

## БЮЛЛЕТЕНЬ № 4

ЕВРАЗИЯ

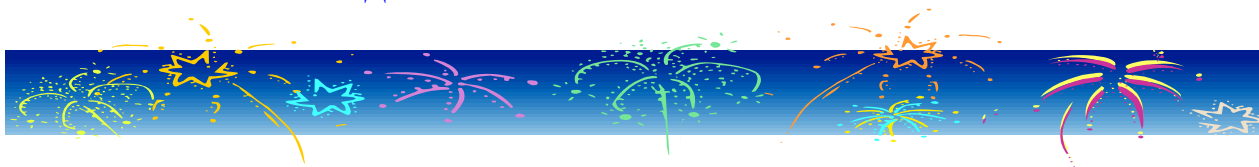
6 апреля 2010 г.

### СОДЕРЖАНИЕ

1. ПОЗДРАВЛЕНИЯ С НОВЫМИ РАНГАМИ
2. ПОБЕДИТЕЛИ GREAT ESCAPE +
3. ЧТО ОЗНАЧАЕТ НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ 4LIFE
4. ИСТОРИИ УСПЕХА
5. НОВОСТИ ОТДЕЛА ЕВРАЗИИ
6. ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА
7. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ
  - РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНВЕНЦИЮ
  - ВИДЕОРОЛИК С КРУИЗА 2009
  - ИСТОРИИ УСПЕХА
  - ЭЛЕКТРОННЫЕ АДРЕСА КОМПАНИИ
8. ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

---

### ПОЗДРАВЛЕНИЯ С НОВЫМИ РАНГАМИ



**Интернейшенал Даймонд**  
Маргарита Попова

**Президент Даймонд**  
Елена Митюгова  
Елена Рылева  
Любовь Прима и Павел Погребняк  
Надежда Кокорева  
Сергей Павлюченко  
Энхтуяя Пурэвсурэн

**Квалифицированный Даймонд**  
Анна Зашаловская  
Батчимэг Батмунх  
Баяраа Ханджав  
Валентина Хачатурова  
Елена и Вячеслав Ищенко  
Любовь Иванова  
Любовь Хазлова  
Людмила Почекунина  
Людмила Бакшеева

Надежда Васенина  
Наталья Демина  
Никита Захаров  
Николай Пурахин  
Ольга и Александр Плешковы  
Ольга Шатова  
Ольга Осипова  
Ольга Георгиевская  
Петр Картузов  
Раиса Петрова  
Раиса Мязина  
Розалия Сюй  
Тамара Тихомирова  
Тамара Пак  
Татьяна Епишева (ее имя было написано с опечаткой в прошлый раз)  
Татьяна Рылева  
Татьяна Черанева  
Эдгар Кокарев  
Энхтувшин Пурэвсурэн  
Энхтувшин Дулам и Базар Бурэндуурэн  
Эрдэнэтуяа Пурэвсурэн  
Юлия Вересова

**СЕРДЕЧНО ПОЗДРАВЛЯЕМ ВАС С ПОЛУЧЕНИЕМ НОВОГО РАНГА,  
ЖЕЛАЕМ ДАЛЬНЕЙШИХ УСПЕХОВ В РАБОТЕ И УДАЧИ!**

---

**ПОБЕДИТЕЛИ GREAT ESCAPE +**

### **Поздравляем**

Венеру Кривошапкину, Россия  
Фирдяусю Ракипову, развивающийся рынок  
Светлану Ватаманюк, Россия,  
выигравших поездку Great Escape+ в феврале 2010 г. на рынке Евразии.  
От всей души желаем победителям дальнейших успехов в построении бизнеса!

---

### **ЧТО ОЗНАЧАЕТ НАЗВАНИЕ КОМПАНИИ 4LIFE**

*По мере превращения в уникального человека  
мы учимся уважать уникальность окружающих.  
Роберт Шуллер*

Дорогие дистрибьюторы!

Наверняка вы неоднократно задавали себе вопрос, что же стоит за названием нашей компании. Почему именно 4Life? Четыре жизни? Для жизни? Или еще что-то? Сегодня вы узнаете ответ на этот вопрос.

С самого начала Дэвид и Бианка Лизонби хотели создать компанию, которая отражала бы мечты каждого человека, вовлеченного в их проект. Представляя перспективу бизнеса, необходимо заинтересовать, найти индивидуальный подход к каждому слушателю. Таким образом, секрет успешной презентации кроется в умении определить основные типы личности людей. В процессе построения организации это умение является залогом наиболее продуктивной командной работы и максимально эффективного использования сильных сторон участников.

## 4 L.I.F.E

- 4 означает:
  - Поддержка: ешьте полноценную пищу
  - Укрепление: добавляйте в рацион витамины, минералы и продукты линии 4Life Трансфер Факторов
  - Омоложение: поддерживайте баланс между физическими упражнениями и отдыхом и сном.
  - Рефлексия: уделяйте время, чтобы справляться со стрессом и поддерживать продуктивность своих действий
- L.I.F.E. означает:
  - Liaison = посредник: ориентирован на людей
  - Intuitive = интуит: ориентирован на идеи
  - Formal = формалист: ориентирован на факты
  - Expedient = целенаправленный: ориентирован на действия

Наверняка вас заинтриговала данная концепция, и хотелось бы определить, к какому же типу относитесь вы сами.

### КРАТКИЙ ТЕСТ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТИПА ЛИЧНОСТИ

В каждой группе прочитайте все предлагаемые варианты ответов и отметьте их в порядке убывания важности для вас (1, 2, 3 и 4). Сначала отмечайте номером 1 наиболее важный вариант, наименее важный – номером 4, а затем промежуточные варианты 2 и 3.

1.	<input type="checkbox"/> А) Быть занятым, оставаться полезным <input type="checkbox"/> В) Организовывать вечеринку <input type="checkbox"/> С) Заниматься чем-то творческим <input type="checkbox"/> D) Подсчитывать свое финансовое благосостояние	6.	<input type="checkbox"/> А) Ходить на скачки или спортивное мероприятие <input type="checkbox"/> В) Ходить куда-либо с друзьями <input type="checkbox"/> С) Ходить на интересные фильмы <input type="checkbox"/> D) Ходить на аукцион, делать бизнес
2.	<input type="checkbox"/> А) Есть быстро и только то, что мне нравится <input type="checkbox"/> В) Есть с той же скоростью, что и остальные члены группы <input type="checkbox"/> С) Пробовать новые блюда <input type="checkbox"/> D) Есть традиционные блюда	7.	<input type="checkbox"/> А) Водить спортивную машину <input type="checkbox"/> В) Заезжать за друзьями на лимузине <input type="checkbox"/> С) Водить необычную машину <input type="checkbox"/> D) Водить безопасную машину
3.	<input type="checkbox"/> А) Быть во главе комитета <input type="checkbox"/> В) Собираться в путешествие с друзьями <input type="checkbox"/> С) Планировать новый проект <input type="checkbox"/> D) Приводить к балансу ваши финансы	8.	<input type="checkbox"/> А) Делать что-то своими руками <input type="checkbox"/> В) Разговаривать с друзьями <input type="checkbox"/> С) Читать хорошую книгу <input type="checkbox"/> D) Прибирать вещи на столе и в ящиках
4.	<input type="checkbox"/> А) Быть осторожным и фокусироваться на цели <input type="checkbox"/> В) Быть разносторонним и дружелюбным <input type="checkbox"/> С) Иметь видение и проявлять инициативу <input type="checkbox"/> D) Структурировать, чтобы все было в определенном порядке	9.	<input type="checkbox"/> А) Делать что-то и приходить к желаемому результату <input type="checkbox"/> В) Приводить все в гармонию <input type="checkbox"/> С) Пускать все по течению <input type="checkbox"/> D) Приводить все в порядок или в зависимость
5.	<input type="checkbox"/> А) Играть, чтобы выигрывать <input type="checkbox"/> В) Играть, чтобы завести новых друзей <input type="checkbox"/> С) Играть в стратегические и проектные игры <input type="checkbox"/> D) Играть а игру, в которой соблюдаются все правила		

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Сложите общую сумму ответов «А» =

Сложите общую сумму ответов «В» =

Сложите общую сумму ответов «С» =

Сложите общую сумму ответов «D» =

Пожалуйста, запишите сумму ответов. 2 наименьших числа отражают ваши доминантные характеристики, но только в «наиболее желаемых» областях. «Наиболее желаемые» области представляют те способы, с помощью которых вы ведете других за собой и то, что вы любите делать.

Посредник	Интуит	Формалист	Целенаправленный
В _____	С _____	D _____	А _____
<b>«Посредник» предпочитает:</b> Групповые занятия Делегировать задачи Координировать дела Организовывать людей Кооперировать с окружающими	<b>«Интуит» предпочитает:</b> Быть вовлеченным в творческие дела Планировать и оценивать Интеллектуальные состязания Быть независимым и добросовестным	<b>«Формалист» предпочитает:</b> Быть точным до мелочей Держать ситуацию под контролем Следить за прогрессом исполнения задач Иметь все на своих местах	<b>«Целенаправленный» предпочитает:</b> Иметь сложные ситуации Быть в роли лидера Делать что-то и приходить к желаемому результату Быть вовлеченным в действия
<u>Как снимать стресс:</u> - Не предавайтесь делам излишне рьяно - Следите за прогрессом исполнения поставленных Вами задач - Устанавливайте и придерживайтесь приоритетов - Объясняйте все в деталях	<u>Как снимать стресс:</u> - Записывайте свои идеи - Устанавливайте срок, к которому должны быть выполнены принятые Вами решения - Прислушивайтесь ко мнению окружающих - Удостоверьтесь, что вас поняли	<u>Как снимать стресс:</u> - Вовлекайте других в принятие решений - Составляйте список дел на день - Чаще выходите из зоны комфорта - Ищите вдохновения в окружающих	<u>Как снимать стресс:</u> - Занимайтесь спортом, чтобы избавиться от раздражительности - Продумывайте детали до начала действий - Ежедневно уделяйте время обдумыванию новых способов действий

Не забывайте, что разделение по типам личности условно, а характеристики того или иного типа присущи всем людям без исключения. Однако тест позволяет определить ваши сильные стороны и понять, какие задатки наиболее развиты, на что стоит опираться при построении организации. В процессе самосовершенствования вы можете обогатить себя теми чертами, которые не присущи вам на сегодняшний день, но которыми вы желаете обладать.

Обратите внимание, что все типы личности одинаково важны. Умелое применение своих сильных сторон и сильных сторон ваших дистрибьюторов откроет вам новые возможности и станет залогом успешного бизнеса.

Меня зовут Алла Устинова. По своей специальности я экономист. Последние десять лет я работаю в крупной производственной компании главным бухгалтером. Я всегда любила математику, и работа моя мне нравилась. Но кроме призвания считать деньги и экономить на налогах у меня в жизни есть главное направление и увлечение - здоровый образ жизни. В это понятие входят занятия спортом, йогой, правильное питание и отношение к жизни. Кроме того, я являюсь страстным сторонником защиты окружающей среды, поэтому стараюсь не использовать химические и синтетические продукты в любых сферах жизни. В целях профилактики и лечения я использую исключительно натуропатические методы оздоровления организма.



Дело в том, что с детства я обладала слабым здоровьем и часто болела. Измученная безрезультатным лечением, я все больше понимала бесперспективность и даже вред традиционной медицины с ее побочными эффектами, которые ощущала на себе.

По натуре я человек ищущий и открытый новым знаниям. Может быть, поэтому судьба мне подарила встречу с необыкновенным доктором, лекарем от Бога, каких немного, Леоненко Вячеславом Викторовичем. Именно от него я узнала Трансфер Факторе. Я сразу поняла, что этот чудо-продукт не несет в себе ничего кроме пользы, ведь создан он самой природой. Начала принимать, и результаты не заставили долго ждать. Конечно, молчать я не могла, рассказывала друзьям и знакомым об этом чуде. И как приятно было потом слышать слова благодарности от людей, которые тоже побывали на приеме у доктора Леоненко.

К сожалению, в стране начался кризис. Это сильно сказалось на деятельности предприятия, на котором я работаю. Необходимо было искать новые возможности.

По своей природе я активна и предприимчива. Люблю читать и постоянно получать новые знания и навыки. И, конечно, мимо меня не прошли книги Роберта Киосаки, Стивена Кови, Трейси и других аналогичных авторов. Как экономиста меня всегда привлекала идея создания пассивного дохода. Это то, к чему стремится любой предприниматель в конечном итоге в своей деятельности. Именно поэтому я обратила свой взор на МЛМ - бизнес. В моем случае сетевой маркетинг был единственно реальным и безрисковым бизнесом из всех возможных вариантов. Построение бизнеса без финансовых вложений и идея, что инвестиции в здоровье одновременно являются и инвестициями в будущее, в свою финансовую независимость – были для меня очень привлекательны. Ведь теперь мое хорошее самочувствие является активом, а не статьей пассива, как было раньше. Оно стало приносить мне не только прибыль, но еще и благодарность людей, что для меня не менее важно! А я, в свою очередь, очень благодарна Лидии Толстиковой, которая мне показала, "где лежат деньги", т.е. компенсационный план, вдохновила собственным примером и неординарным подходом к этому бизнесу.

Познакомившись на практике с другими МЛМ - компаниями, я сделала выбор в пользу компании 4Life не только благодаря уникальным продуктам, которые необходимы сегодня каждому, от новорожденного младенца до пожилого человека, но и благодаря возможностям бизнеса, прогрессивному компенсационному плану компании. По сравнению с маркетинг - планами других известных компаний он имеет ряд существенных преимуществ. Самые интересные моменты, на мой взгляд, это - отсутствие необходимости продаж и возможность с первых месяцев зарабатывать деньги.

Сегодня мне очень хочется делиться этими возможностями. Вокруг столько людей, которым необходим и сам продукт, и возможность изменить свою жизнь! Очень хочется сказать спасибо моим друзьям, партнерам, единомышленникам!



Отдельные слова благодарности моему спонсору доктору Леоненко и не только от меня, но и от всех людей которых он безустанно консультирует в любое время дня и ночи! Ну, и конечно, огромная благодарность от всей нашей команды Лидии Толстиковой! Это не просто сильный и неординарный лидер, за которым хочется идти, но это человек – солнце, который согревает всех окружающих своих теплом. Именно от нее я услышала парадоксальную, на первый взгляд, фразу, что «любовь и бизнес - понятия совместимые». Работа в команде с таким лидером, как Лидия Толстикова, является доказательством тому каждый день! Ведь нет ничего более прекрасного, чем ситуация, когда бизнес кроме денег дает возможность общения с незаурядными людьми, от которых мы получаем не только новые знания, но еще любовь и благодарность!

Президент Даймонд Алла Устинова

---

МОЙ ВЫБОР – ТОЛЬКО 4LIFE RESEARCH!



О компании 4Life Research я узнала случайно, от врача. На мою жалобу о постоянных головных болях она порекомендовала мне попробовать продукцию компании 4Life Research. Радость от прекратившейся боли не знала границ. Появилось огромное желание донести до всего мира, что на сегодняшний день, только принимая комплекс продуктов линии 4Life Трансфер Факторов, можно восстановить и сохранить своё здоровье даже тем, от кого отказались врачи.

За первый месяц работы в компании мною была создана команда соратников, и я закрыла квалификацию Президент Даймонд. В сетевом бизнесе я много лет, но ни в одной компании у меня не было возможности дать возможность моим людям заработать достойные деньги... Мой выбор – только 4Life Research! Спасибо 4Life Research, которая открывает нам мир новых возможностей и независимости.

Любовь Прима

С удовлетворением сообщаем, что в отделе Евразии произошли штатные изменения.

1. Светлана Тафт и Нина Уотерс заняли должности координаторов отдела.
2. У нас появился еще один сотрудник – Руфина Шаткина, менеджер по маркетингу. Она будет работать над разработкой и адаптацией инструментов для построения бизнеса, обеспечивающих успех нашим дистрибьюторам, также она будет заниматься обновлением и поддержкой вебсайта. Руфина имеет 14-летний стаж в индустрии прямых продаж и имеет опыт работы на рынках Евразии и США.



---

## ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

### ***3.18. ОТЧЕТЫ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НИЖЕСТОЯЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ***

Все отчеты о деятельности нижестоящей организации и содержащаяся в них информация являются конфиденциальными и составляют коммерческую тайну Компании 4Life. Отчеты о деятельности нижестоящей организации представляются дистрибьюторам как сугубо секретная информация и служат единственной цели - помочь дистрибьюторам в работе с их маркетинговыми организациями в развитии бизнеса в рамках Компании 4Life. Дистрибьюторы должны использовать свои отчеты о деятельности нижестоящей организации в целях управления, мотивации и обучения дистрибьюторов нижестоящей организации. Дистрибьютор и Компания 4Life соглашаются с тем, что если бы не это соглашение о конфиденциальности и сохранении тайны, Компания 4Life не представляла бы дистрибьютору отчеты о деятельности нижестоящей организации. В соответствии с этим дистрибьюторы не должны от своего имени или от имени другого лица, товарищества, ассоциации, корпорации или другого юридического лица:

- Прямо или косвенно раскрывать третьей стороне какую-либо информацию, содержащуюся в отчете о деятельности нижестоящей организации;
- Использовать информацию для конкуренции с Компанией 4Life или для иной цели, кроме расширения своей коммерческой активности в рамках Компании 4Life; привлекать или пытаться привлечь в бизнес или каким-либо иным способом пытаться повлиять на то, чтобы упомянутый в каком-либо отчете дистрибьютор или покупатель Компании 4Life изменил свои коммерческие взаимоотношения с Компанией 4Life;
- Использовать или раскрывать лицу, товариществу, ассоциации, корпорации или другому юридическому лицу любую информацию, которая содержится в отчете о деятельности нижестоящей организации;
- По требованию компании любой действующий или бывший дистрибьютор обязан вернуть Компании оригинал и все копии отчетов о деятельности нижестоящей ступени. Положения данного правила будут действовать после прекращения или отмены действия каждого отдельного «Соглашения дистрибьютора», подписанного с Компанией 4Life.

---

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ

### РЕГИСТРАЦИЯ НА КОНВЕНЦИЮ

С 1 марта началась регистрация на Конвенцию 2010 г. Вы можете зарегистрироваться самостоятельно через Интернет (<http://big10.4life.com/>) или Отдел обслуживания дистрибьюторов.



Связаться с работниками Отдела обслуживания дистрибьюторов вы можете через Skype, по телефону или посредством электронной почты.

Контактная информация для Skype:

Евгения Глинн - jenua4life  
Людмила Полищук – polishchuk.lyudmyla  
Тамара Факрелл – tamara.d.fackrell

Телефон Отдела обслуживания дистрибьюторов:

1- 801-562-3600 (международный звонок).

После того, как вы набрали указанный номер, идет сообщение с опциями. Есть несколько способов попасть на русскоязычную линию:

1. Набрать «1», а затем добавочный «88942».
2. Набрать «2», а затем дождаться объявления на русском языке.

Электронные адреса:

Евгения Глинн - [evgeniag@4life.com](mailto:evgeniag@4life.com)

Людмила Полищук – [milap@4life.com](mailto:milap@4life.com)

Тамара Факрелл – [tamaraf@4life.com](mailto:tamaraf@4life.com)

---

[ВИДЕОРОЛИК С КРУИЗА 2009](#)

Дистрибьюторы, побывавшие на круизе по Средиземному морю осенью 2009 года, наверняка помнят это замечательное мероприятие и делятся впечатлениями о нем. Но теперь у них будет возможность не только рассказать, но и показать все это дистрибьюторам своих организаций! В ближайшее время каждый победитель Great Escape+ и все победители промоушена «Догоните нас» получат фирменный диск с данным видеороликом. Дистрибьюторы, которые не входят в эти 2 категории, тоже имеют возможность насладиться просмотром клипа, скачав его со странички по адресу <http://4lmedia.com/video/download/Eurasia>.

Счастливые и воодушевленные лица дистрибьюторов обязательно поднимут вам настроение и придадут новые силы на пути к осуществлению мечты!

---

[ИСТОРИИ УСПЕХА](#)

Уважаемые дистрибьюторы!

Доводим до вашего сведения, что все присылаемые в компанию истории успеха, отзывы о действии продуктов и фотографии становятся собственностью 4Life, и мы вправе вносить в них изменения. При необходимости работники компании могут редактировать, перефразировать (естественно, с сохранением смысла) или сокращать оригинал, чтобы привести его к формату, требующемуся для того или иного маркетингового документа.

---

[ЭЛЕКТРОННЫЕ АДРЕСА КОМПАНИИ](#)

Уважаемые дистрибьюторы!

Если в ваших организациях есть дистрибьюторы, проживающие за рубежами рынка Евразии, сообщите им, пожалуйста, новые электронные адреса Отдела обслуживания дистрибьюторов.

Вопросы общего характера: [distributorservices@4life.com](mailto:distributorservices@4life.com)

Вопросы, связанные с вебсайтом: [onlinesupport@4life.com](mailto:onlinesupport@4life.com)

Вопросы от дистрибьюторов рынка Евразии по-прежнему должны направляться на адреса [eurasia@4life.com](mailto:eurasia@4life.com) и [eurasiamarketing@4life.com](mailto:eurasiamarketing@4life.com).

---

## ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

*Вопрос:* Влияет ли незначительное нагревание продуктов линии 4Life Трансфер Факторов на их свойства?

*Ответ:* Продукты линии 4Life Трансфер Факторов теряют свою эффективность при нагревании до температуры кипения и при попадании на продукт влаги. Нагревание до невысоких температур не должно отражаться на действии продукта.

---

*Вы уже являетесь фанатом корпоративной странички 4Life на Facebook? Это лучший способ общаться с друзьями, дистрибьюторами и потенциальными партнерами по бизнесу. У нас также есть страничка [Transfer Factor](#), посвященная продуктам, и страничка Команды 4Life – [Team 4Life](#). У отдела Евразии тоже есть страничка – [4Life Eurasia](#), на которой вы можете посмотреть фотографии со всех корпоративных мероприятий, фото всех дистрибьюторов ранга Интернейшенал Даймонд и их истории успеха, пресс-релизы, ссылки и пр.*