

Mai 2013 | 169

FOREVER



România & Republica Moldova





LA MULȚI ANI! FAMILIA FOREVER A ÎMPLINIT 35 DE ANI



Am parcurs un drum lung din momentul în care am început această afacere și ne aflăm aici astăzi datorită plantei Aloe vera, darul naturii, dar și pasiunii noastre de a ajuta pe ceilalți. Călătoria noastră de-a lungul anilor a reprezentat una dintre cele mai frumoase experiențe pe care viața mi-a oferit șansa să le trăiesc și sunt foarte mândru de succesul pe care am fost capabili să-l atingem împreună. Minunata noastră echipă Forever a construit o fundație de nezdruccinat, care ne-a permis să ne bucurăm de sănătatea și prosperitatea pentru care Forever a devenit renumită.

A 35-a aniversare stă sub semnul smaraldului. Ce face smaraldul atât de special? Parte din răspuns se află în simbolismul său. Pretutindeni în lume smaraldul reprezintă norocul, armonia, luxul și frumusețea. Chiar Aristotel era de părere că smaraldele sporesc succesul în afaceri și aduc o stare de bine. La fel ca smaraldul, Forever reprezintă în întreaga lume simbolul sănătății, al frumuseții și al succesului. Este într-adevăr simbolul succesului pe care l-am obținut împreună. Am creat și un logo pentru aniversarea de smarald, care conține simbolul infinitului, reprezentând oportunitatea fără limite pe care o avem de a obține bunăstarea, prosperitatea și libertatea care definesc Forever.

De-a lungul istoriei pe care am scris-o împreună am depășit multe provocări, inclusiv atunci când, la sfârșitul anilor '80, plantațiile de Aloe vera au înghețat. Distribuitorii noștri loiali, care ne-au sprijinit de la bun început, au fost răbdători pe parcursul soluționării acestei situații de criză.

Am știut că avem nevoie de o rezervă fiabilă de aloe, ceea ce m-a făcut să cumpăr primele plantații. Drept consecință, am devenit cultivatorii, distribuitorii și furnizorii de Aloe vera numărul unu în lume, cu peste 2.500 de hectare și 50 de milioane de lăstari plantați.

Sunt mândru în special de impactul pe care am reușit să-l avem asupra sănătății și statutului economic al distribuitorilor din peste 150 de țări. Iubesc faptul că soarele nu apune niciodată în Forever. Cu toții merităm să fim fericiți, sănătoși și să ne bucurăm de siguranță financiară; acesta este exact motivul pentru

care am creat Forever Living Products acum 35 de ani.

În plus față de oportunitatea incredibilă pe care o oferim oamenilor de a trăi o viață sănătoasă și prosperă, ne-am adus contribuția în nenumărate alte feluri. Prin intermediul organizației non-profit Forever Giving continuăm să ducem bunăstarea și prosperitatea spre alți mii de oameni din întreaga lume. Copiii și persoanele mai puțin norocoase din multe țări se bucură acum de o situație economică și o sănătate mai bune mulțumită sprijinului familiei Forever. Pe lângă ajutorul acordat semenilor noștri, angajamentul pe care ni l-am luat cu privire la sustenabilitatea mediului este evident prin sistemul nostru de management de mediu autorizat. Plantațiile noastre de Aloe vera chiar ajută planeta să se curețe de 2 milioane de tone de dioxid de carbon anual.

Cred cu tărie că partea cea mai bună abia acum va urma pentru distribuitorii noștri. Vă prețuiesc pe fiecare dintre voi și de aceea nu prețuiesc să lucrăm pentru a vă oferi cea mai bună oportunitate din lume. Vă mulțumesc din suflet pentru rolul important pe care l-ați jucat în această călătorie minunată de 35 de ani!

Mereu al vostru,

Rex Maughan

CUM POT AFLA BONUSUL LUNAR?

■ **Bonusul Recapitulativ** al lunii precedente poate fi vizualizat pe www.foreverliving.com, în contul dvs. de distribuitor. Pentru detalii, adresați-vă Managerului dumneavoastră sau sediului central din București, la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **"în atenția Departamentului AS400"**.
■ Prin **SMS** la numărul **0745 072 689**. Structura SMS-ului: **user parola bonus** despărțite de un singur caracter spațiu. Bonusurile lunii precedente vor fi afișate începând cu data de 15 a lunii viitoare.

CUM NE PUTEȚI CONTACTA?

Pentru informații referitoare la:

■ **companie și site** - la adresa de e-mail marketing@foreverliving.ro
■ **utilizarea produselor** - la numărul de fax 021 222 89 24 sau la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **"în atenția medicilor consultanți ai companiei"**. Răspunsurile vor fi trimise prin e-mail sau fax (în funcție de modul în care ați făcut solicitarea). Acest serviciu este disponibil numai pentru distribuitorii

companiei, prin urmare, vă rugăm să menționați numărul dumneavoastră de identificare în cuprinsul solicitării. Informațiile se dau exclusiv în scris.

■ **procesarea înscrisurilor și a comenzilor** - la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **"în atenția Departamentului AS400"**.
■ **înregistrarea fiscală, emiterea și plata facturilor de bonus, fișele bancare** - la adresa de e-mail office@foreverliving.ro, cu mențiunea **"în atenția Departamentului de Contabilitate"**.

EȘTI PREGĂTIT SĂ TRECI LA **ACȚIUNE**?

Ne-am întors din Hawaii cu sentimentul că am trăit o experiență crucială. Acel gen de experiență care trasează o graniță între tot ce a fost înainte și ceea ce va urma.

Primul Raliu Global ne-a deschis un drum pe care nici nu ni l-am putut imagina înainte de a fi ajuns acolo. Este evident pentru cei care au participat pentru prima oară la o întâlnire de asemenea anvergură, dar și pentru cei care au fost prezenți la marile momente prin care a trecut Forever Living Products de la înființare.

Evenimentul din Hawaii a scris istorie. Atenția companiei la detalii a fost la superlativ, iar mesajul cel mai important este invitația ca afacerile noastre să urce la alt nivel – ca viziune și ca mod de a acționa. Zilele acestui raliu au arătat mai mult decât oricând potențialul uriaș pe care îl are compania, potențialul uriaș pe care îl aveți voi toți cei care îi sunteți parteneri.

Și nu e vorba doar de faptul că, oricât de multe firme apar pe piața produselor cu aloe, Forever rămâne de departe liderul mondial, de necontestat. Nu e vorba numai de saltul continuu pe care îl face compania în multe țări ale lumii. Raliul Global din Hawaii înseamnă și pentru România un impuls pentru a ne asuma total șansele acestei perioade. Datele statistice arată că interesul pentru suplimentele alimentare și pentru un stil de viață sănătos este în creștere semnificativă și în țara noastră. Depinde numai de noi dacă o parte importantă din această piață ne va aparține sau dacă lășăm altora locul care ni se cuvine.

Ceea ce ne-a învățat pe toți întâlnirea din Hawaii este faptul că această alegere se face în fiecare zi. La fel cum Forever Living Products are forța să-și înnoiască mereu metodele, să inventeze mereu căi îndrăznețe pentru succes fără limite. Compania a fost întotdeauna o maestră a detaliilor, dar la acest prim Raliu Global s-a întrecut pe sine. Fiecare nivel de calificare a avut training personalizat. Cei care au participat pot să confirme – au fost cele mai bune traininguri pe care ni le-a oferit vreodată compania.

Opt cupluri din România au urcat pe scena din Hawaii pentru a primi răsplata substanțială a reușitelor în afacerea Forever. Le lășăm bucuria de a vă împărtăși concluziile lor la Success Day, în 18 mai, o întâlnire de la care nimeni dintre cei care iubesc afacerea companiei nu va

putea să lipsească. Forever Living Products a oferit peste 21 de milioane de dolari partenerilor din întreaga lume; au primit cecuri generoase 759 de persoane. Un cadou primit din partea companiei, pe lângă bonusurile lunare. Nu vă imaginați, însă, că au fost doar parteneri cu vechime; printre aceștia s-au aflat și colaboratori care sunt de un an sau doi în echipa Forever.

Fiți siguri că în 2014 oricare dintre voi poate să se afle între cei care primesc asemenea recunoașteri și beneficii financiare fără comparație în alte firme de multi-level marketing. Gândiți-vă doar la faptul că nicăieri în altă parte nivelul pe care îl atinge un partener nu este câștigat odată pentru totdeauna, ca în Forever. Cei care nu îl reconfirmă permanent sunt retrogradați. În compania noastră, însă, totul este folosit pentru a susține și a încuraja cariera partenerilor. Nu există retrogradare, iar orice efort de înaintare este răsplătit regește.

Compania ne învață cum anume este posibil. Raliul din Hawaii a adus și exemple spectaculoase ale unor lideri Forever, și noi oportunități. Știm deja locul unde se va desfășura următorul Eagle Managers' Retreat – Lake Tahoe, în Nevada. Un loc despre care se spune pe bună dreptate că este paradisiac. O viziune la fabrica Forever și o petrecere uriașă la Southfork Ranch, ferma legendară a serialului Dallas și proprietatea companiei noastre fac, de asemenea, parte din răsplata care te așteaptă.

Echipa României va reuși exact ceea ce își propune. Vrei să faci parte din grupul de elită care va reprezenta România în SUA? La începutul lunii mai s-a dat startul pentru stimulentele Eagle Manager; dacă nu știi toate condițiile, întreabă-ți sponsorul sau Managerul sau contactează-ne pe noi. O să-ți explicăm detaliile. Dacă le cunoști deja și te-ai hotărât să fii printre cei care propulsează rapid întreaga echipă a României, te poți sfătui chiar azi cu sponsorul tău și vei primi tot sprijinul de care ai nevoie.

Forever Living Products are un destin unic. Planul de Marketing, sufletul care stă la temelia întregii viziuni și visul pe care s-a înălțat acest imperiu al succesului, sănătății și prosperității sunt cu adevărat unice. De aceea compania a înflorit continuu, invulnerabilă în fața crizelor care au



zguduit lumea în ultimii ani. Și va înflori în continuare. Este alegerea noastră dacă vom face parte din acest triumf sau ne vom mulțumi să privim totul de pe marginea zonei de confort.

Iar ca să pășim dincolo de această linie avem nevoie să privim atent potențialul acestei afaceri și al propriei noastre persoane. Sigur, nu ajunge să facem doar asta pentru a atinge rezultatele extraordinare pe care le dorim. Avem nevoie să fim foarte atenți și cu obiceiurile noastre, căci ele au puterea să ne ridice sau să ne lege de mâini și de picioare. Vestea rea este că fiecare om are obiceiuri proaste. Vestea bună este că fiecare om poate scăpa de ele cultivând obiceiuri bune.

Ce vom face noi până la anul? Ce obiceiuri vom lăsa să ne influențeze afacerea, viața, relațiile? E un răspuns pe care merită să ni-l dăm chiar azi. E timpul să ne folosim șansa Forever la un nivel care nu se compară cu nimic din perioada anterioară. Și putem să luăm în serios o regulă simplă - să-ți scrii visurile în beton, dar planurile să-ți le scrii pe nisip. Să ne păstrăm, așadar, țelul pe care l-am stabilit, având în același timp flexibilitatea să ne adaptăm mereu strategiile pentru a reuși să-l împlinim.

Următorul Raliu Global va avea loc în Londra. Un oraș spre care ochii lumii au fost ațintiți des în ultimii ani. Forever ne oferă privilegiul de a călca și noi pe urmele cuplului regal și pe cele ale marilor campioni care s-au depășit la Olimpiadă. Vrem să mergem cu mulți parteneri ai echipei țării noastre. Vrem să demonstrăm cu adevărat valoarea echipei din România.

Sunteți gata de treabă cu toții?

Cu încredere și considerație,

Dr. Szöcs Gábor & Dr. farm. Szöcs Dóra

Szöcs Gábor & Szöcs Dóra

Lăptișorul de matcă

S U P E R - A L I M E N T

Substanță produsă de albinele tinere, lăptișorul de matcă, numit și „hrana reginei”, este bogat în nutrienți indispensabili organismului, ce îl transformă într-un stimulent biologic cu acțiune regeneratoare asupra organismului. Este un tonic general, fizic și psihic. Datorită concentrației mari de substanțe hrănitoare care intră în compoziția sa, lăptișorul de matcă este un energizant natural, iar includerea lui în dieta zilnică alungă oboseala și combate efectele stresului. Vorbim despre virtuțile sale cu domnul profesor doctor Gheorghe Mencinicopschi, Directorul Științific al Institutului de Cercetări Alimentare.



DE CE ESTE LĂPTIȘORUL DE MATCĂ UN SUPER-ALIMENT?

- Conține toți cei 8 aminoacizi esențiali pentru adulți.
- Este un aliment extrem de bogat în proteine cu înaltă valoare biologică.
- Conține vitaminele A, C și E (antioxidanți de primă linie), vitamina D (cu multiple funcții nu numai pentru sănătatea sistemului osteoarticular, ci și în prevenția anumitor boli), complexul vitaminelor B, din care se evidențiază vitamina B5 (acidul pantotenic), esențială în metabolismul proteinelor, lipidelor, carbohidraților, precum și în biosinteza anumitor hormoni.
- Este bogat în minerale (calciu, cupru, fier, fosfor, potasiu, siliciu). Este unul dintre puținele alimente care ne aduc siliciu, extrem de important pentru sistemul osos, dar și pentru construirea citoscheletului, inclusiv cel al neuronilor. Siliciul este esențial pentru regenerarea celulară și rezistența celulei la radiații radioactive.
- Este o sursă importantă de acizi nucleici, necesari în autoreplicarea și citirea propriului nostru cod genetic prin oferirea de baze azotate metabolismului materialului genetic.
- Este un aliment viu, deoarece conține și enzime active.

- Este unul dintre cele mai complete și complexe alimente, oferind organismului mult mai mulți nutrienți esențiali decât multe alte alimente, compensând parțial, în acest fel, chiar și o dietă monotonă caracteristică omului modern și evitând apariția celei mai răspândite forme de carență, carența cronică subclinică de nutrienți esențiali, care afectează, după studii recente, peste 60% din populația Uniunii Europene.
- Este un aliment cu înaltă biodisponibilitate, componentele lui fiind extrem de ușor absorbabile și asimilabile.
- Este o sursă de acetilcolină, substanță care permite transmiterea influxului nervos între neuroni, ceea ce îl recomandă pentru prevenirea maladiei Alzheimer (cei care suferă de această boală au un nivel scăzut de acetilcolină).
- Este un tonic general, cu efect regenerativ asupra organismului, fiind de ajutor în astenie, în refacerea după boală sau după o intervenție chirurgicală, în perioadele de efort fizic și intelectual intens, în cazuri de anxietate și depresie.
- Potrivit unor cercetători americani, lăptișorul de matcă are virtuți antibiotice, substanțele conținute de el ajutând la prevenirea unor infecții precum cele cu

bacilul Koch, cu bacilul E. coli, cu stafilococul auriu și cu alți germeni infecțioși.

- Pe lângă efectul antibiotic, lăptișorul de matcă are proprietăți antivirale și antiinfecțioase, ajutând la întărirea sistemului imunitar.
- Consumul de lăptișor de matcă ajută la reducerea seborreei excesive și poate contribui la stoparea căderii și albirii premature a părului.

Din cauza rarității și posibilității reduse de conservare, lăptișorul de matcă este un produs de înaltă calitate, dar și foarte scump. Pe piață putem întâlni și produse ieftine, dar care conțin uneori cantități mici de lăptișor de matcă, și acela degradat și inactivat, lipsit de calitățile sanogene ale produsului.

Calitățile lăptișorului de matcă, enumerate mai sus, confirmă faptul că este un super-aliment, care nu ar trebui să lipsească din casele noastre, mai ales în condițiile în care stilul de viață actual este caracterizat de stres, oboseală și surmenaj. Avem nevoie de o mână de ajutor în asemenea condiții, iar lăptișorul de matcă este ajutorul excelent pe care ni-l putem oferi singuri.

Forever Royal Jelly

se remarcă prin aceea că, imediat după colectarea din stupi, lăptişorul de matcă este rapid congelat, se elimină o parte din apă, în felul acesta concentrându-se vitaminele, mineralele, enzimele, coenzimele, aminoacizii şi celelalte componente, fără a le inactiva virtuţile sanogene.

Datorită acestui mod de prelucrare, lăptişorul de matcă din compoziţia produsului rămâne în stare naturală, iar Forever Royal Jelly nu conţine coloranţi, conservanţi, aromatizanţi artificiali sau alţi aditivi alimentari.

Cod 036

p.c. – 0.132

Preţ depozit – 20,97 euro + TVA

Preţ NDP – 25,46 euro + TVA

PRV – 29,95 euro + TVA



Produsele din această categorie nu au fost evaluate de FDA, deoarece nu au fost concepute pentru a fi utilizate în scop diagnostic, terapeutic, simptomatic sau preventiv al unor afecţiuni sau grupe de afecţiuni. În cazul în care vă confrunţaţi cu o problemă medicală trebuie să consultaţi medicul de familie.

Acest articol are rol exclusiv informativ şi nu poate fi folosit ca material publicitar.

FIDELIZAREA

O COMOARĂ ASCUNSĂ

De ce se pierde 68% din afaceri? Datorită apatiei post-vânzare. Cu alte cuvinte, clientul a trecut pragul deciziei de achiziție, a cumpărat produsul sau serviciul respectiv și marketingul consideră că și-a făcut datoria, deci se poate retrage. Nu păstrează legătura, nu face noi oferte, nu propune repetarea achiziției sau lărgirea ei cu alte opțiuni. În 68% dintre cazuri, clientul ar mai fi cumpărat, dar nu i-a cerut-o nimeni.

În multilevel marketing, procesul de fidelizare este și mai important. De fapt, după cel de prospectare pentru noi clienți sau distribuitori, el este probabil cel mai important tip de activitate care deosebește succesul de mediocritate. Acesta este și motivul pentru care fidelizarea este al doilea capitol din Reperele Măreției.

Cu cine trebuie păstrată legătura? Cu cei care au participat la o întâlnire de prezentare, dar nu au semnat încă formularul de înscriere; cu cei care sunt doar consumatori, pentru a le readuce aminte de produse și de beneficiile lor; cu cei din echipă, pentru a-i impulsiona în activitate; cu sponsorul sau alți membri marcanți din Forever, pentru a învăța și a câștiga experiență; cu compania, pentru a te informa și a beneficia de instrumentele puse la dispoziție.

Dar cel mai important efort de fidelizare este cel depus cu noii distribuitori. Aici se află comoara ascunsă. O descoperă sponsorul care va înțelege importanța primilor pași în afacere. Cel care a semnat formularul de înscriere este un diamant adus la suprafață. Dacă nu va fi descoperit, șlefuit, format și pus în valoare, el se va reîntoarce în adânc.

Odată ce propriul "De ce?" îl va lansa pe drumul afacerii, noul distribuitor va porni la treabă și se va lavi de barierele firești de la început. E posibil ca mica voce a negativismului să înceapă să vorbească în mintea sa și, dacă nu are pe nimeni alături în această provocare, își va pierde entuziasmul de început. În acest fel, întregul efort depus inițial de către sponsor se va irosi, iar



procesul prin care noul înscris se alătură în mod firesc echipei va fi pierdut de sub control. Tocmai de aceea, investiția de timp și energie merită a fi continuată prin efortul constant într-o fidelizare.

Păstrând legătura cu noul distribuitor, sponsorul va putea răspunde la întrebările care apar la început de drum, îl va ajuta să construiască un cadru potrivit pentru afacerea sa, va participa la primele sale întâlniri de prezentare, va fi acolo în momente cheie precum primele sale sponsorizări, îi va împărtăși din propria experiență, va fi alături de el pentru a-l ghida

în momentele dificile. De multe ori argumentele trebuie consolidate, încrederea trebuie întărită, scepticismul contracarat. În același timp, fiecare nou contact cu distribuitorul este un impuls care reamintește că trebuie depus efortul necesar pentru a ridica afacerea: planificare, construirea listei de contacte, prospectarea după noi consumatori sau distribuitori, stabilirea de întâlniri individuale sau de grup, vânzarea de produse.

Startul în afacerea Forever poate fi asemănat cu învățatul mersului pe bicicletă – la început, instructorul trebuie să alege în

paralel și să-l ajute pe proaspătul inițiat în a-și păstra echilibrul și a găsi viteza, poziția și drumul potrivit. Precum un antrenor, sponsorul îl ajută să înțeleagă funcționarea afacerii, să-și stabilească jaloane, obiective, să construiască planul propriu și să-l înlătuiească. Prin contact permanent, sponsorul va impulsiona păstrarea statutului de Activ, înscrierea în programele stimulative, străduința permanentă pentru a urca în Planul de Marketing, efortul pentru a sponsoriza constant noi membri și a crește echipa.

Studii de piață vorbesc despre faptul că mulți oameni încetează să mai cumpere o marcă de produse nu din cauză că nu sunt mulțumiți de calitate sau preț, ci din cauză că au senzația unei lipse de apreciere din partea ofertantului. Se simt ignorați. Un motiv serios pentru ca și în relația cu consumatorii de

produse Forever să fie depus un efort de fidelizare. Un calcul statistic simplu arată că, reținând doar cu 5% mai mulți clienți, în timp, rezultatul financiar crește cu 25 până la 125%.

Cei mai mulți oameni sunt preocupați de problemele de zi cu zi, iar consumatorii Forever nu fac excepție. Au cumpărat la un moment dat produse, au fost mulțumiți de ele, dar, pentru că prioritățile lor zilnice sunt altele, uită să comande din nou, nu încearcă și alte produse și nu au impulsul de a le recomanda altora. Este datoria distribuitorului să reamintească aceste lucruri prin păstrarea legăturii. El poate găsi diverse pretexte pentru a recontacta consumatorul: să-i mulțumească, să-l întrebe dacă e satisfăcut de produse, să-l informeze despre beneficii sau mod de utilizare, să anunțe o lansare nouă, să ofere un discount pentru

achiziții suplimentare, să-l felicite în diverse ocazii sau să-i ceară câteva referințe sau recomandări de alți clienți potențiali.

Păstrarea legăturii cu consumatorii asigură o prezență permanentă în mintea lor și, chiar dacă pentru moment ei nu au nevoie sau posibilitatea de a achiziționa produse Forever, o vor face atunci când vor putea.

Până la urmă, totul se reduce la câștigarea încrederii. Un distribuitor care a semnat formularul de înscriere a făcut-o deoarece a fost convins de posibilitatea de a avea un viitor prosper cu ajutorul afacerii Forever. Un consumator a fost convins de la început de beneficiile produselor. Este un capital de încredere inițial care trebuie cultivat. Este un pom proaspăt sădit care trebuie udat și întreținut pentru a da roade. Este o comoară ascunsă care așteaptă să fie descoperită și valorificată.

EXERCİȚIU

Pentru a avea eficiență în procesul de fidelizare, e bine să utilizezi un sistem de management al contactelor care să te ajute în colectarea, păstrarea, administrarea și folosirea informațiilor. Varianta cea mai simplă este un dosar cu fișe, structurat pe capitole (de ex. Prospecti, Consumatori, Distribuitori potențiali, Echipă). Fiecare fișă poate conține, pe lângă datele de contact, o serie de informații specifice precum data nașterii, numele membrilor familiei, datele lor de naștere, hobby-uri, profesie, loc de muncă, probleme sau nevoi detectate, venit, educație, etc. Pe verso se pot păstra istoricul și detaliile convorbirilor telefonice sau întâlnirilor avute și poți nota elementele importante din discuție. Sugestie: la finalul fiecărei conversații telefonice sau întâlniri, stabilește coordonatele pentru următorul contact. Ține-te apoi de cuvânt, conform înțelegerii. În acest fel te dovedești profesionist și de încredere, punând bazele unei relații de lungă durată.

Sistemul de management al contactelor este mult mai eficient dacă se construiește pe calculator, fie în Excel sau Access, fie într-un program specializat. El trebuie să-ți ofere posibilitatea de a căuta și sorta informațiile, de a ajunge rapid la datele căutate, de a filtra contactele pe criterii prestabilite sau de a genera tabele cu adrese pregătite spre a fi trimise prin email sau poștă. Protejează-ți baza de date făcând săptămânal copii de siguranță. Poți instala sistemul de management al contactelor pe Google Drive, având astfel acces la informații de pe orice calculator sau telefon mobil inteligent.

Un sistem bine pus la punct de urmărire a contactelor te va anunța când, cu cine și despre ce trebuie să comunici, te ajută să planifici și să administrezi afacerea și să crești, prin fidelizare, numărul de consumatori și distribuitori din echipa ta.



Procesul de fidelizare deosebește succesul de mediocritate

- Păstrează legătura cu noii distribuitori – ei reprezintă comoara ascunsă;
- Răspunde-le la întrebări și fii alături de ei ca să-i ghidezi la început de drum;
- Păstrează legătura cu consumatorii – folosește orice pretext pentru a le reaminti să comande produse;
- Un capital de încredere câștigat inițial trebuie cultivat pentru a da roade;
- Folosește un sistem de management al contactelor, care să te ajute să comunici, să planifici și să-ți dezvolți afacerea.

Alexandru Israil
Specialist marketing

De ce să porți insigna cu **mândrie**

“Forever, o companie cu suflet.”



Forever merge mai departe.

Cu 35 de ani în urmă, Rex Maughan a pus bazele unei companii care avea să schimbe viețile a milioane de oameni din întreaga lume. Totul a pornit de la un vis și s-a transformat într-o afacere de miliarde de dolari.

Conștient de ceea ce îi motivează pe toți oamenii, nevoia de a se simți apreciați, Rex a înțeles cât de puternică este recunoașterea și a plasato la baza afacerii Forever. „M-ați auzit deseori spunând că puterea Forever este puterea dragostei. Cred cu tărie în acest

lucru și știu că oamenii simt acea dragoste atunci când sunt recunoscători, chiar dacă se întâmplă într-un mod simplu. Am creat insigna ca un simbol puternic al realizărilor lor, a dragostei pe care le-o purtăm și a aprecierii pentru ceea ce au realizat.”



Diamant Centurion



Triplu Diamant Manager



Dublu Diamant Manager



Diamant Manager



Diamant Safir Manager



Safir Manager

Ce modalitate mai bună poate exista de a recunoaște o persoană și realizările sale decât aurul și pietrele prețioase? Aurul este, de secole, un simbol al excelenței, fiind prețuit întotdeauna ca atare.

Odată ce atinge un nou nivel în Planul de Marketing, succesul distribuitorului este recunoscut cu pietre prețioase, alese datorită valorii și caracteristicilor lor: rubine, safire și, desigur, neprețuitele diamante, montate în aur alături de simbolul companiei noastre, vulturul.

Insigna de recunoaștere

În ce constă, așadar, recunoașterea acordată unui distribuitor pentru realizările sale? În puterea insignei, cu siguranță. Un obiect ce poate fi purtat aproape de inimă, insigna reprezintă o parte a persoanei care o poartă.

Reprezintă o călătorie.
Reprezintă provocările cu care ne confruntăm pentru a ne împlini visurile.

Este o parte din Forever, este instrumentul care ajută călătoria să prindă contur.

Este parte din Rex Maughan, cel care a înțeles nevoia oamenilor de a fi apreciați.

Este o parte a persoanei care o poartă.
Ea spune: „Am reușit să realizez ceva.”

Purtați-vă, așadar, insigna cu mândrie!

Faceți din purtarea insignei o parte a rutinei voastre zilnice – așa cum vă dați cu un strop de 25th Edition și vă luați geanta sau portofelul atunci când ieșiți din casă. Așa cum mulți distribuitori de succes știu deja, nu se știe unde îl veți întâlni, în drumurile zilnice, pe următorul Eagle Manager din echipa voastră. Purtați insigna zi de zi, înțelegeți-i valoarea și fiți mândri de ceea ce reprezintă și de ceea ce ați realizat. Nu vă fie teamă s-o arătați lumii întregi!

Vă dorim mult succes în tot ceea ce faceți!



Soaring Manager



Senior Manager



Manager



Asistent Manager



Supervisor



Asistent Supervisor

LA 9 ZILE DISTANȚĂ DE GREUTATEA IDEALĂ

Poate pentru că vara ne gândim la plajă sau poate din cauza hainelor mai lejere pe care le purtăm, poate că temperaturile înalte ne aduc aminte de vacanțele lungi din școală...indiferent care ar fi motivul, cu toții tindem să ne amintim că avem câteva kilograme în plus numai în prag de concediu. Ca să nu mai lăsăm totul pe ultima sută de metri, haideți să ne gândim: care ar fi dieta ideală? Ar trebui să ne ofere alimente cu gust plăcut? Să fie ușor de urmat și să ne dea energie pe durata întregii zile? Și în același timp să pună pe fugă kilogramele în plus? Avem o veste bună! Gama de produse pentru managementul greutății dezvoltată de Forever Living Products îndeplinește toate condițiile de mai sus, dar și multe altele.

Primul pas pe care Forever te sfătuiește să-l faci pentru a prelua controlul asupra stilului tău de viață și asupra kilogramelor este urmarea programului Clean 9. Structurat pe durata a 9 zile, acest program este menit să curețe organismul de conservanți dăunători și alte chimicale pe care le stocăm din mâncare, dar și să te ajute să începi să arzi grăsimea în exces pe care organismul a stocat-o din cauza unei diete nepotrivite.

Punctul de pornire pentru un organism sănătos îl reprezintă un sistem digestiv sănătos și curat. Clean 9 îți oferă instrumentele necesare pentru a-ți detoxifica organismul și pentru a te îndruma pe calea spre un stil de viață sănătos.

9 zile – de atât are nevoie organismul tău ca să elimine toxinele și să alunge kilogramele în plus!



CLEAN 9 PACK include:

■ Aloe Vera Gel

(3 flacoane) – 78 de substanțe nutritive care ajută organismul în procesul de detoxifiere, sprijinind, în același timp, un sistem digestiv sănătos și îmbunătățind starea generală.



■ Forever Garcinia Plus (70 de capsule)

– sprijină în mod natural metabolismul, punându-te la adăpost de apetitul dezlanțuit sau de poftele nestăpânite, astfel încât nu vei mai simți nevoia să ronțai tot timpul.

■ Shaker

– ca să prepari cele mai gustoase shake-uri pe tot parcursul programului, dar și după.



■ Centimetru pentru măsurători

– pentru că este mai ușor atunci când îți evidențiază numărului din ce în ce mai mic de centimetri. Motivația este unul dintre cele mai importante ingrediente pentru succes!



■ Forever Bee Pollen (100 de tablete)

– polenul este un super-aliment ce aduce organismului o mega-doză de vitamine și minerale ușor de absorbit pentru a te sprijini în efortul pe care îl depui. Știai că polenul a mai fost supranumit și "viteză legală", datorită energiei pe care o eliberează în organism?



■ Broșura

– care te va ghida pas cu pas, kilogram cu kilogram și centimetru cu centimetru pe toată durata programului. Rețete, exerciții, încurajări – tot ce ai nevoie ca să reușești se află aici!

DA, SE POATE!

Ramona Olariu, Manager din Timișoara, a reușit să slăbească 18 kg cu ajutorul produselor noastre, iar în locul kilogramelor pierdute a câștigat un stil de viață sănătos și multă încredere în sine. Ea este dovada vie că oricine poate reuși să câștige lupta împotriva kilogramelor în plus alături de Clean 9 și Forever Nutri-Lean. Trebuie doar să vrei!



■ Forever Lite Ultra cu Aminoteină

– un shake deosebit de nutritiv, cu gust delicios de vanilie sau ciocolată, care reprezintă substituentul perfect al uneia dintre mesele de peste zi. Conține cantitatea ideală de vitamine, minerale, proteine și carbohidrați necesari organismului de-a lungul unei zile active. Energia ta va fi la cote maxime, astfel încât nu vei simți foamea, așa cum se întâmplă atunci când urmezi alte diete.



Dacă vrei să scapi de un număr mai mare de kilograme, nutriționiștii Forever Living Products te sfătuiesc să continui programul de slăbire cu Forever Nutri-Lean. După Clean 9, acesta este pasul imediat următor, care te va ajuta să îți menții greutatea și să dobândești obiceiuri sănătoase pentru siluetă pe tot parcursul vieții.

Indiferent că alegi să faci doar primul pas (Clean 9), sau te încumezi la toată călătoria (Forever Nutri-Lean), scrie-ne despre reușita ta sau despre problemele pe care le-ai întâmpinat. Vom fi fericiți să îți sărbătorim reușita sau să te sprijinim pentru a depăși obstacolele. Oricum ar fi, ești deja pe drumul cel bun. Felicitări!

FRICA

PARTENER ÎN DRUMUL SPRE SUCCES

Îndoiala și teama reprezintă, probabil, motivul principal care îi oprește pe oameni să-și urmeze nenumăratele idei de afaceri. De câte ori nu ați fost atât de încântați sau de inspirați de o idee, dar ați sfârșit prin a o abandona înainte de a o pune în practică, tocmai din cauza fricii?

“De fiecare dată când alegem siguranța, îi dăm câștig de cauză fricii.”
Cheri Huber

Majoritatea ne-am aflat în astfel de situații de foarte multe ori. Avem agende pline de idei minunate, dar ne-am convins singuri că nu merită să le urmărim chiar înainte de a începe. Sau, dacă s-a întâmplat să începem să punem în practică vreuna, ne-am împotmolit în faza de cercetare pentru că am permis obsesiei de

a aranja fiecare detaliu să ne copleșească, autoconvingându-ne, astfel, încă o dată, să renunțăm. Dacă toate astea vă sună familiar, trebuie să știți că nu sunteți singuri. Ni se întâmplă tuturor; teama este parte din noi, din ADN-ul nostru, pentru a ne asigura supraviețuirea. Și, DA, este înfricoșător pentru

oricine să înceapă ceva, orice, pe cont propriu.

SOLUȚIA?

Faceți ceea ce vă place, în ciuda fricii. Nu există scurtături.

Acceptați faptul că frica vă va însoți

“Henry Fonda vărsa de fiecare dată înainte să urce pe scenă, chiar și când avea 75 de ani. Cu alte cuvinte, frica nu dispare. Atât războinicul, cât și artistul trăiesc după același cod de necesitate, care le dictează că lupta trebuie purtată iar și iar, în fiecare zi.”

Steven Pressfield,
DO THE WORK

Unul dintre cele mai reconfortante sentimente pe care le puteți avea este dat de recunoașterea faptului că frica întâmpină pe toată lumea și orice proiect – indiferent că numele tău este Steve Jobs, Bill Gates sau Donald Trump. Nimeni nu este imun la frică. Cu toții o simțim. Ea va fi mereu prezentă. Ceea ce îi diferențiază pe cei care trec la acțiune de restul lumii, care se oprește în fața fricii, este înțelegerea faptului că teama se află doar în mințile noastre. Cei care trec la acțiune înțeleg că frica nu este reală. Va fi mereu acolo, încercând să vă convingă să evitați potențiala durere, încercând să vă determine să rămâneți neschimbați, încercând să vă distragă atenția de la procesul de dezvoltare personală.

În practică, acest concept are două componente:

1. Conștientizați că acea voce care vă spune că nu veți reuși nu este a voastră. Ea

reprezintă acea parte din creier responsabilă cu supraviețuirea (glanda amygdala). Rolul ei este de a ne ține departe de pericole, în siguranță.

2. Acceptați că teama vă va fi alături atunci când lucrați la orice ar putea avea drept consecință o schimbare a voastră. Acceptați, anticipați și pregătiți-vă pentru asta. Puteți chiar să transformați totul într-un joc. Atunci când simțiți rezistența și frica spuneți-vă: „Aici erai, doamnă Rezistență! Salut! Ești atât de conștiincioasă și muncești atât de mult, aparî întotdeauna la timp. Îți mulțumesc că te asiguri de fiecare dată că sunt în siguranță.” Apoi, zâmbind, începeți să faceți ceea ce vă doriți să faceți, astfel încât să simțiți că faceți pași importanți înainte. Poate că uneori nu veți fi pe fază, iar doamna Rezistență vă va învinge. Nu-i nimic, important este să fiți conștienți de asta și,



pe viitor, să țineți cont de felul în care rezistența și frica acționează și să nu vă mai lăsați păcăliți.

Acceptați că frica va fi mereu acolo și faceți ceea ce v-ați propus, oricum. Amintiți-vă că țelul vostru este să duceți acțiunea la bun sfârșit. După aceea puteți să vă puneți problema perfecțiunii, să reveniți și să îmbunătățiți. Simplul fapt că ați reușit să duceți la bun sfârșit ceea ce v-ați propus vă va face să aveți un sentiment minunat, ca și cum o barieră s-ar ridica: de acum știți că puteți oricând să treceți pe acolo.

Înconjurați-vă de **inspirație**

Nu există nimic mai demotivant decât să vă înconjurați de persoane negative, care se plâng și se victimizează mereu, făcând astfel tot ce este posibil să evite dezvoltarea personală. Faceți tot ce puteți pentru a vă înconjura de persoane motivate, proactive și inspirate, care știu să facă o diferență în viața celor cu care intră în contact, acționând în direcția pe care doresc să o urmeze și îndeplinind, în ciuda fricii pe care o simți, tot ceea ce și-au propus. Căutați în fiecare zi mesaje pozitive și idei motivante. Plantați aceste influențe pozitive în solul fertil al minții voastre, iar ele vor înflori într-o grădină minunată.

Care este **cel mai mare rău** pe care îl pot întâlni?

Când vă simțiți speriați de o anumită situație, indiferent că este vorba despre o problemă de muncă, relațională sau un examen, vă poate ajuta să vă imaginați care ar fi cel mai negativ scenariu. Chiar dacă o prezentare, un telefon sau o conversație nu merg așa cum ne dorim, șansele de supraviețuire pentru voi și întreaga lume sunt extrem de mari. Uneori, cel mai rău lucru care se poate întâmpla este un atac de panică. Dacă începeți să simțiți că inima vă iese din piept și că palmele vă transpiră, cel mai bine este să nu vă împotriviți acestor stări. Opriti-vă un moment pentru a vă permite să simțiți panica, fără a încerca să vă distrați atenția de la ea. Apoi, simplul fapt de a respira încet și profund, cu mâna pe abdomen, pentru a-i simți mișcările, vă va face să vă detensionați întregul corp. Poate vă va lua mai mult de 5 minute, dar panica va pleca de una singură, așa cum a și venit. Țelul este să vă obișnuiți mintea să facă față panicii, iar asta vă va alunga teama de a vă fi teamă.



DIZOLVĂ-ȚI TEMERILE

- Acceptă faptul că frica îți va fi alături în orice proiect;
- Conștientizează că singurul ei rol este de a te ține departe de pericole;
- Du la bun sfârșit ceea ce ți-ai propus, chiar dacă frica te însoțește;
- Înconjoară-te de persoane care te inspiră, persoane pozitive;

Permite-ți să simți frica, nu o ocoli – într-un final ea va dispărea natural.

Expuneți-vă **temerilor**

Evitarea situațiilor în care vă temeți nu va face decât să vă sporească temerile. Dacă vă panicați astăzi pentru că trebuie să susțineți o prezentare, cel mai bine ar fi să susțineți prezentarea și mâine și să vă permiteți să simțiți frica până când ea dispare natural. Indiferent care este motivul fricii, dacă vă confrunțați cu ea, va începe să se micșoreze.

Multe dintre temerile noastre se centrează asupra întrebării: „Și dacă...?” pentru că privim spre viitor cu gândul că tot felul de lucruri înfricoșătoare se pot întâmpla. Dar multe dintre lucrurile în privința cărora ne facem probleme nu se adevăresc niciodată. La fel spunea și Mark Twain: „Sunt acum un om bătrân și am cunoscut extrem de multe probleme, însă majoritatea dintre ele nu mi s-au întâmplat vreodată”. Dacă vă doriți succes, aveți nevoie de curaj pentru a risca. A nu face nimic înseamnă că veți evita eșecul, dar, totodată, înseamnă că veți evita succesul.

Așadar, învingeți teama și împliniți-vă visurile!



CINCI CONTINENTE.

PESTE 10 MILIOANE DE COLABORATORI.



Gregg Maughan, Președintele Forever Living Products International, ne vorbește despre ce înseamnă să fii extraordinar.

Facem lucruri bune; suntem oameni buni; faptele și acțiunile noastre sunt bune... dar de ce să nu fim EXTRAORDINARI? Să treci de la bun la extraordinar înseamnă să faci un salt mare. Înseamnă, de fapt, o călătorie de-o viață. E nevoie de efort, implicare și multă muncă. Dar, ca să ne atingem adevăratul potențial, trebuie să facem mereu lucrurile mai bine și să ne îmbunătățim zi de zi viața.

Cum putem, ca distribuitori Forever, să trecem de la rezultate bune la rezultate extraordinare și să atingem succesul pe care ni-l dorim? Iată cinci

principii pe care le-am identificat citind cartea „Excelența în afaceri” de Jim Collins, care a studiat evoluția a mai multe companii ce au făcut acest salt. Aplicând aceste principii în afacerea voastră veți reuși să vă bucurați de succesul pentru care luptați.

1 Nu vă mulțumiți cu mediocritatea. Nu vă mulțumiți să fiți doar buni. Trebuie să vă doriți să fiți CEI MAI BUNI. Trebuie să credeți în acest lucru și să luptați pentru a-l transforma în realitate. În Forever nu ne dorim să fim mediocri sau să avem rezultate mediocre. Vrem să ne atingem adevăratul potențial, să avem visuri mari și să putem face tot ceea ce ne dorim.

2 Lucrați cu oamenii potriviți. Am întâlnit distribuitori frustrați, care îmi spuneau: „Nu reușesc să obțin rezultatele pe care mi le doresc.” Și i-am întrebat: „Cu ce fel de oameni munciți?”. Mi-au spus că oamenii cu care lucrează nu sunt devotați, nu-și asumă angajamente, sunt nevoiți mereu să-i sune, iar ei îi roagă să ridice în numele lor produsele și să le livreze la adresa lor, apoi confirmă că vor participa la prezentări și nu mai vin. Nu vă irosiți timpul lucrând cu oameni care nu sunt dispuși să-și asume un angajament. Trebuie să lucrați cu oameni care au aceleași dorințe și aspirații ca și voi. Găsiți oamenii potriviți. Uneori căutarea durează mai mult, dar merită, iar acest lucru vă va ajuta să obțineți rezultatele dorite.



PESTE 150 DE ȚĂRI.

UN SINGUR MESAJ

3 Învățați nu să fiți ocupați, ci să fiți productivi. Este o diferență. De multe ori aud distribuitori care îmi spun: „Sunt atât de ocupat... Nu am timp să mă calific Eagle Manager. E prea greu să mă calific la Chairman's Bonus, pentru că programul meu e prea încărcat. Se întâmplă atât de multe lucruri în viața mea!” Aceste stimulente sunt, însă, instrumentele care ne ajută să fim extraordinari, deci trebuie să ne facem timp pentru ele. Trebuie să învățăm să facem acele lucruri care ne ajută să fim productivi. Evaluați-vă activitățile zilnice, gândiți-vă cu cine vă petreceți timpul și începeți să faceți acele activități care produc rezultate: să sponsorizați oameni noi în echipa voastră, să oferiți informații despre oportunitatea de afaceri Forever, să promovați produsele. Acestea sunt activitățile cheie care vă vor aduce succes în Forever.

4 Doriți-vă cu toată ființa să fiți cei mai buni. Trebuie să vă doriți acest lucru atât de mult, încât nimic să nu vă poată opri din drum, nimeni să nu vă poată sta în cale. Această dorință arzătoare vă va conduce spre succes. Veți deveni, astfel, precum liderii noștri extraordinari din Forever. Indiferent pe care dintre ei i-ați întrebat dacă a fost ușor să ajungă în top, răspunsul va fi „Nu.” Rex spune întotdeauna: „Cu cât muncesc mai mult, cu atât am mai mult noroc.” Distribuitorii de top lucrează din greu, tocmai pentru că au dorința arzătoare de a fi cei mai buni. Cu siguranță vă vor spune că au întâmpinat dificultăți, s-au confruntat cu provocări, dar dorința arzătoare de a fi cei mai buni i-a ajutat să le depășească și să ajungă în vârf.

5 Visați la nivel mare. Vă doriți să călătoriți în jurul lumii? Sau poate vă doriți o mașină nouă, o casă mai mare? De prea multe ori oamenii spun că își doresc o casă mai mare, dar sfârșesc prin a alege tot una mică. Îndrăzniți să alegeți casa visurilor voastre, să plecați într-o vacanță exotică, să vă cumpărați o mașină frumoasă... visați la nivel MARE! Învățați-vă și echipele să facă același lucru. E momentul perfect să vă împliniți visul și nimeni nu vă poate opri.

Poate unul dintre visurile voastre este să vă calificați în acest an Eagle Manager? Sau să fiți răsplătiți în 2014 cu un cec Chairman's Bonus? Sau ce părere aveți despre calificarea la următorul Raliu Global? Credeți în visurile voastre, rupeți barierele și împliniți-le! Abia aștept să vă întâlnesc la aceste evenimente!

Tu ești un Om de succes?

În orice afacere instruirea înseamnă totul. Cu atât mai mult în network marketing, unde instruirea este preponderent un proces individual. Tocmai de aceea, am creat Academia Forever - un program de instruire gândit să ofere pas cu pas Asistent Supervizorilor, Supervizorilor și Asistent Managerilor cunoștințele, abilitățile și încrederea în oportunitatea de afaceri Forever.



Primele întâlniri din Academia Forever, desfășurate în luna martie, s-au bucurat de participarea a peste 750 de colaboratori decisi să-și ducă afacerea la un nou nivel de performanță.

Succesul se construiește cu pași mici, constanți, iar primul pas în această călătorie îl faci dacă participi la întâlnirile

de instruire din Academia Forever. Vino să discuți cu distribuitori care au parcurs deja o parte din drumul pe care ți-ai propus și tu să-l parcurgi. Ei îți vor spune care au fost obstacolele de care s-au lovit, astfel încât tu să le poți ocoli, îți vor arăta care este drumul dezvoltării sustenabile a afacerii și te vor familiariza cu toate conceptele pe care ai nevoie să le cunoști pentru a-ți continua drumul,

totul din perspectivă personală. În definitiv, așa cum spunea Sigmund Freud, un om de succes învață din greșelile altora, pentru că își dă seama că nu va avea timp să le facă el pe toate. Tu ești un om de succes?

Atunci notează în agenda ta programul următoarelor întâlniri Academia Forever și ne vedem acolo!

București

Hotel Ramada Parc,
Bd. Poligrafiei 3-5, Sector 1
■ 15 iunie

Constanța

Hotel Ibis
■ 15 iunie

Timișoara

Hotel Timișoara
■ 22 iunie

Cluj

Cluj Arena
■ 22 iunie

Brașov

Hotel Aro
■ 22 iunie

Craiova

Colegiul Elena Cuza
■ 6 iulie



UNDE NE GĂSEȘTI?

- Arad:** ■ Str. Marcel Olinescu, Bl. 301, Sc. D, parter, Cod 310295.
Tel: 0257 368 212; Fax: 0257 259 049; arad@foreverliving.ro
- Brașov:** ■ Str. Lungă 130, Cod 500059. Tel/Fax: 0268 473 233; brasov@foreverliving.ro
- București:** ■ Str. Traian 187 – 189. Tel: 031 425 47 00; Fax: 031 425 46 99
- Cluj:** ■ Str. Constanța 24, Cod 400158. Tel: 0264 418 765; Fax: 0264 418 762;
cluj@foreverliving.ro
- Constanța:** ■ Str. Călărași 11, Cod 900590. Tel: 0241 520 242; Fax: 0241 520 243;
constanta@foreverliving.ro
- Craiova:** ■ Str. Maria Tănase 11. Tel: 0251 421 222; Tel/Fax: 0251 421 444;
craiova@foreverliving.ro
- Iasi:** ■ Stradela Silvestru 1, Cod 700012. Tel: 0232 219 920; Fax: 0232 276 591;
iasi@foreverliving.ro

PROGRAM: L: 12-20; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17; S: 9-17

SEDIU CENTRAL:

- Bd. Aviatorilor 3, Sector 1, Cod 011852.
Tel: 021 222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289; Fax: 021 222 89 24

PROGRAM: L: 9-19; M: 9-17; M: 9-19; J: 9-17; V: 9-17

Luni și miercuri, programul de lucru al departamentelor este între orele 9 și 17

Republica Moldova:

- Chișinău:** ■ Str. Mihai Eminescu 35. Tel: 00373 22 92 81 82; Fax: 00373 22 85 69 39;
moldova@foreverliving.ro

PROGRAM: L: 10-18; M: 10-18; M: 12-20; J: 10-18; V: 10-18;

Ultima sâmbătă a fiecărei luni, de la 10-13.

PUNCTELE CREDIT

Un lider adevarat așa cum ești tu, trebuie să fie la curent cu situația punctelor credit în orice moment. Pentru aceasta îți punem la dispoziție 2 variante simple sigure și eficiente.

1. Accesează **foreverliving.com** și loghează-te ca distribuitor și vei avea acces la situația punctelor tale.

Dacă nu ai o parolă sau ai uitat-o, o poți afla trimițând un e-mail la **office@foreverliving.ro**, cu mențiunea "În atenția Departamentului AS400" sau poți contacta telefonic Sediul Central din București.

2. Trimite un SMS cu user (toate cele 12 cifre ale ID-ului FLP) și parola (parola inițială este formată din ultimele 6 cifre ale ID-ului FLP), la numărul **0745.072.689**. User-ul și parola trebuie despărțite printr-un singur caracter spațiu.

PLATA ȘI COMANDA PRODUSELOR

Dacă ne vizitezi în centrele de distribuție, poți achita produsele prin intermediul cardului.

Poți alege să achiziți în orice sucursală **CEC Bank** în contul Forever Living Products sau la **BRD** în contul **RO74BRDE450SV01018054500**.

Dacă timpul nu îți permite poți alege una din cele 2 variante extrem de simple și de comode.

1. **comenziforever.ro** – poți plasa comenzi până cel târziu în penultima zi lucrătoare a fiecărei luni. Pentru coletele livrate în București taxa de livrare este de 10 lei și se acceptă plata ramburs. Totodată poți face plata cu cardul direct din fața calculatorului. Dacă plasezi comanda până în ora 13:00, livrarea se va face în cursul aceleiași zile. Simplu, eficient și sigur.

IMPORTANT

■ Formularele de înscriere trebuie semnate personal.

Nu se acceptă nici Formularele de Înscriere semnate de altcineva, nici cele semnate în baza unei împuterniciri în fața notarului public.

■ În termen de maxim 60 de zile de la depunerea fișei bancare pentru virarea bonusului trebuie să vă deplasați la sucursala BRD indicată pe fișă pentru a intra în posesia cardului.

■ Pentru încasarea bonusurilor obținute în urma activității desfășurate în Republica Moldova, distribuitorii sunt rugați să contacteze sediul din Chișinău (adresa și numărul de telefon sunt disponibile în cadrul secțiunii „Programul și adresele centrelor de distribuție”).

■ Facturile de bonus trebuie completate după cum urmează:

La rubrica „Explicație” trebuie menționat „Bonus / Comision, conform Contractului MLM nr. ...”. Rubrica „Cumpărător” trebuie completată astfel:

Cumpărător: Forever Living Products România SRL

Nr. Ord. Reg. Com.: J40/12036/1998

(CUI) CIF: RO11258030

Sediul: B-dul Aviatorilor Nr. 3, Sector 1

Județul: București

Contul: RO16BRDE450SV01007574500

Banca: BRD-SMC



Nu pierdeți următorul număr al revistei Forever.
Veți avea ocazia să aflați în detaliu tot ceea ce s-a întâmplat la primul **Raliu Global** desfășurat în **Hawaii**.

2. Sună-ne la **TelVerde 0800 802 563** sau **021.222.00.22**

de luni până vineri între orele 10:00 și 16:00 și vom fi bucuroși să vă preluăm comenzile până cel târziu în data de 25 a fiecărei luni.

Fie ca alegeți varianta TelVerde sau online puteți achita contravaloarea produselor la orice sucursală BRD în contul

RO42BRDE450SV09924624500

Te rugăm să verifici integritatea coletului în prezența curierului și în cazul în care produsele sunt deteriorate, întocmește împreună cu acesta un proces verbal, iar noi vom remedia problema în cel mai scurt timp. Nu uita că plata produselor se face în lei la cursul euro/leu comunicat de BNR (se iau în calcul doar primele două zecimale).

Supervizori

Distribuitorii care au obținut 25 de p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Supervizori

Nume

Mihaela Dobre
Alexandru Ivanoschi
Eugen & Carmen Neculoiu
Alina Puchianu
Elena Trandafir
Liana & Cristian Grigore Tudor
Mihail & Olga Dascal
Vitalie Gaiceanu
Octavian Gaiceanu
Ion & Maria Popa

Localitate

Negru Vodă, CT
Constanța
Vulcan, BV
Brașov
Constanța
București
Bălți, Rep. Moldova
Cornești, Rep. Moldova
Cornești, Rep. Moldova
Ungheni, Rep. Moldova

Sponsori

Maria & Adrian Arghir
Dragoș Bajan
Anișoara & Cristian Dimian
Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Cristina & Gheorghe Farcaș
Ariadna & Nicolae Vlădușel
Alexandru & Ala Bragari
Ion & Maria Popa
Vitalie Gaiceanu
Alexandru & Ala Bragari

Îi felicităm și le dorim mult succes și tuturor calificărilor la nivelul de Asistent Supervisor în luna aprilie!
Lista completă a calificărilor la acest nivel va fi disponibilă în varianta online a revistei.

Manageri

Distribuitorii care au obținut 120 de p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Manageri

Nume

Alexandru & Ala Bragari

Localitate

Durlești, Rep. Moldova

Sponsori

Vasile & Ana Peter

Manager 60

Managerii care și-au reconfirmat nivelul, acumulând 60 de p.c. personale și non-manageriale.

Manager 60

Alexandru & Ala Bragari
Niculina & Viorel Ciucă
Camelia & Daniel Dincuță
Aurel & Veronica Meșter
Valentin & Adriana Nițu

Daniel & Maria Parascan
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Vasile & Ana Peter
Zenovia & Cătălin Rigma
Mariana & Silviu Ursu

Felicitări Managerilor care în luna aprilie au acumulat cel puțin 60 p.c. personale și non-manageriale!

Sponsorul lunii

Distribuitorul care în decursul lunii a adus în echipa sa cele mai multe persoane.

Sponsorul lunii aprilie

Constanța & Danuț Mei Roșu, din Ploiești

Sponsorul săptămânii

Distribuitorii care au înscris cele mai multe persoane în decurs de o săptămână.

Sponsorul săptămânii

1 - 6 aprilie – Constanța & Danuț Mei Roșu, din Ploiești
8 - 13 aprilie – Laurențiu Marian Minea, din Constanța
15 - 20 aprilie – Gagea Daniel, din Peciu Nou, Jud. Timiș
29 aprilie – 4 mai – Maria & Adrian Arghir, din Constanța

Top 10 non-managerial

- | | |
|---------------------------------|-----------------------------|
| 1. Daniel & Maria Parascan | 6. Mariana & Silviu Ursu |
| 2. Niculina & Viorel Ciuchea | 7. Aurel & Veronica Meșter |
| 3. Vasile & Ana Peter | 8. Zenovia & Cătălin Riglea |
| 4. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu | 9. Carmen & Gabriel Larion |
| 5. Camelia & Daniel Dincuță | 10. Valentin & Adriana Nițu |



Top 10 non-managerial

Primii 10 distribuitori care au acumulat cele mai multe puncte non-manageriale.

Top 10 Noi Distribuitori

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1. Claudia & Daniel Stanciu | 6. Silvia & Alexandru Stan |
| 2. Mihai Gherghel | 7. Corina & Constantin Constantinescu |
| 3. Aurel & Angelica Rodica Pop | 8. Elena & Toader Dumitrache |
| 4. Valentin & Adriana Nițu | 9. Mihaela Paiul |
| 5. Annamaria & Lucian Sandor | 10. Simona Mioara & Sorin Liviu Spătariu |



Top 10 Noi Distribuitori

Primii 10 Distribuitori care au acumulat cele mai multe puncte de la Noii Distribuitori.

Top 20

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1. Aurel & Veronica Meșter (1) | 11. Mihaela Dumitru (nou) |
| 2. Camelia & Daniel Dincuță (2) | 12. Mircea & Dana Olariu (12) |
| 3. Maria Pop (3) | 13. Smaranda Sălcudean (13) |
| 4. Gizella & Marius Botiș (4) | 14. Mariana Iuga (nou) |
| 5. Daniel & Maria Parascan (8) | 15. Cristiana & Eugen Dincuță (14) |
| 6. Elisaveta & Alexandru Pocaznoi (5) | 16. Kele Mónika (17) |
| 7. Carmen & Gabriel Larion (7) | 17. Bucurel & Gyöngyike Ghirdă (nou) |
| 8. Vajda Katalin (9) | 18. Marinela Țuțuleasa (nou) |
| 9. Niculina & Viorel Ciuchea (6) | 19. Elena & Virgil Angelescu (nou) |
| 10. Marilena & Teodor Culișir (11) | 20. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu (20) |



Top 20

Primii 20 de Distribuitori, în funcție de punctele totale, care au realizat statutul de Activ (1 pc în nume personal, cel puțin 3 pc de la Noi Distribuitori și cel puțin un Asistent Supraveghe).

Programul de mașină

STIMULENTUL I

Iulia Beldiman
Niculina & Viorel Ciuchea
Marilena & Teodor Culișir
Cristiana & Eugen Dincuță
Angela & Valentin Gherghel
Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Carina & Sebastian Iacătă
Carmen & Gabriel Larion
Constanța & Dănuț Mei-Roșu
Maria Pop
Constantin & Tania Popa
Smaranda Sălcudean
Lucica & Gheorghe Tăbăcaru

Petru & Emilia Trușcă
Ramona & Dorin Vingan

STIMULENTUL II

Daniel & Maria Parascan
Elisaveta & Alexandru Pocaznoi
Vajda Katalin

STIMULENTUL III

Gizella & Marius Botiș
Camelia & Daniel Dincuță
Aurel & Veronica Meșter



Programul de mașină

Managerii Activi și Recunoscuți care îndeplinesc următoarele condiții timp de trei luni consecutive:

Puncte credit necesare	Stimulent 1	Stimulent 2	Stimulent 3
Prima lună	50	75	100
A doua lună	100	150	200
A treia lună	150	225	300

Asistent Supervizori

Distribuitorii care au obținut 2 p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Asistent Supervizori

Nume	Localitate
Adamita Natalia	Baurci Moldoveni
Ahmed Yahya & Aurelia	Novaci
Aioanei Sorin Vasile & Gilda Ana	Stiubieni
Albina Ialina	Moldavia
Aldea Mariana	Ploiesti
Alexa Estera	Stolniceni-Prajescu
Alexandrescu Eleonora	Constanta
Aloman Sorina & Alexandru	Sebes
Amarghioalei Isidora	Constanta
Ana Nicoleta	Mioveni
Andron Irina & Iulian	Com Radaseni
Anghel Cristina Ionela	Bucuresti
Apostol Irimia Ionut	Iasi
Aryan Hussam	Cluj Napoca
Baciu Paula	Braila
Balaban Viorel	Vaslui
Balau Maria	Braila
Baleanu Cornelia	Campina
Bancila Maria Nicoleta	Ploiesti
Bar Ionut Nicolae	Beius
Baros-Ghimis Alexandra	Tg Jiu
Barzan Laura	Sibiu
Beer Roxana Maria & Claudiu	Iasi
Beie Laurentiu Lucian & Eliza Camelia	Oradea
Bejan Valentina	Roman
Bernad Reka	Turia
Berzuntanu Cristina	Bacau
Bexa Alexandru	Lunca Bradului
Beznos Ilie	Cahul
Bichir Florentina Daniela	Bragadiru
Bitu Maria Anca	Cluj
Blaha Emilius Elena	Ploiesti
Blaj Veroana	Sabaoani
Bodea Mariana	Dumitra
Bodescu Mihai	Iasi
Borda Ioan	Roman
Borziac Vasile	Domnesti
Bostina Vlad Florian	Tg Jiu
Botnar Alexandra	Straseni
Botnar Sergiu & Sincarenco Elena	Streseni
Bran Adrian Calin	Cluj
Bratu Aida-Elena	Medgidia
Bratu Natalia	Vulcanesti
Bucur Irina Florentina & Cosmin Mircea	Navodari
Budai Livia Gabriela & Vasile	Iasi
Burghina Simona	Dr Turnu Severin
Butusan Natalia	Constanta
Buzata Nona Viorica	Plenita

Nume	Localitate
Buzila Alexandru	Chisinau
Cadis Lenuta	Cluj
Calin Viorica	Galati
Capatina Simona	Constanta
Caraman Constantin	Tulcea
Caraman Hristu	Tulcea
Caranfil Narcisca Geanina & Mihai	Iasi
Cascaval Gheorghe & Maria	Mun Chisinau
Ceobanu Sorin	Constanta
Cheptene Roman & Claudia	Cahul
Chirila Viorica	Dorohoi
Chisca Elizaveta	Hincesti
Chivu Veronica	Com Ocnita
Ciocani Ana Maria	Bucuresti
Cirneanu Marian & Marioara	Com.Unirea
Ciufu Ana Maria	Bucuresti
Ciutac Brandusa	Suceava
Coconete Adriana	Ramnicu Valcea
Codreanu Tatiana	Orhei
Coicea Mihalache & Camelia Maria	Craiova-Dj
Comerzan Andrian	Singera
Condurachi Arthur Dumitru & Gabriela	Saveni
Corbeanu Iuliana	Bucuresti
Corca Daniela	Poiana Marului
Corca Ioana Maria & Petru	Vulcan
Corcodel Mariana	Tg-Jiu
Corduna Steliana	Com Pacureti
Costea Veronica	Reghin
Cracea Elena	Chisinau
Craciun Raluca Mihaela	Constanta
Craiu Anamaria & Sever	Cluj Napoca
Cretu Mihaita Adrian & Diana Liliana	Braila
Cucerzan Claudia Alina & Negrea Viorel	Bistrita
Curt Ravca	Cluj
Dan Alexa	Ibanesti
Dina Aurora	Cimpulung
Dincuta Simon Adiel	Bucuresti
Dmitriu Rodica	Cahul
Dobrincu Fanica & Petru	Braila
Dogaru Eleanor	Timisoara
Dotin Dina	Ialoveni
Draghici Constanta	Constanta
Draghici Daniela	Galati
Dragomir Marioara Tudorita	Constanta
Dulgheru Georgiana Adriana	Giurgiu
Dumbrava-Maftei Daniel & Maria	Podu Turcului
Dumitrescu Silvia Carmen & Marian	Bucuresti
Dusciuc Teodor Daniel	Sibiu

Nume	Localitate
Eftimie Mariana	Brasov
Enea Manuela	Roman
Enescu Viorica Florentina & Emanuel	Mangalia
Fancsali Jenő	Lupeni
Farcas Ioana Camelia & Catalin Zorel	Dej
Fekete Apor Gyula	Sf.Gheorghe
Florea Gianina Larisa & Mihail	Bucuresti
Frasina Rodica & Petrica	Radaseni
Gaburoi Elena	Roman
Gaina Liliana	Voluntari
Gale Anca Gabriela	Salonta
Gergely Eva	Bradesti
Gheorghe Marius Cristian	Bucuresti
Gherasim Dragos	Piatra Neamt
Gherghel Aurica	Roman
Gherman Cornelia	Timisoara
Ghita Marioara	Ciorogarla
Ghita-Mare Anca Irina	Bucuresti
Gilea Carmen	Com.Filipestii De Tirg
Giriti Melania Klaudia	Baia Mare
Gotea Liana Delia	Reghin
Gotz Eva	Timisoara
Grosu Iuliana Mihaela	N.Balcescu
Gues Maria	Bucuresti
Gurzu Eliza	Constanta
Hapenciuc Daniela	Mun Chisinau
Harangus Ioan	Arad
Haulica Bianca	Pausesti-Maglasi
Hendem Ionelia Camelia	Negru Voda
Herciu Monica	Bacau
Hila Droasca Cosmin	Sibiu
Hucanu Oana Andreea	Iasi
Iftimescu Daniela	Botosani
Iftodi Daniela & Mihai	Roman
Ion Elena & Teodor	Pitesti
Ionescu Luminita Georgeta	Ploiesti
Ionescu Valeria	Cordareni
Iovita Maria Magdalena & Viorel Samir	Vulcan
Iuga Carmen	Ortoia
Jaloba Oleg	Rnul Edinet
Jucan Adina Maria	Cluj Napoca
Kadar Emilia	Covasna
Kocsis Alexandru Francisc	Salonta
Komporal Attila	Baraolt
Krall Coloman & Magdalena	Decea
Lokodi Peter	Eremitu
Lungu Adriana & Valeriu	Chisinau
Lutu Cristina Gabriela & Mihai Dragos	Bucuresti

Asistent Supervizori

Nume	Localitate
Mahu Ana & Vergil	Pastraveni
Mandache Marius Jeane	Bucuresti
Mandaianu Adriana Bianca	Sighisoara
Manolache Maria	Bucuresti
Maran Claudia Monica & Ion	Baia Mare
Marcu Gabriela	Agigea
Markus Zoltan	Oradea
Matei Maria Simona	Mihalt
Mates Simona	Satu Mare
Mazareanu Mirela	Piatra Neamt
Melnic Parascovia	Or Drochia
Mereora Ivan	Or Cantemir
Mihailescu Florin Cristian	Ploiesti
Miklos Eva	M.Ciuc
Miron Alina Mihaela & Constantin	Bacau
Mocanu Domnica	Falticeni
Moise Ioana	Pitesti
Moisil Maria	Bistrita
Moisil Roxana Maria	Bistrita
Moraru Elena-Alexsandra	Bucuresti
Morosan Daniel & Sanda Monica	Loc Lompirt
Movila Nicolae	Bacau
Muntean Mihaela Ion	Vulcan
Muresan Nicoleta & Marian Aurelian	Cluj
Musat Doina	Roman
Musceleanu Florinita Oana	Bucuresti
Nascu Rodica Dana	Nasaud
Neagu Daniela Ramona & Hancu Marius	Pascani
Neagu Manuela	Mangalia
Nechita Adrian	Cluj Napoca
Necula Geta & Nicolae	Poiana Marului
Negrea Mirela	Voluntari
Negurita Eleonora	Roman
Neiculescu Cosmin	Bucuresti
Nichifor Ana Maria Mihaela	Slobozia
Nicoara Maria	Gura Raului
Nicolici Alexandra	Socol
Niculescu Alexandru	Iasi
Niculescu Camelia	Craiova
Oniciuc Jecan & Aurora	Botosani
Oprescu Irina	Ploiesti
Ortan Liana & Daniel	Marghita
Osan Ioana Mihaela	Nasaud
Ozdemir Lacme	Medgidia
Paraschiv Petronela	Vaslui
Parfon Pavel	Manolea
Paris Tatiana	Cascioarele
Pascariu Alice	Bucuresti

Nume	Localitate
Pascu Florica Violeta	Navodari
Peti Gheorghe	Timisoara
Piersinaru Elena	Tg. Jiu
Pintilie Daniel Ionut	Com Curtesti
Pintilie Remus	Vaslui
Pinzariu Maria-Magdalena	Vicovu De Sus
Plamadeala Svetlana	Bucuresti
Pocs Katalin	Huedin
Popa Anca Simona	Craiova
Popa Irina	Ungheni
Popa Mihaela & Cornel	Zemes
Popa Nicolita	Constanta
Popescu Brindusa Irina & Florinel	Bacau
Postolachi Svetlana & Mihail	Cahul
Predescu Claudia	Vulcan
Pricope Liliana Dorina	Onesti
Pruteanu Elena & Gheorghe	Piatra Neamt
Rachiu Daniel	Or Hincesti
Radu Monica	Constanta
Radulescu Adriana	Gura Humorului
Raileanu Florentin Gheorghe	Iasi
Rogojinaru Ruxandra	Bucuresti
Rotcov Ariana & Milorad	Chisineu Cris
Ruiu Mia	Navodari
Safta Nadia-Gabriela & Victor	Bucuresti
Salajan Sanda & Danut Vasile	Cluj
Sandu Ana-Cleopatra	Braila
Sandu Mihaela Gabriela	Constanta
Sarateanu Marijana	Ploiesti
Sarbu Daniel Mihai & Elena	Iasi
Sava Marilena	Suceava
Scarlăt Daniela Isabela	Craiova
Seceleanu Marian-Valentin	Murfatlar
Seder Violeta-Maria	Craiova
Seplecan Ioana Adela	Bistrita
Serban Liliana	Iasi
Simonca Anca Mariana	Satu Mare
Siscu Dumitru	Constanta
Sitar Andreas Stefan	Baia Mare
Solopa Tatiana	Or Hincesti
Somesan Tudor Toma	Ibanesti
Soptorean Angelica & Vasian	Tirgu Mures
Stan Marcela	Focsani
Stan Titus	Braila
Stanescu Radu Eugen	Bucuresti
Stefan Adriana	Dirlos
Stoian Elena Gabriela	Medgidia
Stroe Gabriela Cristiana	Brasov

Nume	Localitate
Stroiu Tatiana	Cantemir
Suciu Corneliu & Imola Erika	Brasov
Sulea Silvia	Tg-Jiu
Szelesi Andrea & Sandor	Com Chislaz
Tamas Maria	Piatra Neamt
Tamas Petronela & Alex	Bacau
Tanasa Maria	Bucuresti
Tanase Diana-Gabriela	Constanta
Tarus Iuliana & Mihai	Piatra-Neamt
Tcacenco Maria	Straseni
Telesa Elena	Bacau
Televca Rodica	Singerei
Teodorescu Mirela Rodica & Adrian	Craiova
Ticusan Nicolae	Sita Buzaului
Toader Magdalena Daniela	Ploiesti
Todoran Maria & Petru	Cluj Napoca
Topirceanu Mihaela & Claudiu	Sibiu
Tothazan Nicoleta	Floresti
Trifan Mariana	Braila
Trip Viorel & Violeta Miorita	Beius
Tudor Adriana	Slatina
Tudor Daniela & Florin	Valu Lui Traian
Turucz Emilia	Targu Mures
Ungureanu Andreea	Rm Vilcea
Urs Ana	Cluj
Urzica Ruxandra-Gabriela	Constanta
Vaduva Alexandrina	Bucuresti
Vaduva Lucia	Tg Jiu
Valceleanu Istina Cristina	Perieti
Vanea Aniko Emese	Resita
Vasilache Alexe Eugen & Cristina	Bucuresti
Vasilescu Maria	Com Baltesti
Vasilescu Sergiu	Sebis
Vasoti Lidia Papusa	Victoria
Vaszi Monika	Sf.Gheorghe
Velici Nicolita	Hunedoara
Verescu Victor Radu	Caracal
Virban Dana Viorica Elena	Cluj
Virginas Elena Teodora	Bistrita-Muresului
Virici Mihaela Violeta	Bucuresti
Vladu Ion Nelutu	Bucuresti
Vochescu Daniel Cosmin	Tirgu Jiu
Voicu Anghel	Giurgiu
Voinea Catalina	Constanta
Vornicu Serban Lucian	Falticeni
Voronetcaia Lilia	Or Falesti
Vraciu Bogdanel Constantin	Bacau
Zbant Radita-Antoanela	Iasi
Zisu-Corobea Elisabeta & Gheorghe	Tg-Jiu

Fă-ți încălzirea și vino pe **2 IUNIE** la **START!**

Crosul **FII SĂNĂTOS**
CU ALOE VERA te

așteaptă cu multe
premii, muzică și
voie bună!



Forever Living Products România & Republica Moldova

Bd. Aviatorilor 3, cod 011852, București, Tel: 021-222 89 23, 0723 603 556, 0744 674 289

E-mail: office@foreverliving.ro Internet: www.foreverliving.com

Fax: 021-222 89 24

facebook

Like

Forever Living
Products România

Această publicație are rol exclusiv educativ și nu este destinată folosirii ca material promoțional asociat unei campanii de vânzări. Sunt interzise copierea sau extragerea oricăror fragmente din publicație fără permisiunea scrisă prealabilă a Forever România.

Autorii textelor sunt pe deplin responsabili pentru informațiile prezentate în materialele publicate.