това не е всичко, внедрена бе и чисто нова машина за опаковане на АРГИ+, Форевър фибри и евентуално нови



продукти в бъдеще в удобните продълговати пакетчета, които обичате. Заедно с новите машини за производство на таблетки, всичко това е само част от напълно обновеното оборудване на

Форевър нутрасютикъл, което позволява на компанията ни да произвежда повече хранителни добавки и да отговори на повишеното пазарно търсене по света.

Форевър директ

Към този мащабен разпределителен център в Холандия АВА изпраща всички контейнери с продукти, предвидени за Европа и Африка. Тук се разпределят и разпращат продуктите за Европейския съюз, Източна Европа и Африка.

Много успешно начинание на Форевър директ е пряката доставка чрез куриерска услуга за Франция, Скандинавия, Германия, Австрия и Бенелюкс. В съоръжението се подготвят индивидуални пратки и се изпращат директно до собствениците на бизнес в тези държави. Така Форевър може да си позволи да задържи по-ниски цените на продуктите, като все така изпълнява поръчките бързо.

Освен това неотдавна във Форевър директ бяха инвестирани 1,8 млн. долара за увеличаване на капацитета на предприятието, тъй като европейски-



ят пазар продължава да расте. Това значително разширение ни помага да ускорим доставките и превръща Форевър

директ в още по-ефективна връзка в нашия напълно затворен процес от растението до продукта и до вас.

Изпълват ли се с Форевър гордост – използвайте хаштага #ForeverProud

Изпълват ли се с Форевър гордост от всички тези производствени и технологични нововъведения? Използвайте хаштага #ForeverProud, за да споделите в социалните мрежи всичките ни поводи за гордост. А ако някога имате шанса да посетите едно от тези предприятия, непременно си направете снимки, споделете преживяното „в кухнята“ на Форевър и разкажете на всички как любимите ви Форевър продукти се появяват на бял свят.



ГРИЖИ ЗА КЛИЕНТИТЕ

Натали Валенти е Мениджър „Сапфир“ и собственик на Форевър бизнес №1 в Шотландия. Вижте няколко нейни идеи за добри грижи за клиентите и насърчаване на продажбите на дребно.

Продължавам да си поставям за цел и задача да продавам Форевър продукти на стойност 10 б.т. всеки месец. Точно това правех, когато бях Асистент Супервайзор, и сега правя същото като Сапфирен Мениджър. Ние сме в бизнеса на директните продажби и работата ни е да се свързваме с клиенти и да изграждаме с тях пълноценни взаимоотношения. Можете да контролирате доходите си

и да печелите всеки ден, като просто продавате продукти. Не правете същата грешка като мен – когато започнах, се скрих зад лаптопа си, но нашата работа не е да продаваме разни неща във Фейсбук. Задачата ни е да излезем навън и да говорим лице в лице с хората – точно тогава продажбите се превръщат в удоволствие и забавление.

Ето моите пет любими метода за продажби на дребно.

01 / ПРОДУКТОВИ ПАРТИТА

Това е традиционен, но ефективен начин за директни продажби и не бива да го забравяме. Продуктовите партита са дейност, която генерира доходи, и трябва да се ангажирате да правите поне едно на месец вкъщи. Точно така изградих бизнеса си и с помощта на домашните партита постигам целта си от 10 б.т. продажби на месец. Но не можете да каните все едни и същи хора на партитата си. Аз лично започнах да си партнирам с други местни предприемачи – те водят своите близки и познати, аз им водя моите. Запознах се например с дама, която собственооръчно изработва

свещи от соево масло. Тя и клиентите ѝ дойдоха на мое продуктово парти и двете разказахме на всички гости с какво се занимаваме. Избягвам да си партнирам с хора от други МЛМ компании или предлагащи подобни продукти.

Ако сте нов СФБ, ви препоръчвам да направите две продуктови представяния през първия си месец – едно вечер и едно следобед. Можете да се срещнете с приятели и познати на неделно следобедно кафе, а вечерното събиране да е в петък, но винаги канете хората и на двете, за да могат да си изберат на кое да

дойдат. Дайте им начален и краен час, за да знаят, че могат да си тръгнат в определен момент и използвайте картончета с бележки, които да ви подсказват какво да говорите за продуктите. Така, ако някой от гостите ви реши да се включи, трябва да види, че и той може лесно да пресъздаде същото. Ако решите да раздавате безплатни пакетчета с мостри, направете го чак накрая, след като гостите ви са си купили продукти. Не е необходима сложна организация и програма, просто говорете с гордост за продуктите и с ентузиазъм за компанията.

02 / ПАКЕТИ ЗА ПРОБВАНЕ

Какво искате да опитат клиентите ви и как искате да ви запомнят? Можете да вложите невероятно много творчество в подбора на продуктите и начина, по който ги представяте на клиентите си. Моите пакети включват пакетче чай с цветчета от алое, бонбон Фереро Роше, списание (месечният бюлетин на Форевър е чудесен избор), защото ако аз искам някоя вечер да се погледея у дома с маска за лице, ще ми е приятно

да пийна чай, да се подсладя с шоколад и да се отпусна с приятно четиво! Винаги мислете за преживяването, което предлагате на хората.

Можете да представяте продуктите по различни начини. Има хора, които обичат да ги слагат в кошнички, аз лично предпочитам цветни пликчета с ципче, защото е много удобно да са ти подръка в колата. Когато сте сред хора

и ги слушате какво споделят, може да чуете, че някой споменава нещо, което поражда у вас желание да му дадете да опита някой продукт. Точно това е подходящият момент за пакетите за пробване – аз обикновено казвам: „Дано да нямаме нищо против, че се намесвам, но дочух разговора ви, а в колата си имам нещо изключително подходящо за вашия случай.“

Пакетчетата за пробване са фантастични и когато някой откаже бизнес възможността. Винаги казвам: „Чудесно. Знам, че бизнесът не е за всеки, но пък продуктите са. Дайте ми адреса си и в знак на благодарност ще ви изпратя малко пакетче с продукти, за да ги опитате.“

Ако започвате с бизнеса, винаги можете да продължите с продуктите!



03 / ПРЕПОРЪКИ

Препоръката от клиент е най-голямата чест за един специалист. Личното споделяне е най-важно и начинът, по който се грижите за клиентите си, може да го повлияе. Използвайте следната простичка формула: „Кой друг от познатите ви мислите, че може да има полза?“ Никога не питайте: „Познавате ли...“, защото могат просто да ви отговорят отрицателно, докато

„кой друг от познатите ви...“ ще доведе до препоръка. Нищо не може да окаже по-голямо въздействие върху някого от препоръка от доверен приятел. Именно затова доверието и почтеността в бизнеса категорично са най-важните. Бъдете добър човек навсякъде, защото никога не знаете докъде може да доведе дадена ситуация!

04 / МИНИ ДЕГУСТАЦИИ

Случайно попаднах на този подход. Преди преподавах йога и сега посещавам занимания колкото често мога. Когато отидох преди около година и половина, на излизане от залата ни предложиха по глътка кокосова вода. Хрумна ми дали и аз не мога да правя същото с алое.

Днес това е изключително популярно в екипа ни – по-евтино и по-бързо е от същинска дегустация, а и не е задължително да се прави само след спортни или фитнес занимания. Аз съм го изпробвала на родителски срещи в училище и в детската градина, но

естествено първо трябва да получите разрешение от организатора или собственика. Няма нужда да продавате нищо, просто отивате с табла мини чашки за еднократна употреба, в които сте сипали глътка гел от алое вера/ Арги + / Форевър лайт ултра и ги раздавате с визитки (обикновено приготвям и плодове, ако на някого не му допадне вкусът на алоето). Такива мини дегустации помагат за популяризиране на марката, а и на мен не ми пречи да ме наричат „дамата с алоето“!

05 / НОСЕТЕ ПАКЕТ

Вземете си пакет – С9 / F15 / Витал5 / Докосване до Форевър – и го носете навсякъде! Превърнете го в най-добрия си приятел. Трябва да е пълен с продукти, защото идеята е, че където и да отидете, хората ще ви питат „какво има в кутията“? Най-малката ми дъщеря Роза ненавижда пакета и копнее да я взема от училище без него! Нося го, като ходя на фризьор – не, не се шегувам, с мен е и когато отивам в банката и винаги го слагам на плота пред гишето. Докато извадя

портмонето си от чантата, касиерката задължително ме е попитала: „Какво има в кутията?“ А аз отвръщам: „Нека ви покажа...“ Това е лесен начин за популяризиране на марката Форевър и за създаване на вяра в продуктите.

Винаги си носете визитки, а ако случайно нямате в себе си, поискайте Фейсбук профила на човека и го добавете към групата си. Във всеки контакт има потенциал и развитието му може много да ви изненада.



ОСНОВНИТЕ СЪВЕТИ НА НАТАЛИ

Обслужване на клиенти: лошата грижа за клиентите може сериозно да повлияе мнението на човек за марката. Затова е важно да се отнасяме към обслужването с голямо внимание и да търсим начини да направим нечий ден по-хубав. Никога не приемайте клиентите си за даденост и се старайте да се превърнете в константа в живота им, защото това изгражда доверие.

Открийте нишата си: няма нужда да сте специалист по алое вера. Вместо това опитайте да си изберете пет или десет любими продукта, за които можете да говорите ентузиастично и уверено.

Календарна година: мислете за продуктите и кои са подходящи за всеки сезон, следете предстоящите празници – Коледа, Великден, именни и рождени дни и др.

Разберете препоръчителните цени за клиенти: цената на Форевър продуктите е такава, защото те са изключително висококачествени. На пазара има по-евтини продукти от алое, но за по-ниската цена си има причина. Никога не продавайте на по-ниски цени – така само подценявате себе си.

Вашия списък с имена: старайте се да включва местни предприемачи, при които знаете, че ще откриете хора, които могат да имат полза от продуктите. Аз, да речем, знам, че в салоните за красота ще срещна дами, които биха се възползвали от продуктите за грижи за кожата. Включете местния си салон в списъка и идете в него!



ОТ РАСТЕНИИЕТО



ДО ПРОДУКТА



ДО ВАС

#FGR18 GLOBAL RALLY DALLAS
22-30 APRIL 2018
foreverliving.com

Развивайте глобалния си бизнес.

Квалифицирайте се за Глобалното рали и научете повече за напълно затворения цикъл на производство на Форевър. Ще имате възможност лично да се докоснете до онава, което превръща компанията ни в най-добрата бизнес възможност на света.



40 YEARS
FOREVER®