


Брой 22  
Ноември 2003 г.

# forever



Информационен бюлетин на ФОРЕВЪР ЛИВИНГ ПРОДЪКТС БЪЛГАРИЯ



 **Нови продукти**

# О Ч А К В А Й Т Е НОВИ продукти

## Forever Multi-Maca

Forever Multi-Maca съчетава легендарния перуански корен Мака с други полезни билки и внимателно подбрани съставки, за да ви предложи една от най-добрите хранителни добавки. Още инките са използвали Мака за сила и издръжливост, а днес билката е известна като перуанския женшен. Съвременните изследвания доказват, че маката вероятно оказва положително влияние върху либидото, потентността и енергията.



## Forever Echinacea Supreme

Ехинацеята има богата традиция в културата на североамериканските индианци, които използват тази билка повече от всяка друга, за да поддържат здравето си през зимата. Forever Echinacea Supreme съдържа и двете най-полезни разновидности на ехинацея – Echinacea Purpurea и Echinacea Angustifolia, плюс хидрастис и екстракт от гроздово семе за максимален ефект.

## 25th Edition Eau de Parfum for Women



## 25th Edition Cologne for Men

Съблазнете сетивата си със свежите аромати на дамския и мъжкия парфюм на Форевър Ливинг. 25th Edition са създадени от френски експерти специално за вас и улавят същността на Форевър в нежно съчетание на ухания.





Президент и главен изпълнителен директор на ФЛП

## Рекс Моан

Всяка година отбрани дистрибутори на ФЛП се квалифицират за членство в клуба на бизнес лидерите. Тази елитна група дистрибутори се радва на различни привилегии през годината, една от които е ежегодната среща, включваща посещение на централния офис на ФЛП. Всяка такава среща е подчинена на определена тема. Тазгодишната беше: „За да променим резултатите, трябва да направим нещо различно.“ Естествено, бизнес лидерите в този клуб имат успешна дейност във ФЛП, тъй като от нейното активно изграждане и развитие зависи членството им. Знаем, че дистрибуторите от клуба помагат на много хора да подобрят начина си на живот и успехите си в бизнеса, но също така сме сигурни, че с малко допълнителна помощ те биха постигнали още повече.

Срещата на членовете на клуба се състоя в планинския курорт на Форевър Мормън Лейк Лодж в щата Аризона. Мястото беше идеално за научаване на някои важни уроци относно лидерството и отдадеността. Това напълно непознато място показва на бизнес лидерите до какви висини могат да стигнат, като направят нещо различно. След като прекараха няколко дни в класните стаи в обсъждане на темата: „Бъдете готови да направите нещо различно“, настана време да се отправят към хълмовете. Директорите по продажбите подготвиха отличен алегоричен урок за членовете на клуба на бизнес лидерите. Той изискваше от тях да управляват за пръв път през живота си високопроходими превозни средства без никакви предварителни инструкции. С помощта на тези автомобили и оскъдни напътствия те трябваше да открият една невероятно живописна долина дълбоко в горите на Аризона. Да се стигне до нея е изключително трудно без указанията на опитен водач и високопроходими автомобили. В началото членовете на клуба не се справяха особено добре, въоръжени единствено с бегли напътствия и без да имат никаква представа как се управляват тези специфични превозни средства. Но когато вицепрезидентите по продажбите предложиха да станат водачи на групата, резултатите се промениха напълно. По пътя те показваха на бизнес лидерите от клуба забележителности и интересни животни, като същевременно Грег Моан вървеше напред и отбелязваше маршрута, за да улесни групата.

Когато пристигнаха в долината, членовете на клуба се озоваха в една местност, която спира дъха с красотата и спокойствието си. Всички изразиха възхищението и удивлението си от мястото, което сами бяха открили. След това разговаряха за страховете, които бяха преживели – управление на непознати превозни средства за първи път, притеснение от изгубване в горите и опасение да не изостанат от групата. Ако

бяха оставили страховете да ги победят, те никога нямаше да стигнат до това невероятно място. На въпроса дали биха се опитали да стигнат до долината без напътствията на вицепрезидентите, всички отговориха отрицателно. Но когато ги попитахме дали биха се върнали сами до Мормън Лейк Лодж, след като вече са минали по пътя, те единодушно отвърнаха: „Да!“

Когато чух разказа за тази страхотна среща, се изненадах как тя олицетворява същността на лидерството. За да сте ефективен лидер, трябва да можете да отведете човек на място, на което никога не е бил, да му покажете забележителностите по пътя и да отбележите маршрута, за да ви последват и други. За да сте успешен лидер във ФЛП трябва от време на време да държите ръката на човека, когото водите на напълно непознато за него място. Трябва да сте готов да водите и насочвате новия човек през първите етапи на работа с ФЛП. В началото трябва да сте насреща, за да му помагате и да го напътствате. Например, трябва да присъствате на първите му срещи, представяния, да му помагате, когато провежда първите си телефонни разговори и да го обучавате на всичко, което знаете. Всичко това полага основите на неговия успех и на успеха на вашата група.

Има една стара притча, която бих искал да спомена тук. Стар човек вървял по безлюден път. На здрачаване стигнал до огромна пропаст, през която течала мрачна река. Старецът пресякъл тъмните води, тъй като те не криели опасности за него. На отсрещния бряг се спрял, обърнал се и започнал да строи мост. Появил се друг пътник и попитал възрастния човек защо хаби сили в изграждането на мост, като вече е пресякъл пропастта, а дните му са към края си и едва ли друг път ще мине отново по този път. Старецът му отвърнал, че след него по пътя върви младеж, който ще трябва да прекоси пропастта. „Макар да не беше препятствие за мен, тя може да се окаже пагубна за младежа – рекъл той. – За него строя този мост.“

След като сте извървели първите няколко километра и сте построили първите мостове за своите дистрибутори, ще дойде време да ги оставите сами да си проправят път. Така полагате здрави и издръжливи основи на бизнеса си.

Във Форевър оценяваме предприемчивия дух, защото той е в сърцето на компанията. Именно той ни изстрелва към нови висини. Ето защо темата на следващото Международно Супер Рали в Сан Диего, Калифорния, ще бъде „Проправете път сами“. Подготовката за това рали вече е напреднала, но пред вас има много време да поведете екипите си към квалификация за най-страхотното рали в историята на ФЛП. В САЩ и Канада Форевър Ливинг бележи невиждан ръст и поставя нови рекорди всеки месец. Ревизируйте бизнеса си и направете списък с неща, които искате да промените, за да го подобрите. Спомнете си за членовете на клуба на бизнес лидерите и как страха и несигурността не им попречиха да се насладят на красотата на долината. Вие също трябва да вземете решение да не допускате страха и несигурността да попречат на вас или на който и да било член на екипа ви да открие своята „прекрасна долина“.

Завинаги Ваш



Управляващи директори на ФЛП България

## Стефан и Таня Стаеви

„Качеството на нашия живот е право пропорционално на решимостта ни да постигнем върховете – независимо какво поприще сме си избрали“

Джим Рон

Скъпи приятели,

Всяка година периодът от септември до декември е характерен за нашия бизнес с високата си продуктивност, голям брой нови дистрибутори и нови възможности за много от вас за нов старт. През този период хората са добре разположени към възприемане както на продуктите, така и на бизнеса. Това е времето, което всеки от нас трябва да използва максимално ефективно. Какъв по-хубав подарък може да си направите за Коледа и Нова година от пътуване до Атина следващата пролет, ново ниво в маркетинговия план, програма за нова кола или просто удовлетворението, че сте направили първите си решителни крачки към пости-

гане на върховете чрез свой собствен, независим бизнес. Каквото и да е вашият мотив, вашето „защо“, следвайте го без колебание, защото успехът превръща живота в удоволствие и го прави приятен. Но както казва Доли Партън в една своя песен: „Ако искаш дъга, ще трябва да приемеш и дъжда преди това“. Съберете се със сътрудниците от вашия екип и си поставете предизвикателни цели, за да може да използвате максимално за вас и вашите сътрудници този период от годината. Организирайте колкото се може повече представяния и обучения. Поканете и разкажете на колкото се може повече хора за нашите невероятни продукти и възможностите, които предоставя ФЛП за финансова независимост. Защото това е същността на нашата работа – общуване с хората. И то с тези хора, които имат желание и време да направят нещо за себе си и своите семейства.

Когато всеки от нас си поставя постижими, краткосрочни цели, целият ни екип ще постигне успех. А ние сме на прага на квалификацията за участие в Световното рали на Форевър Ливинг Продъктс и аз ви пожелавам да посрещнем Новата година като достойни членове на семейството на ФЛП, като част от всички онези страни, които са преминавали границата от 1000 бонусни точки месечни продажби в два последователни месеца. Всички заедно ще можем да постигнем това и ние сме сигурни във вас – невероятните дистрибутори на Форевър Ливинг Продъктс.

Винаги Ваши





# Незаменими ВИТ

**С**поред статистиката на Световната здравна организация ежегодно една трета от смъртните случаи в света се дължат на сърдечносъдови заболявания. Учудващо е, че тези заболявания

се превръщат в една от най-страшните епидемии в историята на човечеството, а същевременно сърдечните удари не съществуват в света на животните. Една от възможните причини за това би могла да е, че организмите на почти всички животни сами произвеждат витамин С. Запасите от този витамин в човешкото тяло са средно с около 10 до 100 пъти по-ниски отколкото в животинския организъм.

Когато нашите деди изгубили способността да синтезират витамин С в организма си, последствията за тях не били съществени. По това време те са приемали основно растителна храна и благодарение на нея не са усетили дефицит. За съжаление оттогава хранителните навици на човека са се променили значително. Днес повечето хора не приемат достатъчно количество витамини с храната. Освен това, обработката на храните, дългосрочното им складиране и прекомерната термична обработка унищожават повечето витамини, съдържащи се в храните, сред които е и витамин С.

Признаци за дефицит на този витамин в организма са чести настинки и инфекции, кървене и оголване на венците, кръвотечения от носа, червени пъпчици, лесно нараняване на кожата, бавно заздравяване на рани, болки в мускулите и ставите, както и липса на енергия. Стресът, стероидните терапии, противозачатъчните, антибиотиците, аспирина, алкохола, инфекциите и тютюнопушенето понижават нивата на витамин С в човешкия организъм. Количеството му в тялото намалява значително и с напредването на възрастта. А това повишава риска от развиването на катаракт единадесет пъти и е една от причините за по-честата му поява при възрастните.

## Сърдечносъдово здраве

Витамин С е ключов за стабилността на кръвоносните ни съдове, сърцето и всички други телесни органи. Този важен витамин допринася по много различни начини за предотвратяване на сърдечносъдовите заболявания.

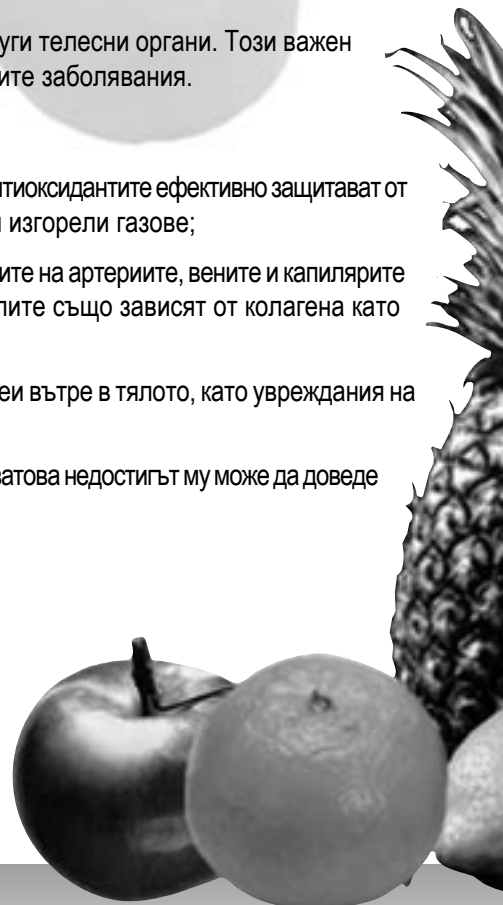
### Витамин С е:

- антиоксидант, предпазващ от вредното влияние на свободните радикали. Антиоксидантите ефективно защитават от биологичното „ръждясване“, причинявано от замърсители като цигарен дим и изгорели газове;
- необходим за целостта на колагена – важен структурен компонент на стените на артериите, вените и капилярите в човешкото тяло, които са дълги близо 100 000 километра! Костите и хрущялите също зависят от колагена като строителен материал и затова витамин С е полезен при артритни състояния;
- ключов за процеса на заздравяване на рани, включително и рани и лишеи вътре в тялото, като увреждания на стените на кръвоносните съдове;
- незаменим при превръщането на „лошия“ холестерол в жлъчни киселини и затова недостигът му може да доведе до натрупване на холестерол в организма.

## Имунитет

Витамин С допринася при борбата с вирусни и бактериални инфекции:

- намалява сериозността и продължителността на инфекциите и настинките. Никой медикамент, продаван в аптеките, не може да прекъсне жизнения цикъл на вируси, причиняващи грипни състояния, без да навреди на човешкия организъм, а витамин С демонстрира силни антивирусни характеристики;



# ВЪЗРАЖЕНИЯ Витами́н С



Сю Макгаригъл, експерт-консултант на ФЛП

- изследване на страдащи от сериозни измръзвания доказва, че ежедневното приемане на витамин С значително съкращава периода на оздравяване;
- витамин С помага и при парене в очите и хрема, тъй като е естествен противовъзпалителен агент;
- витамин С е необходим за правилно функциониране на надбъбречната жлеза и производството на адренални хормони, които помагат на тялото да се справя със стреса и възпаленията.

Както вече споменахме, витамин С е важен антиоксидант за човешкия организъм. Смята се, че благодарение на антиоксидантното си действие, той възпрепятства образуването на ракови клетки, като улавя увреждащите тъканите молекули на свободните радикали. Според изследвания витамин С също забавя развитието на някои ракови клетки и възпрепятства проникването на тумори в здрави тъкани. Клинично изследване, публикувано в брой на сп. „Ланцет“ от март 2001 г., доказва, че при изследваните 19 496 мъже и жени, смъртността от различни заболявания, включително и рак, намалява драстично с редовния прием на аскорбинова киселина (витамин С). Намаляването на смъртността в това изследване е право пропорционално на количеството приеман витамин С.

## Absorbent-C от Форевър Ливинг Продъктс

Форевър Ливинг предлага лесно усвоим витамин С с овесени трици. Както вече споменахме, човешкото тяло не произвежда само този витамин. Освен това, тъй като не е мастноразтворим, той трудно се усвоява и натрупва в организма. Така че голяма част от приемания от нас витамин С (чрез храната или като добавка) просто преминава през храносмилателната ни система, без да бъде усвоен. Това силно затруднява поддържането на необходимото за доброто ни здраве количество витамин С в организма. **Absorbent-C** притежава уникална система за ефикасно усвояване на максимално количество витамин С от тялото – овесени трици. Всяка таблетка съдържа 60 милиграма витамин С, примесени с 500 милиграма овесени трици. Тъй като овесените трици представляват високо разтворими влакна, те се усвояват постепенно и лесно от организма, а с тях се абсорбира и така важният витамин С. Извлечен от портокали, папая и други цитрусови биофлавоноиди, **Absorbent-C** предоставя 100% от препоръчителната дневна доза витамин С.

Аз бих препоръчала доза от една таблетка **Absorbent-C** три пъти дневно с храната, а идеалната комбинация би била с **A-Beta-CarE**.



# Q&A ВЪПРОСИ И ОТГОВОРИ

## В мрежовия маркетинг не работя ли за тези над мен?

Основният начин на работа в мрежовия маркетинг е работата в екип. Вашите спонсори ви обучават и ви помагат при първите стъпки в спонсорирането, защото техният успех зависи от вашия. Вие на свой ред правите същото за дистрибуторите под вас, защото успеят ли те, успявате и вие.

Кой колко получава? Бонусите ви се формират като процент от оборота на вашата мрежа. Този процент зависи от стъпалото, на което се намирате в момента по стълбицата на маркетинговия план. С изкачването ви нагоре се увеличава и процентът, защото нарастват и отговорностите и усилията за изграждане на все по-голяма мрежа. Но изплащането на бонусите започва от най-ниските нива.

Ето един пример: Вие сте Асистент Супервайзор и получавате 5% от оборота на лично спонсорираните от вас нови дистрибутори. Самите те все още не получават нищо, защото още нямат право да спонсорират. От дистрибуторите под вас на ниво Асистент Супервайзор вие не получавате процент от оборота, а само бонусни точки. Петте процента от техния оборот получават самите те. Затова сте им помагали и сте ги обучавали. Възнаграждение ще получите, когато се изкачите с едно стъпало над тях и станете Супервайзор. Тогава ви се полага 8% бонус от оборота на вашата група. След изплащане на 5% на Асистент Супервайзорите, вие ще получите разликата, или 3% върху техния оборот. Ако над вас има друг Супервайзор, той няма да вземе процент от оборота на вашата мрежа, докато не се изкачи едно стъпало по-високо и не стане Асистент Мениджър. Едва тогава той ще получи 5% от вашата група, което представлява разликата между вашите 8% и полагащите му се 13%.

От този пример се вижда, че за да получавате бонус от долните линии, винаги трябва да сте поне едно стъпало над тях в стълбицата на маркетинговия план. С други думи, не разчитайте, че ще запишете нов дистрибутор, който ще работи здраво, а вие ще си лежите и ще си получавате бонуси от неговия труд. В мрежовия маркетинг никога няма да работите сами, но винаги ще получавате това, което сами сте си заработили.

## Защо да помагам на дистрибуторите под мен да изградят мрежа, щом като се изравним в ниво спирам да получавам бонус от техните групи?

Защото това е единственият начин да изградите своята мрежа в дълбочина и да се изкачвате по стълбицата на маркетинговия план, да постигнете по-голям успех и да получавате по-големи бонуси. Въпреки че не получавате процент от оборота на мрежите, изградени от дистрибутори под вас, които са ви настигнали в ниво, вие получавате 100% от груповите бонусни точки на тези мрежи. Натрупването им води до вашето покачване на по-високо ниво. Освен това, ако не помагате на дистрибуторите под вас да изградят своя мрежа и да получават пари за труда си, те бързо биха се отказали, което ще спре вашия път нагоре.

## Как мога да избегна изравняването на нивата?

Като непрестанно спонсорирате нови хора. Добре е групата, с която работите и обучавате в даден момент да е от поне три-ма души. Така, когато те напредват в маркетинговия план, вие обикновено ще се оказвате с едно стъпало над тях.

## Трябва ли да регистрирам познатите си директно под мен или е добре да ги запишвам под някого от долните ми нива и така да помагам за развиването на мрежата си?

Разумно е всички ваши познати, които вие сте убедили да започнат бизнес с ФЛП, да бъдат лично спонсорирани от вас. Те стават дистрибутори от ваша първа линия, а тя е най-важна според маркетинговия план. За да помагате на дистрибуторите под вас да развиват мрежите си, не е необходимо да им „подарявате“ своите познати, а трябва да ги учите как да спонсорират своите приятели и роднини.

Автор: *Емилия Младенова*

ОЧАКВАМЕ ВАШИТЕ ВЪПРОСИ НА АДРЕСА, ТЕЛЕФОНИТЕ И ЕЛЕКТРОННИЯ АДРЕС НА ФЛП БЪЛГАРИЯ.

**КАК** можете да поръчате **продукти & маркетингови материали** от офиса на ФЛП България

**РАБОТНО ВРЕМЕ: от понеделник до петък, 9:00–19:00 часа**



По телефон:  
(02) 954 95 80, 953 18 14



По факс:  
(02) 954 96 68



По електронна поща:  
flpb@flp.bg



По поща:  
1408 София ул. „Бурел“ 41Б

Банка: Райфайзенбанк  
Банкова сметка: 1061008228  
Банков код: 15591550

Банка: ОББ  
Банкова сметка: 1009605015  
Банков код: 20080023

### ВНИМАНИЕ!

ФЛП България поема транспортните разходи за доставки по пощата

### САМО ЗА ЗАЯВКИ НА СТОЙНОСТ НАД €100!

За заявки под тази стойност, дистрибуторите трябва да превеждат по 2 лв. допълнително към дължимата сума за продукти.

**Минималната стойност на всяка заявка е левовата равностойност на 60 евро. В сумата се включват САМО продукти, но не и рекламни материали (каталози, видеокасети, мостри и др.)**

При заявка предварително подгответе следната информация:

- ◆ Вашия дистрибуторски номер
- ◆ Дистрибуторския номер на спонсора Ви
- ◆ Кодове и количества на продуктите, които искате да поръчате
- ◆ Точен адрес и начин на доставка (поща или куриер), телефон
- ◆ Банка, в която сте превели дължимата сума
- ◆ Копие от платежно нареждане по факс (за по-бърза доставка)
- ◆ Срокове за доставка – след получаване на заявка във ФЛП и потвърдено плащане:
  - по пощата – 3 до 5 дни
  - чрез куриер – 1 до 2 дни

# ДИСТРИБУТОРИ споделят



Реших да послушам приятелката си ...



Боряна Миховска – Асистент Супервайзор

## Уважаеми дами и господа,

През 2002 г. синът ми беше на три години и посещаваше детска ясла. Никога няма да забравя този период, защото тогава той боледуваше непрекъснато – ангина, кашлица, хрема. Вземаше антибиотици, сиропи, витамини – почти без прекъсване. Всички специалисти, включително и лекарите от Медицинска академия, бяха единодушни, че през лятото трябва да отидем на море, а през септември ни чака операция на сливиците, които бяха три.

От непрестанното приемане на антибиотици в устата на детето се появиха бели болезнени налепи, поради което не можеше да се храни. За тях трябваше да пие нови лекарства. Това продължи до момента, в който реших да послушам приятелката си – дистрибутор във ФЛП.

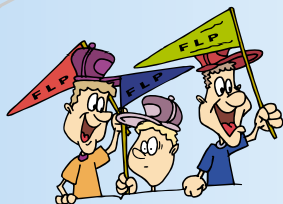
От май започнах да давам на сина си Aloe Vera Gel, капех по няколко пъти на ден Aloe Activator в носа (но не по една капка, а цял капкомер наведнъж) и после мажех с Aloe Vera Gelly. Белите налепи в устата обтривах с Aloe Activator и също мажех с

Aloe Vera Gelly. Афтите изчезнаха напълно за 3-4 дни и детето започна да се храни. До септември изпи 5 бутилки Aloe Vera Gel, а в носа непрекъснато слагах Aloe Activator.

Отдохме на контролен преглед в МА, за да уточним датата на операцията. Лекарят, който го прегледа, с изненада установи, че от третата сливица няма и следа, а другите две са с големината на сливиците на новородено. Не вярвах на ушите си. Резултатът беше поразителен. За да съм сигурна, още същия ден заведох детето и в ИСУЛ. Там потвърдиха диагнозата – третата сливица я няма, а другите две са съвсем малки и далеч не са за операция. Радостта ми беше огромна и наистина повярвах в изключителните свойства на Алое Вера. Вече цялото ми семейство употребява продуктите на ФЛП. Със съпруга ми станаме дистрибутори и се радвам, че успяхме да убедим близки и познати да се запознаят с ФЛП, да започнат да употребяват продуктите и да обикнат Алое Вера. Да проумяят, че **профилактиката е най-добрата инвестиция – инвестиция в здраве**. Благодарение на нея си осигуряваме телесен и душевен комфорт, тя ни спестява много болка, отчаяние и не на последно място – средства.

Иска ми се хората все повече да се замислят за здравословното хранене, което не е само въпрос на финансови възможности. Всичко опира до желанието да разберем, че далеч не всичко, което купуваме, за да ядем, е същинска храна. То не само не е пълноценно, но дори в известна степен може да се окаже и отровно. Нека се обърнем към природата и към всичко, с което тя щедро ни дарява. Алое Вера е едно от чудесата ѝ. Нека го обикнем и да разберем, че връзката между човека и природата е свещена и ние разполагаме с едно от средствата да я запазим жива.

Боряна Миховска – Асистент Супервайзор



13 декември 2003 г.  
**ДЖОНАТАН ДЕН**

Награждаване на всички дистрибутори, издигнали се в ниво през СЕПТЕМВРИ, ОКТОМВРИ И НОЕМВРИ 2003 г.

Начало: 11 часа

Голямата зала на Руския културно-информационен център, ул. „Шипка“ 34

**ВХОД 2 ЛВ.**



# Поздравления

за всички дистрибутори, преминали в по-високо ниво през септември



## АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОР

Аида и Бедрос Шакарян, Ани Джонджорова и Венци Лодкаджиев, Антоанета Кежова, Асен Ананиев, Асен Йорданов, Бонка Мирчева, Боряна Стоилова-Куртева и Димитър Куртев, Бохос Марашлян, Вангелия Янакиева и Анани Митов, Ваня Николова, Венетка Атанасова, Веселин Желязков, Веселина Тодорова, Веска Стоилова, Виолета Николова, Виолета Янева и Димитър Кръстанов, Гошо и Динка Германови, Даниела Желязкова, Дария Тодорова, Деяна Дечева, Диана Фингарова, Димитричка Тодорова, Димо и Добринка Коритарови, Евгения и Иван Вълчеви, Екатерина Дерибеева, Елена Серафимова, Златинка и Галин Радеви, Иванка и Иван Чобанови, Иванка Илиева и Атанас Марин, Илиана Джамбазова, Искра Раднева и Борислав Величков, Катя и Димитър Калоянови, Красимира и Лъчезар Стоянови, Крум Витков, Маргарита Гиздова, Маргарита и Бойко Янчеви, Марианета Петкова-Герова и Спас Геров, Марийка Васева, Мария и Николай Ташеви, Мария и Тихомир Тодорови, Мария Терзийска, Марияна и Даниел Пееви, Моника и Калин Георгиеви, Николай и Надка Колеви, Нора Лалеян, Пенка Атанасова, Радослава Никова-Ивчева и Кирил Ивчев, Рената Желязкова, Росица и Светозар Букови, Росица Петева, Садета Парушева, Светослав и Татяна Николови, Силва Димитрова, Силвия Станчева и Кирил Киров, Слава Милошева, София Иванова, Станиела Иванова, Стефка и Петър Трифонови, Тинка и Бойко Грозданови, Тошко Тодоров, Фьодор и Надя Малцеви, Цветелина Кръстева

## Ранглиста на 10-те най-успешни дистрибутори на ФЛП България

С  
Е  
П  
Т  
Е  
М  
В  
Р  
И

1. Цветанка и Емил Бурназки (4)
2. Милен и Галя Царевски (1)
3. Незабравка Стефанова (3)
4. Мариян Господинов (7)
5. Орлин Митушев и Румяна Зографова (-)
6. Богдан Петков (-)
7. Димитър Механджийски (8)
8. Димитър Джурков (10)
9. Елена Евтимова (6)
10. Елка Георгиева (9)

Класацията се прави въз основа на груповия обем на АКТИВНИТЕ дистрибутори. (В скоби е позицията от предходния месец)



Курсът на еврото е 1,96 лв.

Той е фиксиран и не се променя всеки месец.

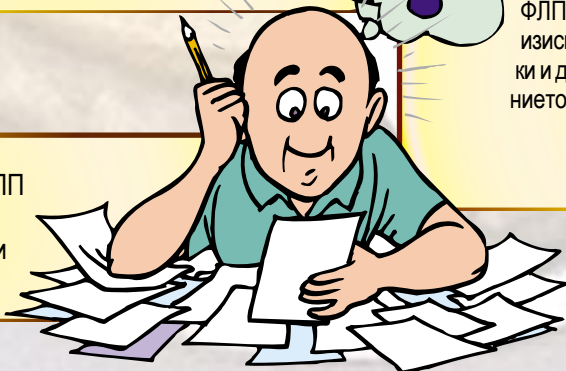


ФЛП България напомня на своите дистрибутори изискването да отбелязват на всички визитки, бланки и други материали, които издават сами, определеното

**НЕЗАВИСИМ ДИСТРИБУТОР**



За доставки по пощата ФЛП България НЕ поема отговорност за сроковете и целостта на пратките.



## ФОРЕВЪР ЛИВИНГ ПРОДЪКТС БЪЛГАРИЯ ЕООД

### Адрес:

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

### За контакти:

Стефан Стаев  
Даниела Младенова  
Калин Марев  
Николай Бързев  
Мария Станчева  
Деница Дабижева

Управляващ директор, e-mail: staev@flp.bg  
Счетоводител, e-mail: dmladenova@flp.bg  
Продуктов център, e-mail: kmarev@flp.bg  
Продуктов център  
Работа с дистрибутори, договори, информация, e-mail: mstancheva@flp.bg  
Поръчки по телефона, информация, месечен бюлетин, e-mail: ddabizheva@flp.bg

### БАНКОВИ СМЕТКИ:

Банка:	Райфайзенбанк
Банкова сметка:	1061008228
Банков код:	15591550
Банка:	ОББ
Банкова сметка:	1009605015
Банков код:	20080023

### РАБОТНО ВРЕМЕ

Офис: понеделник до петък от 09:00 до 19:00 часа

Продуктов център: понеделник от 10:00 до 12:15 часа и от 13:00 до 19:00 часа  
вторник до петък от 09:30 до 12:15 часа и от 13:00 до 19:00 часа  
всяка последна събота от месеца от 10:00 до 14:00 часа

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 Продъктс България. Консултирайте се с лекар преди употребата с медицински цели на който и да било от споменатите тук продукти.

ФЛП България благодари на дистрибуторите, допринесли за съставянето на този брой: Галя Царевска, Димитър Николов, Емилия Младенова, Емилия Павлова, Цветанка и Емил Бурназки.