

FOREVER



Брой 43 / август 2005

България



ALOE
PROPOLIS
CREME

ALOE
PROPOLIS
CREME

*Helps maintain
beautiful skin tone
and texture*

*Helps maintain
beautiful skin tone
and texture*

NET WT. 4 OZ. (113g)

FOREVER

Лековити продукти

Уейн Скот от Великобритания разказва историята си

Псориазисът по коленете и лактите ми се появи, когато бях на 15 години. Не ходих на лекар, а се опитвах без особен успех да го лекувам с готови препарати от аптеката. Състоянието ми се влоши сериозно, когато станах на 23 г. По това време работех в Германия от три месеца и псориазисът ми се разпростря по целите ръце. Кожата ми се пукаше непрекъснато и кървеше, изобщо не можех да работя. Няколко пъти ходих при личния си лекар и той все ми предписваше различни кремове, които въобще не ми помагаша. Накрая се отказах.

Няколко седмици по-късно състоянието ми се влоши сериозно, ръцете ми не само се пукаха и кървяха, но се подуха и изобщо не заздравяваха. Където и да се порежех или ожухех, раната не заздравяваше нормално, а се превръщаше в псориазис. Отново бях неработоспособен. Не излизах навън, освен в краен случай. Чудех се как да покрия всеки сантиметър от тялото си с дрехи. Сигурно хората са мислели, че страдам от някаква заразна болест.

На 1-ви юли 2002 г. отидох на изложение, където на щанд на Форевър Ливинг Продъктс се запознах с Рут Дворник. Показах ѝ ръцете си и след като поговорихме, тя направи горната снимка и ми препоръча комбинация от продукти. Пих гел от алое вера, мазах се с крема с алое и прополис и използвах течния сапун с алое.

Срещнах се с Рут отново на 24-ти юли и тя бе не по-малко изненадана от мен да види, че в този кратък период вече се виждаше сериозно подобрение. Малко повече от месец след като започнах да използвам продуктите, на 9-ти август, Рут снима отново ръцете ми, които бяха вече съвсем здрави (снимката долу вляво). Псориазисът ми изчезна, вече мога да работя, да нося каквито дрехи искам и да не се притеснявам, че хората ме зяпат. Продължавам да използвам тези чудесни продукти и ги препоръчвам на всички.



преди

1-ви юли 2002 г.

От години страдах от псориазис по ръцете, коленете и лактите. Конвенционалните лечебни средства не ми помагаша и дори влошаваха състоянието ми. Не можех да нося дрехи с къс ръкав или къси панталони.



след

9-ти август 2002 г.

УСПЕХ!

Хората вече не ме зяпат, след като пих Aloe Vera Gel, използвах Propolis Crème и Aloe Liquid Soap.





Рекс Моан

Президент
и главен изпълнителен директор
на ФЛП



Ние работим с хора

От много години имам удоволствието да се занимавам с мрежов маркетинг и да съм част от екипа на милиони хора, които мислят като мен. Присъствал съм на хиляди събирания и празненства на дистрибутори и съм наблюдавал много различни черти на характера. Но най-впечатляваща и затрогваща особеност, която притежават всички добри дистрибутори, е тяхната ангажираност в създаване на бизнес, изцяло ориентиран към хората. Ако истински разбирате нашата работа, знаете, че вашият успех зависи от способността ви да учите другите как да постигнат успех. Може би от време на време виждате примери за „светкавичен успех“ в мрежовата индустрия. Но те са временни явления без особен смисъл и дълбочина. Истинският успех се крие в отглеждане и обучаване на вашето лично ФЛП семейство. Или, с други думи, в грижата за хората от вашата група.

Замислете се какво ви кара да чувствате удовлетворение и ще откриете, че това чувство рядко се появява след постигане на егоистична цел. Съществуват много лични стремежи, чието осъществяване носи удовлетворение, но дори те не могат да се сравнят с усещането, че сте направили добро за друг човек. Помислете си как се чувствате, когато човек от вашия екип се издигне на по-високо ниво в маркетинговия план, изплати кредита си или дори успее да купи къщата на мечтите си. Дълбокото и трайно удовлетворение, което ви носи мисълта, че сте помогнали на някого да постигне повече

отколкото е мислил, че е способен. Твърдо съм убеден, че именно там се крие успехът в нашия бизнес. Не можете да го осъществите сам, защото ние работим с хора.

С нетърпение чакам да се видим на Международното Супер Рали в Лас Вегас! Събитието ще е невероятно. Ще ви представим чудесни нови продукти и помощни материали. Обещавам ви, че всички много ще се забавляват. Тези, които ще участват в сребърната туристическата обиколка след ралито, ще се почувстват като истински аристократи в красив венециански курорт. Радвам се за вас, приятели, защото ви очаква изключително изживяване. Участниците в традиционната обиколка ще посетят плантациите с алое, фабриките ни и централния офис на Форевър. Аз ще бъда ваш екскурзовод и ви обещавам, че ако се вгледате внимателно, навсякъде в нашата компания ще откриете отдаден екип, олицетворяващ грижата за хората.

Приканвам ви да положите огромни усилия, за да подобрите отношенията си с вашето собствено ФЛП семейство. Непрекъснато търсете начини да помагате на екипа си и да се грижите за него. Гарантирам ви, че вашият бизнес ще започне да расте със скорост, която винаги сте смятали за непостижима.

Ще се видим във Вегас!

Завинаги Ваш,



Стефан и Таня Стаеви

Управляващи директори
на ФЛП България



Преодолейте клишетата

След едно от редовните представяния на възможностите, провеждани всеки вторник в офиса на компанията в София, останахме да си поговорим с няколко дистрибутори. Беше един от най-горещите дни и въпреки желанието на всички да се приберат и разхладят вкъщи колкото се може по-скоро, най-ентузиазираните искаха да споделят с мен впечатленията си. Между многото неща, за които говорихме, стигнахме до въпрос, по който имахме пълно единодушие – че голяма част от хората в България и Македония взимат решения, ръководейки се от клишета, които в повечето случаи нямат нищо общо с истината. Тези клишета ги карат да бъдат пасивни, да се отказват лесно и да не желаят да се възползват от възможностите, които животът им предлага. Те си намират оправдание за своето бездействие, което аз не се притеснявам да нарека просто мързел. Съвсем закономерно те не постигат успех никъде и в нищо, а виновни и причини колкото искаш – времето, спонсора, персонала в офиса, правителството, магнитните бури и др.

Едно от най-често срещаните клишета е: „О, не ми губи времето, то струва пари!“ Да, наистина струва пари, но само за тези, които са се научили да правят от времето си пари. Иначе най-богатите сред нас щяха да бъдат лентяите и безработните – те имат време, колкото пожелаят... Обратното важи с пълна сила. Разполагаш ли с пари, можеш да си купиш много свободно време.

„Парите не са най-важното нещо“, обичат да казват тези, които никога не са ги имали. Да, наистина не са най-важното нещо, но само при условие, че не ти липсват.

„Не ми разказвай за бизнеса, говори ми за продуктите. Здравето е по-важно от парите“, казват пък онези, които после първи идват при вас да се оплакват колко скъпи и недостъпни били продуктите, а и всичко необходимо за здравословно хранене, поддържане на жизненост и добър външен вид. Факт е, че най-често от здравословни проблеми се

оплакват хора от социално слабите слоеве, защото храната, която приемат обикновено е по-евтина.

Истината е, че тези три неща – време, здраве и пари, вървят ръка за ръка и най-разумно е непрекъснато да бъдем активни в осигуряването и на трите. Пасивната позиция спрямо което и де е от тях, автоматично ще ви затрудни да бъдете активен в някое от другите.

И докато губим повече време да мислим какво ни се случва, отколкото да планираме какво да правим, за да ни се случва това, за което мечтаем, възможностите се оказват зад нас и някой друг се възползва от тях. Именно това отличава успяващите хора от всички останали. Те приемат онова, което им се случва, като минало, което не могат да променят, и се захващат здраво, с търпение и упоритост да градят бъдещето си. И единственото, с което трябва да се съобразяват, е да вървят в правилната посока, а всички знаем, че с Форевър Ливинг Продъктс е невъзможно да сбъркаме. Двадесет и седем години непрекъснат растеж, повече от 7,5 милиона дистрибутори в над 100 страни, невероятни продукти за здраве и красота, милиони хора, променили живота си с нас – това не може да бъде грешна посока!

Е, разбира се, ако имате желание, бъдете активни по отношение на това, което ви предлага животът и не обръщайте внимание на клишетата и фразите, които използват неуспелите, оправдавайки своето бездействие. Ние сме сигурни, че вие не сте от тях!

Задайте си въпроса: „Какво означава да бъда активен в мрежовия маркетинг с ФЛП?“. Ще ви подскажем съвсем малко – 4 бонусни точки. За всичко, за което не се сещате, използвайте материалите за обучение, които ви предлага компанията, както и съветите на вашите спонсори.

Пожелаваме ви успех!

Винаги ваши,

Как да направите успешна презентация

Бил Люис
Вицепрезидент
на ФЛП



ФЛП е разработила много ефективно помощно средство за вашите представяния. Флипчарт презентацията (код 1046) е най-добрият начин лесно, организирано и достъпно да представите фирмата, продуктите и маркетинговия план на потенциалните си дистрибутори. Следвайки страниците стъпка по стъпка, вие ще можете да предадете на човека срещу вас цялата необходима информация и мотивация, за да вземе решение да стане дистрибутор. Ключът към правилното използване на флипчарт презентацията е да репетирайте представянето си заедно с вашия спонсор, роднини или дори пред огледалото. Репетицията ще бъде най-ефективна, ако минавате през цялата презентация, страница по страница, като повтаряте на глас коментарите си за всяка от тях. Съветвам ви да направите десетки репетиции преди първото си представяне.

Не забравяйте, че вашата цел при една такава презентация е да спонсорирате нов дистрибутор, а не да продадете продукт. Ето защо, трябва да внимавате да не отделяте твърде много време в обяснения за конкретни продукти, а да го пазите за бизнес възможността и маркетинговия план.

Първите си няколко представяния трябва да направите с подкрепата на своя спонсор, ако е възможно. В началото той ще говори първите 25 минути, а вие следващите пет. След това ще си разделите презентацията по равно, а накрая спонсорът ви ще представя пет минути, а вие 25. Чак тогава ще сте готови да правите презентацията сами и да помагате на новите си дистрибутори, когато имат нужда.

Някои особено важни, но често пренебрегвани фактори за успешна презентация са мястото, външният вид и усетът какво мотивира потенциалния дистрибутор.

- Изберете място, където няма да ви безпокоят и разсейват – далеч от телевизор или хора, които не участват в представянето.
- Изберете тихо място, където да не се налага да викате, за да ви чуят.
- Постарайте се да има достатъчно място, за да подредите материалите си.
- Външният ви вид трябва да отразява качеството и почтеността на компанията и продуктите ѝ. Помнете, че потенциалният ви дистрибутор трябва първо да се довери на вас, преди да се реши да подпише договор.

Определете какво би мотивирало човека пред вас да стане дистрибутор, като използвате нещо за разчупване на леда. Например, в началото на флипчарт презентацията добавете лист хартия, на който напишете с големи букви:

- Гъвкаво работно време
- Доходи и спестявания
- Липса на дългове
- Положителен принос
- Образование за децата
- Нов дом
- Пътувания
- Време за семейство, хоби и почивка

Преди да обясните на потенциалния си дистрибутор защо самият вие сте в този бизнес, покажете му тази страница и му обяснете, че повечето хора стават дистрибутори поради една от тези причини. Поинтересувайте се коя от тях смята за важна. След като чуете отговора му, попитайте го защо мисли така. Изслушайте го и му кажете: „За мен настоящата презентация ще е успешна, ако успее да ви покаже как маркетинговият план на Форевър Ливинг Продъктс може да ви помогне да постигнете това.“

Започнете презентацията си с преглед на вашите лични причини да работите с ФЛП. Помнете, че вашето „Защо?“ е най-мощният ви инструмент за спонсориране. Затова се старайте да го представяте ясно, с ентузиазъм и убеденост! След това веднага преминете на флипчарта и представете фирмата страница по страница, както сте репетирали. Бъдете готови да прекъсвате презентацията, за да отговаряте на въпроси, ако е необходимо.

Продължава на стр. 8





Aloe Propolis Creme

Aloe Propolis Creme съчетава стабилизирани гел от Aloe Vera с пчелен прополис и други съставки, известни с доброто си въздействие върху кожата, и така отлично овлажнява и успокоява раздразнените места.

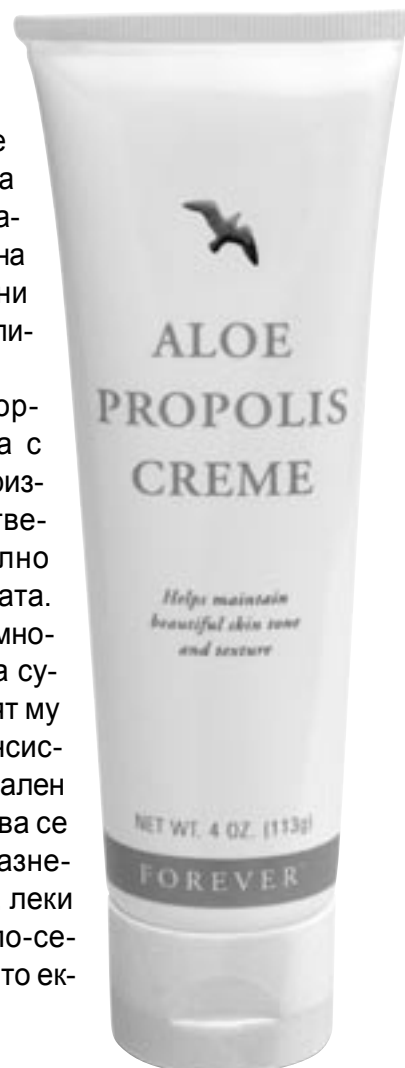
Основната съставка, е нашият уникален стабилизирани гел от Aloe Vera. Той се използва от векове в грижата за кожата, защото я овлажнява, успокоява и подобрява състоянието ѝ при локална употреба. Чистият, стабилизирани гел прониква дълбоко в кожата и пренася със себе си всички полезни съставки. Облекчава сърбежи, болки при оток и възпаление. Противобактериалното му въздействие помага в борбата против инфекции, а нежният състав овлажнява и успокоява чувствителните места на наранената тъкан.

Към гела от алое е прибавен пчелен прополис, за да се засилят антибиотичните свойства на продукта. Прополисът е уникален продукт с широко действие и без никаква токсичност за човека. Той има растителен произход. Пчелите го произвеждат, като обработват със секретите на слюнчевите си жлези смоли, събрани от кората и пъпките на растенията. Така създават лепкава маса, която не е механичен сбор на растителните смоли, а ново органично съединение, с което те покриват вътрешността на кошерите си, за да ги предпазват от микроби. Наименованието „прополис“ идва от гръцки и означава „пред града“, т.е. прополисът предпазва от външна заплаха. Той е познат на хората от 5000 години и през този период е доказал способността си да се справя с микробите. Асирийците го използвали, за да лекуват рани и тумори, а гърците – при абсцеси. Прополисът е един от най-ефикасните естествени антибиотици. Той притежава антибактериални, антивирусни, противогъбични, противовъзпалителни, анестетични, антисептични, дермопластични и лъчезащитни свойства. Благодарение на

тях прополисът намира приложение при третиране на рани, изгаряния, декубитуси, трофични язви, гнойни процеси на кожата, рагади, остри и хронични екземи и др.

Само тези две съставки с разнообразните си качества са достатъчни да създадат уникален крем с ефикасно действие. Но Форевър Ливинг добавя към тях лайка и черен оман (*Symphytum*) – две от най-известните билки в грижата за кожата. Лайката притежава антисептични и противовъзпалителни качества. Тя успокоява сърбежа на кожата при обриви и екзема, като намалява възпалението. Може да ускори оздравителния процес и да предотврати бактериални инфекции. Черният оман, наричан още зарасличе, улеснява заздравяването на рани, епителизирането на повърхностни гнойни рани, на язви, устна лигавица и венци.

Благодатната формула е завършена с витамините А и Е, признати заради естественото си успокоително действие върху кожата. Aloe Propolis Creme много добре овлажнява сухата кожа. Приятният му аромат и богата консистенция го правят идеален за масаж. Употребява се при локални раздразнения като ухапвания, леки изгаряния или при по-сериозни проблеми като екзема и псориазис.





Д-р Питър Атергън

Силата на прополиса

Кремът с алое и прополис е любимият ми продукт, тъй като чрез него за първи път се докоснах до ФЛП преди 10 години.

Тези от вас, които са чели книгата ми, знаят, че мой пациент размаха туба Aloe Propolis Crème пред очите ми и каза гневно: „Това нещо излекува екземата на сина ми само за три седмици! А вие колко време го мъчихте със стероиди и овлажняващи кремове!“

Тогава, както можете да си представите, не бях особено впечатлен от това твърдение, но по-късно станах истински „алоефил“. Сега отлично разбирам защо тази отлична комбинация от овлажняващи, противовъзпалителни и антибиотични съставки има толкова добро действие.

Всеки дванайсети възрастен и всяко пето дете страдат от екзема. Според причините за възникването ѝ хроничната екзема може грубо да се раздели на два вида – вътрешна (ендогенна) и външна (екзогенна) – причинена от химически дразнителни. И двата вида са изключително неприятни и се появяват все по-често, особено при децата. Екземата в по-ранна възраст често е съпътствана от астма и сенна хрема. В такива случаи кожата винаги е много суха, пука се, възпалява се и понякога се инфектира. Резултатът е болезнени или силно сърбящи лишеи, обикновено по кожата на телесните гънки – зад коленете, около врата и др. Понякога екземата се свързва с алергени, но идентифицирането им е трудно. В определени случаи е възможна чувствителност към млечни продукти и лишаването от тях помага за облекчаване на състоянието. Въпреки че при 50% от децата проблемите отшумяват с порастването, другата половина развиват хронична екзема до края на живота си.

Конвенционалното лечение на това заболяване напълно изключва употребата на сапун и е свързано с използване на заместители на сапуна в съчетание с изобилни овлажнителни, често и стероиди и (или) антибиотици, които да овладяват възпалението и инфекцията. Понякога са нужни и антихистамини, за да се намали сърбежът. За съжаление сърбежът води до чесане, а то от своя страна до риск от инфекции, ако ноктите са замърсени.

Кремът с алое и прополис на ФЛП намалява сърбежа, благодарение на естествения антихистамин, съдържащ се в гела от алое вера. Той овладява възпалението и овлажнява кожата с ланолиновата си основа. Сnižава и вероятността от инфекции,

заради действието на прополиса – клеят, който пчелите произвеждат, за да поддържат кошерите си стерилни. Aloe Propolis Crème не би могъл да замести необходимостта от стероидни кремове, но може да се употребява в периоди на относителна ремисия и, според мен, да предотвратява повторни кризи.

За съжаление при 2% от хората се наблюдава чувствителност към ланолин и прополис. Затова е желателно винаги да проверявате как ще реагира организмът, преди да препоръчвате крема с алое и прополис. Естествено, хора с доказана алергия към ланолин не бива да употребяват крема. Достатъчно е обикновено тестване на продукта – леко намажете върху здрава кожа на чувствително място (например зад ухото), за да установите дали има алергия. При наличие на чувствителност, намазаното място ще се зачерви, ще се появи сърбеж и може дори да се подуе леко.

Ако човек с алергия към прополис и ланолин все пак иска да използва продукт с алое, можете да заобиколите проблема, като си направите мазна разновидност на Aloe Vera Gelly. Изпразнете съдържанието на една туба алое вера гел в чиста купа и отделете 15 мл. Заместете ги с 15 мл масло от гроздови семки и бъркайте, докато се смесят добре. Трудната част е да върнете сместа обратно в тубата на Aloe Vera Gelly. И двата продукта действат най-добре, ако се нанасят два или най-много три пъти на ден.

За тежки случаи на екзема препоръчвам и пиене на гел от алое вера, за да се подхранва кожата отвътре, тъй като в такива случаи тя се обновява по-бързо от нормалното (21-28 дни). Aloe Vera Gel може да се съчетае с Arctic-Sea, заради противовъзпалителното действие на мастните киселини Омега-3.



Как да направите успешна презентация

Продължение от стр.5

Ако в следващата част на представянето този въпрос се изяснява, можете да кажете: „Добър въпрос. Само след няколко минути ще стигнем и до това.“

Когато свършите с флипчарта, попитайте потенциалния дистрибутор дали има въпроси. Отговорете му и го попитайте нещо от сорта на: „Ще ми бъде много приятно да работим заедно и да ви помогна да осъществите мечтите си. Искате ли да подпишем договор, за да започнем веднага?“ В този момент потенциалният дистрибутор може да реагира по три различни начина. Какво правите от тук нататък зависи от реакцията му. Ето някои насоки:

1. **Съгласява се да стане дистрибутор. ЧУДЕСНО!** Подпишете договор, направете първа поръчка и си уговорете среща за планиране на бизнеса (в рамките на 48 часа). Дайте му дискове, видеокасети и брошури, които да разгледа преди следващата ви среща.
2. **Получавате някои възражения.** Преди всичко запомнете, че всяко възражение означава просто: „Дайте ми поне една причина, за да стана дистрибутор“! Отговорете на възраженията и отново го

попитайте дали иска да подпишете договор. Ако има нужда от повече време, за да вземе решение, дайте му дискове, видеокасети и брошури и го уверете в потенциала му за успех. Попитайте го дали може да му звъннете отново след няколко дни.

3. **Отговорът е „не“ (което всъщност означава „не сега“).** Изразете своята благодарност за отделеното време. Попитайте дали има интерес да опита някой от продуктите. Предложете дискове, касети и брошури за информация. Изразете увереност, че ще се справи добре с работата и му предложете за в бъдеще да има предвид тази възможност.

Дори и най-добрите Диамантени Мениджъри не подписват договор с всеки, на когото правят презентация. Те са научили, че всяко „не“ ги приближава към онова „да“, което търсят. Ако спонсорирате двама дистрибутори след 10 представяния, значи се справяте много добре. Затова при никакви обстоятелства не се обезсърчавайте. В следващия брой ще разгледаме какво трябва да правите с новия дистрибутор, когото сте спонсорирали. Междувременно репетирайте презентацията си и я правете пред колкото се може повече хора. Тази дейност ще ви се отплати стократно!

Европейски ФЛП календар 2006

24-25 ФЕВРУАРИ

Среща за разпределяне печалбата на ФЛП в Букурещ, Румъния.



9-10 ЮНИ

Европейско Рали в Кан и Ница, Франция.



Помогнете на екипа си да се развие и ще спечелите... ДВОЙНО!

ПРОМОЦИЯ август-септември

1. Помогнете на **3-ма** дистрибутори от вашата първа линия да достигнат ниво **Супервайзор** през **август или септември** (при квалификация през август се признават и точките от юли) и освен щедрите бонуси ще спечелите

ПРЕНОСИМ КОМПЮТЪР ACER



ЦИФРОВА ВИДЕОКАМЕРА SAMSUNG

3. Помогнете на **един** дистрибутор от вашата първа линия да достигне ниво **Супервайзор** през **август или септември** (при квалификация през август се признават и точките от юли) и ще спечелите

GSM АПАРАТ NOKIA



2. Помогнете на **2-ма** дистрибутори от вашата първа линия да достигнат ниво **Супервайзор** през **август или септември** (при квалификация през август се признават и точките от юли) и ще спечелите

Наградите не се изплащат в пари.

Промоцията е валидна само за дистрибутори на ФЛП България.

ФЛП България си запазва правото да не награди дистрибуторите, изпълнили условията на квалификацията в нарушение на фирмената политика и моралните и етични стандарти на ФЛП България.

Наградите ще бъдат раздадени след края на промоцията.

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

за всички дистрибутори, преминали в по-високо ниво през юли 2005 г.



СУПЕРВАЙЗОР

Име
Ива Иванова

Спонсор
Владислав Ценов

АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОР

Ана и Пеню Делчеви, Борислава Алексиева, Валентина и Иван Шамкалови, Величка Працакова, Величка Чечева, Веска Димова, Виолета и Лукан Лахчеви, Георги Георгиев, Дафинка Карадакова, Детелина и Мирослав Василеви,

Деянка Пасечник, Диана и Тома Томови, Евгени и Харитина Манолови, Елена и Васил Ботеви, Елена и Павел Петрови, Елена Ризова, Емилия и Никола Крайкови, Жана и Радко Торньови, Иван Иванов, Иван Станилов, Илиана Костадинова, Йонка Николова, Йордан Ценов, Калчо Калчев, Керанка Христова, Лидия и Ненчо Найденови, Луиза и Стоян Стоянови, Лъчезар Петров, Мариела Григорова, Мариета Найденова, Маруся Новакова, Минка Мечеринкова, Надя и Григор Димитрови, Наталия и Петър Горновски, Недялка Скотарова, Николай Колев, Параскева Митова, Радка Керелска, Рени и Найденов Христо, Росица и Любчо Петрови, Румяна Божкова, Савка Граматикова, Светлана Борисова, Светлана Николова, Стефка Желева, Стоян Кючуков и Ели Скарлатова, Таня Ценова, Теодора и Христо Теохарови, Христана Царевска, Христофор Лилев, Цвета Шиварова, Цветанка Чемширова

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

1. Милен и Галя Царевски (1)
2. Цветанка и Емил Бурназки (2)
3. Незабравка Стефанова (3)
4. Мария Серафимова (5)
5. Димитър Механджийски (8)
6. Елка Георгиева (6)
7. Недялка Михайлова (8)
8. Димитър Джурков (7)
9. Владислав Ценов (нов)
10. Жасмин Димитрова (9)

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



ЛИДЕРСКИ КЛУБ 4 бонусни точки

Първо ниво – Златна значка (4 б.т. ТРИ поредни месеца)
МАЙ-ЮЛИ Свобода Тепелиева



ЛИДЕРСКИ КЛУБ 4 бонусни точки

Второ ниво – Платинена значка (4 б.т. ШЕСТ поредни месеца)
ФЕВРУАРИ-ЮЛИ Димитър и Антония Карагеоргиеви



ДЖОНАТАН ДЕН

10 СЕПТЕМВРИ 2005 г.

Награждаване на всички дистрибутори, издигнали се в ниво през МАЙ, ЮНИ, ЮЛИ и АВГУСТ 2005 г.

Начало: 11 часа

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

Вход: 2 лв.

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
вторник до петък
всяка последна събота от месеца

от 10:00 до 19:00 часа
от 09:30 до 19:00 часа
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 и Емилия Павлова.

ЕВРОПЕЙСКО РАЛИ

Кан-Ница, Франция 2006



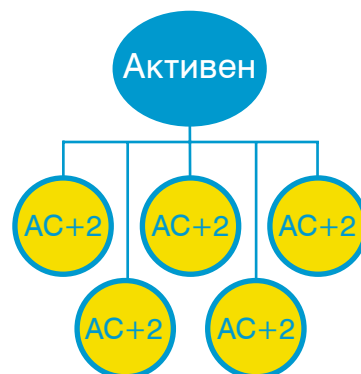
TO LIVE, TO FLY
EUROPEAN RALLY 2006
Cannes-Nice

Поставете си за цел да спечелите!

Програмата ще бъде същата като миналата година с изключение на квалификационния период. Състезанието ще се проведе през четирите поредни месеца: **октомври, ноември, декември 2005 г. и януари 2006 г.** Нивата на квалификация са три:

Ниво 1

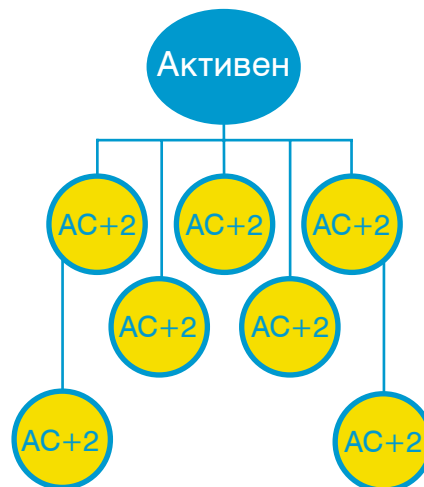
- Д Спонсорирайте пет нови дистрибутори след 1-ви октомври 2005 г. Всеки от тях трябва да достигне ниво Асистент Супервайзор и да добави по още 2 бонусни точки.
- Д Бъдете активен (с 4 б.т.) всеки месец в периода октомври 2005 г. – януари 2006 г. Нови дистрибутори, започнали дейността си след октомври 2005 г., могат да участват в програмата, при условие че са активни още през първия пълен месец (вж. правилата на стр.10).



Ниво 2

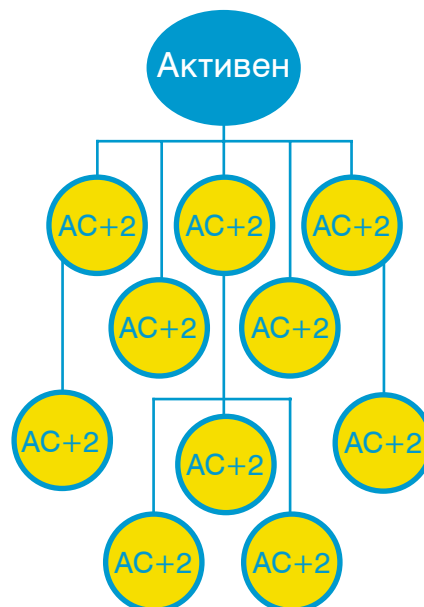
- Д Научете новите сътрудници във вашата група да споделят със своите познати възможностите, които ФЛП предлага, и им помогнете да спонсорираят още двама нови члена във вашата втора линия. Помогнете на тези двама нови дистрибутори да достигнат ниво Асистент Супервайзор и да добавят по още 2 бонусни точки.
- Д Бъдете активен (с 4 б.т.) в периода октомври 2005 г. – януари 2006 г.
- Д През четирите месеца на квалификационната програма трябва да достигнете общ обем от 30 б.т. в рамките на тази дистрибуторска група, като в тях включите и вашите лични точки.

Сега групата ви се състои от седем нови членове.



Ниво 3

- Д Сега включете още дистрибутори към вашата втора линия. Помогнете им да достигнат ниво Асистент Супервайзор и после всеки от тях да добави по още 2 б.т. Петчленната втора линия дистрибутори трябва да се разпредели най-малко на три клона от вашата нова група.
- Д Бъдете активен (с 4 б.т.) в периода октомври 2005 г. – януари 2006 г.
- Д През четирите месеца на квалификационната програма трябва да достигнете общ обем от 52 б.т. в рамките на тази дистрибуторска група, като в тях включите и вашите лични точки. Сега групата ви се състои от десет нови дистрибутори: пет на първа линия и пет на втора.



Поздравления, печелите голямата награда!

Правила за квалификация за Европейско Рали Кан-Ница, Франция 2006



TO LIVE, TO FLY
EUROPEAN RALLY 2006
Cannes-Nice

Квалификацията започва на 1-ви октомври 2005 г. и приключва в края на януари 2006 г. Всички изисквания трябва да бъдат изпълнени през посочения период. Тези квалификационни правила трябва да бъдат интерпретирани в съответствие с новата спонсорска политика (Успешен Старт), въведена от компанията на 1-ви януари 2000 г.

Изискванията за квалификация за ниво 1 към дистрибуторите са:

1. Да бъде активен всеки месец от квалификацията (да прави 4 лични б.т.)
2. Да спонсорира пет нови дистрибутори на първа линия, които да достигнат ниво Асистент Супервайзор и всеки от тях да направи лични продажби за още 2 б.т.

Изискванията за квалификация за ниво 2 към дистрибуторите са:

1. Да бъде активен всеки месец от квалификацията (да прави 4 лични б.т.)
2. Да привлече двама нови дистрибутори в екипа си (на първа линия към петте дистрибутори, лично спонсорирани от него), които да достигнат ниво Асистент Супервайзор в периода на квалификацията и всеки от тях да направи лични продажби за още 2 б.т.
3. Да достигне поне 30 бонусни точки в рамките на тази група от нови дистрибутори през периода на квалификацията.

Изискванията за квалификация за ниво 3 към дистрибуторите са:

1. Да бъде активен всеки месец от квалификацията (да прави 4 лични б.т.)
2. Да привлече петима нови дистрибутори в екипа си (на първа линия към петте дистрибутори, лично спонсорирани от него), които да достигнат ниво Асистент Супервайзор в периода на квалификацията и всеки от тях да направи лични продажби за още 2 б.т. Тези нови пет дистрибутори втора линия трябва да бъдат разпределени най-малко в три клона от новата група.
3. Да достигне поне 52 бонусни точки в рамките на тази група от нови дистрибутори през периода на квалификацията.

За дата на записване на дистрибутора ще се счита датата, на която дистрибуторският договор се въведе в компютъра на Централния офис. Дистрибуторът ще трябва да има активност с 4 лични б.т. през първия си пълен месец и да бъде активен през всеки следващ месец от квалификацията. (Например: ако дистрибуторът подпише договор в края на октомври, от него няма да се изисква да бъде активен до ноември). Изключение прави месец януари. Нов дистрибутор, който постигне ниво 1, 2 или 3 само в рамките на месец януари, трябва да бъде активен с 4 б.т. Първите пет нови дистрибутори (с чиято помощ спонсорът печели наградата за ниво 1) трябва да бъдат лично спонсорирани (на първа линия) от класирания се дистрибутор. Следващите пет нови дистрибутори (с чиято помощ спонсорът печели наградата от ниво 3) трябва да бъдат спонсорирани от най-малко трима от новите дистрибутори от първа линия.

НАГРАДИ ЗА ОТДЕЛНИТЕ НИВА

- ▶ Наградата за първо ниво ще бъде билет(и) за Европейското Рали и за петъчното парти на плажа.
- ▶ Наградата за второ ниво ще бъде посочената за първо ниво, както и настаняване за 2 нощувки и 3 дни за всеки класирал се.
- ▶ Наградата за трето ниво ще бъде посочените за първо и второ ниво, както и самолетен билет за всеки класирал се.

Наградите не могат да бъдат получени във формата на пари или прехвърляни. Квалификацията е валидна само за дистрибутори в Европа. **ПОВТОРНО СПОНСОРИРАНИ ДИСТРИБУТОРИ НЕ СЕ СЧИТАТ ЗА „НОВИ“ ПО СМИСЪЛА НА УСЛОВИЯТА ЗА КВАЛИФИКАЦИЯ. ВСИЧКИ ЕКИПИ ТРЯБВА ДА БЪДАТ СПОНСОРИРАНИ В СТРАНАТА НА МЕСТОЖИВЕЕНЕ.** ФЛП не носи отговорност за дистрибутори, непознати или неразбрали правилата и изискванията на квалификационната програма. Няма да бъдат допускани изключения. Молим, за повече информация и въпроси да се обръщате към Управляващия директор на ФЛП България.