



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
213
Ago
2018



Enagic®
México

Edición en español



*¡Éxito de verano y
diversión bajo el sol!*

*¡Distribuidores de todo el mundo
disfrutaron en el cálido Éxito de Verano!*



Perfil del Distribuidor: 6A4-3 Rajan Manjrekar - India

*Recordemos que
necesitamos divertirnos.
Necesitamos jugar,
reír, bailar abrazar,
sonreír y tan solo
dejarnos llevar.*



Mensaje del Sr. Ohshiro

Cuando yo era un niño pequeño mi hogar la isla de Okinawa había sido arrasada por actos de una guerra sin sentido. Realmente no teníamos mucho y nuestras vidas eran muy pobres. De hecho, tanto así que mi madre y yo solíamos lavar nuestra ropa en un pequeño arroyo que ahora sigue corriendo detrás de nuestra fábrica actual de Ukon. Cada oportunidad que tenía durante el verano, me escapaba de mis quehaceres y corría por los campos. Era joven lleno de energía y claro, yo quería tener DIVERSIÓN. Todavía recuerdo esa sensación despreocupada, cuán libre me sentía con la cálida luz del sol de verano en mi rostro, la brisa húmeda, las libélulas; era una especie de paraíso, en medio del infierno dejado por la guerra. Recordemos que necesitamos divertirnos. Necesitamos jugar, reír, bailar, abrazar, sonreír y tan solo dejarnos llevar. Con nuestros amigos, familiares y parejas, debemos permitir que la DIVERSIÓN sea el regalo que nos damos a nosotros mismos.

Al compartir el placer de la diversión, creamos vínculos que durarán décadas. Con solo unos momentos de risa extinguimos horas de angustia. Borrarnos años de pesadas cargas moviendo nuestros cuerpos y dejando nuestro cabello suelto ¡Nuestros espíritus se rejuvenecen y crecemos juveniles en nuestro juego!

Muchas veces, el ajetreo y el bullicio de nuestras ocupadas vidas nos engañan para pensar, "¡Oh, no tengo TIEMPO para divertirme!" "¡Qué irónico!" ¡Estamos trabajando hasta los huesos y olvidamos cómo divertirnos! En cambio, debemos permitir que la DIVERSIÓN sea el objetivo de nuestras aspiraciones y recordar que somos tan jóvenes como jugamos.

Les animo a compartir momentos agradables con los demás, a bailar con los demás, a reír con alegría con los demás y hacer que la DIVERSIÓN sea una verdadera prioridad en sus vidas. Porque en la diversión experimentamos la necesidad primaria de conectarnos con los demás. Y después de todo, ¿no preferirías reírte y bailar?

Para todo el mundo

Alegremente

Hironari Ohshiro



Perfil del Distribuidor

6A4-3 Rajan Manjrekar

India

El Éxito de Enagic
Prospera en la India

Algunas veces estar en el lugar correcto, en el tiempo correcto con una mente y un corazón abierto permitiendo que las energías del universo te apunten en una cierta dirección es más importante que una vida entera de preparación, al menos eso es lo que Rajan siente. "Siento que mi introducción a Enagic se manifestó desde mi subconsciente. Desesperadamente necesitaba mejoras en mi salud y quería más para mí y mi familia, pero no tenía las herramientas para ir allá. Una inesperada visita a mi casa de mi amigo Samir Potdar cambió todo en un instante. Después de ver el producto y beber el agua, sabía que había encontrado la herramienta que me podría llevar a donde quería estar. Esto me permitiría abrazar mi objetivo."



Rajan tomó la decisión de comprar la máquina y dedicarse al negocio Enagic a tiempo completo. Él sabe que a medida que la India continúa su rápido desarrollo y modernización, sus ciudadanos se enfrentan a un cambio de paradigma en aspectos de salud y bienestar. "India, como gran parte del mundo, está cambiando, pero a

veces el cambio trae resultados inesperados, incluso no deseados. A medida que la India se vuelve más moderna, los productos ofrecidos en nombre de la conveniencia, como la comida rápida y los alimentos congelados envasados, llenos de conservantes y de escaso valor nutricional, se vuelven más frecuentes. Ya hemos visto un aumento de la diabetes a escala nacional y creo que las cosas empeorarán, antes de que mejoren; pero voy a tratar de cambiar eso al difundir el mensaje de la Salud Verdadera en toda la India y el mundo.

Rajan ascendió de rango muy rápidamente, alcanzó su rango de 6A en seis meses y tan solo en diez meses se volvió 6A2 en toda la India. Él alcanzó su rango de 6A 4-3 en menos de tres años. "Creo que la clave de mi éxito es que me apasiona el éxito de mi equipo, que en última instancia crea mi éxito. Al centrarnos en ayudarlos, todos disfrutamos de un éxito continuo. También aprendí un proceso duplicable que se comparte con todo mi equipo. Hacer una demostración; compartir el agua; seguimiento. Es un proceso fácil que cualquiera puede aprender a hacer y, aunque es simple, es muy efectivo."



A Rajan le preguntaron cuál ha sido su momento más feliz durante su carrera Enagic hasta el momento. "Pensar en el impacto positivo en las vidas de las personas que conozco y me preocupan siempre me hace sonreír, y ver a las personas escalar la escalera del éxito es realmente gratificante, pero mi momento más feliz sería cuando descubrí el Agua Kangen y Enagic. ¡Porque sin ESE momento, nada de esto habría sucedido!

“La vida para mí y mi familia desde que encontré Enagic ha sido increíble. Nosotros hemos abrazado el concepto de la Salud Verdadera y todos nos sentimos súper bien. Nuestro negocio está prosperando y estoy viajando por el mundo, algo que yo nunca pude haber imaginado. He podido proporcionar un hogar hermoso para mi esposa e hijos y tengo los recursos para darles todas las cosas que siempre he querido.

¡He sido capaz de compartir el negocio de Enagic con mis queridos amigos y ver que sus vidas cambian por completo para mejor, me siento profundamente bendecido!”

Si bien Rajan ha logrado un gran éxito, no está cerca de nada. "Mi próximo objetivo principal es 6A7-4, que espero alcanzar antes de finales de 2018. Pero mi GRAN meta es ayudar a al menos 1000 personas a alcanzar el rango de distribuidor de 6A para el año 2025. Para terminar, me gustaría dar las gracias a Sam Sia, Samir Potdar, el Sr. Sudesh Malik y el Dr. Pavan por toda su ayuda y apoyo. Gracias al personal de Enagic India y al Sr. y la Sra. Ohshiro por esta increíble oportunidad. Y, por último, mi más sincero agradecimiento a mi esposa y mi familia, por creer en mí."



LEVELUK R

EL MODELO INICIAL

Aunque la LeveluK R es considerada como un “modelo inicial” es más que un producto básico. La LeveluK R es un aparato diseñado para remplazar al modelo Sunus. A diferencia de la Sunus, que fue una unidad diseñada para uso ocasional durante el viaje, la LeveluK R fue construida para un uso continuo.



La máquina tiene un diseño atractivo y elegante con una pantalla LCD que cambia de color. El color de la pantalla varía según la configuración del agua para una operación fácil y simple. Es asequible para personas con casi cualquier tipo de presupuesto, incluidos los hogares de una sola persona e incluso para los estudiantes de la universidad.

Puede disfrutar de los beneficios de beber Agua Kangen con la Leveluk-R, que está equipada con tres placas de electrodos de titanio de 99,97% de titanio puro recubiertas de platino de tamaño completo y produce tres tipos de agua diferentes: tres niveles de agua de Kangen para beber, agua limpia y agua de belleza. ¡Con este dispositivo, puedes mantenerte hidratado y disfrutar de una higiene personal saludable y un gran negocio!

ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

Placas de electrodos:	3
Tamaño de la placa (mm)	118 x 823
ORP negativo: (mV)	-350 (depende de diferentes factores)
Alcance del pH:	6.0-9.5
Genera:	Tres tipos de agua
Potencia: (W)	100
Peso total: (kg)	6.1
Dimensiones: (mm)	250 x 308 x 135
Producción: (l/m)	Agua Kangen: 1.5-5.5 Agua ácida 1.5-4.5
Fácil de Usar:	Simple de operar, a pantalla LCD de de color brillante indica el agua seleccionada.
Lenguaje	Inglés
Garantía: (años)	3

Branch News

Brasil

Enagic Brasil: ¡Éxito Sensacional!

Más de cien distribuidores reunidos en un emocionante evento de entrenamiento en el hotel Nikkey Palace en la hermosa ciudad de Sao Paulo, Brasil. La mayoría de los participantes viven en Brasil, pero tienen conexiones alrededor de América del Sur y el resto del mundo. El evento se desarrolló con la colaboración de Enagic y el Grupo de Tutoría Kangen, uno de los principales grupos de distribuidores en España y Portugal.

El entrenamiento fue encabezado por una estrella en ascenso en las filas de distribuidores Enagic que actualmente viven en España, 6A5-2 Kazuo Sakita, quien usó su experiencia y buen humor al compartir información durante el entrenamiento. Distribuidores locales de Brasil fueron también parte de la capacitación, con personas de diferentes campos profesionales compartiendo su visión y conocimiento con los asistentes. El personal corporativo de Enagic también estuvo presente para participar en el evento, incluidos Yoshikazu Kozuma y Yolanda Bortoni, gerentes de Enagic Brasil y Enagic México, respectivamente. Este evento fue una excelente oportunidad para que estos dos gerentes se reunieran con los distribuidores locales. Sudamérica es un área extensa y Enagic actualmente tiene dos oficinas que cubren toda esta parte del continente Americano, por lo que este evento internacional fue el escenario perfecto para fortalecer y fortificar la conexión entre los distribuidores regionales y el personal corporativo de Enagic.

El entrenamiento cubrió una variedad de tópicos, incluyendo una visión en conjunto de los productos de Enagic, el patentado plan de compensación y la importancia de un mantenimiento apropiado de la máquina. Los asistentes aprendieron técnicas y estrategias para ayudarlos a operar su distribución en todo el mundo con la mínima asistencia y participación de la compañía. Cuando los distribuidores se vuelven demasiado dependientes de cualquier tipo de ayuda de cualquier parte, incluida la empresa, esto puede afectar drásticamente el crecimiento de su negocio. Mientras que el personal de Enagic siempre está allí para ayudar, recomendamos encarecidamente que los distribuidores se independicen lo más rápido posible, de modo que ¡nada frene su progreso!

Durante el entrenamiento hubo dos anuncios importantes. El primero fue la nueva meta de la compañía que consiste en vender mil máquinas en un mes en América del Sur hasta finales del 2019.



La oficina de Enagic en Brasil ha cumplido sus objetivos de ventas y continúa aumentando todos los meses. Todos los participantes estaban emocionados con esta nueva meta y expresaron su compromiso para ayudar a que esto suceda. El segundo anuncio fue la incorporación de Anespa DX en la oferta de productos de Enagic Brasil. ¡La incorporación de Anespa DX al mercado sudamericano es GRAN noticia! De hecho, ¡cinco de ellas fueron compradas en el lugar durante el evento!

El evento de capacitación fue un gran éxito y los participantes regresaron a casa con una renovada emoción y determinación. Otro evento de entrenamiento en Brasil se llevará a cabo en Septiembre de este año. Si desea participar por favor comunicarse con la oficina de Enagic de Brasil.

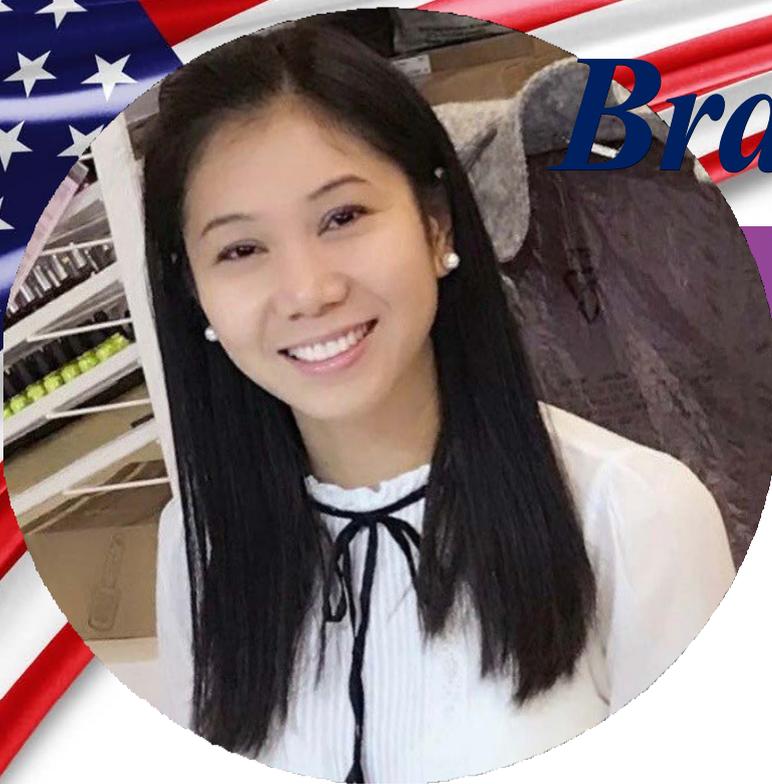


Branch News

6A2-3 Diem Thi La

Nueva York, USA

Construyendo un Negocio Enagic Global



Cuando Diem Thi La decidió buscar la oportunidad del negocio Enagic, lo hizo con un plan. Estableció sus objetivos, se educó independiente lo más rápido posible, aprovechó su equipo de soporte de distribuidores y tomó medidas a diario. Como resultado, ascendió rápidamente al rango de distribuidor, convirtiéndose en una 6A2-3 en menos de un año y medio.



“Hace unos pocos años atrás trabajaba para un diferente programa de multinivel, el cual me brindó una valorable experiencia para construir un equipo y duplicar el sistema. Cuidadosamente revise el plan de compensación de

Enagic e inmediatamente planifiqué y programé mis objetivos. Después de descubrir la mejor manera de maximizar el crecimiento de mi distribución, mi principal objetivo era llegar a 6A2-3 concentrándome en la construcción de dos piernas sólidas de distribuidores.”

Entrenando con su equipo de patrocinadores, el equipo de Diem creció rápidamente. Recibí mucho apoyo especialmente del Dr Dang Nguyen quien ha estado ayudándome a entrenar a mis líderes para conducir demostraciones de los productos; aprendí como maximizar, como potenciar el plan de compensación de Enagic estrategias y técnicas de venta, tengo un profundo entendimiento de los productos de Enagic, y otros importantes aspectos del negocio.

Diem ha desarrollado un amplio equipo de ventas, con distribuidores a través de los Estados Unidos, la unión Europea Y Vietnam. “Si un distribuidor quiere que su equipo crezca la comunicación es vital.

Usualmente tenemos semanalmente una reunión, una clase de entrenamiento cada mes e intentamos organizar un evento de equipo cada trimestre. Mantener a los miembros de su equipo comprometidos e involucrados es una gran manera de tenerlos enfocados en la tarea que tienen entre manos. Nos coordinamos entre nosotros, proporcionamos apoyo y motivación y ofrecemos ayuda a los miembros del equipo que lo necesiten.”

Su enfoque, dedicación y determinación fueron componentes importantes de su rápido ascenso en las filas de los distribuidores de Enagic, pero su comprensión del plan de compensación Enagic y cómo maximizar cada venta para obtener el mayor beneficio de distribución fue lo que realmente la ayudó a ascender tan rápidamente.

“Entendí el plan de compensación y lo aproveché al máximo. Pude llegar a 6A en menos de seis meses, 6A2 en ocho meses, 6A2-2 en poco más de un año, y ahora, acabo de alcanzar el rango de distribuidor de 6A2-3 en solo dieciséis meses desde que me uní a Enagic. Comprender la matriz del plan de compensación Enagic, relacionado con el avance de rango, fue la razón por la cual pude maximizar su potencial tanto para mí como para mi equipo, que actualmente cuenta con más de veinte distribuidores que tienen 6A o más, y ese número continúa creciendo.”

**¡Pase a la página 24 para
ver una receta que ella
preparó usando
Agua Kangen!**





Branch News

4A Sittipong Hera

Tailandia

La Salud Verdadera en Tailandia

En una pequeña ciudad localizada en la parte norte de Tailandia, algo increíble está pasando. Gracias al esfuerzo y dedicación del Sr. Sittipong Hera, su ciudad entera y las regiones de su alrededor están descubriendo los beneficios de la Salud Verdadera y el poder de la salud a través de la hidratación.



“Empecé mi negocio Enagic a finales del año 2014. Había aprendido acerca de una adecuada hidratación, entonces originalmente compré

la máquina para proveer a mí y mi familia la mejor agua disponible. Mi familia entera empezó a beber esta agua y una vez que estábamos hidratados apropiadamente todos estábamos sintiéndonos muy bien. Estaba muy feliz de cómo me sentía y empecé a decir a otros acerca de este increíble producto.”

Empecé con mis amigos cercanos y mi familia, el señor Hera proveía de muestras de agua, el cual motivó a algunos a comprar su propia máquina. Más y más gente quería comprar la máquina, entonces mi negocio se mantenía creciendo y creciendo. Me di cuenta que la mejor manera para construir mi negocio y servir a la comunidad era abriendo un centro de servicio.

Entonces el Sr. Hera hizo los arreglos necesarios y abrió la tienda de Agua Kangen. "La tienda creó más confianza, ya que los que venían a la tienda podían ver que realmente creía en el producto, ya que estaba dispuesto a gastar mi dinero para que el agua estuviera disponible. La gente venía a la tienda a probar el agua, revisaban las máquinas, experimentaban una demostración, hacían preguntas y muchas de ellas terminaban deseando su propia máquina."

El Sr. Hera continúa ascendiendo en las filas de los distribuidores Enagic y se ha vuelto aún más activo con el desarrollo de su negocio Enagic. Viajó a Okinawa para la Convención Global Enagic 2018 y realizó una gira por la fábrica Enagic en Osaka, Japón. "Ver de lo que soy parte con mis propios ojos ha profundizado mi aprecio y dedicación a este negocio. Cuando te das cuenta de que no eres solamente un "engranaje en la máquina", sino realmente el combustible que hace que la máquina funcione, es muy fácil emocionarse y querer contarle a todos los conocidos y a las personas nuevas que conoces acerca de esta increíble compañía y sus productos.



Me siento bendecido por ser parte de Enagic y agradezco al Sr. Ohshiro y al personal global de Enagic por su ayuda y apoyo. ¡Gracias por ayudar a las personas a hacer realidad sus sueños! "



Branch News

Taiwán

La Salud Verdadera Continúa Difundiéndose Alrededor del Mundo

En más y más lugares alrededor del mundo, el concepto de la Salud Verdadera está siendo descubierto por primera vez y el mensaje de compasión continúa propagándose ampliamente, gracias a los esfuerzos y dedicación de los distribuidores de Enagic como la Sra. Sai de Taiwán. Ella recientemente dirigió un seminario informativo en el Hotel Mandarin Oriental

en Taipéi, Taiwán, el cual es uno de los mejores hoteles en el país entero. En efecto, el dueño del hotel ha descubierto el Agua Kangen tiempo atrás y, debido a su compromiso con la excelencia y ofreciendo nada más que lo mejor a sus huéspedes, instaló una máquina en uno de los restaurantes del hotel, donde se usa para todos las recetas a base de agua y también durante el proceso de preparación de alimentos.

A la Sra. Sai se unieron miembros de su equipo de soporte de distribuidores, incluido uno de los mejores líderes de distribución internacional, Bernard Chan. La Sra. Sai y el Sr. Chan compartieron sus experiencias y conocimientos con los asistentes y promovieron la difusión de la Salud Verdadera y el Agua Kangen. El entorno íntimo fue el lugar perfecto para que estos emocionados participantes hicieran preguntas sobre el Agua Kangen, los productos de Enagic, el concepto del Sr. Ohshiro de la Salud Verdadera y para analizar el increíble potencial del negocio Enagic, tanto en el mercado local de Taiwán como en el extranjero.

La Sra. Sai está programando más seminarios en el futuro, así también está agradecida por haber encontrado Enagic, igualmente está agradecida por el nivel de apoyo y dedicación que el Sr. Chan y los otros miembros de su equipo de distribuidores de soporte le han demostrado. Por último su objetivo es construir un equipo global de distribuidores y proveer a ellos el mismo increíble nivel de apoyo que ella ha recibido. El Sr. Ohshiro extiende sus felicitaciones por el éxito de la Sra. Sai y espera con interés su continuo crecimiento mientras trabaja y logra sus metas con Enagic.



6A Chao Chien

Taiwán

El Éxito de Enagic Continúa En Taiwán

No dejes que su aspecto juvenil te engañe y piense que Chao Chien no es un distribuidor internacional exitoso que está tomando acción y alcanzando las estrellas, ¡porque lo es! De hecho, con solo 27 años de edad, ha logrado más que muchas personas con el doble de su edad.



Chao conoció a Enagic y el Agua Kangen en el año 2014 durante un encuentro casual con su ahora mentor y amigo cercano, Balas Kardos, un importante distribuidor de Enagic de Canadá. "Aprender sobre Enagic fue más que solo conocer el agua y otra oportunidad de negocio, fue literalmente la oportunidad para ayudarme a cambiar el mundo utilizando un producto establecido y



comprobado, fabricado por una compañía sólida y confiable en mis propios términos y a través de mi plataforma propia. ¡Honestamente, nunca hubiera pensado que esto habría sido posible, si no me estuviera sucediendo ahora!"

Su inicio con Enagic obligó a Chao a enfrentar y superar algunos de sus mayores temores y ansiedades. "Me di cuenta de que si iba a tener éxito, tenía que superar mis miedos. Tenía miedo de hablar con otros, lo que se derivaba de mi propia duda. Mientras daba cada paso de mi viaje con Enagic, obtuve el conocimiento y la experiencia, lo que a su vez aumentó mi autoconfianza. Finalmente, mi miedo estaba tan atrás que ni siquiera podía recordar por qué había tenido tanto miedo, y todo se volvió mucho más fácil."

Chao ahora trabaja en su negocio Enagic con su familia, incluyendo su madre quien es tanto su consejera como también su compañera de negocios. Los dos trabajan por la meta del Sr. Ohshiro que es difundir el mensaje de la Salud Verdadera en cada esquina del mundo y demostrar a cada uno que la Salud Verdadera significa

realmente. "Tener un objetivo de equipo, el cual es difundir el mensaje de la Salud Verdadera, pero mi objetivo personal es ayudar a mis padres a jubilarse financieramente. También quiero ayudar a tantas personas como sea posible a darse cuenta de los beneficios de la Salud Verdadera y alcanzar su nivel deseado de libertad financiera."

Cuando se le preguntó si tenía algún comentario de cierre, Chao dijo esto: "He trabajado muy duro, así que no estoy completamente sorprendido por el éxito que he logrado, pero ha habido algunos desarrollos inesperados; principalmente conmigo mismo. Este negocio me ha incentivado a convertirme en el mejor "YO" que puedo ser y, como resultado, me he centrado en el desarrollo personal y la educación continua. Puede sonar como una frase hecha, pero siento que toda mi experiencia en Enagic no solo me ha ayudado a ser una mejor persona, sino que también me ha dado una apreciación y un respeto mucho mayores por mis relaciones con los demás. ¡Ahora voy a trabajar para 6A2, 6A2-2 y más allá! Mi futuro está brillando gracias al Sr. Ohshiro y su maravillosa compañía, Enagic. ¡Agradezco desde el fondo de mi corazón!"



Branch News

Singapur

Hidratación y Nutrición: Una Combinación Ganadora

Nutrition Nest @ JCMS, que significa alegría, cuidado, milagro y sonrisa, fue lanzada por 6A Margaret Hsien en el año 2009. Cuando comenzó a operar originalmente, no tenía idea de que unos años más tarde sería introducida en el agua que transformaría su negocio. En el año 2012 aprendió sobre el agua Kangen del 6A2 Azel Phang e inmediatamente reconoció la conexión entre la hidratación adecuada y la nutrición.



El sueño y la visión de Margaret es abrir una instalación para proporcionar servicios a los ancianos. "He sido bendecido de muchas maneras y quiero devolver algo. Algunas veces, olvidamos a los ancianos y a

todos los que han contribuido a los aspectos de la vida que damos por hecho cada día. Quiero ser una bendición para las personas de la tercera edad en mi vecindario." Su misión es tocar vidas y ayudar a las personas a darse cuenta de la Salud Verdadera bebiendo el Agua Kangen y siendo adecuadamente hidratados.

Ella instaló dos máquinas en su tienda, una Súper 501 y una SD501 y usa Agua Kangen en muchas recetas de bebidas. Su especialidad es la llamada Leche Dorada de Cúrcuma (Golden Turmeric Milk). La receta está basada en una receta creada por Azel Phang.

Introducida como una nueva opción en el menú, en la bebida se usa té de Ukon y Agua Kangen como el ingrediente principal. Se ha convertido en una de las más populares bebidas entre sus clientes regulares. La cúrcuma el ingrediente principal del té de Ukon es conocida a través de diferentes regiones del mundo como una "Especia de Vida" y por siglos se ha pensado que tiene propiedades terapéuticas.

"El Agua Kangen ha ayudado a muchas personas a estar bien hidratadas, lo que las llevó a descubrir el concepto de la Salud Verdadera. El lema de la compañía es Cambia tu Agua, Cambia tu Vida y, por lo que he experimentado, el eslogan de Enagic es perfecto."



Branch News Singapur

El negocio en Singapur está en auge

A veces un negocio de distribuidor independiente de Enagic puede tomar un poco de tiempo para ponerse en marcha, pero usted sabe el viejo dicho, "¡Mejor tarde que nunca!" Y esa es exactamente la actitud que 6A Giselle Chia tomó una vez que su negocio comenzó a florecer. "Compré un SD501 en el año 2011, pero no exploré la oportunidad comercial porque no estaba seguro de si otros estarían dispuestos a pagar el precio de una máquina como yo. Pero, ¡estaba equivocada!

Giselle invitó a gente para una demostración y para su sorpresa la gente comenzó a comprar las máquinas. "Descubrí que no solamente había personas dispuestas a pagar el precio, sino también deseosas de aprender la importancia de la salud y la hidratación, pagar el precio para obtener lo mejor no era problema." Después de ver y escuchar acerca de todo tipo de mejoras creadas por personas que finalmente se hidrataban adecuadamente, Giselle se llenó de confianza y propósito. ¡En menos de un año alcanzó el rango de distribuidor de 6A!

"Estoy tan feliz de haber podido ayudar a tanta gente. Mi éxito con Enagic me permitió donar una Súper 501 a la Organización Swami, un asilo de ancianos en una región socioeconómica más baja para enfermos,

ancianos y discapacitados. El personal y los residentes han incorporado el agua en su rutina diaria y parecen disfrutar y beneficiarse de una hidratación adecuada."

Ningún viaje en el camino hacia el éxito está sin sus desafíos. Giselle superó muchos obstáculos y nunca se dio por vencida. "Planeo continuar compartiendo Agua Kangen y el concepto de Salud Verdadera mientras trabajo para lograr mi objetivo de alcanzar el rango de distribuidor de 6A2. Descubrir Agua Kangen realmente ha cambiado mi vida, la de mi familia y a tantos otros. El lema de la compañía es verdad: **¡Cambia tu agua... Cambia tu vida!**"



Branch News

Dubai

¡Las cosas se están calentando!



Dubái, localizado en el Desierto Árabe, experimenta temperaturas de verano que alcanza los 120 grados Fahrenheit, sin embargo, recientemente en Dubái las cosas se están calentando más de lo usual. La apertura de nuestra nueva oficina Enagic Dubái no solamente ha traído un nuevo nivel de hidratación para esta seca y árida región, sino también el emocionante y potencial Negocio Enagic.

Dubái es una ciudad global y un centro de negocios regional dentro de los Emiratos Árabes Unidos (EAU). Es la ciudad más grande y poblada de la federación, que incluye otros 6 emiratos. No es raro encontrar el encanto del viejo mundo y el estilo tradicional anidados lado a lado con un diseño futurista y moderno.

América para asegurar la base de su distribución en Dubái y la región circundante.

Aquellos que visitaron la oficina de Dubái durante el mes de julio fueron invitados a un seminario especial. Cada noche de julio, el propio "Dr. Kaz" de Enagic dirigió su seminario de alta energía, que cubrió diferentes aspectos de Enagic, incluido el concepto de la Salud Verdadera, el poder hidratante del Agua Kangen y el increíble potencial del negocio Enagic. El "Dr. Kaz," quien ha manejado la exitosa oficina de India, ahora está compartiendo su experiencia y conocimiento en Dubái para ayudar en la operación de la nueva oficina. Con tanta actividad y éxito continuo, no se sorprenda si Dubái y los mercados de los alrededores se vuelven aún más calientes en el futuro.

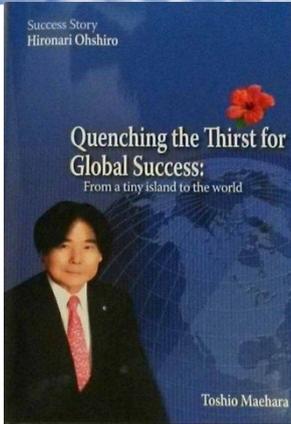


Hasta ahora las cosas han estado yendo muy bien en la oficina de Dubái y el negocio está aumentando más y más cada día. Actualmente hay doce miembros del personal corporativo que atienden a distribuidores de Dubái y otras áreas como Líbano y Egipto. A menudo estos distribuidores de otros países visitan la oficina para aprender más acerca de los productos y como procesar las órdenes. Distribuidores de Rusia, Filipinas, La Unión Europea y la India han viajado a Dubái para expandir su negocio dentro de los mercados internacionales. De hecho, los distribuidores han venido de lugares tan lejanos como Canadá y Estados Unidos de



Historia de Éxito

¿Dónde Empieza el liderazgo?



En los Ojos de los Viejos Maestros

Decidí hacer un especial viaje desde Los Ángeles a Okinawa. Después de mi arribo, me di cuenta que a través de la ventana del lobby de un hotel de la colina yo contemplaba la ciudad de Naha. Era muy notorio que un tifón tan común en Okinawa se aproximaba, el viento era muy fuerte y una lluvia ligera caía desde el día anterior, lluvia que era muy bienvenida ya que aplacaría el calor infernal del verano.

Por su parte, Hirayama el viejo profesor de Ohshiro y su esposa acudieron a la cita en el tiempo acordado. Debo mencionar que él también fue mi maestro con quien tengo una deuda de gratitud. Hirayama tenía 80 años y era un respetado erudito de la Literatura clásica de Okinawa. Parte de su tiempo el profesor dedicaba a dictar conferencias en la universidad y también enseñaba Ryuka (Poesía popular de Okinawa) en la ciudad de Naha. Ryuka es una recopilación de la poesía clásica de Okinawa algo comparable al Manyoshu una colección de

waka poesía de la isla principal de Japón en el octavo siglo. Hirayama también tenía otras posiciones y muchos logros de los cuales podría vanagloriarse. Él era un hombre delgado, un experto en artes marciales tradicionales, actividad que aún la practica, él estaba en una muy buena condición de salud.

Decidí ir directo al punto y preguntar: “¿Cómo era Ohshiro cuando era estudiante?”

“Bien,” dijo Hirayama cerrando sus ojos y escogiendo sus palabras cuidadosamente. “Tomará tiempo hablar sobre Hironari hay mucho que decir. Él con frecuencia visitaba mi casa y se quedaba con mi tía por largo tiempo. Luego enumeró los estudiantes con quien Hironari había tenido amistad. “Nosotros fuimos más como amigos”, dijo, “Hironari siempre daba lo mejor de sí, él tenía un buen corazón”. Sus ojos brillaban cuando él hablaba, como si hubiera compartido algo de la naturaleza caritativa de Ohshiro o quizá estaba complacido de ver como su estudiante había salido adelante.

La expresión de las personas pueden decir mucho más que sus palabras, era muy claro que los ojos de Hirayama estaban mirando más allá que el presente, él regresaba medio siglo cuando el joven estaba bajo su cuidado; un joven que le había hecho tan bien dejar su humilde pueblo e ir a estudiar en la capital, un joven con quien él había compartido comida y alojamiento, un joven a quien él había nutrido e inspirado, mas ahora ese joven ha llegado tan lejos, convertido en un exitoso hombre de negocios, Hirayama repasaba sobre los recuerdos de Ohshiro, el joven de antes con quien él había sido tan cercano. Sus ojos me decían que él aún estaba ofreciendo a Ohshiro su apoyo celebrando el éxito de su estudiante.

Concluimos con la entrevista y un almuerzo que compartimos, mientras me preparaba para salir, Hirayama había envuelto los pasteles de arroz (mochi) una especialidad de Okinawa que había olvidado de comer “lleva esto contigo” dijo, yo había estado tan ocupado escuchando sus recuerdos que había olvidado por completo acerca del mochi, normalmente, mi favorito. Yo estaba impresionado por su calidez. La misma calidez con la que habrá cuidado a Ohshiro, imagino.

En el lobby del hotel nos despedimos y caminamos juntos hasta la salida allí, renuente subí a mi taxi, Hirayama y su esposa movían sus manos como señal de despedida hasta que el taxi se alejó.

La situación financiera de Ohshiro y su familia no le permitió realizar su sueño de continuar con la educación. El declinó su idea de ir a la Universidad, pero decidió zarpar a las tormentosas aguas del mundo de los negocios.

En Naha la lluvia ligera señal de tifón continúa cayendo girando y girando en los vientos tormentosos.

Como se ha citado anteriormente en un extracto del libro “Saciando la Sed Global por el Éxito” la historia de éxito de Hironari Ohshiro. Este libro está lleno de increíble lecciones y motivadoras historias y las acciones que fueron tomadas para crear Enagic.

Algo que deben tener los distribuidores, este material está disponible en www.enagic.com/shop.

También se encuentra disponible en chino, italiano, francés y español.

Para mayor información contáctese con la oficina de su sucursal.

Tech Talk

El flujo de agua



El "índice de flujo" se refiere a la velocidad a la que viaja el agua a través de un ionizador de agua. El flujo juega un papel importante en la calidad y efectividad del agua producida por una máquina.

Un flujo fuerte es importante por muchas razones, incluyendo la filtración adecuada por el filtro de la máquina, el correcto funcionamiento de los componentes internos y la comodidad para el usuario, solo por nombrar algunos. A diferencia de muchos otros ionizadores en el mercado, las máquinas Enagic * no usan un regulador o reductor de flujo que es una válvula o dispositivo de tipo similar que reduce físicamente la velocidad de flujo para obligar al agua a pasar más lentamente sobre las placas.

Esto se encuentra típicamente en máquinas de menor calidad, como una forma de compensar la cantidad insuficiente de energía, que es necesaria para ionizar efectivamente el agua. Fuerza un mayor contacto físico con las placas, lo que aumenta temporalmente las propiedades. Hacer esto tiende a hacer que las propiedades del agua ionizada alcalina sean muy inestables y, a menudo, pierden sus propiedades muy rápidamente.

**Excluye Super501, la cual fue diseñada para producir el flujo más alto de agua acida fuerte*



Muchas de estas marcas, a menudo, prometen un regulador para el control del flujo como una característica, sin embargo, cuando los hechos son descubiertos, parece ser más un defecto de diseño que una característica beneficiosa. La única razón por la que un ionizador de agua necesitaría incorporar un regulador de control de flujo es porque el producto no funcionaría correctamente sin él. Un regulador de control de flujo es, en esencia, una forma económica de hacer que un ionizador parezca producir agua de mayor calidad que sin él.

Con las máquinas Enagic, le recomendamos que ajuste la velocidad de flujo para crear su idea del Agua Kangen perfecta. Se recomienda un flujo fuerte para que el filtro interno funcione correctamente, pero puede ajustarlo para encontrar el mejor sabor. Debido a que las máquinas Enagic ofrecen una fuente de alimentación híbrida única y los componentes internos diseñados más eficientemente en

toda la industria, nuestras máquinas pueden ionizar agua de manera efectiva, incluso a un caudal rápido. Por lo general, cuanto más lenta es la velocidad de flujo, más fuertes tienden a ser las propiedades, pero tenga cuidado de no hacer correr el agua muy lentamente. Un flujo muy bajo puede provocar que el agua tenga un sabor desagradable y metálico. Es muy importante tratar de encontrar el "punto óptimo" de flujo de su máquina, especialmente si comparte agua. Si bien querrás que tus muestras de agua tengan propiedades efectivas, también querrás que el Agua Kangen que estás compartiendo sea nítida, limpia y deliciosa para que tus prospectos realmente disfruten del agua que están probando.





Camino a 6A

Desarrollo de Liderazgo:

La importancia del entrenamiento al Distribuidor y los Eventos.

Enagic tiene la suerte de contar con distribuidores independientes con amplia experiencia en ventas directas y en la industria del multinivel. Esta experiencia se ha convertido en un recurso valioso, ya que estas personas se han encargado de compartir sus conocimientos con sus colegas distribuidores. Este artículo fue creado a partir de la entrada de muchos de estos excelentes entrenadores.

La mayoría de los líderes en ventas directas y en la industria del multinivel están de acuerdo que el entrenamiento al distribuidor y los eventos son extremadamente importantes, lo cual es probablemente por lo que ellos son líderes. Pero la importancia puede no ser la razón por la que la mayoría de las personas pensaría, ya que el desarrollo de un verdadero líder proviene de algo más que asistir a algunos entrenamientos o eventos. Por supuesto, la capacitación es importante porque los nuevos distribuidores deben conocer los principales componentes de Enagic: la empresa, la misión, la cultura del negocio, los productos, las políticas y los procedimientos de la empresa, la industria y el Negocio Enagic.

Cada uno de estos es extremadamente importante y debe ser aprendido por cada nuevo distribuidor; comprender estos temas ayudará a un distribuidor a tener más confianza mientras habla con los demás. También les permite proporcionar información precisa y veraz sobre Enagic. También garantizará que cumplan las normas que rigen nuestra industria y las reglas de la empresa, asegurándose de que no pongan en peligro el negocio haciendo algo que no deberían hacer. Estas son solo algunas de las razones por las que tener al menos una comprensión básica del proyecto en general es extremadamente importante, pero hay algo más.

Los entrenamientos y eventos de los distribuidores son excelentes maneras de mantener a un distribuidor "comprometido", lo cual, en este caso, simplemente significa involucrado. Esta es también una excelente oportunidad para desarrollar líderes. La progresión normal del compromiso comienza con un individuo, pero a medida

que pasa el tiempo, y el individuo se ramifica y crece, comenzarán a ayudar a otros distribuidores a involucrarse. Esto eventualmente conducirá a que un individuo se convierta en un líder, incluso si nunca se han considerado a sí mismo como un líder o sin la intención de convertirse en uno.

El compromiso a través del entrenamiento y los eventos es una vía muy efectiva para desarrollar duraderos y productivos distribuidores sino también distribuidores líderes de este negocio. Algunos de los distribuidores más exitosos en Enagic deben gran parte de su éxito al hecho de que estaban tan comprometidos que Enagic se convirtió en su principal prioridad, lo que los llevó a convertirse en un distribuidor aún más fuerte y los obligó a asumir un rol de liderazgo. Cuanta más formación recibe una persona, más comprende el "panorama general" de Enagic y los mejor equipados se convierten en ayuda para los demás, lo cual es un claro y verdadero signo de liderazgo. Esta comprensión no solo les proporciona información, sino que también aumenta su "conexión" con Enagic y su misión.

Cuando un distribuidor comienza por primera vez, la única conexión real que tienen con Enagic es su máquina. Si bien pueden estar entusiasmados con el agua y el Negocio Enagic, el hecho es que, al principio, su conexión con Enagic es limitada, por lo que la capacitación y los eventos son muy importantes.

Cada tema que escucha un nuevo distribuidor, cada nueva estrategia que aprenden, cada uso del agua que descubren, cada información que se les enseña los acerca más y más a tener una verdadera comprensión del concepto de Salud Verdadera del Sr. Ohshiro. Una vez que una persona

realmente entiende y adopta este concepto, es mucho más probable que se convierta en un distribuidor a largo plazo y haga de Enagic su prioridad.

Con el fin de ayudar a garantizar que esto suceda, se alienta a los distribuidores a que busquen la mayor cantidad de capacitación y tantos eventos como sea posible. Y esto no es solo para nuevos distribuidores; distribuidores experimentados también se les anima a continuar expandiendo sus conocimientos a través de la formación y para ayudar a construir eventos e incluso llevar a cabo los suyos propios. Incluso los distribuidores más experimentados pueden aprender cosas nuevas que pueden beneficiarlos a ellos y a sus equipos. ¡Solo porque usted sepa algo hoy, no significa que no puede aprender algo nuevo mañana!

Es importante tener en cuenta que encontrar oportunidades de capacitación y eventos no siempre es fácil para todos los distribuidores. Si se encuentra en un área que todavía está desarrollando una presencia de distribuidor, puede que no haya ningún entrenamiento o evento cercano, al menos no todavía. Si ese es el caso, el distribuidor debe tomar la iniciativa para buscar oportunidades de capacitación y

eventos, ¡o incluso hacer los suyos propios! No estar entrenado o asistir a eventos porque no hay nada "cerca de ti" no es una razón... es una excusa. Aquellos que hacen de esto una prioridad encontrarán siempre la manera de hacer que esto pase.

Recuerde, los entrenamientos vienen de muchas maneras y no solamente cuando un evento es desarrollado en un hotel. Las conferencias telefónicas, seminarios web, información impresa, artículos de Internet, videos, grabaciones de audio y, por supuesto, eventos en vivo en lugares como oficinas y hoteles de Enagic, son todas formas de capacitación y TODOS estos son eventos.

Hay muchas opciones de capacitación y eventos para los distribuidores, pero a veces tienen que buscarlos. Y a veces habrá un costo. Puede haber gastos de viaje, alojamiento e incluso un costo por la capacitación en sí. Depende de cada distribuidor determinar cuánto están dispuestos a invertir en su propio éxito, pero tenga la seguridad de que si trata los costos asociados con la capacitación y los eventos como una inversión, y no solo como un gasto, lo más probable es que dará resultados en el futuro.

Convertirse en un experto en todos los aspectos de Enagic o la industria de ventas directas no es necesario para tener éxito, sin embargo, la búsqueda continua de capacitación y asistencia a eventos es esencial si un distribuidor es serio acerca de convertirse en un líder y disfrutar de una carrera exitosa a largo plazo con Enagic.

A Enagic le gustaría extender nuestro aprecio y agradecimiento a los siguientes distribuidores por sus contribuciones: Jayvee Pacifico, Romi Verdera, Eli Dafesh, Tamia Williams, Daniel Dimacale, Bob Gridelli, Michelle Raley, Gerald Kostecka, Fred Brown, Willy Fowlkes y Jim Gilliland.



Cocina nudo con Kangen

Cá Kho Tô Bagre Vietnamés Caramelizado



Receta casera Contribuido por Diem Thi La, Nueva York, EE. UU.

- 1 bagre (alrededor de 3 lbs) Pídale a su carnicero que limpie el bagre y cortar en pedazos de 1 pulgada de espesor
- 3 cucharadas de azúcar moreno
- 3 cucharadas de aceite de oliva o aceite de cocina preferido
- 3 dientes de ajo, finamente picados y 1 cucharada de polvo de ajo
- 4 cucharadas de salsa de pescado
- 1 cucharadita de pimienta molida
- ¾ taza 9.5 pH Kangen Agua
- 2-3 chiles rojos enteros (opcional)
- ½ taza de cebollín fresco, picado (opcional)

Emparejamientos perfectos:

Haga de esta deliciosa receta una comida completa sirviendo filetes de bagre sobre o con una cama de arroz y su verdura favorita.

Preparation:

1. Preparación del bagre: este paso es muy importante: coloque los filetes de bagre en un recipiente, sumerja completamente y remoje en agua fresca Kangen de pH 11.5 durante 20 minutos; esto ayudará a que los pescados tengan un sabor fresco y delicioso. Después de remojar durante 20 minutos, escurra el agua y enjuague los filetes con Agua Kangen pH 9.5 durante 15 - 20 segundos. Para reducir las salpicaduras de aceite caliente, ponga los filetes de bagre a secar al aire o seque con una toalla de papel. En un tazón mediano, agregue el Agua Kangen, la salsa de pescado, el polvo de ajo y la pimienta negra y póngalos a un lado.
2. Lleva una sartén grande a fuego alto. Agregue el aceite y el azúcar moreno. Tan pronto como el azúcar moreno comience a caramelizarse, reduzca el fuego a medio.
3. Agregue el ajo y cocine a fuego medio durante unos 30 segundos o hasta que esté fragante, agregue cuidadosamente los filetes de bagre a la sartén en una sola capa.
4. Batir la mezcla de Agua Kangen unas cuantas veces y luego verter sobre el pescado, agregar los chiles, si se desea, calentar a fuego alto y llevar a ebullición, luego reducir el fuego y hervir a fuego lento durante 20 minutos.
5. Suavemente volteo cada filete de bagre con una espátula y cocine a fuego lento por otros 10 minutos, echando salsa sobre el pescado. Agregue las cebolletas durante los últimos 2 minutos para que se marchiten y, si lo desea, cubra con chiles en rodajas y pimienta negra recién molida. Retire del fuego y deje reposar durante unos minutos.
6. ¡Retire los filetes de bagre en una vajilla individual o en una bandeja, sirva y disfrute!



¡Viva Saludable- Viva Delicioso!

Congratulations to each of you for your outstanding achievement!

6A

KAROLYN ZINETTI	Australia
CHARLENE CVETKOVSKI	Australia
SHAYE M. AIONO	Australia
SHELLY ROSECULLEN	Australia
HOUAHEMOTU LJACKSON	Australia
KIEU VAN NGUYEN	Australia
KATAYAMA PROMOCAO DE VENDAS (LUAN FERREIRA BORDINO)	Brazil
JULIETA D. NANQUIL	Canada
1988413 ONT INC	Canada
PURIFICACION L.VARGAS	Canada
CRISTINA PA-AC	Canada
LITO D. SIRIBAN	Canada
MANUEL GAYAMANGUARDA	Canada
MATTHIEU COUTURE	Canada
MARIA ANGELES	Canada
AMELYN VILLEGAS	Canada
SILVIUS SOTH	Canada
LI PING WANG	Canada
JANE Y F WANG	Canada
LI MA	Canada
CANADA WESBROOKEDUCATION CO.LTD.	Canada
TOP K WATER HEALTH FITNESS LTD.	Canada
JING HE	Canada
ZHONG YU INTERNATIONAL INVESTMENT LIMITED	Canada
THUNDER-SUN INTERNATIONAL ENTERPRISES INC.	Canada
SHU TAO	Canada
1159514 B.C. LTD.	Canada
YONG QIN XU	Canada
YI RONG LI	Canada
TIANDE REAL ESTATE DEVELOPMENT INC	Canada
BO WANG	Canada
NA ZHANG	Canada
1168056 B.C LTD.	Canada
LINADLE RENOVATIONS	Canada
DA PENG WU	Canada
1069992 BCLTD.	Canada
BAI HUAZHANG	Canada

RAN XING	Canada
BIN YAN LIU	Canada
MERVIN VICTOR OGDEN #2	Canada
NOAHS ARK ONLINE TRADING COMPANY	Canada
LIANG XING	Canada
JIA QI XU	Canada
JASON T RADTKE	Canada
MARY MICHELLEA. SICAM	Canada
DEBRA J MCCLANAGHAN	Canada
TROY W NICKERSON	Canada
STACY L SHAW	Canada
MARYAM PIRHAYATI	Canada
SANDRA L. KIMPEL	Canada
QUYEN AI THAI	Canada
TRANG THUY NGUYEN	Canada
KIM C NGO	Canada
CARMEN DACIL RODRIGUEZ EXPOSITO	Spain
RAFAEL CASTILLEJO ALEJANDRE	Spain
CARLOS GABUDAO	France
RICHARD BARKER	United Kingdom
RYAN ROBERTS	United Kingdom
KANGENAR SRL	Romania
SOREL JEAN PIERRE	Guadeloupe
HOP LE THI	Czech Republic
ZHANG CHI CHAO	Hong Kong
LIU JIAN RU	Hong Kong
FUNG YIN HA	Hong Kong
PRANAPTA KUMAR MAHALLICK	India
RAJIV SHEKHAR	India
UMA MEHROTRA	India
SUNDEEP ROY VAISH	India
RANVEER SINGH SISODIA	India
SANDEEP PATHAK	India
SANJAY NAGYAN	India
DEEPAK KUMAR SINGH	India
ARUKUTI VIJAYALAXMI	India
AMBAT VINESH MENON	India
SUWENDI	Indonesia
ANDRY BARLIAN	Indonesia
CHRISTINE SILVIA	Indonesia
USEFA ANGRAINI	Indonesia

NETTIHERAWATI	Indonesia
RATNA DEWISARTIKA	Indonesia
CHEGNE PECKFANN	Malaysia
CHOONG CHEEKIEN	Malaysia
MERCEDES BAUTISTA VILLAN	Philippines
ANSELMA YOLANDA INGLES	Philippines
DELILAH REYES	Philippines
DORIS LIM	Philippines
SHEILA T. ELMA	Philippines
RAFAEL JOSE FORTICH	Philippines
ANTHONY FERNANDO LIM	Philippines
TERESITA LIMBOY	Philippines
LILIANA ZOLOTYKH	Russia
LIXIAOHONG	Singapore
SUO GUOWEI	Singapore
ADVINCULA ABELARDO JR HARAP	Singapore
林淑華	Taiwan

UNILIFE GLOBAL	USA
ROBINSON & ASSOCIATES BUILDERS INC	USA
MICHAEL JAMES MATHIS	USA
ANDREA LJOHNSON	USA
HAROLD ERETANA	USA
JACQUELINE NAYIGIZIKI	USA
CHARLES SPENCER JR	USA
ROSARIO BACANI	USA
MARY JANECRUZ	USA
NGOC TRAI LB PHAM	USA
TPS SERVICES LLC	USA
NELSON M. MANMANO	USA
PHILLIP PHONG VO #3	USA
NGUYET CHAU	USA
HOANG OANH TRAN	USA
CRISTINA NGUYEN LEE	USA
CHENG SIUM MARY	Canada

MARTIN BALL	Australia
PRICE PTY LTD	Australia
DAIJIRO SAKITA	Brazil
CICI CANADA TRADING CORPORATION	Canada
DAO ANH THI VO	Canada
BELLA N. ZAPARITA	Canada
HALIM HALIM	Canada
HARDW HOLDINGS LTD.	Canada
MEILIN CONSULTING LTD	Canada
RED GERUCI SRL	Romania
LIAO XIAOLU	Hong Kong
XU YAN FEN	Hong Kong
SHAIENDRA TIWARI	India

SATPAL SAGAR	India
ALAN TALENS	Philippines
JANET M LIM	Philippines
LI BIXUAN	Singapore
INSTITUTE FOR FUNCTIONAL HEALTH	Singapore
SHIRLEY NG GEK HONG	Singapore
MALONE MARKETING LLC	USA
SARA E. MITCHELL	USA
SHOHREH JANFAZA	USA
RAYMOND JANFAZA	USA
CECILIA NORMITA TANULAO	USA
PHILLIP PHONG VO	USA
KHOA ANH NGUYEN	USA

6A2-2

CLINT A MORGAN	Australia
ECO GLOBAL TRADING CANADA CORP	Canada
CURTIS R SHAW	Canada
JESSELA MATIAS	Canada
SHIYU HEALTH WATER LTD	Canada
SHIGUEKO TAKEMURA SASAKI	Portugal
XU YAN HONG	Hong Kong
SUDESH RAVI MALIK	India
PHILIP YIIN CHUNG LEONG	Singapore
NG GEKHONG SHIRLEY	Singapore
JEFFERY ALLEN V ESTANA	USA
BIHN T HUYNH	USA
KHOA NGUYEN	USA

6A2-3

LESYENO WELLNESS CENTRE	
KATELYN MCKENZIE	Canada
ROGELIO R. TAMAYO	Canada
VAN HUOYUANXIAONIU INVESTMENT LTD	Canada
RAJAN MANJREKAR RAMAKANT	India
TRUE HEALTH SOLUTIONS PTE LTD	Singapore
DIEM THI LA	USA

6A2-4

HUANG HE NEW CONCEPT CONSULTING LTD.	Canada
DANG T. NGUYEN	USA



*Setting the standard
for over four decades!*