

FOREVER



Брой 40 / май 2005

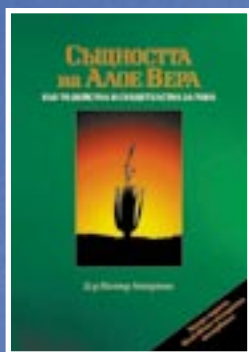
ФЛП България



Алое Вера за
здрава и красива коса

В листата на Алое Вера

д-р Питър Атертън



Код: 1030



Код: 1022



ВИТАМИНИ

Богата гама витамини, сред които С и Е, бета каротин, В1, В2, В3, В5, В6 и малки количества от В12

МИНЕРАЛИ

Магнезий, манган, цинк, мед, хром, калций, натрий, калий и желязо

АМИНОКИСЕЛИНИ

20 от необходимите на организма 22, като 7 от тях са незаменими

ЗАХАРИ

Важни полизахариди, които укрепват имунната система

АНТРАХИНОНИ

Алоин и емодин – имат обезболяващо, антибактериално и антивирусно действие

РАСТИТЕЛНИ СТЕРОЛИ

Трите основни вида действат като мощни противовъзпалителни агенти

САПОНИНИ

Силно противомикробно действие против бактерии, вируси, гъбички и дрожди

ЛИГНИН

Благодарение на него Алое Вера прониква дълбоко в кожата

ХРАНОСМИЛАТЕЛНИ ЕНЗИМИ

Липазите и протеазите разграждат храната и подпомагат храносмилането

ПРОТИВОВЪЗПАЛИТЕЛНИ ЕНЗИМИ

Регулират възпалителните процеси





Рекс Моан

Президент
и главен изпълнителен директор
на ФЛП



Слушай, обучавай, бъди лидер, обичай

Това, което винаги ме е удивлявало е, че когато фирмите изготвят баланс на своите активи и пасиви, в него обикновено фигурират автомобили, машини и други подобни неща, а хората – сърцето и душата на организацията, никога не се разглеждат като актив, те дори не се споменават.

Макар да съм добре запознат с основите на счетоводството, струва ми се, че на хората също трябва да се гледа като на актив. Добрите кадри правят една организация отлична, а отличните кадри я правят превъзходна, каквато е и ФЛП! Машините и автомобилите само допринасят за ефективността на работата. А истинското инвестиране в хора е онова, което води до действителен растеж. Ако, например, моята фирма търгува с „джаджи“ и в момента продаваме по 10 000 джаджи дневно, а искаме да увеличим продажбите до 100 000 на ден, няма машини, скъпи брошури, кампании или тъй наречени „активи“, които ще могат да продадат джаджите. Всичко изброено дотук може само да повиши ефективността на производството и транспортирането, но не би се отразило по никакъв начин върху ръста на продажбите. Ако обаче успея да открия двама или трима силно мотивирани човека, да ги обуча добре, да ги насърчавам и възнаграждавам, те ще увеличат продажбите на моите джаджи. Това от своя страна би довело до разрастване на фирмата, до по-високи печалби и по-голяма стабилност в организацията ми.

Същите принципи са валидни и в нашия бизнес с Форевър. Трябва да се стараем да използваме времето си мъдро, като инвестираме в хора, а не в процедури, материали и други дейности, които не водят до увеличаване на доходите. Да речем пропиляването на няколко дни за подготовка на нова брошура или кампания за реклама по пощата няма да даде същите резултати, както да посветим същото това време на търсене и спонсориране на нови хора. Напълно ми е ясно колко трудно е да се откриват и спонсорират нови хора, но възнаграждението от тази дейност е забележително! Хората са живеят на нашия бизнес. Дългосрочният успех на работата ви с Форевър зависи от вашето умение да откривате страхотни хора и да ги вдъхновявате да правят като вас. Можете да го постигнете, само като научите и прилагате на практика ключовите принципи на човешките взаимоотношения: слушайте, обучавайте, бъдете лидер и обичайте.

„Слушайте“ истински какво искат хората и им отговорете в съответствие с желанията им. Една от най-ефективните техники за изграждане на взаимоотношения,

основаващи се на доверието, е да поставяте нуждите на другия на първо място и да го изслушвате внимателно.

„Обучавайте“ хората как да работят правилно, предложете им познания за бизнеса, продуктите и маркетинговия план. Това често отнема време, затова трябва да сте търпеливи. Колкото по-добре умеете да обучавате, толкова по-добри лидери ще създадете и така ще се освободите, за да търсите още нови хора.

„Бъдете лидери“. Всичко се крие в добрия пример. Задайте си въпроса: „Мога ли да очаквам екипът ми да расте, ако всеки в него прави това, което правя аз днес?“ Никога не бива да карате някого от групата си да върши нещо, което самият вие не бихте направили. Ако новите ви сътрудници са неуверени и в началото се притесняват да се обаждат по телефона или да правят продуктови представления, бъдете до тях, помагайте им и ги насърчавайте.

„Обичайте“. Бъдете готови да демонстрирате непресторен интерес към хората – кои са, откъде са, с какво се занимават. Поздравявайте ги за постигнатите успехи и бъдете до тях, за да ги вдигнете и поизтупате от праха, когато паднат. Открил съм, че няма по добър начин за изграждане на солидно приятелство от това да помогнеш на някого да постигне повече, отколкото е вярвал, че е способен.

Сещам се за един отличен пример на всички тези прекрасни качества – папа Йоан Павел II. Той живя неуморно – слушаше, обучаваше, беше лидер и обичаше. Много ще липсва на всички ни.

Трябва винаги да помните, че хората – вашето ФЛП семейство, особено мрежата под вас и клиентите ви, са активи, те са сърцето и душата на бизнеса ви. Защото вашият успех зависи от техния. Инвестирайте времето и енергията си в ръководене на създадената от вас група и в откриване на нови хора. Бъдете готови да ги слушате, да ги обучавате, да бъдете лидер за тях и да ги обичате. Възприемайте ги като най-ценния си актив. Само тогава ще постигнете истински успех и щастие.

Стивън Коуви, блестящият автор на книгата „Осмият навик: от ефективност до величие“ обобщава идеята съвсем ясно:

„Когато всичко, което искаш, е тялото на един човек, а умът, сърцето и духът му въобще не те интересуват, значи свеждаш личността до предмет.“

Завинаги Ваш,



Стефан и Таня Стаеви

Управляващи директори
на ФЛП България



Скъпи приятели,

Много сме въодушевени и развълнувани от развитието на компанията в България и Македония. С всеки изминат месец броят на дистрибуторите се увеличава, както и вашите групови обороти и месечни бонуси. Никога по-рано хората около нас не са се нуждаели толкова много от продуктите и бизнес възможностите, които им предлагаме. Хранителните стоки, които съдържат все по-малко полезни за организма вещества, постоянно нарастващото замърсяване на околната среда, болестите и непрекъснато атакуващите ни вируси с неясен произход са само част от причините, които насочват все повече хора към сигурна и пълноценна храна. Привилегия за всеки е да може да предлага продуктите на Форевър Ливинг Продъктс в такъв момент и никога досега търсенето им не е било толкова голямо. Всички заедно сме на правилното място в правилния момент и всеки, който се присъедини към нас ДНЕС, може да бъде сигурен, че ще е част от бизнеса на днешния и утрешния ден – здравето, жизнеността и благосъстоянието на хората около нас.

По-малко от 0,5% от хората около нас са чували и употребяват продуктите от алое вера на ФЛП и ние сме тези, които трябва да информираме останалите над 99%. Не е ли това огромна възможност да бъдем полезни на себе си и на всички наши близки и познати?

Поставете си за цел да говорите за продуктите и за бизнес възможностите с поне 5 човека всеки ден и независимо дали всички ще проявят интерес към тях или не, ние ви обещаваме, че след една година вашият живот ще бъде коренно променен. Маркетинговият план на Форевър Ливинг Продъктс е гениален с това, че колкото

по-високо се изкачвате в него, толкова повече възможности се разкриват пред вас. Пътуването нагоре можем да сравним с изкачване на връх в планината. Когато пристигнете най-горе, пред вас изниква следващият по-висок връх за изкачване. И най-вълнуващо е, че височината на тези върхове непрекъснато нараства така, както и вашите месечни доходи.

Предстоят ни много интересни преживявания през следващите дни. Пътуване и участие в Европейското рали в столицата на Дания Копенхаген, Джонатан ден в Охрид, Македония. И всичко това само през първите седмици на юни. Невероятно вълнуващи дни за всички вас, които знаете, че в този живот има по-лесен, по-достъпен и по-ефективен начин да си бъдете сами началници, да сте част от гарантирано успешна система, да осигурите финансово бъдещето си и да изпълните всичко, за което сте мечтали. А какво по-хубаво от това по пътя напред да промените и начина си на живот, осигурявайки си здравословно и пълноценно хранене? Умножете многократно месечните си доходи, като ежедневно информирате хората около себе си за продуктите и бизнес възможностите, предлагани от Форевър Ливинг Продъктс. Сигурни сме, че и вие споделяте нашия ентузиазъм и горите от нетърпение да започнете. А ще ви е много по-лесно, ако използвате многобройните материали, които компанията е подготвила за вас – каталози, брошури, видеокасети, компакт-дискове, интернет-страница, обучения, презентации и наръчници. Не губете и секунда и започнете да го правите още СЕГА!

Винаги ваши,

Изкуството да дублираме МЛМ БИЗНЕСА

Борис Борисов,
Асистент Мениджър



Винаги има предел на доходите, които може да получите само от лични продажби. Каквото и да правите, денят има 24 часа и за това време можете да обслужите ефективно ограничен брой клиенти. За щастие, мрежовият маркетинг ви предлага уникална възможност значително да увеличите доходите си като се научите да възпроизвеждате себе си.

Като привличате други хора да правят това, което вие правите, и ги учите на това, което вие умеете, ще можете да се възползвате от тяхното време, талант и контакти за увеличаване на вашите продажби. Вие продавате и те продават. Вие обслужвате своята база от клиенти, а те обслужват своя кръг от клиенти. Когато привличате нови дистрибутори към своя бизнес екип, вие сякаш се умножавате, сякаш се намирате едновременно на 5-6 места!

За да може този процес на дублиране да прави чудеса, не е достатъчно само да „намирате“ други хора. Необходимо е да ги научите да работят умело и ефективно, както работите вие. Вероятно някои от вашите „ученици“ ще ви надминат по ефективност и ще започнат да печелят повече от вас, но това е предизвикателство, което повечето дистрибутори са готови да приемат.

Неудовлетворени хора

Светът е пълен с неудовлетворени хора, които смятат, че получават по-малко, отколкото заслужават; които не могат да разкрият напълно своя талант в сегашната си работа; които искат да работят за себе си, а не за някой друг; които търсят нови възможности и нови насоки за развитие на своята кариера.

Не е трудно да намерите неудовлетворени хора – те са навсякъде. Трябва само да се научите да слушате внимателно, за да разберете какво търсят, да предложите решение, което ще ги заинтересува.

Недоволството е първият признак на неудовлетвореността, а неудовлетворените хора само чакат появата на уникална възможност.

Вие имате отговорите, които хората търсят. Но преди да им дадете нужния отговор, трябва първо да се научите правилно да задавате въпроси. Сами да станете хора, които търсят проблеми и предлагат решения.

Как да изградите перфектния бизнес-екип

За да създадете отличен екип, трябва да развиете в себе си уменията да убеждавате хората да **гледат**, да **слушат**, да **взимат решения** и да **печелят пари**.

Да убедите хората да **гледат** сериозно на това, което можете да им предложите, е лесно при едно условие – ако им предлагате да вземат правилното за тях решение. Човек винаги търси по-добрия, по-лесния и по-удобния начин за решаване на житейските си проблеми. Ако се съмнявате в това, просто погледнете етикетите на няколко продукта в близкия супермаркет. Надписи от типа „Ново“ присъстват почти на всеки от тях. Ето защо и вие трябва да предложите „Нова“ система за изгражда-

не на благосъстояние и личен успех въз основа на проверена и печеливша формула, работеща вече няколко десетилетия. Трябва да можете да разказвате за нея достатъчно просто и ясно. А това значи да разработите едноминутна, триминутна и 30-минутна версия за това, как мрежовата индустрия и вашата фирма могат да станат онзи привлекателен път към успеха, който човек търси цял живот. Показвайте списанията на вашата фирма, видеозаписи за развитието ѝ и как преуспяват в нея другите, давайте интернет адреса на компанията. Показвайте личния си фотоалбум, за да демонстрирате наградите, които получават хората, постигнали успех.

Да убедите хората да **слушат** това, което разказвате за мрежовия маркетинг, е много важно, а тайната се крие в начина, по който го разказвате. Две са чувствата, които е добре да предадете на събеседниците си. Първото е вашият ентузиазъм. Ако искате хората да погледнат с внимание на това, което им предлагате, нека почувстват вашия искрен ентузиазъм. Второто чувство е сериозността на отношението ви. Вълнението и ентузиазмът са заразителни, но не са достатъчни да подтикнат някого към действие. Презентацията ви трябва задължително да включва елемент на сериозност и важност. Задачата ви е да намерите правилното съотношение между двете чувства. Ако прекалите с ентузиазма, скоро ще откриете, че хората основно се радват ЗА вас, а не ЗАЕДНО с вас. Ако прекалите със сериозността, ще наплагите много от присъстващите.

Да убедите хората да **вземат решение** е много трудно, ако предварително не ги подготвите за това. Ако оставите някой сам да вземе решение, той дълго време ще се измъчва от съмнения и колебания. Ще преценява вероятностите и ще обмисля риска. Ако не се намесите, този процес може да продължи до безкрайност. Щом искате някой да вземе решение, покажете му какви са преимуществата и какви решения на проблемите си ще намери, ако направи правилния избор. Нека хората разберат и знаят, че тази възможност е реална и може да се окаже подходяща за тях.

Да убедите хората да **печелят пари**. Първата крачка към това е да им покажете как могат да превърнат мечтите си в реалност – помогнете им да си изготвят свой собствен бизнес-план. Това дава няколко преимущества. Първо, планът помага на новите дистрибутори да определят приоритетите си. Ако е насочен към създаване на голяма организация, то те трябва да отделят за това повече време. Второ, планът показва на новия дистрибутор какво конкретно трябва да прави всеки ден, всяка седмица, всеки месец. Така се постига по-добра организация на дейностите. Трето, добре разработеният план значително облекчава работата ви като спонсор. Той ви подсказва как да обучавате новия дистрибутор, какви въпроси да задавате и какво ниво на активност можете да очаквате. Без план вие и новият ви сътрудник ще се движите напред значително по-бавно и по-трудно ще работите в екип. И най-важното – планът ще ви позволи да оптимизирате най-ценния си ресурс – времето.

АЛОЕ ВЕРА

за здрава и красива коса

Косата има нужда от непрекъснати грижи. Косъмът представлява мъртва тъкан, която не може сама да се възстановява. Външната му обвивка е изградена от 8-9 слоя люспи, които се застъпват като керемиди на покрив. Когато косъмът е здрав, тези кератинови люспи са плътно прилепнали една към друга, а косата е блестяща и копринено мека. Но агресивните шампоани и химическото третиране нарушават структурата на косъма, кератиновите люспи се разтварят, косата губи блясъка си и придобива безжизнен вид.

Животът на един косъм е между три и седем години, затова е напълно естествено всеки ден да губим между 50 и 100 косъма. Повод за притеснение би бил по-силен косопад, за който може да има най-различни причини – от наследствени и хормонални, до емоционални или физически травми, а често косата ни страда и от недостиг на хранителни вещества в организма. Затова, ако искате да имате красива и здрава коса, полезни за вас ще са не само козметичните продукти на ФЛП, но и нашите хранителни добавки.

Алое вера съдържа коктейл от витамини, минерали и аминокиселини и от векове се използва в грижите за косата. То я заздравява, овлажнява и ѝ придава блясък, като действа еднакво добре на всеки тип коса. Ето защо нашите продукти за грижи за косата са подходящи както за мазна, така и за суха, изтощена или боядисана коса. Естественото рН на алоето е същото като това на косата и кожата, което предотвратява раздуването и отварянето на кератиновите люспи при измиване с шампоан. То има благотворен ефект при проблеми на скалпа като пърхот, себорея, псориазис и екзема, тъй като балансира омазняването, без да оголва косъма както медицинските шампоани.

Маслото от жожоба е друга важна съставка, която също се използва от много години за поддържане на здравето и красотата на косата. То възстановява изгубената влага не само на косъма, но и на скалпа. Придава обем и отстранява втвърдените мазнини от косата, като същевременно я укрепва. Маслото от жожоба позволява и по-лесно разресване след измиване.

Шампоан с алое и жожоба

Днес на пазара можете да откриете огромно разнообразие от шампоани, чиито етикети твърдят, че въпросният продукт съдържа алое вера. За съжаление в мнозинството от тях количеството екстракт от това растение е твърде малко. За да бъде ефикасен подобен шампоан, неговата основна съставка трябва да бъде стабилизирани гел от алое вера.



Единственият продукт, който може да ви предложи това, е **Aloe Jojoba Shampoo** (код: 58) на Форевър Ливинг Продъктс. Той има неутрално рН и прави косата ви лъскава, мека и лесна за разресване. Подходящ е за всеки тип коса и за разлика от много други шампоани не съдържа силикон, който се натрупва по косъма и пречи на проникването на полезните съставки. Шампоанът с алое и жожоба успокоява и овлажнява кожата на главата. Благодарение на ензимното си действие, той изчиства мъртвите клетки. Аминокиселините, съдържащи се естествено в алое вера, подхранват и укрепват косата, тъй като са идентични с тези, които изграждат фоликулите и корените на косъма. В състава на алоето също присъстват сапонини – натурални производни на сапуна, които почистват косата и ѝ придават обем.

Балсам за коса с Алое и жожоба

Форевър Ливинг Продъктс използва най-новите постижения в технологиите за грижа за косата и ги съчета със собствения си дългогодишен опит, за да създаде **Aloe Jojoba Conditioning Rinse** (код: 59). Този уникален балсам е с балансирано рН и нежно, ефикасно въздействие върху косата. Той се използва след шампоана с алое и жожоба, като се оставя да действа 2-3 минути и се изплаква. Чистият стабилизирани гел от алое вера отново е основната съставка, както и в шампоана на ФЛП. Комбинацията на алое и масло от жожоба омекотява косата и създава усещане за свежест и копринена елегантност.



Към основните съставки сме добавили омекотяващ агент, който премахва електростатичния заряд, натрупан в косата. Друг второстепенен агент обгръща целия косъм, за да му придаде здравина и мекота, като го предпазва от цъфтеж на връхчетата и придава допълнителен обем. Всеки косъм получава защитна обвивка, която го защитава от изсушаващото влияние на сешоара.

Гел за коса с алое

Този революционен многофункционален гел за коса с алое вера защитава и възстановява косата, като ви дава възможност лесно да я оформите по желания от вас начин. Дали просто ще намачкате косата си, ще я оставите да изсъхне сама, или ще я оформите със сешоар, **Forever Aloe Styling Gel** (код: 194) е идеален за всяка прическа.

Формулата му е устойчива на влага и не съдържа спирт, има максимална задържаща





сила и ви позволява да оформяте каквато пожелаете прическа. Придава допълнителен обем и блясък. Запазва косата силна и здрава през целия ден.

Лак за коса с алое

За да отговори на очакванията на потребителите, загрижени за околната среда, Форевър Ливинг Продъктс създаде лак за коса с най-добрите съставки, но без спирт. Той не само предпазва косата ви, но и запазва прическата по-дълго.



Много от лаковете за коса на пазара съдържат спирт, който може да увреди косата, като я дехидратира. Продължителната употреба на лак и пяна за коса, в които има спирт, води до запушване на фоликулите и покриването на косъма с твърда обвивка, която с течение на времето спира растежа му, изсушава го и го обезцветява. Други често използвани химически съставки дразнят кожата и водят след себе си допълнителни проблеми с косата. Разбира се, околната среда също е жертва на химическите съединения в аерозолите.

Основните съставки във **Forever Aloe Pro-Set** (код: 66) са благоприятни за косата. Дестилираната вода възстановява влажността, загубена при прекаленото изсушаване от вятъра и слънцето. Стабилизиращият гел от алое вера повишава еластичността на косата и улеснява манипулацията с нея. Хидролизираният растителен протеин възстановяват хранителните вещества.

Когато се използва в съчетание с шампоана и балсама с алое и жожоба, лакът за коса с алое дава още по-голяма защита на косата, като я предпазва от цъфтене и други увреждания. Той е отличен омекотяващ и фиксиращ спрей. Нанесен на няколко леки слоя (като изчакате да изсъхне след всяко нанасяне), той фиксира безупречно и придава неповторим блясък.

Aloe First

Успокояващият спрей с алое (код: 40) е полезен не само за кожата, но и за косата. Букетът от билки, комбинирани с чист гел от алое вера предпазват косата и я подхранват. Напръскайте я преди плаж или разходка на слънце, за да я защитите от вредните ултравиолетови лъчи. Ако плувате в басейн, **Aloe First** ще пази косата ви от хлора във водата. Можете да го използвате и преди студено къдрене, за да защитите косъма от агресията на химикалите.



Хранителни добавки

Както вече споменахме, косата страда, когато в организма липсват определени хранителни вещества. ФЛП предлага отлични хранителни добавки за здрава коса. Нашите напитки с Алое Вера са задължителни както за цялостно здраве, така и за красива и силна коса. Всяка от тях ще ви осигури необходимите витамини, минерали, ензими и аминокиселини, но **Forever Freedom** (код: 196) със съставката си метил сулфонил метан играе особено важна роля за здравето на косата. Препоръчваме ви и антиоксидантната хранителна добавка **A-Beta-CarE** (код: 54) с витамини А, Е и селен, които имат полезно влияние върху кожата, косата и ноктите. Друг продукт, полезен за здрава коса, е **Garcinia Plus** (код: 71), благодарение на средновековните триглицериди, съдържащи се в екстракта от дървото гарциния камбоджия. При косопад се препоръчва **Forever Bee Pollen** (код: 26). Пчелният прашец предлага витамини С, D, Е, К, бетакаротин (витамин А), В комплекс, минерали, ензими, коензими, растителни мастни киселини, въглехидрати, протеини и 22 аминокиселини (включително 8-те незаменими).



ГРИЖИ ЗА КОСАТА

ДА	НЕ
Намократе косата си обилно с топла вода (37°C)	Не използвайте прекалено топла вода.
Нанесете шампоана с алое и жожоба. Една чаена лъжичка е достатъчна. Нежно разсегайте кожата на главата първо с върховете на пръстите си, а след това с цялата длан.	Не използвайте агресивни шампоани дори когато имате пърхот и косата ви е мазна. Не мийте косата си всеки ден.
Изплакнете старателно като движите пръстите си във всички посоки. Плакването е много важно и продължителността му трябва да е три пъти по-голяма от масажирането с шампоана.	Не използвайте твърде много шампоан или го нанасяйте на полусуха или не достатъчно намокрена коса.
Отсипете съвсем малко количество от балсама с алое и жожоба – колкото лешник и го разнесете по дланите си. Нанесете първо по връшчетата, а след това и по цялата коса. Оставете да действа 2-3 минути и изплакнете обилно с вода. Ако водата е варовита, добавете сока от един лимон към водата при последното изплакване за максимален блясък.	Не масажирайте твърде енергично косата, когато я миете. Избягвайте бързото изплакване, защото то не отмива добре шампоана.
Подсушете косата, без да търкате, и я разплетете с гребен с дълги зъбци, като започнете от връшчетата.	Не подсушавайте прекалено агресивно косата с кърпа. Търкането и изстискването я увреждат.
Оставете косата да изсъхне сама или използвайте възможно най-хладната струя на сешоара.	Не сушете с много топъл сешоар.

Истинската мотивация винаги извира отвътре



Димитър Николов,
Сеньор Мениджър

Както изцелението винаги идва отвътре, както голямата душевна или духовна промяна е вътрешен процес, така и истинската мотивация винаги извира от самите нас.

Вероятно много от вас знаят, че трите стълба, върху които се развива успешният мрежов маркетинг, са:

1. Хитов продукт – аз лично не познавам по-хитов продукт от Алое Вера.
2. Добър маркетингов план – навярно всички, които познават фирмената политика, са наясно какъв невероятен маркетингов план има ФЛП. Невероятен е, защото дава възможност печалбите ви да нарастват неограничено. Моят съвет е: изучете внимателно фирмената политика! Само така ще добиете представа за невероятните възможности, които дава ФЛП, а това ще ви помогне да изградите своето горещо желание, което заедно с вярата в продуктите и във възможностите ще оформи вашата истинска мотивация.
3. Човешки потенциал /лидери/ – именно върху това трябва да съсредоточим усилията си, защото първите две условия са превъзходни. Според мен, дори човек да притежава идеални лидерски качества, той не би постигнал успех, ако му липсват горещо желание и непоклатима вяра, или с други думи, вътрешна мотивация. Понякога се чудя, нима тези 2,1 милиарда долара продажби по света и милионите фенове не са достатъчна гаранция, че продуктите на ФЛП са наистина превъзходни? Не са ли достатъчни, за да стане вярата на всички ни непоклатима? Нима трябва да се разболеем, за да повярваме в качествата на продуктите?

Надявам се с тези няколко думи да съм ви убедил, че за да успеем с ФЛП, трябва да си изградим истинска, непресъхваща мотивация, която да разпалва същото желание и у нашите сътрудници.

Съществуват безброй теории относно мотивацията. Психолозите така и не успяват да постигнат съгласие по въпроса защо някои хора са мотивирани, а други не. Но в действителност на нас изобщо не ни е нужно да се затормозяваме с това. Необходимо е да знаем само две неща за нея. Първо, успяващите хора поемат отговорността за собствения си живот в свои ръце – не чакат някой друг да ги мотивира, а

сами го правят. Второ, думата „мотивация“ произлиза от „мотив“, или „онзи подтик вътре в индивида, а не извън него, който го кара да действа“.

Трябва да се научим да мислим самостоятелно, а това означава и осъзнаване. Мотивацията е част от него. Когато е вътрешна и дълбоко вкоренена, тя ни подтиква към постижения, които надминават и най-дръзките ни мечти. Именно от мечтите извира вътрешната мотивация. Те са нейно първо условие и трябва да са ясно визуализирани в съзнанието ни и да имат краен срок за постигане. Преди да направите нещо, трябва съвсем ясно да си го представите и да запечатате картината в ума си.

Второто условие за вътрешната мотивация е горещото желание да реализирате мечтите си. То е семето, от което поникват всички постижения. То определя дали ще бъдете посредствени или ще имате успех в живота. Горещото желание, а не способностите отличават обикновените хора от преуспяващите. Харесвам израза *горещо* или *изгарящо* желание, защото той предава много точно същината на условието за мотивация. Почти невъзможно е да бъде спряен човекът, който изгаря от желание да постигне нещо. Благодарение на горещото желание сме готови на саможертви и рискове, то ни помага да стигнем до извора на скритите си резерви.

Третото условие е вярата. Тук ще цитирам моя втори Мениджър – Ева Иванова от Велико Търново, която сподели следното, когато бе наградена за постигнатото ниво: „Най-важните неща, които ми позволиха да постигна този успех са: първо – вярата в продуктите, в тяхната ефикасност и качество; второ – доверието /вярата/ в спонсора; трето – вярата в себе си.“

Ето това е! Шансовете ви за успех във всяко едно начинание във ФЛП могат да бъдат преценени според вярата, която имате в себе си, в продуктите, във фирмата, в Маркетинговия план и в спонсора си. Ако вярата ви е твърда, никога няма да търсите извинения защо не можете, а ще „местите планини“.

Ако ясно си представяте мечтата си, горещо желаете да я осъществите и непоколебимо вярвате, че ще се справите, значи имате и цялата необходима мотивация, нужна за постигането ѝ. Желая ви успех!

Силата на природата



Красимир Кънев
Силистра

Казват, че всеки човек е микрокосмос, който има своя история. Повод да напиша следващите редове е моята история.

Когато научим, че страдаме от нелечима болест, обикновено си даваме сметка, че животът ни коренно трябва да се промени. Така се случи и с мен, когато на 13-годишна възраст разбрах, че имам захарен диабет от инсулинозависим тип. Започнах борба с тази диагноза. Благодарение на развитието на технологиите имах възможност да използвам най-добрите и съвременни инсулинови препарати. С тяхна помощ в момента съм постигнал добър метаболитен контрол на състоянието си.

За съжаление в наши дни човек все повече се откъсва от природата. Мнозина от нас забравят, че в миналото хората са поддържали здравето си с помощта на богатото разнообразие от лековити растения. Баба ми казва, че на всеки орган от човешкото тяло отговаря определено растение или дърво.

Миналото лято се случи нещо, което започна постепенно да променя живота ми в положителна насока. В Смолян присъствах на представяне на продуктите на ФЛП от г-жа Катя Димитрова. Проявих интерес, защото винаги съм смятал, че

не само конвенционалната медицина може да прави чудеса. След като се запознах по-подробно с каталога на компанията, реших да опитам продуктите. Започнах с Нектар от Алое и боровинки в комбинация с таблетки „Зелени поля“.

Ако някой мисли, че нещо може се оправи с магическа пръчка, залъгва най-вече себе си. Човек трябва да вярва в това, което прави, и резултатът няма да закъснее. Вече няколко месеца се чувствам по-свеж. И това не е само внушение. Резултатите от изследванията ми го потвърждават. С други думи – Алоето действа! Ежедневните ми инсулинови нужди спаднаха от 62 на 50 единици. Нямам нищо против да продължат да намаляват и затова не преставам да приемам продуктите.

Айнщайн пише: „Силните хора сами създават благоприятните обстоятелства, докато останалите ги чакат сами да се случат.“ Надявам се да съм от тези, които сами създават обстоятелствата, тъй като направих първата крачка и не спирам по пътя към здравето.

Природата се грижи за нас, като ни заобикаля с богатство от растения, които могат да ни помогнат. Нека се отнасяме с нужното уважение към нея и да се грижим за себе си.



КРИЛАТИ МИСЛИ

Енергичността и търпението превъзможват всичко.
Бенджамин Франклин

Единственото стойностно нещо, което можем да дадем на децата си, е това, което сме, а не това, което имаме.
Лео Баскаля

Да се опитваш да правиш нещо и да се провалиш е безкрайно по-добре, отколкото да се опитваш да не правиш нищо и да успееш.
Лойд Джоунс

Никого не можеш да накараш да бъде богат и здрав против волята му.
Джон Лок

Във всеки човек има слънце. Само му дайте да свети.
Сократ

Сляп е не този, който не вижда, а този който не иска да види.
Джонатан Суифт

Ако вървиш по пътя, който ден след ден проправяш със собствените си ръце, ще стигнеш там, където трябва да бъдеш.
Древноегипетска поговорка

Q&A ВЪПРОСИ И ОТГОВОРИ



Емилия Младенова

За какъв срок след подписване на дистрибуторски договор трябва да стана Асистент Супервайзор?

Всички квалификации за нива в маркетинговия план се постигат за два календарни месеца. Ако сте подписали и активирали с поръчка дистрибуторския си договор през април, имате възможност до края на май да се квалифицирате за ниво Асистент Супервайзор. Поръчките ви за този период трябва да бъдат общо за две бонусни точки. Разбира се, издигането в ниво може да стане и веднага с помощта на комбинирания пакет Touch of Forever, който носи две бонусни точки. Трябва да подчертаем, че квалификацията не се постига за два месеца от датата на активиране на договора, а за два календарни месеца. Например: ако първата ви поръчка е от 25 април, квалификацията трябва да се постигне до 30 май, а не до 25 юни.

Какво става, ако не успея да се квалифицирам за ниво Асистент Супервайзор през първите два календарни месеца след активиране на дистрибуторския ми договор?

Можете да се квалифицирате в други два календарни месеца след това. Ако не сте успели през април и май, можете да го направите през май и юни или през август и септември,

или през декември и януари следващата година, без да имате краен срок за това.

От кого мога да науча правилата за работа във ФЛП?

Вашият спонсор и Мениджърът на вашата мрежа са първите, към които трябва да се обръщате за всичко, свързано с бизнеса в Мрежовия Маркетинг и начина на работа във ФЛП. Независимо от това, всеки дистрибутор, който започва кариерата си във ФЛП, е задължен да се запознае с „Фирмената политика“. Това е основният закон на компанията, от който се ръководят всички дистрибутори на ФЛП по света. „Фирмената политика“ можете да купите срещу минимална сума от Продуктовия център на ФЛПБ в София. В нея са посочени правилата, по които се правят заявките, продажбите и рекламата на продуктите, разяснени са маркетинговият план, възнагражденията и наградите, които фирмата изплаща, както и всички правни изисквания и норми, касаещи взаимоотношенията между ФЛП и дистрибуторите.

По всички въпроси, свързани с ФЛП, бизнеса и Фирмената политика, можете да се обръщате към тази рубрика чрез телефоните, факса и електронната поща на ФЛПБ.

4 ЛИДЕРСКИ КЛУБ бонусни точки

Защо 4 бонусни точки?

Четирите лични бонусни точки всеки месец са в основата на маркетинговия план на ФЛП. Те са необходимата активност, за да получавате груповия си бонус, както и за да участвате в различни състезания. Всеки сериозен дистрибутор трябва да носи значка за членство в клуба, а когато хората го питат: „Каква трябва да е моята първа цел?“, да посочва значката си и да отговаря: „Заслужи такава значка и научи и другите как да я заслужат.“

Помислете само какъв би бил месечният ви групов оборот, ако всеки във вашия екип е активен с 4 лични точки. Помислете също какъв бонус ще вземете!

Знаете, че един нов член на вашия екип може лесно да намери двама души, които да спонсорира. Когато започне да ги обучава да правят по 4 лични точки всеки месец, само за два месеца този нов човек в групата ви ще е едва на една бонусна точка разстояние от ниво Супервайзор. Малък екип от 15 души, които носят значката на „Лидерски клуб 4 б.т.“, ще ви издигне на ниво Мениджър със завидни месечни доходи.

Как да правим 4 точки всеки месец?

Като дистрибутор на ФЛП вие се стремите към по-добро здраве и по-привлекателен външен вид. Използвайте всички продукти на Фор-

вър, пренасочете разходите си към тях. Не можете да препоръчвате продуктите, ако не ги употребявате. Ще откриете, че не е трудно да купувате по една точка месечно.

Потърсете други хора, които искат да опитат продуктите. Трябват ви само пет човека с поръчки за около 100 евро, за да направите още три точки.

Най-лесният начин е да спонсорирате дистрибутори, които желаят да си купят комбиниран пакет Touch of Forever. Двама нови члена на вашия екип всеки месец – и четири точки са налице. Обучете хората от екипа си да правят същото и ще постигнете гарантиран успех.

Значките на „Лидерски клуб 4 б.т.“ насърчават всеки да използва продуктите и да изгражда мрежа. Старайте се всеки нов член на екипа ви да придобие такава значка скоро след включването си.

Първо ниво
Златна значка
4 б.т. **три** поредни
месеца



Второ ниво
Платинена значка
4 б.т. **шест** поредни
месеца



Трето ниво
Черна значка
4 б.т. **дванайсет**
поредни месеца



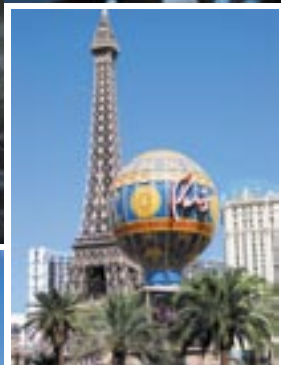
МЕЖДУНАРОДНО СУПЕР РАЛИ

ЛАС ВЕГАС, САЩ 2005

СПЕЧЕЛЕНЕТО С ФОРЕВЪР!



Поздравяваме всички дистрибутори, класирали се за участие в Международното Супер Рали на ФЛП! От 4-ти до 6-ти август 2005 г. в Лас Вегас, Калифорния, ще се срещнат най-успешните дистрибутори от цял свят. Те ще отседнат в хотел Хилтън в световната столица на забавленията, а самото Рали ще се проведе във впечатляващия Конгресен център.



Ниво 1000-1499 б.т.

Цветанка и Емил Бурназки
Милен и Галина Царевски

Печелят три нощувки и два билета за Международното Супер Рали (билетите включват участие в обученията, семинари, вечерни партита и Рали.)

Ниво 750-999 б.т.

Незабравка Стефанова

Печели една нощувка и два билета за Международното Супер Рали.

Ниво 500-749 б.т.

Димитър Механджийски
Любослав и Юлия Коюнджийски
Димитър Джурков

Печелят два билета за Международното Супер Рали.

Ниво 250-499 б.т.

Мария Серафимова
Радослав Чушков
Елка Георгиева
Богдан Петков
Димитър Николов
Светла Денчева-Момова и Стоян Момов
Недялка Михайлова
Жасмин Димитрова
Мариян Господинов
Николинка и Трайко Трайкови
Орлин Митушев и Румяна Зографова
Блага и Петър Христови
Мирослав Влайчев

Печелят един билет за Международното Супер Рали.

Повече информация относно условията за класиране може да откриете във Фирмената политика (раздел 10).

Поздравления

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



СУПЕРВАЙЗОР

Име
Георги Илиев

Спонсор
Здравко Ганев



АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОР

Адриана Стойкова, Албена и Ивайло Кирилови, Антония Кожухарова, Атанас Стоев, Ваня Събчева, Веселина Йонова, Галина Андреева, Георги Николов, Георги Янчев, Гургана и Емил Митеви, Гинка Гочева, Гинка и Марио Георгиеви, Гита Йовчева, Диана Димова, Димитър Джарлиев, Димитър и Даниела Чакърови, Дончо и Иванка Христови, Елена Христова, Жоао Педро де Фонсека, Иван Анчев, Иван и Иванка Гюнови, Иванка Желева и Емил Гиздови, Илиана Смилянска, Илия Спасов, Костадин и Юлия Костови, Красимира и Ангел Трайкови, Кръстьо Иванов, Маргарита и Иван Иванови, Маргарита и Илия Атанасови, Маргарита Стоянова, Мариета Малева, Маринка Стоянова, Мария и Николай Митеви, Мария Шиндарова и Любомир Станишев, Мария Котева, Милена и Ивелин Лакеви, Надежда Тасева, Нели Велева, Нели и Кирил Ципови, Николина Спасова, Огнян Ангелов, Петя и Петър Симеонови, Пламен и Евгения Копчеви, Пламена Гайдарова, Радка Вълчева, Райна Тенева-Иванова, Роза Георгиева, Росица Василева, Росица Драгнева, Росица Миданова, Румяна и Григор Григорови, Симеон Симеонов, Снежанка Вунчева, Снежина и Стефан Ковачеви, Соня Милушева, Станка и Мариан Тотев, Стефан Попов и Мариана Димитрова, Стоянка и Мариан Калчеви, Тинка и Атанас Димитрови, Тодор Урумов, Фанка Шубарова, Христина Йорданова, Цветанка Ташкова, Цвятко Конов

Молим да ни извините за допуснатата техническа грешка в бр.39 на месечния бюлетин, поради която бяха пропуснати имената на новите Асистент Супервайзори от март 2005 г. – Роса и Димитър Златилови, Соня и Ивайло Йолови

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

1. Цветанка и Емил Бурназки (2)
2. Любослав и Юлия Коюнджийски (-)
3. Милен и Галя Царевски (1)
4. Йорданка Драмджиева (-)
5. Димитър Механджийски (4)
6. Незабравка Стефанова (3)
7. Елка Георгиева (6)
8. Димитър Джурков (7)
9. Мария Серафимова (5)
10. Стойка Русинова (Нов)

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

а п р и л



ЛИДЕРСКИ КЛУБ 4 бонусни точки

Първо ниво – Златна значка (4 б.т. ТРИ поредни месеца)

ФЕВРУАРИ-АПРИЛ Радостина Георгиева, Павлинка и Георги Кръстеви

НОВ ПРОДУКТОВ КАТАЛОГ

Имаме удоволствието да ви представим напълно обновения Продуктов каталог на ФЛП България. Ще ви изненадаме със свеж дизайн и невероятно ниска цена! Купете един каталог само за 0,50 лв. Ако предпочетете комплект от 50 каталога, единичната цена става 0,40 лв.! А в комплект от 100 бр. ще притежавате новия Продуктов каталог на изключителната цена от 0,35 лв.!

Освен атрактивна цена, каталогът ви предлага информация за всички нови продукти и комплекти, както и повече подробности за продуктите, които познавате. За ваше удобство сме включили и цените за крайни клиенти на всички продукти и комбинирани пакети.



Код: 1003 – 0,50 лв./бр.
Код: 1008 – 20,00 лв./ 50 бр.
Код: 1009 – 35,00 лв./100 бр.

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
www.flp.bg

За контакти:

Стефан Стаев
Даниела Станкова
Светлана Желева
Калин Марев
Николай Бързев
Мария Станчева
Деница Дабичева
Мая Младенова

Управляващ директор, e-mail: staev@flp.bg
Гл. счетоводител, e-mail: dmladenova@flp.bg
Счетоводител, e-mail: szheleva@flp.bg
Продуктов център, e-mail: kmarev@flp.bg
Продуктов център
Международно спонсориране, e-mail: mstancheva@flp.bg
Информация, месечен бюлетин, e-mail: ddabizheva@flp.bg
Поръчки по телефона, информация, e-mail: mmladenova@flp.bg

БАНКОВИ СМЕТКИ:

Банка: Райфайзенбанк
Банкова сметка: 1061008228
Банков код: 15591550

Банка: ОББ
Банкова сметка: 1009605015
Банков код: 20080023

Банка: Българска
Пощенска Банка
Банкова сметка: 1047341118
Банков код: 92079400

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
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, Емилия Младенова, Емилия Павлова, Димитър Николов.