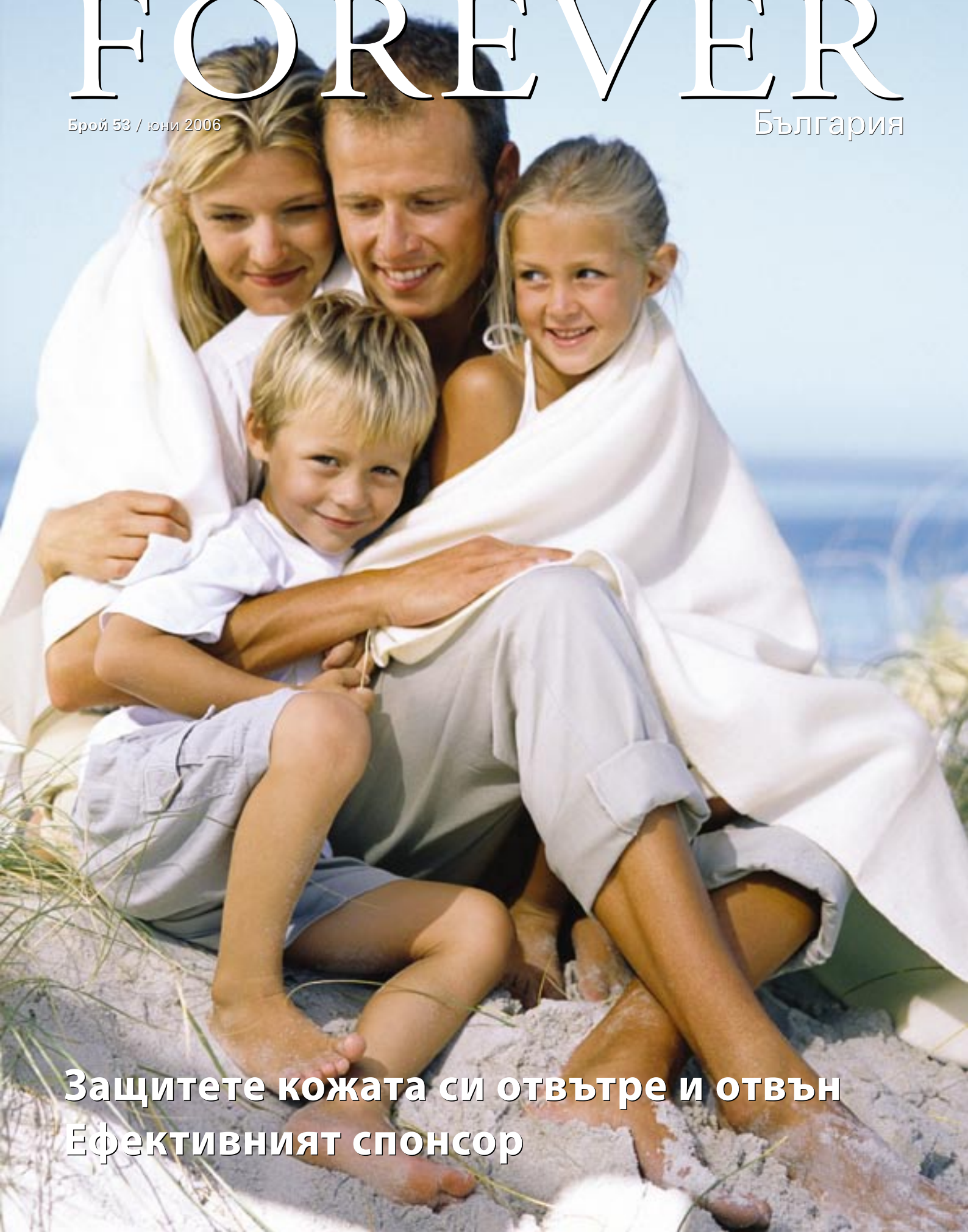


FOREVER

Брой 53 / юни 2006

България



**Защитете кожата си отвътре и отвън
Ефективният спонсор**

АЛОЕ УИКЕНД



13-14 май 2006

В Габрово и Велико Търново



ЕДНО ОТЛИЧНО ОРГАНИЗИРАНО ПРЕДСТАВЯНЕ

Здравейте приятели,

Името ми е Блага Христова и съм Мениджър от София. В екипа ми има немалко дистрибутори от Перник, които често ме канят на свои презентации. Последната, на която присъствах съвсем наскоро, бе организирана от Лили Богоева. Представени бяха всички продукти и маркетингови материали. Лили бе поканила д-р Ваня Евтимова да запознае гостите с чудесните продукти на ФЛП.

Искам да изразя възхищението си от невероятната организация на събитието. Голяма част от поканените на презентацията повече от 50 души дойдоха навреме и с интерес изслушаха добре подготвеното представяне. Д-р Евтимова, която е лектор в многобройни обучения из цялата страна, също сподели, че досега не е имала удоволствието да присъства на по-добре организирана презентация.

Благодаря на екипа си в Перник и препоръчвам горещо на всички дистрибутори на ФЛП България да се възползват от всяка възможност да споделят впечатленията си от продуктите на Форевър с хората около себе си.

С обич, Буба



ДЕН НА УСПЕХА С ФОРЕВЪР

**в Скопие, Македония хотел Холидей Ин
22 юли 2006 г.**

Със специални гости

КАТРИН БАЙРИ, Мениджър „Двоен Диамант“ от Германия
и **Вероника и Стеван Ломянски**, Мениджъри „Диамант“ от Сърбия

Вход: 3,00 лв. при предварително купуване
6,00 лв. в деня на събитието





Рекс Моан

Президент
и главен изпълнителен директор
на ФЛП



С кого говорих днес?

Работата с Форевър става все по-приятна с всеки изминал месец. Признавам, че не винаги е лесно да пътувам по целия свят и често ми се иска денонощието да има повече от 24 часа. Но благодарение на напредналите технологии и новите, по-удобни самолети, съчетани с топлото посрещане, което получавам където и да отида, умората от пътуването се стапя неусетно. Най-силно усетих това по време на Световното рали в Сингапур и Малайзия.

На първо място бих искал да изразя огромната си благодарност към всички чудесни дистрибутори и служители на ФЛП, благодарение на които това Световно рали бе невероятно. Също така искам лично да дам висока оценка на Си Джи и Джени Тан и на техните екипи от офисите в Малайзия и Сингапур, които бяха подготвили натоварена, но много вълнуваща програма. Както винаги се радвахме на най-доброто. Бяхме отседнали в най-високия хотел в света, от който се откриваше невероятна гледка към уникално красивия Сингапурски пейзаж. В кратките моменти, когато оставах в стаята си, погледът ми се рееше между небостъргачите и си мислех колко милиони хора по света все още не са се докоснали до нашия чудесен бизнес.

Знаете ли, че всеки ден се раждат повече хора, отколкото ние спонсорираме в нашия бизнес? Задайте си въпроса: "С кого говорих днес, вчера, тази седмица, този месец или дори тази година? Какво правя, за да расте бизнесът ми? Какви са плановете ми, за да гарантирам постоянния успех на своя бизнес с Форевър?" Това са въпросите, които трябва да задаваме непрестанно на самите себе си и на своите сътрудници. Форевър е възможност, която изисква постоянно количество усилия, ако искате да постигнете нивата на успех, предлагани от маркетинговия план.

Май е специален месец за Форевър. Всъщност на 13-ти май компанията навърши 28 години и с радост ви съобщавам, че Форевър вече работи в 115 държави, а дистрибуторите ни са около 8.5 милиона! Благодаря на всеки един от вас за усърдната работа, за това, че използвате, препоръчвате и продавате продуктите. И най-вече ви благодаря, че сърцато запознавате

все повече нови хора с бизнес възможността, която компанията предлага.

В Малайзия имахме честта да обядваме с принца на държавата Перлис и неговото семейство. За нас бе изключително преживяване да бъдем поканени в Двореца и да засадим декоративен тропически храст буганвилия. Този храст ще расте с времето и може би един ден ще имаме възможност да се върнем, да видим красивото пораснало растение и да се порадваме на плодовете на краткия си труд.

Аналогията между това и процеса на изграждане на нашия бизнес е очевидна. Понякога ни се струва, че усилията ни остават незабелязани и неоченени, точно както когато посадим мъничко семе. Но ако сме търпеливи и продължим да обработваме земята, да поливаме и отглеждаме растението, като оставим и природата да свърши своето, след време ще бъдем възнаградени с красиво и пищно растение.

Върнете се назад към първата среща с някой от Мениджърите под вас. Може би тогава той е знаел нещо за компанията или за алое вера, но все пак се е наложило да отделите време, за да му разясните бизнес възможността, да го подкрепите в отглеждането на едва поникналата му група и да го насърчавате по всяка стъпка към успеха. Накрая, благодарение на това първоначално усилие, вие сте видели как този неопитен дистрибутор разцъфва в успешен Мениджър, който прави същото със своя екип. Ако продължите да повтаряте този процес с всеки нов човек, с когото говорите, няма да чакате много, преди да видите плодовете от своите усилия.

Искам да ви насърча да се възползвате от всеки миг, като отваряте нови канали за комуникация и търсите нови възможности да достигне посланието ви до хората – независимо дали става дума за човек, когото срещате за първи път, или за близък приятел. Действително са по-красноречиви от думите. Най-добрият пример за това е нашият най-нов Мениджър „Диамант“ Лусила Баярдо. Тя е възплъщение на топлотата, смелостта и решителността. Поздравления, приятелко! Добре дошла в семейството на Диамантите!

Завинаги Ваш,



Стефан и Таня Стаеви

Управляващи директори
на ФЛП България



Хора като нас

Скъпи приятели,

Скоро присъствах на станалите вече традиционни дни на Алое в различни градове на страната. Този път уикендът бе в Габрово и Велико Търново. Разкошното пролетно време, както и гостоприемството на двата великолепни български града бързо ме накараха да забравя тъжното чувство, че отново не съм близо до децата си през почивните дни. Ентузиазмът на домакините, вълнението на всички присъстващи, както и желанието на новите гости да започнат да определят сами съдбата си, личеше от невероятното внимание и интерес, с които поглъщаха думите на тези, които представяха компанията и споделяха ентузиазма си от продуктите и бизнес възможностите.

Естествено, имаше и дистрибутори, които бяха разочаровани от това, че са поканили десетки, даже стотици гости, от които са дошли само няколко. Едни били използвали хубавото време, за да отидат да прекопаят градината си, други пресметнали, че билетите за автобус, за да дойдат на представянето, ще им струват 1 лев, и решили да си спестят тези пари, трети се сетили, че по телевизията има нещо по-интересно и така нататък. И знаете ли кое ме учуди най-много в реакцията на домакините? Съжалението, че тези хора не са дошли! Те сякаш забравят един много важен момент в нашия бизнес – че ако искаме да постигнем успех в него, трябва да се научим да търсим и намира-



ме хора, които сами искат да си помогнат. Защо да се натоварваме с отрицателни емоции и да се чувстваме виновни, че не сме успели да помогнем на другите? Те самите не искат това да стане. Като се опитваме да помогнем на хора, които не искат сами да си помогнат, или в конкретния случай – като каним гости, които не знаем дали въобще искат да бъдат здрави, жизнени и финансово независими, ние губим много време и усилия, които не ни носят печалба.

Съществуват два вида хора – тези, които имат нужда от пари, и онези, които имат желание да направят всичко необходимо, за да ги спечелят. Едва ли е нужно да уточнявам кои хора трябва да търсим ние, а не да си губим времето и енергията с такива, които само „искат“ да успеят. Радвайте се, че точно тези хора не са дошли, защото, за да изградим успешна група от сътрудници, ние нямаме нужда от десетки и стотици дистрибутори, които не са, а и никога няма да бъдат активни. Нужни са ни само няколко, които също като нас не само желаят да се възползват от възможностите, предоставяни от Форевър, но и са готови да направят всичко необходимо за това.

За да ги открием, са необходими познания, вяра, отдаденост, търпение и ежедневни контакти с колкото се може повече хора като нас. Гарантираме ви, че търпението ви във ФЛП ще бъде щедро възнаградено, и сме сигурни, че новите Асистент Мениджъри от Варна – Златинка и Галин Радеви, новите Мениджъри – Златка и Златко Горанови и Блага и Петър Христови, както и Цветанка и Емил Бурназки, които достигнаха ниво Сеньор Мениджър, ще потвърдят думите ни. Използваме възможността да им честитим постиженията, но и да напомним както на тях, така и на всички останали дистрибутори на Форевър в България и Македония, че това е само началото на едно дълго и вълнуващо пътешествие с най-добрата бизнес-възможност на света! Не пропускайте да бъдете част от него, заслужава си!

Винаги ваши,

Вашият бизнес с Форевър: Ефективният спонсор

Бил Люис
Вицепрезидент
на ФЛП



Спонсорирането на нов дистрибутор е чудесна възможност и за новия дистрибутор и за неговия спонсор. Но то носи и голяма отговорност – да се уверите, че тази възможност ще се превърне в реалност. В предишните материали от поредицата коментирахме обучаването на нови дистрибутори „стъпка по стъпка“ на уменията, необходими за изграждане на успешен бизнес. Най-важната част от вашата отговорност към новите дистрибутори обаче не е в техническите способности, които сте развили, а в уменията да работите ефективно с хора.

Има два основни принципа, които трябва да спазвате при работа с хора. Първият е: „Никого не го е грижа колко знаете, докато не узнае колко сте загрижени.“ Хората няма да ви слушат, нито ще последват вашия пример, докато не почувстват, че техният интерес и полза са на първо място. Не е редно да мислим какъв бонус ще ни донесе новият дистрибутор или за коя насърчителна програма да го използваме. Естествено е, че техният успех е и наш, но трябва да проявяваме искрен интерес към развитието им като личности и в бизнеса.

Вторият принцип гласи: „Хората са странни същества. Те отиват там, където са желани, остават там, където се грижат за тях и се развиват там, където ги учат на нови неща.“ Независимо от вели-

колепната възможност, която ни предоставя ФЛП, ако не се погрижим за нашите нови дистрибутори, те просто ще потърсят късмета си другаде. Нека разгледаме някои идеи как да обучаваме и да се грижим по-добре за екипа си.

На първо място в списъка е комуникацията. Както често казва Карл Зандер, Вицепрезидент на ФЛП: „Началото на всички човешки взаимоотношения е резултат от комуникация, а краят им е следствие от липсата ѝ.“

Хората обичат да бъдат информирани и никой не обича да бъде „прескачан“. Как тогава да прилагаме уменията да общуваме, за да осъществим двата принципа, споменати по-горе. Никак не е трудно – просто се обадете по телефона или пък изпратете писмо по електронна или обикновена поща. Трябва веднъж седмично задължително да контактувате с дистрибуторите от своята първа линия по някой от изброените начини. Свързвайте се с тях за да ги информирате за новости, за да изразите своята подкрепа или положително отношение. Не говорете само за бизнес, интересувайте се и от други страни на живота на своите дистрибутори. Понякога те може би ще имат нужда от обучение, друг път ще искат да ги изслушате или подкрепите, или пък да им помогнете за осъществяването на някоя презентация.

Другата важна идея е ефективното обслужване. Това означава винаги да бъдете точни и коректни. Хората се чувстват наистина важни, когато виждат, че техните желания са приоритет за вас. Когато дистрибутор ви се обади с проблем, трябва да реагирате светкавично. Обадете му се възможно най-скоро с предложение за разрешаване на проблема, а малко по-късно се поинтересувайте дали решението е било успешно. Ефективното обслужване означава също винаги да изпълнявате обещанията си и никога да не поемате ангажименти, които не можете да спазите. Така ще вдъхнете доверие у дистрибуторите си и те ще почувстват вашата загриженост.





Защитете кожата си отвътре...

Продуктите на ФЛП допринасят за защитата и поддържането на здравето на вашата кожа през цялата година и най-вече през летните месеци, когато тя е почувствителна, заради влиянието на слънцето. Кожата е огледало на вътрешното здраве. Нищо не е по-вярно от старата поговорка: „Човек е това, което яде.“ Кожата постоянно се обновява и силно се влияе от начина на хранене. Козметиката може да успее временно да прикрие последствията от нездравословния начин на живот, но в дългосрочен план лошото хранене и уврежданията, причинени от свободните радикали, стават все по-трудни за скриване.

Нашата кожа е най-големият и най-видимият от всички органи. Доброто ѝ състояние зависи от здравословната храна и най-вече от антиоксидантите, които приемаме. Няма друг човешки орган, който да е така уязвим за увреждания, болести, наранявания, слънчева светлина, тютюнев дим, замърсена околна среда и микроби. Проманата в цвета ѝ или кожните заболявания могат да се окажат признаци на вътрешни проблеми. Затова и за нея е жизненоважно да се стремим към силен имунитет, добро храносмилане и кръвообращение. Ефективната грижа за добрия вид на кожата не може да се постигне само с външни средства, нужно е подхранване и отвътре.

Aloe Vera Gel (код 015)

Гелът от алое вера осигурява богат коктейл от хранителни съставки и е известен като средство за овлажняване и омекотяване на кожата. Алое вера е растение, което подпомага процесите на зарастане на наранена кожа, като ускорява растежа на нови клетки, прилагано както вътрешно, така и външно. То изчиства храносмилателната система и подобрява усвояването на полезни вещества от храната, като по този начин осигурява на кожата всичко, което ѝ е нужно, за да бъде здрава.



Absorbent-C (код 048)

Витамин С е много важен за здравето на кожата, тъй като участва в синтеза на колаген – основен структурен протеин, който заедно с еластина поддържа кожата здрава и еластична. Витамин С е антиоксидантът, който откриваме в най-големи количества в кожата, но те рязко намаляват, когато тялото ни влиза в досег



със слънчеви лъчи, замърсен въздух и тютюнев дим. Дори съвсем кратко излагане на слънце може да понижи нивата на витамин С в кожата с 30%. Като следствие кожата става уязвима за увреждания от свободните радикали, които са причина за 80% от процеса на стареене. Витамин С в комбинация с витамин Е и бетакаротин са важни антиоксиданти, които действат синергично и предпазват тъканите и течностите в тялото, като им осигуряват по-добра устойчивост на инфекции и слънчеви изгаряния. Витамин С също така подсилва капилярите и подобрява кръвообращението.

A-Beta-CarE (код 054)

Витамин А (от бетакаротин), витамин Е и селен са партньори в тази хранителна добавка, която защитава тъканите от вредното влияние на свободните радикали и на ултравиолетовите лъчи. Тези мощни антиоксиданти действат най-добре в комбинация и подпомагат растежа на нови тъкани, борят се със стареенето и допринасят за здравето на кожата и за доброто кръвообращение. Витамин Е има свойството да намалява възпаленията и да намали вероятността от поява на белези по кожата. Той е и много важен за защита от слънцето. Ултравиолетовите лъчи причиняват изтъняване на епидермиса и загуба на еластичността на дермиса. Те предизвикват и недостиг на витамин А в кожата. Изследване на д-р Ейбъръм Хофър препоръчва приемането на витамини А, С, Е и селен за защита на кожата от вредното въздействие на ултравиолетовата радиация. Тези витамини помагат на кожата да се защитава от слънчеви алергии, обриви и др.



Arctic-Sea (код 039)

Незаменимите мастни киселини като тези от семейството Омега-3 са ключов фактор за овлажняването на кожата заедно с витамините А и Е. Рибните масла допринасят за добро кръвообращение, силен имунитет, намаляват възпаленията и поддържат баланса на водата в организма. Недостигът им може да доведе до сухота на кожата, сърбежи и възпаления.



Forever Active HA (код 264)

Хиалуроновата киселина с ниско молекулярно тегло става все по-популярна в козметичната индустрия със свойствата си да се противопоставя на процесите на

стареене. Пресата нарича хиалуроновата киселина „ключ към извора на младостта,“ защото, освен че влияе благотворно върху ставите ни, тази органична киселина има и способността да задържа огромни количества вода в кожата. По този начин тя възстановява влажността ѝ, а добрата хидратация омекотява кожата, изглажда я, намалява появата на бръчки и подобрява еластичността ѝ. Хиалуроновата киселина способна също за по-бързото възстановяване на наранена кожа и подпомага оздравяването ѝ без поява на белези.

Тъй като цикълът на обновяване на кожата отнема от 21 до 28 дни, трябва да изчакате поне толкова време, за да видите ефекта от Forever Epi Blanc. Неговите натурални съставки, овлажнители и антиоксиданти са нежни за кожата, защитават я при всякакви атмосферни условия, като същевременно осигуряват неповторимо овлажняване благодарение на чистия стабилизирани гел от алое вера. Кожата ви ще изглежда сияйна, здрава и с идеално равен тен без дефекти през цялата година.



... И ОТВЪН

Оптималната грижа за кожата включва и употребата на продукти за външно приложение. Предотвратяване на преждевременно стареене и поява на тъмни петна, защита от слънчеви изгаряния, овлажняване на кожата – това са само някои примери за благотворното действие, което великолепните продукти на ФЛП могат да направят за нас през летния сезон. Ето кои продукти ви предлагаме да не забравяте да сложите в плажната си чанта.



Aloe Sunscreen (код 199)

Добре е известно, че слънцето силно уврежда кожата ни и че тя има нужда от добра защита. Независимо дали сте на плажа, в градината, в планината или просто разхождате кучето си в парка, не излизайте от къщи, без да предпазите кожата си от ултравиолетовите лъчи. Слънцезащитният крем с алое на Форевър има силна, водоустойчива формула със защитен фактор 30. Той предпазва кожата от изгаряне и ви позволява да се насладите на слънцето без риск за здравето. Този ефективен крем ви защитава от UVA и UVB лъчите, а съдържащото се в него алое вера регенерира и овлажнява кожата. Богато на естествени съставки, алоето поддържа влажността на кожата и превръща

Aloe Sunscreen в нежен крем, подходящ и за деца. Той не е мазен, не цапа дрехите и осигурява красив, равномерен златист тен.

Aloe Vera Gelly (код 061)

Алое вера гелът е идеален спътник за кожа, която има нужда от допълнителни грижи. Неразделна част от всяка аптечка за първа помощ, този гъст, прозрачен гел попива бързо в кожата, за да я успокои. Натуралният стабилизирани гел от алое е почти напълно идентичен със съдържанието на листата на растението. В миналото в много домакинства се е отглеждало алое в саксия, което майки и баби са използвали за първа помощ при изгаряния, леки наранявания и кожни раздразнения. Гелът на Форевър подхранва кожата с витамини, минерали, антиоксиданти и аминокиселини, като възстановява влагата, изгубена при излагане на слънце. Той облекчава сърбежи, възпаления, болки и изгаряния, а противомикробното му действие подпомага борбата с различни инфекции.

Aloe First (код 040)

Успокояващият кожата спрей с алое е великолепен продукт, който съчетава чист стабилизирани гел от алое вера с внимателно подбрани билки с успокояващи, регенериращи и отпускащи свойства. Той е подходящ при кожни раздразнения – обриви, ожулвания, натъртвания и леки порязвания. Благодарение на удобната опаковка с пулверизатор, той се нанася лесно, дори когато допирът до кожата е много болезнен. Aloe First е отличен избор при слънчеви и битови изгаряния. Така че, ако сте пропуснали да се намажете със защитния крем Aloe Sunscreen и сте изгорели от слънцето, напръскайте засегнатите участъци от кожата със спрея с алое, за да облекчите паренето и болката.

Aloe Lips (код 022)

Вазелинът с алое и жожоба предпазва устните от слънцето и вятъра. Възстановете баланса в нежната кожа на устните с Aloe Lips – комбинация от алое вера, масло от жожоба и пчелен восък. Той успокоява, омекотява и овлажнява напуканите и сухи устни, като ви защитава дори в най-екстремните атмосферни условия. Благодарение на компактната си форма, вазелинът за устни е удобен за носене в чанти и джобове.

Aloe Sunless Tanning Lotion (код 239)

Ако редовно защитавате кожата си от слънцето и поради това не успявате да се сдобие с желанието загар, кремът с алое за тен без слънце е за вас. Той е лесен за нанасяне и придава естествен, равномерен тен, без да рискувате да увредите кожата си. В основата на формулата му е нашият стабилизирани гел от алое, който се грижи за кожата ви и я подхранва. Автобронзантът на Форевър няма неприятен мирис както други подобни продукти, а колкото по-често го нанасяте, толкова по-тъмен ще стане тенът ви. Доверете се на крема за тен без слънце на ФЛП за целогодишен, безвреден тен.

Aloe Lotion (код 062)

Лосионът с алое вера отлично възстановява еластичността на кожата след дълго излагане на слънце. Той комбинира високо съдържание на алое (69%) с масло от жожоба, витамин Е, еластин и колаген. Този фин и нежен лосион успокоява кожата, балансира нейното рН, овлажнява я и я омекотява. Подходящ е и за най-чувствителната кожа.

Вашият бизнес с Форевър:

Продължение от стр.5

Друг важен момент е ефективното обучение на дистрибутори. За екипа ви обученията имат същия ефект, както има култивирането в градината. Те помагат на дистрибуторите да израстват и да се развиват като истински лидери. Редом с чисто техническите способности, обучението трябва да обхваща и уменията за работа с хора.

Много важен аспект е да бъдете добър пример за своите дистрибутори. Не очаквайте от дистрибуторите си да правят неща, които вие правите. Ако запретнем ръкави и заработим рамо до рамо с тях, ще им помогнем да осъзнаят, че всички имат равна възможност да осъществят мечтите си. Така ще успеете да ги заразите със собствения си ентузиазъм и да им предадете своя морал и трудолюбие.

Признанието и награждаването са друга съществена идея. Няма по-добър начин да покажете на някого, че сте загрижен за него, от това да възнаградите постиженията му. Добрият спонсор не е само треньор, а е и основният запалняк. Начините да оцените постиженията на вашите дистрибутори са разнообразни и лесни. Помнете важни дати - рождени дни, годишнини и ключови моменти, свързани с работата във ФЛП. Малките награди и жестове за различни постижения и издигане в ниво са добър начин да им покажете, че сте загрижени за тях.

Казват, че големите постижения са плод на прости, но постоянни действия. Ако разгледате всяка от идеите, изложени в тази статия поотделно, може би ще ви се сторят маловажни. Но ако ги възприемете като едно цяло и се придържате непрекъснато към тях в изграждането на своята ФЛП кариера, те ще се превърнат в най-важните фактори за успех.

АЛОЕ уикенд



1 юли 2006 г. ВАРНА

Бизнес хотел „Варна”, Голяма зала

2 юли 2006 г. БУРГАС

хотел „Аква”, зала „Амфибия”

Регистрация: 11:30 ч.

Начало: 12:00 ч.

Вход: 1,00 лв.

Специални гости:

- Д-р Ваня Евтимова, д.м., имунология и хомеопатия
- Стефан Стаев – управляващ директор на ФЛП България
- ФЛП Лидери

!!! ВАЖНО !!!

IBAN

от 5 юни 2006 г.

ФЛП България ви уведомява, че съгласно изискването на наредба N:13 на БНБ за прилагане на международен номер на банковите сметки, от 5 юни 2006 г. при извършване на всички видове платежни операции досегашният банков код и номерът на сметката трябва да бъдат заменени с **международен номер на банкова сметка (IBAN)**. Промяната не представлява откриване на нови сметки вместо съществуващите, а дава на съществуващите международен номер, осигуряващ уникалност на сметката. Този нов номер се нарича IBAN и се състои от 22 знака.

Във връзка с това **молим всички дистрибутори да се свържат с банката си и да изискат своя IBAN, за да ни го съобщят своевременно.**

Банковите сметки на ФЛП България се допълват както следва:

Банка: Райфайзенбанк

Банков код: 15591550

Банкова сметка: 1061008228

IBAN: BG84RZBB91551061008228

Банка: Обединена Българска Банка

Банков код: 20080023

Банкова сметка: 1009605015

IBAN: BG46UBBS80021009605015

Банка: Българска Пощенска Банка

Банков код: 92079400

Банкова сметка: 1047341118

IBAN: BG86BPBI79401047341101

Съобщете вашия във ФЛП!



Таня Стаева

Управляващ директор на ФЛП България

Лайфстайл 30 или... здрав дух в здраво тяло

Първата фаза на диетичната програма Clean + Lean – Clean 9, е вече зад гърба ви. Олекнали сте с няколко килограма, чувствате тялото си пречистено и пълно с енергия. Пристъпите на остър и неконтролиран глад са изчезнали, или поне ги усещате много рядко. Някои може би са постигнали желаното тегло, други биха искали да се избавят от още няколко излишни килограма. Време е за Lifestyle 30 – втората част на програмата Clean + Lean, с която се научавате успешно да контролирате теглото си.

Запомнете, истински трайното поддържане на теглото не може да бъде постигнато за седмица или две. „Lifestyle“ означава начин на живот. Тази програма е свързана с промяна на начина ви на живот. Тя ще ви покаже, че вие наистина сте в състояние да контролирате теглото си, като внимавате какво и колко ядете, движите се редовно, пиете много вода и се придържате към избория от вас режим.

Забравете гладуването – научете се да се храните правилно

Едва ли има някой, който да не е чувал, че е много важно да приемате добре балансирана храна, която да включва плодове, зеленчуци, протеини, мазнини, млечни и тестени продукти. Програмата Лайфстайл 30 е разработена въз основа именно на тази традиционна мъдрост – за да функционира оптимално, тялото ни се нуждае от калориите, които се съдържат във всички основни хранителни групи. Яденето е част от ежедневието на всеки един от нас и постоянното въздържане или отричане на дадена група храни не може да е в унисон със здравословното хранене. Старайте се храната, която приемате, да включва по една трета протеини, полезни въглехидрати и здравословни мазнини. Така ще можете да си изградите правилни хранителни навици и ще си набавите всички необходими полезни вещества.



Протеините спомагат за поддържането и възстановяването на клетките в нашите мускули, органи и сухожилия, както и за регулирането на редица телесни процеси. За да набавите ежедневната си порция от белтъчини, приемайте основно риба, пилешко или друго месо без тлъстини, яйца (не повече от 2 на ден), бобови и соеви култури, сирене.

Въглехидратите са незаменим източник на енергия за организма ни. Когато се лишаваме от тях, ставаме мудни и вяли, но при поемане на количества по-големи от нуждите на организма ни, ги „складираме“ под формата на мастни клетки. Ключът към здравословното приемане на въглехидрати е във вида им. Приемайте основно плодове, зеленчуци, пълнозърнести храни, бобови растения и ядки (задължително сурови). Избягвайте изделията, съдържащи рафинирано брашно и големи количества захар.

Въпреки отрицателните асоциации които предизвикват, мазнините също са жизненонеобходими. Включете в ежедневната си храна полезни мазнини, съдържащи се в зехтина, маслините и повечето ядки (сурови). Имайте предвид, че мазнините естествено се съдържат в повечето източници на протеини, така че не прекалявайте.

Важно е не само какво, но и колко ядем. Обръщайте внимание на количеството, така ще се предпазите от неволно преяждане. Подробна информация за големината на порциите, които би трябвало да поемате на едно хранене, има в наръчника към програмата Лайфстайл 30.

Очаквайте продължение в следващия брой.

Спечелете с CLEAN + LEAN!

Не забравяйте, че всяка покупка на програмите **Clean 9** и **Lifestyle 30** до 31 август 2006 г. ви включва в томбола за три вълнуващи награди: телевизор с плосък 21" екран, система за домашно кино и безжичен телефон с цифров секретар!

Всяка програма **Clean 9** съдържа един талон за участие в томболата, в пакетът **Lifestyle 30** има два талона. Ако споделите с нас как сте отслабнали с програмите и ни изпратите снимки, илюстриращи вашия успех, също ще получите един талон за играта. Само попълнете талоните и пуснете единия отрязък в CLEAN+LEAN кутията в Продуктовия център на ФЛПБ!

Печелившите от томболата ще бъдат изтеглени на нашия Ден на успеха през септември.

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

за всички дистрибутори, преминали в по-високо ниво през май 2006 г.



МЕНИДЖЪР

Име

Блага и Петър Христови

Спонсор

Димитър Джурков



СУПЕРВАЙЗОР

Име

Иванка и Димитър Боневи
Лиляна Богоева
Рени и Здравко Стрехарски
Цветанка Чемширова

Спонсор

Лиляна Богоева
Миглена Темелкова
Иванка и Димитър Боневи
Димитър Николов



АСИСТЕНТ СУПЕРВАЙЗОР

Андрей Петров, Анка и Геньо Амуджеви, Антония Велева, Атанас Ненов, Белослава Пенчовска, Бистра Дукова, Валентин и Красимира

Суруджийски, Ваня Талепова-Батилова, Василка и Александър Николови, Величка Лазарова, Венеция и Ангел Николови, Веселина и Светослав Петрови, Виктория Иванова и Илия Терзиовски, Виолета Милева, Вишна Иванова, Гълъбина Иванова, Даниела и Огнян Савови, Деница Вангелова, Диана Цветкова, Димитър и Мая Захариеви, Донка Соколова, Евгения Димова, Екатерина Михайлова, Елка и Емил Тошеви, Емилия Иванова, Иван Ивановски, Иванка и Иван Джатеви, Ивелина Георгиева, Илина и Николай Събчеви, Илка и Стамен Стаменкови, Йорданка Дакева, Йорданка Иванова, Керана Костадинова, Кирил Тънков, Константин Мандов, Константин Тотев, Красимир Николов, Красимира и Златко Колеви, Лидия Димитрова, Лили Михайлова, Любомир Димитров, Маргарита и Иван Гюргакови, Мариета Михайлова, Мария и Асен Грозеви, Мария Иванова, Мария Стоянова, Миглена Георгиева, Милена и Георги Иванови, Милка и Петко Великови, Пенка Гръкова, Петранка Стоилова, Радостина Чолакова, Росица Николова, Румяна Анчева, Савина Григорова, Светла Георгиева, Светла и Валентин Тодорови, Светла Хайвазова, Светлана Желева, Славчо Славков, Соня и Георги Стоеви, Станимир Станимиров, Сърнела и Стоян Гешеви, Теодор Трайков, Христина Николова, Христо и Стефка Христови, Христо Катев и Евдокия Георгиева, Цеца Памукова

ФОРЕВЪР ЛИВИНГ ПРОДЪКТС БЪЛГАРИЯ ЕООД

Адрес:

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

За контакти:

Стефан Стаев
Даниела Станкова
Светлана Танева
Калин Марев
Николай Бързев
Мария Станчева
Деница Дабижева
Мая Младенова

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

БАНКОВИ СМЕТКИ:

Банка: Райфайзенбанк
Банкова сметка: 1061008228
Банков код: 15591550
IBAN: BG64RZBV91551061008228

Банка: ОББ
Банкова сметка: 1009605015
Банков код: 20080023
IBAN: BG46UBBS80021009605015

Банка: БПБ
Банкова сметка: 1047341118
Банков код: 92079400
IBAN: BG86BPBI79401047341101

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 благодарни на дистрибуторите, допринесли за съставянето на този брой: Галя Царевска и Емилия Павлова.

Класации на 20-те най-успешни дистрибутори на ФЛП България за май 2006 г.

ОБЩ ГРУПОВ ОБЕМ

Име	Ниво
1. Милен и Галя Царевски (2)	СМ
2. Цветанка и Емил Бурназки (1)	СМ
3. Димитър Механджийски (5)	М
4. Незабравка Стефанова (3)	СМ
5. Блага и Петър Христови (8)	М
6. Елка Георгиева (6)	М
7. Жасмин Димитрова (11)	М
8. Мария Серафимова (10)	М
9. Николинка и Трайко Трайкови (9)	М
10. Недялка Михайлова (12)	М
11. Димитър Николов (18)	СМ
12. Светла Денчева-Момова и Стоян Момов (-)	М
13. Миглена Темелкова (20)	С
14. Богдан Петков (19)	М
15. Мирослав Влайчев (13)	М
16. Мариян Господинов (15)	М
17. Владислав Ценов (-)	АМ
18. Орлин Митушев и Румяна Зографова (17)	М
19. Златка и Златко Горанови (4)	М
20. Петкана и Петър Маркови (16)	АМ

НЕМЕНИДЖЪРСКИ ТОЧКИ

Име	Ниво
1. Димитър Механджийски (2)	М
2. Блага и Петър Христови (9)	М
3. Цветанка и Емил Бурназки (1)	СМ
4. Милен и Галя Царевски (4)	СМ
5. Мария Серафимова (7)	М
6. Николинка и Трайко Трайкови (8)	М
7. Незабравка Стефанова (5)	СМ
8. Миглена Темелкова (10)	С
9. Богдан Петков (13)	М
10. Владислав Ценов (-)	АМ
11. Златка и Златко Горанови (3)	М
12. Димитър Николов (-)	СМ
13. Мариян Господинов (15)	М
14. Цветанка Чемширова (Нов)	С
15. Петкана и Петър Маркови (11)	АМ
16. Елка Георгиева (17)	М
17. Елена Евтимова (16)	М
18. Жасмин Димитрова (18)	М
19. Златинка и Галин Радеви (6)	АМ
20. Мирослав Влайчев (19)	М

Класациите включват само АКТИВНИТЕ дистрибутори (в скоби е позицията от предходния месец)
Нива: СМ – Сеньор Мениджър, М – Мениджър, АМ – Асистент Мениджър, С – Супервайзор.

Силата на вътрешната мотивация

*или кое е това, което
ни кара да вървим напред*

Златинка и Галин Радеви
Асистент Мениджъри

Във ФЛП сме от август 2003 г. Всичко започна доста трудно. Човек трябва да бъде добре подготвен, когато предприема нещо! Бяха нужни няколко месеца, в които да докажем на себе си, че ФЛП, нейните продукти, маркетинговият план, самата идея за мрежов маркетинг си заслужава усилията в дългосрочен аспект. Както казва нашият спонсор – трябва да се работи и много и умно!

В периода на постигане на ниво Асистент Супервайзор това, което вече знаехме за компанията, трябваше да бъде проверено на пазара чрез продуктите. Дали някой ще си купи алое вера, хранителни добавки и здраве, ще се вдъхнови ли някой от бизнес възможността, която му предлагаме? Само който не е правил 2 бонусни точки, той не знае какво е, особено като си чувал, че за същите два месеца някои правят 120!

След като вече си Асистент Супервайзор, идва период, в който имаш време да си зададеш въпроса за какво все пак става дума. Времето върви, срещаш се със спонсора си, говорите си, чудиш се що за хора са Ролф Кип, Джон Къртис, Миклош Беркиш, с какво те са по-различни. А след това идва моментът, когато осъзнато правиш 4 бонусни точки за един месец, без при това някой да ти го иска!

Едно от най-силните достижения на демокрацията е стимулирането на конкуренция, която сама по себе си води до същинско желание за постигане на качествен резултат. Това е и един от начините да се достигне ниво Супервайзор.

Когато човек желае нещо, това още не означава, че е узрял да осъществи желанието си. Той е подготвен да достигне целта, едва когато повярва, че ще успее. Мисълта му трябва да е в състояние на убеденост, а не само на надежда и желание. Всичко зависи от отношението към нещата, които ни заобикалят. Мисълта трябва да е отворена за нови идеи и да се вдъхновява от въображение и вяра. Само тогава може да бъде разпознат шансът за успех, и когато той не се появи, идва моментът на трезва преценка,



за която трябва да си много добре подготвен. Тогава разбираш, че е нужно още едно собствено усилие и че всичко зависи от теб самия. Много е вярна поговорката: „Апетитът идва с яденето.” Вече няма нещо, което може да ни спре към позиция Мениджър. А тя, както пише Еди Чай: „Трябва да бъде само началото на вашия бизнес с Форевър.”

Все повече се убеждаваме, че най-голямата трудност в мрежовия маркетинг е, че хората, които започват да се занимават с него, независимо от желанието си да постигнат успех, нямат ясното съзнание, че това ще бъде техният собствен бизнес в класическия смисъл на тази дума. Усилията, които са необходими, при това в дългосрочен план, по никакъв начин не трябва да бъдат разхвърляни. Напротив, нужни са категорични планове и категорични решения. За успех в собствен бизнес са нужни няколко много важни качества: непоколебима смелост, самообладание, силно развито чувство за справедливост, внимание към детайлите, готовност за поемане на цялата отговорност, сътрудничество. За всичко това се изисква чисто човешка сила и уважение към природните закони, такива каквито са.

Думата упоритост може би не извиква героични усилия, но за формирането на човешкия характер има невероятно значение. Тя дава отговор на въпроса защо 95% от дистрибуторите се отказват, но доказва и издръжливостта. Упоритост е да не спиращ да споделяш с нови хора, да спонсорираш, да обучаваш и да въодушевяваш екипа си. Защото онова, което искаш да постигнеш може да се осъществи, само ако всеки път променяш по един човек. При това трябва да можеш да го правиш с лекота и спокойствие.

И накрая, бихме искали да ви върнем към началните думи на тези споделени мисли, защото всеки от работещите във ФЛП България трябва да намери в себе си вътрешна мотивация за растеж. За да могат България и Македония в обозрим период от време да се класира за участие в разпределението на печалбата на Форевър.

ПРОМОЦИЯ „ИЗГРАДЕТЕ УСПЕШЕН БИЗНЕС“

В навечерието на 5-тата годишнина на ФЛП България ви предлагаме да вземете участие в нашата промоция за изграждане на успешен бизнес и да спечелите награди, с чиято помощ екипът ви ще расте и за в бъдеще. Периодът на квалификация ще бъде от началото на юли до края на септември 2006 г.

ПЪРВО НИВО

Бъдете активни с 4 б.т. (вижте т. 2.5 от Фирмената политика) през трите месеца на квалификация. Спонсорирайте 2 нови дистрибутори в рамките на квалификационния период, като всеки от тях трябва да достигне ниво Асистент Супервайзор. Помогнете на своята нова група да постигне общ обем от 5 б.т. за трите месеца, като в тях не включвате своите лични точки.

Ще спечелите комплект ФЛП календар-бележник и фирмен чадър.



ВТОРО НИВО

Бъдете активни с 4 б.т. (вижте т. 2.5 от Фирмената политика) през трите месеца на квалификация. Спонсорирайте 4 нови дистрибутори в рамките на квалификационния период, като всеки от тях трябва да достигне ниво Асистент Супервайзор. Помогнете на своята нова група да постигне общ обем от 15 б.т. за трите месеца, като в тях не включвате своите лични точки.

Ще спечелите по ваш избор цифров фотоапарат или мултифункционално устройство (факс/скенер/копир/цветен принтер).

ТРЕТО НИВО

Бъдете активни с 4 б.т. (вижте т. 2.5 от Фирмената политика) през трите месеца на квалификация. Спонсорирайте 6 нови дистрибутори в рамките на квалификационния период, като всеки от тях трябва да достигне ниво Асистент Супервайзор. Помогнете на своята нова група да постигне общ обем от 25 б.т. за трите месеца, като в тях не включвате своите лични точки.

Ще спечелите преносим компютър.



Квалифицирайте се на трето ниво на промоцията и ще имате възможност в добавка да спечелите и мултимедиен проектор, ако през следващите три месеца – октомври, ноември и декември, успеете отново да повторите условията за трето ниво!

Как да участваме!

- Ако в състезанието участва нов дистрибутор, той трябва да бъде активен в месеца на регистрация и през следващите един или два месеца до края на квалификационния период.
- Дистрибуторите, участващи в промоцията следва да купуват само такова количество продукти, каквото е необходимо за задоволяване на непосредственото търсене, като допълнителни количества продукти следва да бъдат купувани само след като 75% от наличните са били продадени, употребени или изразходвани по друг начин.
- Наградите не се изплащат в пари.
- Окончателното решение дали даден дистрибутор е изпълнил всички условия на промоцията, работейки в съответствие с Фирмената политика и моралните и етични стандарти на ФЛП, се взема от Централния офис на ФЛП България.