

Ianuarie 2014 | 177

FOREVER

România & Republica Moldova



La mulți
ani
Forever
România!





ACUM ESTE MOMENTUL PERFECT

Începutul anului este întotdeauna o perioadă propice să reflectăm. La alegerile noastre și la succesul sau eșecul la care ne-au condus. Toate acestea reprezintă un pas foarte important în evoluția noastră. Dacă repetăm aceleași greșeli, nu ne putem aștepta la rezultate diferite. Dacă, însă, învățăm din reușitele noastre și multiplicăm pașii care ne-au condus la succes, 2014 va fi un an al oportunităților.

Am avut realizări minunate în 2013! Sunt foarte mândru de voi toți, de faptul că ați contribuit semnificativ la viața oamenilor, împărțind oportunitatea de afaceri Forever și urmându-vă visurile. 2014 se așterne în fața noastră ca o coală albă de hârtie și doar noi ne putem stabili țelurile și felul în care vom munci pentru a le transforma în realitate.

Există mai multe căi ce duc spre împlinire. Indiferent care dintre ele vi se potrivește, mesajul principal rămâne același: nu există niciun moment mai bun decât prezentul pentru a începe.

Fiți inspirați. Petreceți timp alături de oamenii pe care-i admirați. Eu sunt mereu înconjurat de angajați, distribuitori, membri ai familiei care mă inspiră și ale căror vieți s-au schimbat alături de Forever. Nici nu vă pot spune cât de multă energie și încurajare îmi aduc oamenii de lângă mine! Construirea de relații puternice, pe care te poți baza, te ajută să ai acea încredere care te conduce spre succes. Stabiliți-vă întâlniri regulate cu sponsorul, precum și cu partenerii voștri în afaceri. Colaborând cu ei vă puteți ajuta reciproc să vă atingeți țelurile.

Fiți organizați. După ce reflectați la anul 2013 și vă stabiliți obiectivele pentru 2014 acordați timp pentru a vă planifica strategia prin care să le împliniți. Indiferent că țelul vostru este să câștigați un venit suplimentar sau un cec Chairman's Bonus, puneți pe hârtie pașii care vă duc acolo unde vă doriți. Câte telefoane trebuie să dați și câte relații trebuie să stabiliți? Asigurați-vă că notați totul pe hârtie, pentru a fi siguri că îl veți regăsi acolo pe următorul Eagle Manager din echipa voastră. Planificarea este esențială și vă ajută să nu vă abateți din drumul spre obiectivele voastre.

Porniți la drum. Odată ce ați trasat harta către împlinirea obiectivelor, porniți la drum! Simpla planificare nu este suficientă. Luați tot ce a fost mai bun în 2013 și descoperiți motivația ce se ascunde în spatele pașilor pe care urmează să-i faceți. De câte ori mă simt blocat sau sunt tentat să amân, îmi amintesc de „Regula celor două minute.” Această regulă spune că, dacă un lucru poate fi făcut în mai puțin de două minute, atunci ar trebui făcut acum. Cu cât îndepliniți mai multe astfel de „sarcini de două minute”, cu atât mai încrezători veți deveni și cu atât mai multe șanse veți avea să vă atingeți obiectivele.

Dacă urmați aceste sfaturi simple veți fi surprinși cât de prosper va fi anul 2014. Vă provoc pe fiecare dintre voi să vă faceți un plan și să-l urmați cu strictețe. Împreună vom face din 2014 cel mai bun an de până acum.

Mereu al vostru,

Rex Maughan

CUM POT AFLA PUNCTELE CREDIT?

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.

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 distribuitori

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

- **procesarea înscrierilor 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”.

SPUNE-MI CÂT EȘTI DE **FIDEL**, CA SĂ ÎȚI SPUN CÂT **SUCCES** AI

Ne plac începuturile de an. Tuturor ne plac, deoarece suntem convinși că aduc șanse noi, pe care de data asta le vom folosi complet.

De aceea pășim în 2014 cu speranțe renăscute, cu planuri mari și cu sentimentul că în următoarele 12 luni o să mutăm munții din loc.

Este o stare foarte folositoare și avem nevoie de ea. Suntem ca atleții care trebuie să țâșnească în forță de la linia de start ca să le crească șansele de a ajunge campioni la sfârșitul cursei. Suntem la fel ca într-o competiție de alergări - e important să nu ne mulțumim doar cu începutul.

Aduceți-vă aminte cum procedeză adevărații vulturi și dacă vreți să zburati la mare înălțime, renunțați la tot ce vă îngreunează viața. Tot ce vă stabiliți ca scop pentru anul acesta poate să devină realitate dacă dorința să atingeți acest scop e mai mare decât frica de a nu reuși. Și puteți face asta, puteți privi trecutul pentru a-l înțelege mai bine și pentru a-l accepta.

Nu aveți cum să schimbați anul 2013. Dacă sunteți mulțumiți de acea perioadă sau dacă nu sunteți satisfăcuți de rezultatele voastre de până acum - nu mai puteți interveni în trecut. Dar vă stă cu adevărat în puteri să modificați prezentul, să fiți la pupitrul de comandă al următoarelor 12 luni.

Există un potențial uriaș în fiecare dintre voi și în România. Contează acțiunile pe care ni le propunem pentru 2014. Cât de mult ne

implicăm în afacere și cât de bine o aducem și altora la cunoștință. Ați observat ce bine merg relațiile atunci când cei doi soți sunt persoane deosebite, se prețuiesc unul pe altul și se iubesc? Cuplurile în care există fidelitate sunt cele mai longevive și mai armonioase. Cele mai prospere și mai împlinitoare.

Legea fidelității funcționează la fel și în Forever. Produsele pe care le oferă compania, Planul de Marketing pe care ni-l pune la dispoziție, programele stimulative și toate evenimentele pentru care ne putem califica nu au concurență. Contează fidelitatea noastră față de produse și față de principiile Forever.

Cu noi începe succesul echipei noastre. Noi suntem cei care avem grijă să pregătim semințele reușitelor. Consumăm produsele companiei? Îi vom inspira și pe colaboratorii noștri să facă la fel. Îi vom inspira și pe cumpărătorii care se apropie de companie datorită acestor produse, le devin fideli și apoi sunt din ce în ce mai interesați de Planul de Marketing.

Dar această fidelitate înseamnă în primul rând să ținem legătura cu oamenii. Să-i aducem în Forever nu este îndeajuns. Fără să le acordăm atenție constant și fără să menținem un contact periodic cu ei, interesul lor scade, iar obstacolele încep să li se pară mai mari decât beneficiile. Îi aducem și pleacă. Sau înscriem un om și vreme de un an nu mai face nicio comandă.



De la hârtia pe care și-a pus semnătura la realitate este un drum care depinde de noi, cei care i-am recrutat. Avem mijloace să păstrăm această legătură - îi sunăm pentru a-i anunța despre întâlnirile cu echipa, despre calificări și programe, despre Success Day, despre promoții. Îi sunăm pentru a-i întreba cum se descurcă și pentru a ne oferi ajutorul. Pentru a-i face să simtă că suntem cu toții o mare familie.

Anul 2014 este anul fidelizării. Anul în care a fi aproape de echipa noastră și de consumatorii noștri este șansa pe care o folosim să ajungem în vârf, acolo unde ne așteaptă țelurile îndrăznețe pe care ni le-am stabilit. A fi aproape înseamnă a avea acces la tot ce este important - încredere, forță interioară, bucuria solidarității și bogăția experienței celorlalți.

Suntem fideli companiei, produselor, liderilor și oamenilor care o fac să crească? Și succesul ne va fi la rândul lui fidel.

Vă dorim un an la înălțimea visurilor voastre!

Dr. Szöcs Gábor & Dr. farm. Szöcs Dóra

Szöcs Gábor & Szöcs Dóra

CUPRINS

Mesajul Fondatorului Companiei &
Mesajul Directorilor Generali

2-3

Detoxifiere la puterea FOREVER

4-5

Paradoxurile fidelizării

6-7

Un start proaspăt în afacere cu
noul Touch of Forever

8-9

De 15 ani șlefuiș împreună
diamantul Forever România

10-11

Ce îți rezervă 2014?

12

Noi vrem clienți Forever forever

13

Londra își așteaptă calificării

14

O companie MLM de încredere

15

Nutriție echilibrată și îngrijire la superlativ cu noile
pachete Mini Touch of Forever

16

INFO FOREVER

17

Calificările lunii decembrie

18-19

Detoxifiere la puterea FOREVER

Facem duș de două ori pe zi, ne spălăm pe dinți de cel puțin două ori pe zi, ne spălăm părul o dată la două zile. Ce facem, însă, cu interiorul? Ce facem cu colonul, numit „groapa de gunoi” a organismului?

Statisticile acestui sfârșit de secol avertizează:

- 60% dintre decese sunt provocate de modul greșit de viață
- 20% de mediul poluat în care trăim (aer, apă, radiații)
- 20% de cauze congenitale sau accidentale

- abuzul de medicamente / reacții adverse / automedicație
- stilul modern de viață
- fumatul
- radicalii liberi

DE UNDE PROVİN TOXINELE?

Un studiu al Organizației Mondiale a Sănătății desfășurat între anii 2006 și 2009 în 25 de orașe europene a pus în evidență un fapt îngrijorător: concentrația de particule toxice pe metrul cub este de aproape patru ori mai mare decât limita maxim admisă, iar acest fapt conduce la o scădere cu aproape doi ani a speranței de viață.

Tot Organizația Mondială a Sănătății a spus, în 2013, că Bucureștiul este cea mai poluată capitală europeană, cu 260 – 280 de tone de praf / kilometru pătrat zilnic, comparativ cu media europeană de 20 de tone / kilometru pătrat. Efectul? O scădere cu patru ani a speranței de viață.

CARE SUNT CAUZELE EXCESULUI PONDERAL?

- stresul
- sedentarismul

CUM APAR TOXINELE LA NIVELUL COLONULUI?

Colonul elimină elementele din hrană care nu au fost asimilate în timpul digestiei. Dacă detoxifierea colonului este necorespunzătoare, deșeurile întârzie mai mult în intestin și încep să se depună pe pereții acestuia.

SIMPTOME ALE DETOXIFIERII NECORESPUNZĂTOARE:

- **Stare de oboseală permanentă**, care devine din ce în ce mai intensă și mai greu de combătut
- **Tulburări psihice**: depresie, anxietate, stare de iritabilitate, isterie, lipsa puterii de concentrare, plictiseală, indispoziție, lipsa inițiativei
- **Transpirație** care devine urât mirositoare
- **Tulburări intestinale**: scaunul are miros fetid destul de puternic, ceea ce demonstrează încălcarea și perturbarea florei intestinale, acest simptom fiind însoțit de tulburări ale tranzitului



intestinal, manifestate în special prin constipație

- **Limba** este încărcată dimineața, cu depozite albicioase care se pot acumula și în jurul buzelor, iar respirația este urât mirositoare
- **Scăderea imunității**: răceli frecvente, recidive ale unor boli (herpes, candidoză), apariția unor boli infecțioase sau metabolice
- **Migrene**: dureri de cap frecvente și stări de somnolență, însoțite deseori chiar de greață
- **Creșterea poftei pentru alimentele** cunoscute ca fiind nesănătoase, în special pentru dulciuri

- **Creșterea în greutate**, chiar dacă Țineți dietă
- **Probleme cutanate:** acnee, urticarie, pete, colorare pigmentară, celulită
- **Perturbări ale apetitului sexual și ale ciclului menstrual**
- **Respirația** devine mai slabă, amplitudinea cutiei toracice scade
- **Tulburări ale somnului:** simțiți nevoia să dormiți tot mai mult, iar când vă treziți aveți în continuare senzația de oboseală,

ca și cum n-ați fi dormit decât o oră.

DETOXIFIERE – CUM?

- Prin alimentație sănătoasă
- Prin combaterea stresului și a sedentarismului

CLEAN 9

- Asigură o detoxifiere profundă
- Furnizează organismului un aport adecvat de substanțe nutritive
- Reglează metabolismul
- Ajută la dobândirea unui stil de viață sănătos și a unor obiceiuri alimentare corecte pentru toată durata vieții

Domnul profesor doctor Gheorghe Mencinicopschi, Directorul Științific al Institutului de Cercetări Alimentare, ne-a împărtășit părerea domniei sale despre programul Clean 9.

„Cele patru produse ale pachetului Clean 9 au efecte de scădere a încărcăturii glicemice a celorlalte alimente pe care le consumăm. Fibrele conținute în Forever Aloe Vera Gel temperează absorbția rapidă a glucidelor în sânge, precum și a lipidelor, dar și reabsorbția bilei din colon în sânge. Toate au efecte antiinflamatoare, de echilibrare a metabolismului, de stimulare a dezvoltării țesutului muscular slab și, în final, de prevenire a apariției supraponderalității și obezității. Mai mult, gelul crește indicele de sațietate al celorlalte alimente, frânând apariția poftelor irezistibile pentru dulce, restabilind echilibrul

extrem de fragil și important foame – sațietate. Având în vedere că alimentele industriale, devitalizate, rafinate au un indice de sațietate foarte mic, cu alte cuvinte mâncăm fără să ne săturăm, Garcinia este binevenită tocmai pentru a restabili echilibrul foame – sațietate. Polenul este cunoscut ca unul dintre alimentele complete, deoarece grăunciorii de polen conțin toți aminoacizii esențiali necesari reechilibrării metabolismului și accelerării arderilor, cu precădere a masei de grăsime.”



O DETOXIFIERE NU POATE FI COMPLETĂ, MAI ALES LA ÎNCEPUT DE AN, FĂRĂ DETOXIFIEREA SUFLETULUI. IATĂ CUM POȚI PORNI LA DRUM ÎN ACEST AN CU INIMA CURATĂ.

ZÂMBEȘTE. Se spune că zâmbetul este cel mai ieftin, dar cel mai frumos accesoriu pe care cineva poate să-l poarte ca să-și înfrumusețeze garderoba.

SPUNE MULȚUMESC. A spune „mulțumesc” nu e mare lucru, dar nu toată lumea face acest lucru. De ce?

AMINTEȘTE-ȚI DE PRIETENII VECHI. Poți să le faci o surpriză și să-i suni să vezi, pur și simplu, ce mai fac.

SPUNE DA. Dacă ai timp și poți, spune da cererilor celor din jurul tău.

SPUNE NU. Uneori este foarte greu să spunem nu, pentru că ne este frică să nu le rănim celorlalți sentimentele. Însă, pentru a menține relații sănătoase și durabile și a fi în armonie cu noi înșine, este mai bine să știm când să spunem nu, pentru a nu crea așteptări și speranțe false.

FĂ-ȚI CURAT ÎN DULAP și oferă în dar lucrurile pe care nu le mai porți. Le vei face o mare bucurie celor care nu au.

RECICLEAZĂ-ȚI ELECTRONICELE.

Atunci când te hotărăști să-ți cumperi un televizor nou, nu-l arunca pe cel vechi, ci donează-l unei case de copii, unui cămin de bătrâni, unei organizații non-profit.

FII VOLUNTAR. Implică-te în acțiuni de acest fel. Peste tot e nevoie de o mână de ajutor.

PLANTEAZĂ UN COPAC.

DONEAZĂ BANI. Dacă nu ai bani de donat, poți să redirectionezi cei 2% din impozit către o fundație, către o organizație care sprijină educația, către familii cu posibilități materiale reduse, către cei care au nevoie. Posibilitățile sunt numeroase. Alegerea este a ta.

DONEAZĂ SÂNGE. Dacă nu ai nicio problemă medicală, poți dona sânge. Viețile multor oameni depind de transfuziile de sânge.

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 afecțiuni sau grupe de afecțiuni. În cazul în care vă confrunțați cu o problemă medicală trebuie să consultați medicul de familie.

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

PARADOXURILE FIDELIZĂRII

Verbul "a fideliza" nu există în dicționarul explicativ al limbii române. În schimb, Google oferă 380.000 de rezultate la căutarea după cuvântul "fidelizare". În majoritate acestea se referă la activități legate de marketing și vânzări: programe de loializare, carduri de fidelitate, construirea de baze de date ale clienților, modalități de atragere și păstrare a acestora. DEX-ul nu a verbalizat încă adjectivul "fidel". Realitatea din business, însă, da. Fenomenul se datorează extraordinarei importanțe pe care o are, în afaceri, efortul de a păstra și cultiva un client, odată ce te-ai străduit și ai reușit să-l câștigi.

De felul în care ai determinat un nou distribuitor să intre în marea familie Forever depinde și viitorul său aici. Cu o temelie solidă de la bun început, construcția afacerii este greu de dărâmat. De aceea, asigură-te că noul distribuitor este potrivit pentru acest rol și pornește la drum cu convingerea fermă că va reuși. Jumătățile de măsură nu-și au locul aici. Poate sună contradictoriu, dar dacă ai bănuiala că a semnat formularul din obligație sau doar pentru a scăpa de insistențe, atunci revino asupra procesului de înscriere. Află care îi sunt îndoielile sau semnele de întrebare și răspunde-le pertinent și convingător. Fără entuziasm inițial, noul distribuitor nu va avea resurse necesare dezvoltării și va "opri motoarele" în fazele următoare.

Fidel, ca adjectiv, definește o atitudine.

E vorba despre statornicie, devoțiune, loialitate. A fideliza, însă, ca verb, presupune acțiune. Ea se manifestă prin păstrarea contactului, prin inițierea noului distribuitor în tainele afacerii, prin dispoziția de a răspunde la întrebări, prin participarea în echipă la diverse acțiuni, prin a-l încuraja permanent. Timpul și efortul depus în

aceste direcții sunt o investiție și trebuie tratate ca atare. Dacă te oprești la un moment dat din aceste eforturi, tot ce ai investit până atunci a fost degeaba. Cu cât ai investit mai mult în relație, cu atât mai importantă devine persoana respectivă, iar grija cu care o tratezi merită să crească exponențial. Nu lua niciodată drept sigură o

astfel de relație, ci străduiește-te tot timpul să o cultivi și să o dezvolti.

Un al doilea înțeles al cuvântului "fidel" este acela de a urma cu exactitate un model, o normă. Putem așadar interpreta fidelitatea față de afacerea Forever și drept dispoziția de a intra în ritmul propus și de a respecta sugestiile primite. Urmând modelele de lucru stabilite, succesul afacerii tale e ca și asigurat. Elementele pe care le regăsești în oricare dintre aceste modele sunt: consumul de



produse, dezvoltarea și urmărirea unui plan al afacerii, acumularea a 4 p.c./lună, realizarea de prezentări de produs și de oportunitate, păstrarea relațiilor și sponsorizarea constantă. Cel mai eficient model este cel bazat pe Reperetele Măreției: recrutarea, fidelizarea, dezvoltarea și productivitatea.

Numai cei loiali afacerii vor ajunge să înțeleagă valoarea fidelității. Pare o afirmație paradoxală. Dar numai activând constant, un timp îndelungat în Forever ajungi să-ți dai seama cu adevărat de beneficiile și influența pozitivă a afacerii asupra vieții tale și a celor din jur. Și îi vei deveni fidel. Afirmația se aplică și celor cu statut de consumator – odată ce observă, în timp, efectele benefice ale produselor, devin consumatori fideli.

Distribuitorii se alătură unei companii de multilevel marketing datorită produselor și planului de marketing și rămân activi pe termen lung datorită elementelor care le pot asigura succesul, de la un sponsor și o echipă de calitate până la programele de training sau întâlnirile de recunoaștere și motivare. Forever pune la dispoziție un cadru de excepție pentru toate cele de mai sus. Dar este nevoie de efort constant și din partea distribuitorilor, pentru a le valorifica. Iar la capitolul fidelizare, sponsorii au rolul principal.

Noua realitate economică obligă oamenii de afaceri la o mai bună utilizare a resurselor. Ei știu că cei cu care fac deja afaceri au devenit,

în acest context, și mai valoroși. Ai nevoie de șase ori mai mult efort ca să realizezi un anumit volum de vânzări prin câștigarea de noi clienți decât prin lucrul cu clienții actuali. Chiar dacă pare o afirmație contradictorie, ea se demonstrează, de exemplu, prin faptul că este mult mai greu să determini o persoană să devină consumator de produse Forever decât să lărgesci volumul unei tranzacții către cineva care cunoaște deja efectele benefice ale produselor. De aici valoarea crescută a resurselor pe care le investești în fidelizarea consumatorilor actuali. O afacere sănătoasă are nevoie însă în permanență de noi consumatori și distribuitori. Așadar, timpul și efortul tău trebuie împărțite între cele două tipuri de activități.

La fel ca orice relație personală, și o relație de afaceri se construiește și se întreține permanent. Gândește-te ce faci acum pentru cei apropiați ție, fie soț, soție, părinți sau copii. Petreci timp cu ei, le ascuți problemele, încerci să-i ajuți în rezolvarea lor, faci tot ceea ce poți să le fie bine. Tot acest efort este dezinteresat. Translatează această stare de lucruri și în planul relațiilor de afaceri. Gândește-te ce poți face pentru cei din echipa ta și pentru clienții tăi, ca să le fie mai bine. Pune în practică astfel de activități, tratează-i ca pe propria ta familie, iar efortul îți va fi răsplătit prin fidelitate

pe termen lung, reflectată în prosperitatea afacerii tale.



EXERCITIU

Fidelitatea se bazează pe încredere. Ceea ce credem, convingerile noastre afectează tot ceea ce facem (sau nu) în viață. Ca sponsor, ai patru fronturi de luptă pentru a te asigura că cei din echipa ta acționează corect pe calea spre succes:

- Încrederea în produsele și Planul de Marketing Forever
- Încrederea în afacerea proprie
- Încrederea în multilevel marketing
- Încrederea în sine.

Inițiază câte o conversație cu fiecare persoană din echipa ta și fă o analiză a acestor puncte critice. În urma discuției și a

experiențelor pe care le-ai avut de-a lungul timpului, acordă câte o notă pentru fiecare dintre aceste aspecte, notându-le în sistemul tău de management al contactelor. Colectând rezultatele acestui studiu vei afla punctele tari și cele slabe, atât la nivelul întregii tale echipe, cât și la nivel individual. Observă evoluția notelor de-a lungul timpului. Astfel vei ști ce aspecte trebuie să îmbunătățești pentru a crește gradul de retenție și a avea alături de tine coechipieri fideli și decizi să izbândească.

Alexandru Israil
Specialist marketing

UN START PROASPĂT ÎN AFACERE CU NOUL TOUCH OF FOREVER



Dacă ai participat până acum la o întâlnire de oportunitate, cu siguranță ai auzit vorbindu-se despre deja „celebra” cutie Touch of Forever, descrisă de cei mai mulți colaboratori drept pachetul de start în afacere, pe care trebuie să-l cumperi dacă vrei să-ți construiești propria echipă și să fii un om de afaceri de succes în Forever. Perfect adevărat!

Iar un motiv în plus să pornești în forță anul acesta este că **Touch of Forever** are acum o nouă **componență**. Vei găsi acolo și băuturile tale preferate pe bază de Aloe vera, și suplimente alimentare care te ajută să fii mereu în formă, și produse de îngrijire personală și igienă nelipsite din orice casă. Produse pe care milioane de consumatori le cumpără, le folosesc și le recomandă lună de lună. Produse pe care merită să le incluzi și tu în rutina zilnică pentru tine și cei dragi.

Așadar, ce conține NOUL Touch of Forever?

Băuturi nutritive pe bază de Aloe vera - cartea de vizită a companiei noastre

- Forever Aloe Vera Gel
- Forever Aloe Berry Nectar
- Forever Aloe Bits N' Peaches
- Forever Freedom
- Aloe Blossom Herbal Tea



Suplimente alimentare – nutrienți de cea mai bună calitate, pentru o dietă echilibrată

- Arctic-Sea
- Gin-Chia
- Absorbent-C
- Forever Active Probiotic
- Forever Kids
- Vitolize Men
- Vitolize Women
- Forever Daily



Produse apicole – energie pură din natură

- Forever Bee Pollen
- Forever Bee Propolis
- Royal Jelly
- Forever Bee Honey



Produse de îngrijire personală și igienă – curățare, hrănire, hidratare și revitalizare cu proprietățile de excepție ale gelului de Aloe vera

- Aloe First
- Aloe Vera Gelly
- Aloe Moisturizing Lotion
- Aloe Heat Lotion
- Aloe Bath Gelee
- Aloe Lips (2 bucăți)
- Forever Bright Toothgel
- Aloe Hand & Face Soap
- Aloe Ever Shield Deo Stick
- Gentleman's Pride
- Aloe Jojoba Shampoo
- Aloe Jojoba Conditioning Rinse
- Aloe Hand Sanitizer



De ce Touch of Forever?

- Reunește cele mai importante produse Forever într-un ambalaj practic și foarte prezentabil.
- Este instrumentul ideal pentru a susține o prezentare de succes a oportunității Forever.
- Reprezintă o investiție în succesul tău viitor, investiție care se va întoarce către tine sub forma bonusului, pe măsură ce-ți construiești echipa.
- Acumulezi direct 2 puncte credit, ceea ce îți asigură calificarea rapidă la nivelul de Asistent Supervisor și, implicit, posibilitatea de a cumpăra produsele la Preț de depozit.

Ce avantaje ai cumpărând pachetul Touch of Forever?

- Beneficiezi de un start rapid pentru o afacere de succes.
- Poți folosi produsele împreună cu familia, devenind astfel un „produs al produsului” sau
- Poți vinde produsele din TOF către consumatori, ceea ce înseamnă încă o posibilitate de câștig pentru tine.
- Primești gratuit, din partea companiei, un Manual de Produse, un Formular de Înscriere și unul de comandă, precum și un CD „De la plantă la produs”. Așadar, primul tău partener în afacerea Forever, pe care urmează să-l sponsorizezi, e mai aproape decât crezi.
- Deloc de neglijat sunt și avantajele financiare pe care ți le oferă achiziția Touch of Forever. O simplă privire în tabelul de mai jos și vei înțelege despre ce vorbim:

Noi facem doar un calcul și te lăsăm pe tine să descoperi toate avantajele Touch of Forever:

Gândește-te că ai un client îndrăgostit de produsele Forever. Dacă și-ar cumpăra toate produsele din Touch la Preț Recomandat de Vânzare ar plăti 532,14 Euro + TVA. Dacă devine partenerul tău în afacere poate cumpăra pachetul cu o **reducere de 174,29 Euro + TVA**. Cât de serios crezi că se va gândi la propunerea ta de colaborare?

Succesul tău depinde doar de tine. Nu lăsa pe mâine, pe poimâine, pe luna sau pe săptămâna viitoare. Nu aștepta momentul ideal, pentru că totdeauna va exista ceva care te va opri sau te va întoarce din drum. Ia decizia astăzi. Alege Touch of Forever și ai făcut deja primul pas spre o viață mai bună.

Recomandă-l și membrilor echipei și încurajează-i să demareze cu dreptul pe drumul succesului în Forever.

Rezultatele pot fi extraordinare: creșterea afacerii, o viață mai prosperă, o atitudine pozitivă și optimistă și o stare generală excelentă.

La Mulți Ani și mult succes
în afacerea ta în 2014!

TOUCH OF FOREVER			
	Cât costă să cumperi produsele separat?	Cât costă pachetul Touch of Forever?	Cât economisești cumpărând Touch of Forever?
Preț Recomandat de Vânzare	532,14 Euro + TVA	421 Euro + TVA	111,14 Euro + TVA
Preț NDP	452,38 Euro + TVA	357,85 + TVA	94,53 Euro + TVA
Preț depozit	372,57 Euro + TVA	295 Euro + TVA	77,57 Euro + TVA

Cod #001

2 p.c.

Preț depozit – 295,00 Euro + TVA

Preț NDP – 357,85 Euro + TVA

PRV – 421,00 Euro + TVA

De **15** ani șlefuiim împreună diamantul Forever România

Se spune că e nevoie de câteva mii de ani pentru formarea unui diamant. V-ați întrebat vreodată de unde provine și ce înseamnă cuvântul „diamant”? Din termenul grecesc „adamas”, care înseamnă indestructibil.

Cu mai bine de 15 ani în urmă a început formarea diamantului Forever Living Products România.



Cu răbdare și perseverență, cu pasiune și eforturi susținute în echipă, cu încredere într-un viitor mai bun, am depășit împreună perioadele mai dificile, ne-am bucurat de realizări excepționale și privim cu încredere spre anii care vor urma. Aventura Forever România a început cu o mână de oameni hotărâți, pentru care nimic n-a fost prea greu. Oameni care traversau săptămânal granița spre depozitele din Ungaria pentru fiecare comandă. Apoi a venit luna



ianuarie 1999, cu pasul decisiv care a dat startul dezvoltării unei afaceri de proporții.

În cei 15 ani care au trecut de-atunci rețeaua centrelor de distribuție s-a dezvoltat. Astăzi ne găsiți în Arad, Brașov, București, Cluj, Constanța, Craiova, Iași, precum și la Chișinău, în Republica Moldova. Iar prin intermediul site-ului comenziforever.ro mii de colete cu produsele noastre ajung în fiecare colț al României.





Milioane de oameni au devenit consumatori ai produselor noastre. Am crescut împreună, am participat la peste 100 de evenimente Success Day, la 10 ediții ale crosului Fii Sănătos cu Aloe Vera, la peste 50 de evenimente internaționale, am scris peste 3.500 de pagini în cele 177 de numere ale revistei Forever, am consumat peste 200.000 litri de Forever Aloe Vera Gel și milioane de produse care ne ajută zi de zi



să ne bucurăm de un stil de viață sănătos.

De 15 ani în Forever România se formează lideri adevărați, oameni cu o motivație uriașă pentru schimbare și dezvoltare. În fiecare zi șlefuiм împreună cel mai frumos și mai accesibil diamant – afacerea Forever.



Îți mulțumim că ne-ai fost alături în acești 15 ani! Acesta este doar începutul! Te invităm să ni te alături în călătoria spre excelență și măreție, în călătoria către Diamantul din tine!

*La mulți ani
Forever Living
Products România!
La mulți ani
tuturor!*



CE ÎȚI REZERVĂ 2014?



„Putem realiza tot ceea ce își poate imagina mintea noastră”, spunea Napoleon Hill. Oamenii au capacitatea unică de a-și imagina viitorul și de a face lucrurile să se întâmple așa cum și-au imaginat. Cu toate acestea, mulți dintre noi nu folosesc această abilitate pentru a-și atinge potențialul maxim în construirea afacerii Forever. Cei care aleg, totuși, să profite de această calitate experimentează rezultate care le depășesc așteptările și descoperă principiul care stă la baza oricăror realizări.

Folosește și tu acest principiu ca să-ți dezvolti afacerea prin stabilirea țelurilor pentru acest an. Planul de Marketing include obiective clare pe care să-ți construiești strategia: avansarea la un nou nivel, calificarea la Bonusul de Conducere, Programul Stimulativ de Merit, Eagle Manager, Bonusul Nestemată, Raliul Global și Chairman's Bonus. Primul pas este să decizi ce ți-ai propus în 2014.

După ce ți-ai stabilit obiectivele, următorul pas este să-ți faci un plan scris pe zile, săptămâni și luni pentru a le atinge. De exemplu, dacă țelul tău este să te califici la nivel de Supervisor, ai nevoie de 25 p.c. în două luni calendaristice consecutive. Ai putea acumula aceste puncte lucrând cu 4 – 5 distribuitori care să realizeze fiecare câte 4 p.c. pe lună. Pentru a sponsoriza 4 – 5 distribuitori care să fie Activi, ai nevoie să prezinți oportunitatea la 20 – 30 de persoane, cu o medie de 3 – 4 pe săptămână.

Apoi țelul tău are nevoie de un termen – limită. Altfel rămâne doar un vis. Dacă prezinți oportunitatea unui număr de 3 – 4 persoane pe săptămână, atunci ai nevoie cam de 5 – 6 săptămâni pentru a sponsoriza acei distribuitori Activi. Având în vedere că trebuie să le acorzi cam patru săptămâni pentru a genera totalul de 25 p.c., înseamnă că poți atinge acest obiectiv cam în 2 – 3 luni. Dacă pe 1 ianuarie decizi că acesta este țelul tău, termenul – limită va fi 31 martie.

Ai acum un obiectiv, cu un plan clar și un termen – limită. Este foarte important să-ți asumi angajamentul de a respecta ceea ce ai stabilit și de a face tot ceea ce depinde de tine pentru a-l împlini. Asta înseamnă să faci ceea ce ți-ai propus să faci, atunci când ți-ai propus să faci, indiferent dacă ai sau nu chef. Înseamnă să-ți ajustezi planul atunci când e nevoie, dar să nu precupești niciun efort. Înseamnă să lași deoparte activitățile care te distrag și să-ți concentrezi toată energia asupra scopului tău.

Și nu în ultimul rând este esențial să ai un plan scris cu sarcinile zilnice și să-ți notezi fiecare pas pe care-l faci spre atingerea obiectivului tău. La finalul zilei, acordă-ți câteva momente pentru a scrie în agendă lucrurile pe care le-ai rezolvat și care te-au adus mai aproape de țelul tău sau, dimpotrivă, lucrurile pe care trebuia să le faci și nu le-ai făcut. Apoi notează ce vei face mâine pentru ca totul să meargă mai bine.

Acest plan de stabilire a țelurilor este atât de simplu, încât oricine îl poate aplica. Te încurajăm să-l folosești și tu din plin, alături de echipă, pentru a-ți extinde afacerea în acest an.

Ce îți va aduce anul 2014? Răspunsul la această întrebare va fi determinat de țelurile pe care ți le stabilești acum. Mult succes în tot ceea ce îți dorești să realizezi!

Noi vrem clienți Forever forever

Conceptul de fidelizare este abordat tot mai mult în zilele noastre în tot ceea ce înseamnă comerț, servicii și alte domenii, iar asta se petrece din motive bine întemeiate.

Acest concept nu este o noutate, mai ales când ne gândim la metodele de stimulare pe care le foloseau cu veacuri în urmă cei care vindeau în piețe, practicate și în zilele noastre: „cumperi 5 kg de cartofi și primești bonus 2 cepe”. Și acești piețari știau și știu foarte bine de ce au făcut-o și de ce o fac în continuare.

Fidelizarea reprezintă unul dintre elementele esențiale ale oricărei afaceri de succes pe termen lung, prin urmare și a afacerii noastre Forever.

N-aș dori să scriem o nouă carte despre fidelizare, ci doar să ne reamintim (unii) și să învățăm (ceilalți) acele elemente ale fidelizării care trebuie să se regăsească în activitatea noastră Forever desfășurată pe teren zi de zi.

Ce înseamnă, de fapt, fidelizarea?

Ce trebuie și pe cine trebuie să fidelizăm? Sunt întrebările la care vom încerca să răspundem pe parcursul acestei teme.

Cu toții știm ce înseamnă fidelitatea: *statornicie în convingeri, în sentimente, în atitudine, devotament, loialitate, etc.* și ne dorim foarte mult să avem soți, soții, prieteni, colegi, parteneri fideli.

Fidelizarea este o componentă foarte sensibilă a relaționării interumane, prin care se pot crea legături profunde în timp. Prin urmare, ea reprezintă mai mult decât o simplă relație între un ofertant și un client, căci poate fi transformată la un moment dat într-o adevărată *artă a comunicării*. Și, fără să exagerăm, fiind vorba despre afacerea noastră Forever, acei distribuitori care insistă să se pregătească pentru a deveni maeștri în arta fidelizării o să beneficieze în viitor de cele mai explozive succese care se pot obține din parteneriatul cu compania Forever Living Products.

Fidelizarea înseamnă acțiune cu scop clar. *Noi vrem clienți și colaboratori Forever forever!* Iar exemplul cel mai bun îl avem chiar de la

companie, care pe tot parcursul celor 15 ani de când este prezentă în România s-a preocupat permanent de fidelizarea clienților și partenerilor săi, pe care am simțit-o chiar și noi personal



prin toate îmbunătățirile pe care le-a făcut, pentru ca Planul de Marketing să fie mai generos, iar la dispoziția consumatorilor Forever să se găsească tot ce este mai bun, ca să arate și să se simtă bine.

O să discutăm în cele ce urmează despre două direcții în care trebuie să urmărim și să realizăm fidelizarea:

1. Fidelizarea clienților (consumatorilor)
2. Fidelizarea colaboratorilor (echipei)



Dar înainte de a trece să le discutăm, considerăm ca întotdeauna fidelizarea începe cu TINE - „autofidelizare”.

Și sigur poți să-ți răspunzi la întrebările: „Sunt eu fidel?”

- a) Companiei Forever Living Products?
- b) Produselor Forever?
- c) Afacerii Forever?
- d) Echipei care mă urmează?
- e) Sponsorului de la care am primit informația?

Testează-te și dă-ți singur o notă de la 1 - 10 la fiecare dintre cele cinci întrebări de mai sus, iar dacă nu promovăm cu „Magna cum laudae” la fiecare întrebare înseamnă că a venit timpul să trecem serios la acțiune, deoarece NOI AVEM NEVOIE să devenim cu adevărat profesioniști în fidelizare, dacă dorim CREȘTEREA CEA MARE în propria afacere Forever. Iar schimbarea începe cu TINE și cu MINE.

- Va urma -

Felicitări tuturor distribuitorilor care au dat dovadă de un înalt grad de fidelitate în perioada celor 15 ani de activitate Forever în România. La Mulți Ani FLP România!

Gizella & Marius Botiș
Diamant-Safir Manageri,
membri Key Leaders' Council

LONDRA ÎȘI AȘTEAPTĂ CALIFICAȚII

Felicitări tuturor celor care au acceptat provocarea și s-au calificat la stimulentele London Calling! Capitala Marii Britanii îi așteaptă la un eveniment de excepție – Raliul Global 2014!

NIVELUL 1

2 bilete la Raliul Global



Alexandru & Ala Bragari
Victoria Făuraș
Filip Cirlea
Nora Sylvana Luca
Daniel & Maria Parascan
Agnes Adam
Aurelia Crăciun
Ștefan & Paulica Spiridon
Carmen & Gabriel Larion
Doina Ligia & Neculai Iordache
Vajda Katalin
Camelia Despa
Palaghia Pop
Ion & Dorina Ciolac
Daniel & Ionela Claudia Gagea
Dorin Gabriel & Raluca Velișcu
Liliana & Ciprian Lazăr
Maria Flavia & Cristian Nicula
Iuliana Mirela Popescu
Elena & Virgil Angelescu
Vasilica & Dumitru Crăciun
Mariana Lăcrămioara & Daniel Silviu Stancu
Marius Ciprian & Milentina Mărcuș
Elena & Toader Dumitrache
Cătălina Trache
Iuliana Monica & Cristian Florentin Lepădatu
Simina Lazăr
Carmenuța & Aurel Dinică
Alice Ioana & Laurențiu Ioan Negoiteșcu
Ionuț Marius Rotaru
Ana & Gabriel Piparcă
Lucian Vasile Valea
Doina & Gavrilă Trif
Livia & Gheorghe Cusiach
Marina Carmen & Vasile Gândulescu
Nagy Ernő & Irma
Mircea & Dana Olariu
Marilena & Teodor Culișir
Georgeta & Ion Zamfir
Lucica & Gheorghe Tăbăcaru
Viorica & Marcel Cismaru
Smetan Erika & Ciprian
Marcela Stoica
Carina & Sebastian Iacătă
Emilia & Constantin Merăuți
Silvia & Alexandru Stan

Cristina Toncu
Florentina & Benone Gavrilăscu
Cristina Claudia Timofte
Mihaela Ibănescu
Dinka Ștefan & Edit Gizella
Constanța & Dănuț Mei-Roșu
Toma Mihály Zsolt & Elena
Petru & Mariana Gorea
Diana & Giani Podașcă
Aurel & Cornelia Durigă
Valerian & Viorica Stănilă
Mariana & Silviu Ursu

NIVELUL 2

2 bilete la Raliul Global
și 400 euro



Olesea Anghelini & Gheorghe Vlad
Maria Reoneac
Gizella & Marius Botiș
Marius Toader
Mioara Cristina Cimpoi
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Gabriel Adrian & Daniela Mirică
Cătălina Elena Vișănoiu
Violeta & Dumitru Luca
Ioana Guiu
Adrian Vasile & Cosmina Gorea
Claudia & Daniel Stanciu
Georgeta Stanciu
Gheorghe Militaru
Gicu & Gabriela Ceahlău
Vlad Căpușan
Elena Tarna-Bacosca
Elena & Ovidiu Velișcu
Kele Mónika
Elena & Adrian Cristache
Cătălina Bejan
Balló Janos Barna & Csilla Ibolya
Cosmin Hila Droasca
Gabriela & Vasile Ghivirigă
Maria & Petru Frențiu
Mihaela & Ion Vasile
Delia Cristina & Victor Marius Bota
Emanoil & Lăcrămioara Crețu
Cristina Victoria & Liviu Ionuț Moșteanu
Cristiana & Eugen Dincuță
Mircea & Raluca Fage
Victor & Ludmila Sass

Eugen & Laura Tatic
Marinela Țuțuleasa
Smaranda Sălcudean
Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Ion Hănescu

NIVELUL 3

2 bilete la Raliul Global
și 800 euro



Mihăița Elena Postelnicu
Marius Florentin Ioncescu
Virginia Elena Radu
Ileana-Alina Tănase
Gherghina Murgoci
Cristina Dobrin
Elena Gherghina Ciocârtea
Didina Ahalani
Adriana Moșinschi
Ion Tomescu
Loredana Mirela Bogoi
Eleonora Postelnicu
Elena Cristina Tatomin
Maria & Adrian Arghir
Niculina & Viorel Ciuchea
Adriana & Ilie Carciuc
Constantin & Tania Popa
Bandi Atila & Izabela
Ionuț Burta
Adriana & Valentin Nițu
Mihai Gherghel
Anda Rodica Postelnicu



O COMPANIE MLM DE ÎNCREDERE

Forever Living Products se mândrește cu faptul că este una dintre cele mai bune companii din industria multilevel marketing, industria care le oferă și oamenilor cu posibilități financiare limitate oportunitatea de a-și începe propria afacere și de a se bucura de veniturile și stilul de viață la care visează. Născut în 1946 din industria vânzărilor directe, multilevel marketing-ul îi răsplătește pe oameni nu doar cu bonusuri în urma vânzărilor personale, ci și cu posibilitatea obținerii de venituri considerabile din construirea unei rețele de parteneri și consumatori.

Uneori, oamenii care nu știu prea multe despre industria noastră confundă adevărul multilevel marketing cu sistemele piramidale. Acestea sunt scheme în care oamenii speră să primească un anumit venit sau beneficiu dacă-i conving pe alții să-și investească banii. Este o schemă ilegală peste tot în lume.

Înțelegând diferențele fundamentale dintre sistemele piramidale ilegale și adevărata industrie MLM, le putem explica apoi foarte ușor potențialilor noștri colaboratori. Haideți să vedem care sunt caracteristicile unui sistem piramidal.

Este nevoie să investești o anumită sumă de bani pentru a-ți cumpăra o poziție. Recruților li se spune că „nu trebuie să vândă nimic”, ci doar să-i sponsorizeze pe alții, pentru ca astfel să primească un procent din banii investiți de recruții lor. Dacă este implicat și vreun produs anume, accentul nu cade niciodată pe promovarea acestuia. Acest sistem conduce de obicei la un volum mare de oameni implicați, urmat în câțiva ani de colaps. Singurii care beneficiază sunt

fondatorii companiei și câțiva distribuitori care s-au implicat de la început. Toți ceilalți sfârșesc prin a pierde tot ce au investit.

La polul total opus se află oportunitatea MLM oferită de Forever Living Products. Nu e nevoie de investiții, iar distribuitorii plătesc

pentru a atinge un anumit nivel din Planul de Marketing. Asta conduce la o creștere stabilă, fără riscul confruntării cu un colaps. În Forever oricine muncește câștigă. Și singurul mod în care un distribuitor poate crește este ajutându-i pe alții, din echipa lui, să crească.



Data viitoare când cineva confundă Forever cu un sistem piramidal, ajută-l să înțeleagă diferența. Adevărul MLM este cel mai cinstit fel în care produsele de calitate ajung de la fabricant la consumator. Încă de când s-a lansat, a fost una dintre industriile cu cea mai rapidă creștere, o industrie care a ajutat oameni din întreaga lume să obțină

doar produsele pe care le cumpără pentru consumul propriu sau pentru clienții lor. Accentul cade pe distribuirea produselor și pe profitul care decurge din această activitate. Atunci când îi sponsorizăm pe alții în echipa noastră, ne așteptăm ca ei să-și formeze, la rândul lor, un grup de clienți, în loc să le ceară să investească în produse

venituri la care nici nu îndrăzneau să viseze. Așadar, fiți mândri că reprezentați industria MLM în general și compania Forever Living Products, în special, pentru că este cea mai bună companie din cea mai bună industrie!

Articol preluat și tradus din revista Forever SUA.

Nutriție echilibrată și îngrijire
la superlativ cu noile pachete

MINI TOUCH OF FOREVER

Sau regăsit în 2013 în topul produselor preferate de cei mai mulți distribuitori și consumatori Forever Living din țara noastră. Sunt produse care ne reprezintă, adevărate cărți de vizită ale companiei și pe care le-am reunit în **NOILE pachete Mini Touch of Forever Nutriție și Îngrijire personală.**



MINI TOF – NUTRIȚIE

Băuturi pe bază de Aloe vera

- Forever Aloe Vera Gel
- Forever Aloe Berry Nectar
- Forever Freedom
- Aloe Blossom Herbal Tea
- Forever Active Boost

Produse pentru controlul greutății

- Fast Break Energy Bar

Produse apicole

- Forever Bee Pollen

Suplimente alimentare

- Arctic-Sea
- Absorbent-C
- Fields of Greens
- Forever Calcium
- Forever Active Probiotic
- Forever Kids
- Forever Daily



Cod #075
1 p.c.
Preț depozit – 160,00 Euro + TVA
Preț NDP – 194,23 Euro + TVA
PRV – 228,50 Euro + TVA

MINI TOF – ÎNGRIJIRE PERSONALĂ

- | | |
|----------------------------|----------------------------------|
| ■ Aloe First | ■ Forever Bright Toothgel |
| ■ Aloe Propolis Creme | ■ Aloe Hand & Face Soap |
| ■ Aloe Vera Gelly | ■ Aloe Ever Shield Deo Stick |
| ■ Aloe Lotion | ■ Gentleman's Pride |
| ■ Aloe Moisturizing Lotion | ■ Aloe Jojoba Shampoo |
| ■ Aloe Heat Lotion | ■ Aloe Jojoba Conditioning Rinse |
| ■ Aloe MSM Gel | ■ Avocado Face & Body Soap |
| ■ Aloe Activator | ■ Forever Aloe MPD 2X Ultra |
| ■ Aloe Bath Gelee | ■ Aloe Hand Sanitizer |
| ■ Aloe Lips | |



Cod #076
1 p.c.
Preț depozit – 160,00 Euro + TVA
Preț NDP – 194,23 Euro + TVA
PRV – 228,50 Euro + TVA

2014 este anul fidelizării Forever. Profită și tu de noutățile propuse de companie și reia legătura cu clienții tăi. Ai la îndemână noile pachete cu cele mai apreciate și utilizate produse Forever Living. Un consumator fidel poate economisi acum până la 50 de euro semnând formularul de înscriere și achiziționând aceste pachete. Iar la cumpărarea produselor la preț de depozit, reducerea depășește 85 de euro față de Prețul Recomandat de Vânzare.

La mulți ani și cât mai mulți colaboratori și clienți fideli!

UNDE NE GĂSEȘTI?

SEDIU CENTRAL (BUCUREȘTI):

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

PROGRAM: Depozit - Luni-Vineri: 8-20; Sâmbătă: 9-17
Departamente - Luni - Vineri: 9-17

Arad: ■ Str. Marcel Olinescu, Bl. 301, Sc. D, parter, Cod 310295.
Tel: 0257 368 212; Fax: 0257 259 049; arad@foreverliving.ro

Brasov: ■ Str. Lungă 130, Cod 500059. Tel/Fax: 0268 473 233; brasov@foreverliving.ro

Cluj: ■ Str. Dorobanților nr. 32 - 34, Cod 400117. Tel: 0264 418 765;
Fax: 0264 418 762; cluj@foreverliving.ro

Constanța: ■ Bd. Alexandru Lăpușneanu nr. 175A. 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

Republica Moldova:

Chișinău: ■ Str. Mihail Kogălniceanu nr. 58. Tel: 00373 22 92 81 82; Fax: 00373 22 00 96 08;
moldova@foreverliving.ro

PROGRAM: L - V: 9-18;
Ultima sâmbătă a fiecărei luni, de la 10-13.

CUM AFLI 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”**

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, la **BRD** în contul **RO74BRDE450SV01018054500** sau prin intermediul automatelor de plată **ROMPAY**.

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 și Ilfov taxa de livrare este de 10 lei, iar în următoarele localități din Ilfov se acceptă plata ramburs: Chiajna, Chitila, Otopeni, Voluntari, Cătelu, Popești-Leordeni, Jilava, Măgurele, Bragadiru. 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



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 îți preluăm comenzile până cel târziu în data de 25 a fiecărei luni.

Fie că alegi varianta TelVerde sau online poți achita contravaloarea produselor la orice sucursală BRD în contul:

RO24BRDE450SV09924624500

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

Felicia Alexandru
Mihaela Roxana Călin
Camelia & Nicolae Căpușan
Vlad Căpușan
Mioara Cristina Cimpoi
Filip Cirlea
Florentina & Claudiu Costel Damian
Camelia Despa
Simion Adiel Dincuță
Ioana Guiu
Ion Hănescu
Mihaela Ibănescu
Maria Ioniță
Cristina & Mihai Luțu
Valeriu Matei
Gheorghe Militaru
Vadim Cristian Pache
Eleonora Postelnicu
Anda Rodica Postelnicu
Marilena Postelnicu
Stancu Ștefan Răchitan
Ionuț Marius Rotaru
Ilie Surdea
Elena Cristina Tatomir
Marius Toader
Cristina Toncu
Anica Văcărașu
Dorin & Raluca Velișcu
Cătălina Elena Vișănoiu
Elena Natocenco
Gheorghe Reoneac
Maria Reoneac

Localitate

Slatina
Baia Dobrogea, TL
Cluj-Napoca
Cluj-Napoca
Covasna
București
Onești
Medgidia
București
Pitești
Titești, AG
Constanța
București
București
Valu lui Traian, CT
Mioveni, AG
București
București
Botești, AG
Botești, AG
Drobeta Turnu Severin
Constanța
Timișoara
București
București
Agaș, BC
Cumpăna, CT
Craiova
București
Strășeni, Rep. Moldova
Ialoveni, Rep. Moldova
Ialoveni, Rep. Moldova

Sponsori

Violeta & Dumitru Luca
Vadim Cristian Pache
Aurel & Veronica Meșter
Camelia & Nicolae Căpușan
Stancu Ștefan Răchitan
Elena Cristina Tatomir
Aura & Mihai Lucian Dima
Georgeta Stanciu
Camelia & Daniel Dincuță
Mioara Cristina Cimpoi
Gheorghe Militaru
Anica Văcărașu
Cristina & Mihai Luțu
Mihaela Roxana Călin
Niculina & Viorel Ciuchea
Cătălina Elena Vișănoiu
Iuliana Enache & Marius Albeș
Adriana Moșinschi
Eleonora Postelnicu
Ion Hănescu
Filip Cirlea
Maria & Adrian Arghir
Adriana & Ilie Carciuc
Ion Tomescu
Anda Rodica Postelnicu
Didina Ahalani
Loredana Mirela Bogoi
Elena & Ovidiu Velișcu
Marius Toader
Maria Reoneac
Olesea Anghelini & Gheorghe Vlad
Gheorghe Reoneac

Îi felicităm și le dorim mult succes și tuturor calificărilor la nivelul de Asistent Supervisor în luna decembrie!

Lista completă a calificărilor la acest nivel va fi disponibilă în varianta online a revistei.

Asistent Manageri

Distribuitorii care au obținut 75 de p.c. în 2 luni calendaristice consecutive.

Asistent Manageri

Nume

Didina Ahalani
Elena Gherghina Ciocârtea
Alexandra Cirlea
Petru Costescu
Cristina Dobrin
Silvia Dragnea
Liliana Maria Mateiu
Adriana Moșinschi
Gherghina Murgoci
Mihaela Pătrasc
Virginia Elena Radu
Ileana-Alina Tănase
Ion Tomescu

Localitate

Cuchiniș, BC
Clinceni, IF
București
Bacău
București
Jilava, IF
Sf. Gheorghe
București
Clinceni, IF
Roman
București
Fierbinți-Târg, IL
Curtea de Argeș

Sponsori

Petru Costescu
Gherghina Murgoci
Liliana Maria Mateiu
Mihaela Pătrasc
Ileana-Alina Tănase
Corina Bălan
Silvia Dragnea
Cristina Dobrin
Alexandra Cirlea
Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Marius Florentin Ioncescu
Virginia Elena Radu
Elena Gherghina Ciocârtea

Manageri

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

Manageri

Nume

Corina Bălan
Marius Florentin Ioncescu

Localitate

București
București

Sponsori

Mihăița Elena Postelnicu
Mihăița Elena Postelnicu

Senior Manageri

Distribuitorii care au 2 Manageri recunoscuți în prima linie sponsorială.

Senior Manageri

Nume

Mihăița Elena Postelnicu

Localitate

București

Sponsori

Dragoș Liviu Postelnicu

Manager 60

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

Manager 60

Maria & Adrian Arghir
Corina Bălan
Camelia & Daniel Dincuță
Bucurel & Gyöngyike Ghirdă
Marius Florentin Ioncescu

Carmen & Gabriel Larion
Violeta & Dumitru Luca
Aurel & Veronica Meșter
Adriana & Valentin Nițu
Daniel & Maria Parascan

Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
Mihăița Elena Postelnicu
Toma Mihály Zsolt & Mihaela Elena

Sponsorul săptămânii

2 – 7 decembrie

9 – 14 decembrie

23 – 28 decembrie

– Maria & Adrian Arghir, din Constanța

– Lavinia Brustureanu, din Timișoara

– Carina & Sebastian Iacătă, din București

Sponsorul săptămânii

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

Sponsorul lunii decembrie

Carina & Sebastian Iacătă, din București

Sponsorul lunii

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

Top 10 non-managerial

1. Mihăița Elena Postelnicu
2. Marius Florentin Ioncescu
3. Virginia Elena Radu
4. Daniel & Maria Parascan
5. Corina Bălan

6. Ileana-Alina Tănase
7. Liliana Maria Mateiu
8. Gherghina Murgoci
9. Cătălina & Ovidiu Pălăncianu
10. Cristina Dobrin

Top 10 non-managerial

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

Top 10 Noi Distribuitori

1. Didina Ahalani
2. Cristina Toncu
3. Silvia & Alexandru Stan
4. Constantin & Tania Popa
5. Carina & Sebastian Iacătă

6. Ana & Gabriel Piparcă
7. Adriana & Valentin Nițu
8. Maria & Adrian Arghir
9. Carmenuta & Aurel Dinică
10. Doina Ligia & Neculai Iordache

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)
2. Mihăița Elena Postelnicu (nou)
3. Camelia & Daniel Dincuță (2)
4. Daniel & Maria Parascan (5)
5. Carmen & Gabriel Larion (6)
6. Gizella & Marius Botiș (3)
7. Vajda Katalin (7)
8. Ramona & Dorin Vingan (8)
9. Marius Florentin Ioncescu (nou)
10. Virginia Elena Radu (nou)

11. Bucurel & Gyöngyike Ghirdă (12)
12. Ileana-Alina Tănase (nou)
13. Smaranda Sălcudean (11)
14. Cristiana & Eugen Dincuță (18)
15. Cristina Dobrin (nou)
16. Kele Mónika (10)
17. Mircea & Dana Olariu (14)
18. Constantin & Tania Popa (13)
19. Adriana Moșinschi (nou)
20. Ion Tomescu (nou)



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 Supervizor).

Programul de mașină

STIMULENTUL I

Niculina & Viorel Ciuchea
Cristiana & Eugen Dincuță
Angela & Valentin Gherghie
Carina & Sebastian Iacătă
Carmen & Gabriel Larion
Constanța & Dănuț Mei-Roșu
Daniel & Maria Parascan
Maria Pop
Constantin & Tania Popa
Lucica & Gheorghe Tăbăcaru

Petru & Emilia Trușcă
Ramona & Dorin Vingan

STIMULENTUL II

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

Detalii în capitolul 10 din Politicile Companiei.

Asistent Supervizori

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

Asistent Supervizori

Nume	Localitate
Adjudeanu Danut	Ploiesti
Amariei Oana Anca	Radaseni
Andrascu Lucia Ligia	Botosani
Apetre Eugenia	Suceava
Apostol Mircea	Roman
Arcana Stefania & Stefan	Rotunda
Arteni Roxana	Iasi
Aursachioaie Valeria	Bucuresti
Balan Constantin Danut	Tirgu Jiu
Balasa Cristian Nicolae	Constanta
Baleanu Ecaterina	Targoviste
Baltag Lilian	Chisinau
Bancila Gaby	Roman
Barbieru Liliana	Tg.Ocna
Barda Elena	Horia
Barla Gabriela	Cluj
Batrinu Laura	Constanta
Belciug Vasile	Veresti
Berciu Mihaela Iuliana	Sibiu
Bila Vasile	Slatina
Biro Valter Levente	Oradea
Blanaru Maria	Onesti
Boghean Dimitrie & Aurica	Moreni
Boligrad Gheorghe	Constanta
Bololoi Adela	Bucuresti
Bondar Eszter	Oradea
Bora Cleo	Constanta
Borbely Istvan	Felicioni
Branica Ion	Bucuresti
Bratu Maria	Constanta
Brumaru Carmen	Panciu
Bujor Violeta	Tg.Ocna
Bulat Petru	Or Ungheeni
Buta Maria Nicoleta	Timisoara
Buzila Ionas & Mihaela	Bucuresti
Cadaru Cosmin	Brusturoasa
Calugar Raluca Maria	Cluj Napoca
Capatina Florin	Giurgiu
Capraru Iulica	Bucuresti
Catana Marius Adrian	Alba Iulia
Ceaicovscaia Olesca	Mun Chisinau
Chelariu Veronica	Botosani
Chele Margareta	P.Neamt

Nume	Localitate
Chireata Mihaela-Dorina	Tg Carbunesti
Ciambur Mihail	Covasna
Ciobanescu Marian Sorin	Constanta
Ciolan Vasile	Giurgiu
Ciornodolea Vasile	Veresti
Cirmanu Oleg	Brasov
Ciubotariu Rodica	P. Neamt
Cocir Lidia-Adela	Ghiroda
Cojocaru Valentin	Tg.Neamt
Colacel Constantin	Asau
Comsa Ana Maria	Brasov
Constantin Ovidiu-Ioan	Bucuresti
Corduneanu Tiberiu Stefan	Botosani
Cota Floare	Tautii Magherus
Cotoi Cornel	Draganesti -Olt
Cotoi Toma	Reghin
Covaci Genoveva	Brusturoasa
Cretu Ionela-Ancuta	Letea Veche
Crismaru Estera	Hemeius
Cucer Tatiana	Or Ialoveni
Czont Attila	Miercurea Ciuc
Darabont Noemi Tunde	Pericei
Davidel Anica	Baia
Denes Izabella	Com.Dirjiu
Derscanu Cristina Rodica	Suceava
Despa Robert George	Medgidia
Diaconu Mariana	Bucuresti
Dima Marin & Ana	Bucuresti
Dinca Corina Gabriela	Bucuresti
Dobre Lenuta	Craiova
Dochitoiu Constantin & Ileana	Bucuresti
Dorhoi Vasile Flavium	Budesti Finate
Dragan Jolan	Cluj
Draganoiu Mariana	Constanta
Dragomir Mariana Gabriela	Bucuresti
Dragomirescu Anisia & Daniel	Prundeni
Dragota Tudor Marcel	Campia Turzii
Dragut Aurelia Gabriela	Pitesti
Eftimie Daniela	Bucuresti
Elisei Catina	Sarata
Elisei Rodica	Bacau
Enache Irina	Tamaseni
Fedoreac Bogdan & Delia Lucia	Floresti

Nume	Localitate
Floriska Eva	Cluj Napoca
Ganta Mariana & Ioan	Arad
Garbatiuc Genoveva	Tg.Neamt
Gaspar Laszlo	Lazarea
Gheorghe Ecaterina	Bucuresti
Gheorghe Mihaela	Laza
Giurgila Elisabeta	Adjudeni
Glodan Csilla Melinda	Cluj Napoca
Gocan Paul Ionut	Cluj
Grama Florica	Piatra Neamt
Grama Ioan	Reghin
Griffet Doina	Bucuresti
Grigore Cecilia Liliana	Bucuresti
Grigore Stelian	Bucuresti
Grossu Florian Mihai	Bucuresti
Hajdu Ildiko Iuliana	Seini Mm
Hindea Elisabeta Ionela	Tismana
Humeniuc Brindusa Magdalena	Siret
Iancu Tudora	Bucuresti
Ibadula Nurten	Constanta
Ilea Ioana Teodora Maria	Floresti
Ionita Florin Alexandru	Urziceni
Ionita Geanina Florentina	Constanta
Ionita Ion	Bucuresti
Ionita Lenuta	Palanca
Iovu Ecaterina	Slatina
Isachi Alexandru Cosmin	Pascani
Kardos Dezzo	Timisoara
Katona Carol Ladislau	Oradea
Kiraly Gyongyver	Cluj
Kurtuly Istvan	Sfantu Gheorghe
Ladariu Maria	Gherla
Laszlo Eva	Od. Secuiesc
Lelea Daniela Felicia	Timisoara
Lucaciu Roxana	Floresti
Manolescu Cristian-George & Doina-Luiza	Ploiesti
Mardarovici Ecaterina	Stauceni
Marinoiu Rodica	Tirgu Jiu
Matache Mioara	Bucuresti
Mate Nedelka & Timea Erzebet	Brasov
Matei Maria	Falticeni
Mihaescu Filofteia	Mihail Kogalniceanu
Mihaila Alexandru	Bucuresti

Asistent Supervizori

Nume	Localitate
Mihaila Marieta & Petre	Ploiesti
Mihaileanu Alexandru	Bucuresti
Mihalcea Alina Mihaela & Marian	Com Fratesti
Mihit Danut Ioan Zenobie	Arad
Mircea Constantin & Emilia	Piatra Neamt
Miron Horea Tudor	Cluj Napoca
Mistreanu Tatiana & Hristache	Iasi
Mocanu Florina Alina	Pitesti
Mocreanschi Gheorghe	Rnul Ialoveni
Moldovan Violeta	Iasi
Morea Alexandru Ioan	Cluj Napoca
Muntean Laura Monica	Com. Firdea
Munteanu Danut	Udesti
Naornita Dora	Gheorghieni
Nastase Andra Valentina	Bucuresti
Nastasi Tatiana	Patrauti
Neagu Adina	Bucuresti
Neculai Ionut	Insuratei
Nicola Anca Gabriela Rodica	Magura
Nicola Raluca Nicoleta	Bucuresti
Ninicu Maria	Mun Chisinau
Nistor Anca Mariana	Sibiu
Nistor Paraschiva Simonela	Vicovu De Sus
Nistor Reimond Gabriel	Campina
Nivaci Ioana	Medgidia
Olteanu Cornelia	Constanta
Palii Marta	Chisinau
Pall Erzsebet Kinga	Poian
Pangratie Maria	Bucuresti
Paraipan Claudia	Jorasti
Pascaru Sergiu Liviu	P. Neamt
Pasla Alexandra	Craiova
Patalau Liliana & Mircea	Oradea
Patrascu Dumitria	Sagna
Pavel Adrian Sotir	Iasi
Pavel Liliana Cornelia & Paul	Ciorogirla
Pavel Roxana Maria	Bucuresti
Perju Cristina	Agigea
Petrasuc Alina Nicoleta	Bucuresti
Petre Dumitru	Ploiesti
Petrea Adrian	Cluj
Petrea Marie	Cluj
Petrescu Ana Maria Alexandra	Bucuresti

Nume	Localitate
Piersinaru Dan	Tirgu Jiu
Pirna Lucia	Or Strasen
Pirvulescu Adriana	Tuzla
Plesanu Andra	Malaia
Podasca Alexandru Gabriel	Pitesti
Pop Marioara & Ioan	Baciu
Popa Andreea & Viorel Vlad	Cluj Napoca
Popa Georgeta	Bucuresti
Popa Mara & Vasile Razvan	Arad
Popa Oprica & Alexandru	Bucuresti
Popescu Ionela Monica	Sat Grivita
Popescu Steliana	Ploiesti
Popovici Carmen Daniela & Sorin	Bucuresti
Popovici Elisabeta Karmela	Brasov
Popovici Sorin Ileana	Arad
Radasanu Gheorghe Cristian	Iasi
Rascu Radu	Mun Chisinau
Rata Oana Elena & Ovidiu	Bacau
Rebega Iuliana	Cernavoda
Redai Marcela Florinela	Oradea
Robu Viorel	Vaslui
Roiu Rodica	Iasi
Rosulescu Elena Madalina	Bucuresti
Rupa Alexandra-Ana	Bucuresti
Rusu Victor Gabriel	Stanisesti
Salavastu Marinel	Iasi
Samara Cristina	Constanta
Samoila Mihaela	Bucuresti
Sandu Ionel	Com Holboca
Sava Gheorghita	Botesti
Savu Adrian Florin	Com Slatioara
Sciop Marinela Daniela	Sofronea
Simedrea Ramona Ariana	Cluj Napoca
Simon Roxana & Adrian	Timisoara
Sivriu Lenuta	Constanta
Smochina Daniela	Faurei
Soare Sorina	Bucuresti
Sofronie Dumitru Daniel	Mihaileni
Somcutean Anca Teodosia	Tautii Magheraus
Somodi Julia	Brasov
Spataru Mariana	Brasov
Spiridon Ioana & Teodor	Bacau
Stan Fanica	Matca

Nume	Localitate
Stan Gigi	Ploiesti
Stan Ioana	Plopieni
Stanciu Ioan	Filiasi
Stancu Elena	Iasi
Stancu Mihaela	Ploiesti
Stanculescu Mihaela	Bucuresti
Sticea Vasilica	Iasi
Strateanu Lidia	Botosani
Strava Tatiana	Mediasi
Surugiu Jeni Luciana	Com Contesti
Susa Diorela	Baia Mare
Suseanu Lucian-Horia	Falticeni
Tapaszto Clara Mioara	Arad
Tarnavean Raul	Campia Turzii
Teleanu Ionela	Bucuresti
Tenea Elena Rebeca	Tirgoviste
Tenea Florea	Tirgoviste
Timpea Corina	Sinpetru
Tinca Petru	Budacu De Sus
Tirhas Cristina Aneta	Cluj
Toader Mariana Nicoleta	Bucuresti
Tocut Flore	Timisoara
Toma Mirela	Bucuresti
Toncu Ioan	Agas
Topciu Geanina Andreea	Sf. Gheorghe
Tudor Cristina Daniela	Com Vilcanesti
Tudorica Gheorghe	Greaca
Ursulean Elisaveta	Brodina
Valea Lucian Vasile	Cluj
Vasile Elena	Bucuresti
Vasile Ionut	Hiliseu Horia
Vengher Tudora	Bucuresti
Vijdea Anca Marina	Bucuresti
Vlad Mirela Claudia	Slatina
Voiculescu Cristian	Slatina
Voiculescu Stefania	Slatina
Voiculescu Dumitru	Slatina
Voinescu Elvira	Bucuresti
Zah Mariana	Cluj



o experiență unică.

Cea mai mare oportunitate din lume în cea mai cunoscută sală de concerte a planetei

Raliul Global Forever din Arena O2 de la Londra va fi o experiență unică. Pur și simplu trebuie să fii acolo.

www.foreverglobalrally.com

2014
GLOBAL RALLY
LONDON
27 APRIL - 5 MAY



FOREVER

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.