

FOREVER

Poland

Luty 2005 • Numer 4

Zjazd Europejski 2005 lista uczestników



Forever
Ginkgo Plus



Zmiany
w Zasadach
Działalności

W numerze:

Zasady działalności	2
Na dobry początek.....	3
Aloes w prasie.....	4
Awanse i osiągnięcia	5
Trening Jonathana.....	6
Raporty regionalne.....	7
Akademia produktów	8
Zjazd Europejski 2005	10
Informacje i wydarzenia.....	12

Forever Living Products Poland jest członkiem:



Międzynarodowej
Rady Naukowej
ds. Aloesu



Amerykańskiej
Izby
Gospodarczej



Polskiego
Stowarzyszenia
Sprzedaży
Bezpośredniej

FOREVER POLAND

Miesięcznik Dystrybutorów FLP Poland
ISSN 1733-7992
Luty 2005 r. • Nr 4 (2/2005)

Wydawca: Dział Marketingu FLP Poland Sp. z o.o.
e-mail: m.hajzner@flpp.com.pl

Biuro Główne FLP Poland:

Dyrektor FLP Poland **Jacek Kandefer**
j.kandefer@flpp.com.pl

Dział Marketingu i PR **Joanna Klupp**
j.klupp@flpp.com.pl

Dział Administracji **Katarzyna Bajera**
k.bajera@flpp.com.pl

Dział Księgowości **Agnieszka Chrzanowska**
a.chrzanowska@flpp.com.pl

Dział Operacyjny **Agnieszka Ramotowska**
a.ramotowska@flpp.com.pl

Dział Sprzedaży **Sławomir Szymaniak**
s.szymaniak@flpp.com.pl

Dział Sprzedaży oraz Recepcja:
pon, pt: 9.00-17.00; wt, śr, czw: 9.00-20.00
sobota pracująca: dzień Treningu Jonathana
Biuro Główne: pon-pt 9.00-17.00

Forever Living Products Poland Sp. z o.o.
Brama Zachodnia, Al. Jerozolimskie 92,
00-807 Warszawa, tel. 22/456 43 56-59, fax 22/456 43 60
www.flpp.com.pl; e-mail: flpp@flpp.com.pl

Skład, korekta: Irmedia
Druk: Team, Warszawa

Redakcja zastrzega sobie prawo do skrótów i redagowania
tekstów przyjętych do druku. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zmiany w Zasadach Działalności FLP Poland

Do obowiązujących Zasad Działalności Forever Living Products zostają wprowadzone następujące zmiany:

1. *Okres oczekiwania dla dystrybutorów, którzy rozwiązują Umowę Dystrybutorską, a następnie chcą ją ponownie zawrzeć, zostaje wydłużony do dwóch lat.*

Rozdz. 10, punkt 10.3. Każdy Dystrybutor, który rezygnuje z działalności i rozwiązuje Umowę Dystrybutora, może podjąć ponowną współpracę z Firmą dopiero po upływie dwóch lat od daty zatwierdzenia przez Biuro Główne FLP Poland pisemnej rezygnacji z działalności. Wznowienie działalności wymaga akceptacji Dyrekcji FLP Poland.

2. *Kiedy dystrybutor rezygnuje z działalności i zwraca towar, zarówno premie, jak i punkty kartonowe wynikające ze zwracanych produktów zostaną potrącone sponsorowi i nadsponsorom.*

Rozdz. 10, punkt 10.7. FLP Poland odkupi od dystrybutora rezygnującego z działalności wszystkie niesprzedane, nadające się do dalszej odsprzedaży produkty FLP, które zostały przez niego zakupione w okresie 12 miesięcy poprzedzających rezygnację. Odkupienie produktów następuje po tym, jak FLP Poland otrzyma od Dystrybutora pisemne potwierdzenie chęci rezygnacji z działalności, co jednocześnie oznacza utratę wszelkich praw i przywilejów wynikających z Umowy Dystrybutorskiej. Dystrybutor rezygnujący z działalności zobowiązany jest wypełnić Formularz Zwrotu Produktów oraz dostarczyć do Biura Głównego FLP Poland wszystkie produkty, które FLP Poland ma mu refundować, wraz z dowodem zakupu (faktura). Kiedy dystrybutor rezygnujący z działalności dokona zwrotu produktów, premie oraz punkty kartonowe przypisane z tytułu zakupu tych produktów sponsorom i nadsponsorom dystrybutora zostaną odliczone. Jeżeli punkty kartonowe wykorzystane były do awansu sponsorów dystrybutora, awanse te zostaną ponownie przeliczone z wyłączeniem tych punktów kartonowych w celu sprawdzenia, czy awans zachowuje swoją ważność. Po weryfikacji dystrybutorowi zostanie wypłacona kwota stanowiąca równowartość produktów, pomniejszona o wartość premii osobistych naliczonych z tytułu zakupu tych produktów oraz o koszty manipulacyjne w wysokości 10%. Rezygnacja z działalności spowoduje wykluczenie dystrybutora z Planu Marketingowego, a zbudowana przez niego struktura dystrybutorska zostanie podporządkowana jego bezpośredniemu sponsorowi.

3. *Zgodnie z Zasadami Działalności FLP Poland niedozwolone jest sponsorowanie i budowanie struktury w imieniu innej osoby.*

Rodz. 8, punkt 8.2.a. Niedozwolone jest świadome lub nieświadome podpisanie Umowy Dystrybutorskiej oraz tworzenie struktury przez pełnomocnika. W przypadku stwierdzenia takiej sytuacji, zostanie ona dostosowana przez Biuro Główne FLP Poland do obowiązujących Zasad Działalności. Decyzja Biura Głównego FLP Poland o rozwiązaniu umowy z dystrybutorem, o przesunięciu lub korekcie premii, punktów kredytowych, programów promocyjnych itp. wynikających z zaangażowania Dystrybutora w działania lub zaniechania niezgodne z Zasadami Działalności jest ostateczna. Celowe zaniechanie lub lekceważenie Zasad Działalności przez dystrybutora nie będzie dopuszczalne, a środki zaradcze mogą obejmować rozwiązanie Umowy Dystrybutorskiej oraz postępowanie sądowe.

Powyższe zmiany w Zasadach Działalności obowiązują od 1 marca 2005 r.



List od prezydenta

SWĄ ROLĘ GRAJ DOBRZE

W tym miesiącu jest mi niezwykle trudno odnaleźć właściwe słowa. Z jednej strony, tak wiele dzieje się w świecie Forever, tyle spraw napawa optymizmem, tak bardzo się rozwijamy, tylu ludziom pomagamy produktami i planem marketingowym. A jednocześnie jesteśmy pogrążeni w smutku, widząc tragedię i cierpienia spowodowane przez tsunami, które pod koniec grudnia uderzyło w Południową Azję. Bez ostrzeżenia, z katastroficzną, porażającą siłą odebrało życie tysiącom, w jednej chwili wymazało z mapy domy i przekreśliło życiowy dorobek milionów. W przeciągu kilku minut zniszczeniu uległo to, czego stworzenie trwało pokolenia. Można się tylko domyślać bólu ludzi, którzy bezpośrednio ucierpieli z powodu tak niewiarygodnej, niszczącej potęgi natury. Myśli i modlitwy nas wszystkich w Forever kierujemy ku tym, którzy cierpią, i mamy nadzieję, że przekazane przez nas środki finansowe i produkty choć w niewielkim stopniu przyczynią się do poprawy sytuacji.

W chwilach takich tragedii człowiek zaczyna się zastanawiać, kim jest i co osiągnął. Zabiegani, zapracowani, w pośpiechu dnia codziennego – łatwo przychodzi nam traktowanie tego wszystkiego, co mamy, jako czegoś oczywistego. Łatwo nam cieszyć się możliwościami, zdrowiem,



List od dyrektora

Szkolenie Michaela Strachowitza podczas ostatniego Treningu Jonathana to kolejne potwierdzenie tego, w jak prostym biznesie działamy. Zarówno każdy z naszych szkoleniowców, jak i wszyscy najlepsi dystrybutorzy są jednomyślni. Budowanie i rozwój biznesu nie wymaga magicznej różdżki, za dotknięciem której w naszej strukturze rozbłyśną same „gwiazdy”, ale realizowania pewnych, jasno sprecyzowanych i ściśle określonych działań: sprzedaży produktów, prowadzenia prezentacji biznesowych, nawiązywania nowych kontaktów, utrzymywania kontaktów ze swoimi dystrybutorami itp. Być może brzmi to banalnie, ale tylko systematyczność i wytrwałość w codziennym ponawianiu tych wszystkich czynności sprawi, że odniesiemy sukces. Jedynym gwarantem powodzenia w biznesie Forever są nasze własne działania i konsekwencja w dążeniu do wyznaczonego celu. Jeżeli dziś nie zadzwonimy do kolejnej osoby z naszej Listy kontaktów, to nie odbędziemy z nią jutro spotkania i jej nie zasponsorujemy. Biznes Fo-

energii i witalnością, jakimi jesteśmy obdarzeni, a jednak tak rzadko przystajemy, by zastanowić się nad tym, ile jest rzeczy, za które powinniśmy być wdzięczni. Wydarzenia takie jak to, które miało miejsce w Azji, powinny pełnić rolę katalizatora i sprawiać, że na nowo poczujemy wdzięczność oraz chęć, by to, co nam dano, wykorzystać do czynienia dobra. Powinniśmy teraz odnowić nasze życie i podjąć decyzję, by w swoim skromnym zakresie zmieniać świat na lepsze – być trochę bardziej uprzejmymi, przyjacielskimi, hojnymi i współczującymi. Przypomina mi się maksyma, wyryta nad bramą wejściową do miasta Sterling w Szkocji: „Jaka twa profesja by nie była, swą rolę graj dobrze”. Wykorzystajmy początek nowego roku, by na nowo poczuć wdzięczność, realizujemy w życiu powyższe słowa i dążymy do tego, by być najlepszymi, jak tylko można.

Azja leży tysiące mil od Stanów Zjednoczonych, dlatego wielu osobom w Ameryce może być trudno wyobrazić sobie ogrom zniszczeń spowodowanych przez tsunami. Jednak Forever ma swoich dystrybutorów w każdym z państw doświadczonych katastrofą. Są oni członkami Rodziny Forever i łączymy się z nimi w ich bólu. Świat określa się czasem mianem „globalnej wioski”, a wśród definicji słowa wioska pojawia się i taka: „obszar zasiedlony, mniejszy od miasteczka”. Kiedy spojrzymy na to z tej perspektywy, zobaczymy, jak bliski, niemal intymny, jest świat, w którym żyjemy.

Na zawsze Wasz,

Rex Maughan

rever to niezwykle szansa na niezależność finansową i styl życia, o jakim marzymy. Aby ją wykorzystać, nie możemy ustawać w codziennym nawiązywaniu kontaktów z nowymi osobami i proponowaniu im produktów oraz szansy na biznes. Jeżeli na spotkanie umawiamy się raz w miesiącu, nie możemy się spodziewać dynamicznego rozwoju struktury. I odwrotnie, im więcej osób dowie się o naszej ofercie, tym szybciej zbudujemy zgrany zespół. Pamiętajmy przy tym, że jedną z podstawowych zasad marketingu sieciowego jest zasada duplikacji. Nasi dystrybutorzy będą powielać nasze działania i budować strukturę w takim samym stylu i tempie jak my!

Dawajmy im dobry przykład i już dziś zacznijmy pracę, której zwieńczeniem będzie realizacja naszych marzeń!

Jacek Kandefor

Inside Aloe

The International Aloe Science Council, Inc.

W tym miesiącu wybraliśmy dwa artykuły z miesięcznika *Inside Aloe*, grudzień 2004, publikowanego przez Międzynarodową Radę Naukową ds. Aloesu (International Aloe Science Council – IASC), obydwie poruszające niezmiernie istotną kwestię jakości produktów aloesowych.

Pieczęć aprobaty IASC gwarancją jakości dla klientów

Jeszcze nie tak dawno temu, kiedy ktoś powiedział Aloe Vera, w odpowiedzi słyszał „co proszę?” Dzisiaj aloes jest już ogólnie znany i nikogo nie trzeba przekonywać do jego wartości. Jest to roślina powszechnie wykorzystywana, a zakres jej zastosowań jest niewiarygodnie szeroki.

To publiczne uznanie dla aloesu napawa nas oczywiście zadowoleniem, niestety uczuciu radości towarzyszy pewna doza frustracji. Kiedy porównujemy ilość surowca uzyskiwanego z upraw aloesowych z ilością gotowych produktów zawierających wśród składników aloes, między tymi danymi istnieje ogromna rozbieżność. Są dwa główne powody takiego stanu rzeczy. Po pierwsze, większość produktów na rynku zawiera **niewielkie** ilości Aloe Vera. Dodanie do składników aloesu – niezależnie od jego ilości – pomaga sprzedać produkt! Klienci wypatrują wśród etykiet hasła „z aloesem”. Takie produkty wciąż zyskują na popularności. Sam fakt wykorzystywania przez wiele firm aloesu jako składnika ich produktów jest pozytywny, niestety, mniejsza ilość aloesu oznacza niższe koszty, a na etykiecie wciąż można przecież napisać „zawiera aloes”.

IASC nie przyznaje certyfikatów produktom, które zawierają mniej niż 15% aloesu. Zawartość niższa niż 15% może sprawić, że produkt nie będzie miał korzystnych właściwości, jakie klient pragnie i spodziewa się uzyskać. Minimalna zawartość piętnastu procent aloesu wpływa na zwiększenie ceny produktu, a że – jak wiadomo – cena jest dla firm handlowych ważnym czynnikiem, zmniejszają one ilość tego składnika.

Drugim powodem rozbieżności danych jest fakt, że aloes łatwo „podrobić”. Liść aloesu składa się z około 99,5% płynu oraz 0,5% substancji stałych. Do przetwarzanego aloesu wystarczy dodać więcej wody, aby zwiększyć jego ilość – najprawdopodobniej nie zostanie to wykryte. Faktem jednak pozostaje, że aby aloes pozostał skuteczny, musi być przetworzony w odpowiednim terminie i we właściwy sposób.

Jeżeli klient chce być pewny dokonanego wyboru i zadowolony z kupionego produktu, powinien szukać wyrobów opatrzonych pieczęcią aprobaty IASC. Na produktach zatwierdzonych przez IASC można naprawdę polegać!



IASC prosi o pomoc w zapobieganiu zwodniczym twierdzeniom na temat aloesu

Era elektroniczna nastąpiła na dobre; możemy śmiało korzystać z jej dobrodziejstw, ale też niestety przyniosła ona ze sobą pewne problemy. Na przykład internet. W internecie można „powiedzieć” niemal wszystko, bez obaw o skutki. Aloes zdaje się być doskonałym materiałem dla wszystkich, którzy lubują się w przesadzonych twierdzeniach, błędnych wywodach itp. Działania takie są oczywiście szkodliwe dla branży aloesowej i nie ustajemy w wysiłkach, by popularyzować właściwą wiedzę o Aloe Vera. Na powszechnym dostępie do prawdziwych wiadomości skorzysta cała branża.

Kolejna sprawa to nielegalne umieszczanie pieczęci IASC na produktach różnych firm – chcemy prosić was o pomoc w walce z tym problemem. Musimy bronić się przed nadużywaniem pieczęci aprobaty czy nielegalnym posługiwaniem się nią. Kiedy traficie na produkt z pieczęcią IASC na etykiecie lub stwierdzeniem typu: „ten produkt ma certyfikat IASC”, najprostszym sposobem na potwierdzenie autentyczności znaku/tekstu jest sprawdzenie tego na naszej stronie internetowej. Na www.iasc.org znajdziecie pełną listę firm i produktów, które posiadają certyfikat Rady. Jeżeli produktu, który sprawdzacie, tam nie ma, dajcie nam znać. Dzięki naszym wspólnym wysiłkom wiarygodność branży aloesowej będzie rosła jeszcze bardziej!

Gene Hale, Dyrektor Generalny IASC

Planowanie Biznesu FLP



Już w sprzedaży nowy podręcznik szkoleniowy „Planowanie Biznesu FLP”. Jest to element Akademii Biznesu Forever, przeznaczony dla osób rozpoczynających działalność.

Pozwala zaplanować codzienne działania i osiągnięcie awansu na stanowisko Kierownika.

**Do kupienia we wszystkich Centrach Sprzedaży.
kod 385 cena 4,00 zł**

10 NAJLEPSZYCH

- | | |
|----------------------------------|----------------------------------|
| 1. Urszula i Mirosław Kapustowie | 6. Magdalena Strojna |
| 2. Bożena Gaj | 7. Krystyna i Jerzy Orubowie |
| 3. Anna i Zbigniew Adamikowie | 8. Izabela i Bogdan Zasadowie |
| 4. Anna i Metody Lubińscy | 9. Grażyna Kurp |
| 5. Wiesława i Adam Spyrowie | 10. Bogusława i Edward Kupisowie |

KIEROWNICY

sponsorzy:

Irena i Ryszard Kowalkowscy
 Wiesława Rudnicka
 Izabella Szewczyk
 Jadwiga Kurzawa

Anna i Zdzisław Ratajczyk
Irena i Ryszard Kowalkowscy
Piotr Jurek
Krystyna i Roman Królowie



Asystenci KIEROWNIKA



Ewa Babula, Alicja Bednarska-Majchrzak, Elżbieta Blaut, Beata i Tomasz Brożynowie, Irena Budnik, Teresa Bury, Małgorzata Cembrowicz, Iwona Ciara, Aleksander Ciągło, Daniela Ciżewska, Jarosław Czekoński, Ewa Dąbek-Derba, Joanna Dobrowolska, Stefania Gołosińska, Jolanta Gorczyca, Alicja Górka, Małgorzata Grobelna, Elżbieta Grych, Mirena Guse, Greta Handzlik, Ewa Jakoniuk, Danuta Janaszek, Klaudia Jarnot, Krystyna i Andrzej Jasińscy, Donata Kamieniczna, Angela Karpiuk, Teresa Karaska, Patrycja Kędzińska, Regina Kozłowska, Piotr Koźlak, Joanna i Grzegorz Krzeszewscy, Teresa Kulczyk, Marek Majda, Joanna i Mariusz Marczakowie, Maria i Jan Masłochowie, Marlena Masłowska, Agnieszka Michalak, Anna Michalska, Aniela Michniak, Anna Mróz, Iwona Naciuk, Mariusz Nacula, Maciej Narewski, Oliwia Nastalek, Małgorzata Nizio, Marta Nowak-Siry, Izabela Noworyta, Marek Olejnik, Adam Opaliński, Katarzyna i Adam Palkowie, Renata Pasowicz, Maria Pazdalska, Stanisława Pelczar, Sylwester Pietrzak, Elżbieta Piwowarczyk, Małgorzata Placek, Maria Pławiak, Krystyna Polus, Krzysztof Popecki, Krystyna Popiel, Zofia i Jarosław Rybakowiczowie, Katarzyna Sadurska, Agnieszka Siciarz, Zofia Sikorska, Elżbieta Skalska, Małgorzata Skwarek, Bożena i Maciej Słońscy, Danuta Sosnowska, Krystyna Spychalska, Elżbieta Sroka, Anna Stańczak, Kamilla Swerpel, Mirosław Szydłowski, Halina Ślęzak, Teresa Ura, Jan Wardęga, Danuta Wentrys, Renata Wiatrowska, Irmina Wójtowicz, Elżbieta i Grzegorz Zabłoccy, Sabina Zajęc, Wiesława Zajęc.

PROGRAM MOTYWACYJNY

Jadwiga i Ryszard Sączewscy, Senior Menedżerowie.

Na zdjęciu Jadwiga Sączewska odbiera symboliczny klucz od Dyrektora Jacka Kandefera



Pierwsi na świecie
Potrójnie Diamentowi Menedżerowie

Elvira i Roberto Ruiz

Dystrybutorzy amerykańscy

GRATULUJEMY!!!



10 Najlepszych (listopad 2004 r.)



10 Najlepszych (grudzień 2004 r.)



Asystenci Menedżera



Kierownicy



Asystenci Kierownika



Jacek Kandefer, Dyrektor FLP Poland

Prosto na szczyt

Warszawa, 29 stycznia 2005 r.

Podczas styczniowego Treningu Jonathana zaproponowaliśmy dystrybutorom tylko jedno szkolenie – ale za to jakie! Poprowadził je jeden z najlepszych europejskich szkoleniowców w dziedzinie MLM, Michael Strachowitz. Ten praktyk marketingu sieciowego, który przeszedł wszystkie szczeble kariery w branży, teraz jako konsultant dzieli się swoimi doświadczeniami i wiedzą z innymi.

W Warszawie przykuwał uwagę słuchaczy od pierwszego do ostatniego słowa, przekazując wiele cennych wiadomości i praktycznych porad, których zastosowanie zaowocuje Diamentowymi Menedżerami!



Michael Strachowitz i Jacek Kandefer



5 Sponsorów na Medal (wrzesień-grudzień 2004 r.)



Szkolenie dla kosmetyczek



11 stycznia br. w warszawskim Biurze Głównym FLP Poland odbyło się całodniowe szkolenie dla kosmetyczek. W pierwszej części szkolenia dr Katarzyna Zgirska-Kulazińska mówiła o suplementach dietetycznych Forever, o znaczeniu dbałości o skórę od wewnątrz i konieczności dostarczania organizmowi odpowiednich substancji odżywczych. Część drugą, którą poprowadziła kosmetyczka Mariola Suchodolska, wypełniły praktyczne informacje i pokazy zabiegów pielęgnacyjnych z użyciem produktów FLP.

Pomagamy

Z przyjemnością informujemy, że na początku stycznia br. Forever Living Products Poland wsparło finansowo spektakl Teatru Edukacji i Profilaktyki „Maska”, jaki odbył się w Domu Dziecka Nr 1 im. M. Falskiej w Warszawie.

Andrzejki w Elblągu listopad 2004



Spotkanie andrzejkowe było dla struktury elbląskiej okazją do świętowania zwycięstwa w rywalizacji o miano Najbarwniejszego Regionu na XI Urodzinach FLP Poland. Była wspaniała zabawa, dużo tańca, dobre jedzenie oraz wzajemne gratulacje i podziękowania za odniesiony sukces.



Stwierdzam z satysfakcją, że znalazłam się w zespole ludzi, którzy nie tylko współdziałają i wspierają się w codziennej, solidnej pracy, ale także chętnie spotykają się w atmosferze fantastycznej zabawy, tworząc przyjaźnie i osobiste więzi. O powodzeniu naszej struktury decyduje wspaniała atmosfera tworzących ją ludzi, zaangażowanie w dystrybucję oraz ogromny entuzjizm Menedżer Bożeny Mach. Życzyłabym nam wszystkim, abyśmy ten entuzjizm wykorzystali do osiągnięcia kolejnych sukcesów.

Zofia Kapala, Kierownik z Elbląga

FLP na salonach... kosmetycznych



Centrum Masażu i Kosmetyki „Worldgem Cosmetics” w Elblągu to nowoczesny, duży ośrodek odnowy biologicznej, działający od dwóch lat. Od roku Centrum współpracuje z Forever Living Products, stosując produkty firmy w zabiegach kosmetycznych i masażu. Holistyczne podejście Ośrodka do pielęgnacji ciała i odnowy biologicznej oraz profilaktyki zdrowia stwarza potrzebę i możliwości stosowania w szerokim zakresie różnorodnych zabiegów, co pozwala na wykorzystanie pełnego asortymentu produktów Forever. Klienci Centrum zapraszani są na spotkania z wizażystą i wykłady lekarzy specjalistów organizowane cyklicznie przez Forever w Elblągu.



Na takich spotkaniach dodatkowo potwierdza się wysoka jakość produktów FLP, dzięki czemu nie tylko wzrasta ich sprzedaż, ale także zainteresowanie zabiegami w Ośrodku z użyciem kosmetyków i suplementów FLP.

Zofia Kapala
właścicielka Centrum Masażu i Kosmetyki oraz Kierownik FLP

BESTSELLERY 2004

1. Miąższ Aloe Vera

Niekwestionowany król wszystkich rankingów Forever! Podstawowy produkt naszej firmy, od którego wszystko się zaczęło. Zajmuje stałe miejsce w lodówkach osób, którym zależy na zachowaniu zdrowia.



6. Miąższ Aloe Vera z sokiem z żurawin i jabłek

Wzbogacony smak, korzyści „aloesowe” bez zmian. Drugi co do popularności napój aloesowy.



2. Dezodorant Aloe Ever-Shield

Długotrwała, naturalna świeżość na co dzień! Produkt wytwarzany bez wykorzystania antyperspiracyjnych soli aluminium. Zawsze popularny, zawsze wśród bestsellerów!



7. Mleczko Pszczele Forever

Pokarm królowej, z którego chętnie korzystają zwykli śmiertelnicy. Zastrzyk energii prosto z ula!

3. Forever Nature-Min

Bogactwo z dna morza wydobyte na powierzchnię! Łatwoprzyswajalne przez ludzki organizm minerały, które zapobiegają niedoborom mineralnym i ich skutkom.



8. Forever Freedom

Napój aloesowy obecny na rynku od niecałych dwóch lat. W 2003 roku na miejscu 10, w 2004 awansował o dwa „oczka”. Nic dziwnego – jest to wspaniały sposób na zachowanie sprawności ruchowej przez długie lata!



4. Forever Garlic-Thyme

Dobroczynne działanie czosnku bez jego intensywnego zapachu. Po ten produkt sięga każdy, kto chce się uchronić przed infekcjami wirusowymi i bakteryjnymi – nie tylko w okresie jesienno-zimowym.



9. Aloesowa Pasta do zębów Forever Bright

Co najmniej dwa razy dziennie pomaga nie tylko pielęgnować zęby, ale także zadbać o dziąsła!



5. Galaretka Aloe Vera

Wielka potęga aloesu zaklęta w małą tubkę. Warto się z nią nie rozstawać – łagodzi podrażnienia, przyspiesza procesy gojenia i regeneracji skóry.



10. Forever Absorbent C

Naturalna witamina C, której znaczenia nie trzeba już chyba nikomu wyjaśniać, osadzona na otrębach owsianych, które poprawiają jej przyswajanie.





FOREVER GINKGO PLUS – NAKARM UMYSŁ

Liście i nasiona miłorzębu japońskiego (*Ginkgo biloba*) od dawna wykorzystywane były w Azji. Najlepiej znaną właściwością wyciągu uzyskiwanego z liści tego wspaniałego drzewa jest zdolność poprawiania szybkości umysłowej poprzez pobudzenie dopływu krwi do mózgu i kończyn. Kiedy zespół Działu Rozwoju i Badań FLP Int. zdecydował się wykorzystać ginkgo do produkcji nowego suplementu, jego celem było połączenie go z innymi ziołami, tak aby wykorzystać ich synergiczne działanie dla zwiększenia efektywności produktu w służeniu zdrowiu i dobrej kondycji. Wśród tych ziół znalazły się grzyby Reishi, jagody cytryńca chińskiego oraz korzeń Fo-Ti. Efektem prac jest Forever Ginkgo Plus – „pokarm dla umysłu”.

Grzyby Reishi (*Ganoderma lucidum*)

Są one bardzo popularne w tradycyjnej medycynie chińskiej i od dawna używane. Ich chińska nazwa *Ling Zhi* znaczy „roślina wzmacniająca ducha”. Jest to rzadka odmiana grzybów, trudna w uprawie. Grzyby *Reishi* znane są z pozytywnego wpływu na krążenie krwi i sprzyjania zdrowiu naczyń krwionośnych. Wzmacniają układ odpornościowy, mają działanie adaptogenne, przeciwzapalne, chronią wątrobę.

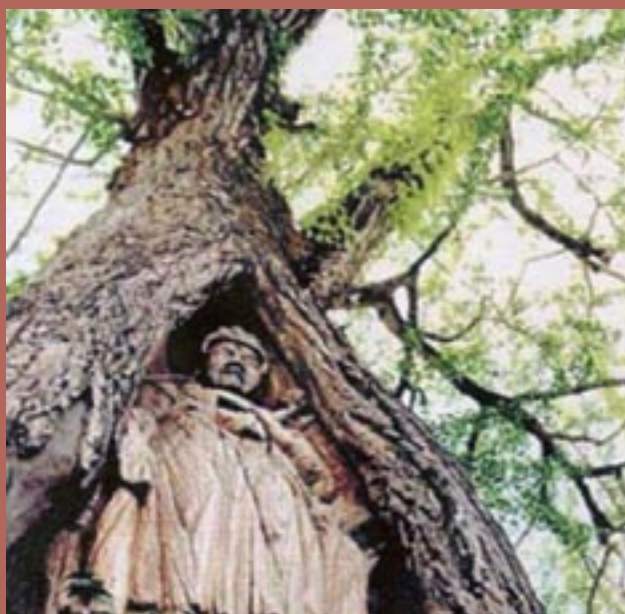
Jagody cytryńca chińskiego (*Sbizandra chinensis*)

Cytryniec chiński to wieloletnie pnącze o owocach w postaci czerwonych, zebranych w grona jagodach. Rośnie w północnych Chinach oraz sąsiadujących z nimi terytoriach Rosji i Korei. Chińczycy nazywają go *wu-wei-zi*, czyli owocem pięciu smaków, ponieważ okrywa owoc jest słodka, miąższ kwaśny, nasiona gorzkie i cierpkie, a wyciągi z nasion nabierają słonego smaku. Owoce, które są wyjątkowo bogate w związki chemiczne o właściwościach zdrowotnych i wzmacniających ludzki organizm, stosuje się przy zmęczeniu fizycznym i umysłowym oraz przy wyczerpaniu i osłabieniu ogólnym. Najważniejsze substancje aktywne cytryńca to lignany – schizandryna oraz jej pochodne – które wspierają funkcje wątroby oraz stymulują system immunologiczny.

Korzeń Fo-Ti (*Polygonum multiflorum*)

Po polsku *Fo-Ti* to rdest wielokwiatowy – szybko rosnące pnącze o sercowatych liściach z licznymi drobnymi kwiatami. Wyciąg z korzenia *fo-ti* obniża poziom cholesterolu, opóźnia procesy starzenia.

Miłorzęb japoński: ciekawostki



- uznawany za najstarszą ze znanych roślin
- ponoć może osiągać wiek do 1000 lat
- Goethe napisał o nim wiersz
- Konfucjusz uwielbiał czytać, medytować i nauczać w jego cieniu
- Japończycy nazywają go *I-cho*, co oznacza „drzewo z liśćmi jak kaczę nogi”
- buddyjscy mnisi uprawiają go w ogrodach przy świątyniach i uważają za święte drzewo
- od tysiącleci stanowi jedno z najpopularniejszych ziół medycyny chińskiej

WAŻNE INFORMACJE

Wyjazd na koszt własny

Bilety na Zjazd

Cena: 15 euro

W celu zakupu biletu uczestnictwa w Zjeździe prosimy o kontakt z Joanną Klupp w warszawskim Biurze Głównym, nie później niż do 21 marca 2005 r.

Rezerwacja hotelu

Jeżeli oprócz biletu chcecie również dokonać rezerwacji hotelu, prosimy o kontakt z Joanną Klupp, nie później niż do 25 lutego 2005 r. *Prosimy o przygotowanie numeru i daty ważności karty kredytowej – są one wymagane dla potwierdzenia rezerwacji.*

Ważne adresy

Piątek, 3 czerwca 2005 r. godz. 13:00

Szkolenie

(tylko dla osób, które uzyskały kwalifikację)

Falcoer Radisson SAS

Center Falcoer Alle 9

DK-2000 Frederiksberg (Kopenhaga)

Wieczorny bankiet

Nimb, Tivoli

Sobota, 4 czerwca 2005 r.

Europejski Zjazd FLP

godz. 13:00

Forum

Julius Thomsens Plads 1

DK-1925 Frederiksberg C (Kopenhaga)

Adres hotelu, gdzie zakwaterowani będą dystrybutorzy, którzy uzyskali kwalifikację na Zjazd, zostanie podany w kwietniu br.

Poziom hałasu podczas Zjazdu

Zjazd Europejski w Kopenhadze odbędzie się w Forum. Dopuszczalny poziom hałasu w sali regulowany jest odpowiednimi przepisami prawnymi. Nie jest on zbyt wysoki i wyklucza pewne określone źródła dźwięku/hałasu. Dlatego **NIEDOZWOLONE BĘDZIE UŻYWANIE PODCZAS ZJAZDU TRĄBEK I KŁAKSONÓW.**

W przypadku przekroczenia poziomu hałasu impreza zostanie przerwana przez policję, dlatego niezmiernie ważne jest przestrzeganie tego przepisu.

Rywalizacja państw o nagrodę Spirit Award będzie koncentrowała się na kostiumach, owacjach itp.

I spotkanie przedwyjazdowe

19 marca 2005 r., bezpośrednio po Treningu Jonathana, w hotelu Kyriad – *kontakt: Joanna Klupp, Kierownik Marketingu i PR, Biuro Główne FLP Poland*

WIZYTA W KOPENHADZIE

Królewskie miasto

Kopenhaga to siedziba najstarszej na świecie monarchii. Obecnie panująca królowa, Małgorzata II, mieszka w położonym w sercu Kopenhagi pałacu Amalienborg.

Inną znaną budowlą królewską jest zamek Rosenborg, który stanowił siedzibę duńskich władców aż do XIX wieku. Od lat trzydziestych dziewiętnastego wieku mieści się w nim muzeum oraz królewski skarbiec, gdzie przechowywane są klejnoty koronne.

Muzeum Stajni i Powozów Królewskich mieści się w Christianborg, dawnej siedzibie królewskiej, obecnie zajmowanej przez parlament oraz sąd najwyższy. Natomiast z królewskich siedzib położonych poza stolicą najbardziej godny polecenia jest z pewnością zamek Kronborg, wpisany w 2000 r. na listę Światowego Dziedzictwa Kultury UNESCO. To właśnie w tym zamku Szekspir umieścił akcję swojej najsłynniejszej tragedii „Hamlet”.



Rozrywki

Największym kompleksem rozrywkowym jest w Kopenhadze park Tivoli – przeogromny lunapark i przepiękny ogród botaniczny. Park rozrywki zajmuje powierzchnię 88 000 km² i jest jed-

nym z najbardziej znanych na świecie. Wieczorami w Tivoli odbywają się także koncerty i przedstawienia teatralne.

Zakupy

Ulica Stroget jest najdłuższą ulicą handlową w Europie! Znajdziecie tu sklepy firmowane przez większość międzynarodowych marek. Warto też pochodzić po małych sklepikach położonych w bocznych uliczkach i często umiejscowionych w pięknych zabytkowych kamienicach.



EUROPEJSKI ZJAZD FLP KOPENHAGA

3-5 czerwca 2005 r.

Lista uczestników

Poziom III

Nagrody: Bilety na Zjazd Europejski, bankiet oraz pakiet uczestnika Zjazdu dla dystrybutora oraz jego współmałżonka; zakwaterowanie w hotelu podczas trwania Zjazdu dla dystrybutora oraz jego współmałżonka; bilety na przelot dla dystrybutora oraz jego współmałżonka

Małgorzata i Krzysztof Aleksandrowiczowie
Maria i Piotr Cybulscy
Urszula i Mirosław Kapustowie
Bogusława i Edward Kupisowie
Danuta i Wiesław Ostrowscy

Poziom II

Nagrody: Bilety na Zjazd Europejski, bankiet oraz pakiet uczestnika Zjazdu dla dystrybutora oraz jego współmałżonka; zakwaterowanie w hotelu podczas trwania Zjazdu dla dystrybutora oraz jego współmałżonka

Anna i Zbigniew Adamikowie
Wioletta i Wiesław Burkowie
Maria i Ryszard Chmielowie
Dorota Czerwionka
Alicja i Grzegorz Dukatowie
Lidia i Wiesław Fiutakowie
Helena i Antoni Gacowie
Leszek Gajewski
Zofia Gierlak-Dubiniewicz i Jerzy Dubiniewicz
Maria i Wiesław Grotyńscy
Halina i Janusz Jurkowsy
Stanisław Kardasz
Joanna i Marek Klimowie
Maciej Kowacz
Krystyna i Roman Królowie
Wiesława i Bolesław Kruszyńscy
Urszula i Tomasz Kućkowie
Ewelina i Rafał Kwiatkowie
Anna i Metody Lubińscy
Anna Łąka-Ryczko
Bożena Mach

Grażyna i Ryszard Margasowie
Bożena i Edmund Matkowsy
Gabriela Muszkiet
Elżbieta i Bogdan Olesiewie
Krystyna i Jerzy Orubowie
Maria i Mieczysław Osińscy
Grzegorz Osiński
Maria Perz-Paprocka i Kazimierz Paprocki
Halina i Tomasz Płócienniakowie
Anna i Andrzej Popielarzowie
Wiesława i Adam Spyrowie
Magdalena Strojna
Krystyna i Andrzej Świerczyńscy
Łucja Trzpis
Anna Waśkiewicz
Danuta i Edward Wienchow
Krystyna i Edward Wingertowie
Anna Wójcicka
Elżbieta i Tomasz Wudzińscy
Wanda i Andrzej Ziębowie
Witold Zobel

Poziom I

Nagrody: Bilety na Zjazd Europejski, bankiet oraz pakiet uczestnika Zjazdu dla dystrybutora oraz jego współmałżonka

Bożena i Michał Brońkowie
Barbara i Piotr Gajtowski
Krzysztof Jasik
Jolanta i Radosław Jochimowie
Katarzyna i Robert Kopaczowie

Anna Krempska
Teresa i Marek Moryniowie
Teresa i Aleksander Pająkowie
Dorota i Franciszek Zaorscy



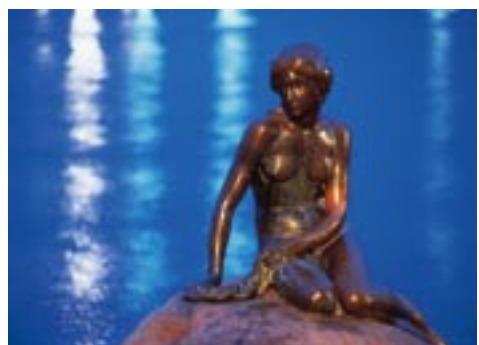
Hans Christian Andersen

W 2005 r. Dania świętuje 200. urodziny wielkiego bajkopisarza. Z tej okazji przez cały rok odbywać się będą różne uroczystości, koncerty, wystawy itp.



Oficjalna informacja turystyczna

Wonderful Copenhagen: www.woco.dk



GRATULUJEMY!!!

Spotkania regionalne

12/03/05 X-lecie oddziału Kraków

Centrum Kongresowe Akademii Rolniczej

ul. 29 listopada 4/6, godz. 12:00

Dyrektor FLP Poland Jacek Kandefer
dr Katarzyna Zgirska-Kulazińska *Odżywianie i oczyszczanie organizmu po zimie. Clean+Lean*
Iwona Majewska-Opielka *Motywacja wewnętrzna – podstawa Twojego sukcesu*

2/04/05 Poznań, Hotel Ikar, ul. Kościuszki 118, godz. 12:00

Dyrektor FLP Poland Jacek Kandefer
dr Jerzy Oleszkiewicz *Użyteczność produktów FLP w zaspokajaniu głodu jakościowego*
Senior Menedżer Jacek Bartkowiak *Skuteczny sponsoring Rodzinne muzykowanie*

Trening Jonathana 19 marca 2005 r.

Warszawa, Hotel Kyriad, ul. Towarowa 2, godz. 12:00

dr Maria Pasturczak *Powitajmy wiosnę w dobrej formie z produktami Forever*

Akademia Biznesu Forever – *Jak skutecznie wykorzystać broszury marketingowe „Od kierownika do Menedżera” i „Planowanie biznesu” w budowaniu struktur*

10 Najlepszych za rok 2004

Uczestnicy Europejskiego Zjazdu FLP – Kopenhaga 2005

Spotkanie Menedżerów 18 marca 2005 r.

Biuro Główne, Warszawa, Al. Jerozolimskie 92, godz. 13:00

Podsumowanie szkolenia Michaela Strachowitza i jego praktyczne wykorzystanie dla rozwoju biznesu FLP

Szkolenia o produktach

WARSZAWA

Biuro Główne, Al. Jerozolimskie 92, godz. 18:00

biochemik Karol Grześkowiak

3/03/05 *Produkty FLP w walce z wolnymi rodnikami i chorobami cywilizacyjnymi*

dr Hanna Krauzewicz

17/03/05 *Produkty FLP w dolegliwościach układu ruchu*

REGIONY

dr Katarzyna Zgirska-Kulazińska *Skuteczność produktów Forever w walce z alergiami.*

5/03/05 **Poznań**, Hotel Ikar, ul. Kościuszki 118, godz. 16:00

dr Małgorzata Markiewicz *Aloesowy świat kobiet*

9/03/05 **Katowice**, SM Piast, ul. Zawiszy Czarnego 8, godz. 18:00

dr Aniela Samoć *Rola produktów Forever w radzeniu sobie z objawami okresu menopauzy w życiu kobiety*

14/03/05 **Elbląg**, Hotel Elzam, pl. Słowiański 2, godz. 18:00

dr Maria Pasturczak *Produkty FLP w profilaktyce nowotworowej*

16/03/05 **Lublin**, Starostwo Powiatowe, ul. Spokojna 9, godz. 18:15

Zamówienia z dostawą do domu

Od kwietnia 2005 r. zamówienia z dostawą do domu będą przyjmowane nie później niż na trzy dni robocze przed końcem miesiąca.

Ostatnim dniem przyjmowania zamówień w roku 2005 będą:

27 kwietnia	27 czerwca	26 sierpnia	26 października	27 grudnia
25 maja	26 lipca	27 września	25 listopada	

W tych dniach zamówienia będą przyjmowane do godziny 20.00 (również w poniedziałki i piątki).

Odbiór towaru musi nastąpić w tym samym miesiącu, w którym został on zamówiony. W przypadku nieodebrania towaru przed końcem miesiąca, pk. wynikające z nieodebranego zamówienia nie będą zaliczane do punktacji za dany miesiąc.

Zamawianie produktów z dostawą do domu pod warszawskimi numerami telefonów: 22/456 43 54-55. Dostawa w ciągu trzech dni roboczych.

Powyższe zmiany wynikają z regulacji zawartych w Emerging Issues Task Force (EITF) No. 00-21 wydawanym przez Financial Accounting Stan-

dr Maria Kraczk *Chcesz mieć zdrowe dziecko? Forever Ci w tym pomoże*

17/03/05 **Szczecin**, Hotel Novotel, al. 3 Maja, godz. 18:00

dr Marek Wierzchowski *Produkty FLP w profilaktyce nowotworowej*

21/03/05 **Łódź**, Okręgowa Izba Lekarska, ul. Czerwona 3, godz. 18:00

dr Katarzyna Zgirska-Kulazińska *Produkty FLP w zapobieganiu alergiom*

16/03/05 **Wrocław**, budynek ASCO, ul. Piłsudskiego 13, godz. 18:30

Szkolenie marketingowe

Dyrektor Jacek Kandefer *FLP Twoją szansą na własny biznes*

30/03/05 **Ostrołęka**, SM, ul. Hallera 13, godz. 18:00

Szkolenie dla kosmetyczek

9/03/05 Biuro Główne, Warszawa, Al. Jerozolimskie 92, godz. 11:00

dr K. Zgirska-Kulazińska *Odżywianie skóry od wewnątrz*
dyplomowana kosmetyczka Mariola Suchodolska *Praktyczne zastosowanie produktów Forever w zabiegach pielęgnacyjnych na ciało i twarz*

Bilety (25 zł) do nabycia w Biurze Głównym. Ilość miejsc ograniczona

Szkolenie 6 pk.

3/03/05 Biuro Główne, Warszawa, Al. Jerozolimskie 92, godz. 12:00-16:00

Specjalne szkolenie dla dystrybutorów, którzy osiągnęli co najmniej 6 pk. osobistej aktywności w każdym z trzech ostatnich miesięcy 2004 r.

Szkolenie poprowadzi **Dariusz Rajca**, trener i menedżer, wieloletni dyrektor ds. szkoleń Europejskiego Instytutu Rozwoju Kadry Coaching: *Jak efektywnie prowadzić struktury. Motywowanie i wspieranie dystrybutorów w rozwoju ich umiejętności sprzedażowych*

Szansa na Biznes:

Bydgoszcz, Hotel Brda, sala Chabrowa, ul. Dworcowa 9

8, 22/03/05 – Senior Menedżerowie Halina i Grzegorz Smętkowie

Elbląg, Hotel Elzam, pl. Słowiański, godz. 17:00

druga środa miesiąca – Menedżerowie Anna i Zbigniew Adamikowie

ostatni wtorek – Menedżer Bożena Mach

Gdańsk, sala szkoleniowa w budynku oddziału, ul. Szymanowskiego 2

druga śr. – Menedżer Krystyna Król

czwarta śr. – Przewodzący Menedżer Grzegorz Sieczka

Kraków, sala szkoleniowa Oddziału, ul. Kadecka 1, godz. 18:00

pierwsza śr. – Senior Menedżerowie Maria i Wiesław Grotyńscy

Krapkowie, biuro Menedżer Krystyny Wingert, ul. Ks. Duszy 2, godz. 18:00

drugi czwartek – Kierownik Agnieszka Osińska

Łódź, biuro Przewodzącego Menedżera Grażyny Kurp, ul. Kilińskiego 85

Ostrołęka, SM, ul. Hallera 13, godz. 18:00

7/03/05 – Menedżerowie Anna i Andrzej Popielarzowie

Tarnów, Ośrodek Doskonalenia Nauczycieli, ul. Nowy Świat 30

pierwszy i trzeci poniedziałek

Wrocław, budynek obok oddziału, ul. Lelewela 8, godz. 18:00

pierwszy wtorek miesiąca – Przewodzący Menedżer Maria Durazińska

drugi wtorek – Kierownik Agnieszka Osińska

dards Board. Zgodnie z tymi regulacjami zaliczenie sprzedaży następuje w momencie odbioru towaru przez klienta. Dlatego wprowadzenie danych do systemu komputerowego i naliczenie wynikających z zakupów punktów musi następować w miesiącu, w którym towar został dostarczony.

Są to standardy międzynarodowe, które obowiązują firmy działające nie tylko lokalnie, w obrębie jednego państwa, ale przedsiębiorstwa prowadzące globalną działalność operacyjną na wielu rynkach, a do takich zalicza się Forever Living Products.

Miód Pszczeli Forever

Informujemy, że po wyczerpaniu obecnych zapasów Miodu Pszczeliego Forever, produkt ten nie będzie dostępny na rynku polskim. Jest to spowodowane zakazem importu miodu z USA do krajów Unii Europejskiej (dyrektywa Komisji Europejskiej 2004/432/EC z dnia 29/04/2004).