

Versión español latino



ENAGIC GLOBAL FRIENDS

Vol
238

Sept
2020



Enagic



*SUPERA LOS DESAFÍOS
DE LA VIDA Y CONTINÚA
PROSPERANDO*

Message del Sr. Ohshiro



Da la Bienvenida a los Desafíos y Crece en los Negocios y la Vida

La Convención Global de Enagic en Las Vegas habría tenido lugar este mes. Por supuesto, el COVID-19 tenía otros planes, por lo que planeamos reunirnos allí en junio del 2021. Planificar y volver a planificar una conferencia a esta escala nunca es fácil, pero lo vemos como otro desafío que nos ayudará a aprender y crecer. La vida rara vez va según lo planeado y, en lugar de quejarnos de factores que escapan a nuestro control, damos la bienvenida a cada nueva oportunidad, sin importar cuán desalentadora pueda parecer al principio.

Como hemos visto durante la crisis, los Distribuidores Independientes de Enagic y los empleados de todo el mundo están más que preparados para la tarea. Las ventas y el espíritu se han mantenido impresionantemente fuertes, lo que ha sido alentador. Los líderes continúan desafiándose a sí mismos y a sus equipos, brindando y recibiendo apoyo y superando las expectativas.

Somos capaces de mantenernos tan fuertes y concentrados gracias al compromiso inquebrantable de los Distribuidores de Enagic con nuestra misión. La Salud Verdadera combinación de bienestar físico, financiero y mental sigue siendo fundamental para nuestra mentalidad y enfoque; así como también la Solidaridad. Cuando surgen nuevos desafíos, es crucial practicar la empatía para que podamos trabajar para comprender las diferentes perspectivas y superar juntos momentos particularmente estresantes o turbulentos.

Por fortuna, no todos los días son una prueba así. Recientemente, el 5 de septiembre celebramos el día 9.5 bebiendo varios vasos de Agua Kangen de pH 9.5, cocinando una cena saludable con Agua Kangen con ingredientes locales y regando nuestras plantas con Agua Kangen nutritiva. El día 9.5 es uno de nuestros días favoritos cada año y sirve como un recordatorio agradable de los poderes restauradores del Agua Kangen, que fortalecen nuestra determinación contra los desafíos esperados e imprevistos de la vida.

Hironari Ohshiro

“Si te dejas vencer por las dificultades, inevitablemente sufrirás un revés. Si, en cambio, buscas vencer tus dificultades y superarles, fomentarás un espíritu duro, capaz de hacer frente al entorno que te rodea”

Qué Están Haciendo los Líderes Durante la Pandemia del COVID-19 Para Mantener sus Negocios en Marcha

Dado que el COVID-19 amenaza la salud y las economías de todo el mundo, muchos líderes de Distribuidores Independientes de Enagic se mantienen enfocados y productivos. En lugar de las reuniones y capacitaciones en persona que se detuvieron en marzo, los Distribuidores están utilizando herramientas y tecnologías, incluidos el teléfono, el correo electrónico y los servicios de conferencias como Zoom, Skype y Webex, para mantenerse conectados.



Desde mi llegada de Filipinas el 16 de marzo, me tomé una pausa de una semana y media. A partir del mes de abril, he estado llamando a mi equipo para fortalecer, motivar y asegurarles que mi equipo y Enagic están avanzando, incluso con lo que está sucediendo en este momento. He estado realizando teleconferencias y formación por teléfono y reuniones de Zoom en todo el mundo dos o tres veces al mes con nuestros equipos de India, Filipinas, Canadá, la Unión Europea y Asia. Una cosa buena de toda esta locura es que no hemos viajado en absoluto.

6A9-6 Jayvee Pacifico, California

Soy fantástico porque tomo Ukon y bebo Agua Kangen todos los días. Durante los últimos 3 meses, hemos realizado muchos cursos de capacitación a nivel mundial para cursos intermedios (1A-5A) y avanzados para 6A + y vinculación de equipos en Zoom en vietnamita e inglés. Tenemos más de 2,000 miembros del equipo que han estado asistiendo y siguen invitando a nuevos miembros a nuestras capacitaciones a través de Zoom. Es extremadamente eficaz y genera muchas ventas que superan mis expectativas. Además de entrenar una mentalidad positiva, también nos enfocamos en entrenar estas habilidades y conocimientos en 8 sesiones (2 horas por sesión).



1. **Cómo EDIFICAR la máquina de Agua Kangen.**
2. **Cómo hacer Agua Kangen de forma rápida y eficaz.**
3. **Cómo explicar la compensación de Enagic, oportunidad de negocio y estrategias comerciales para llegar a 6A2-3.**
4. **Cómo INVITAR, realizar llamadas tripartitas y EDIFICAR líneas ascendentes durante la conversación.**
5. **Cómo hacer SEGUIMIENTO Y CIERRE DE VENTAS.**
6. **Cómo utilizar el sitio web de Enagic, REDES SOCIALES y monitorizar el árbol de burbujas en el back office.**
7. **Cómo construir un equipo de CULTURA y un sólido TRABAJO EN EQUIPO, MOTIVAR Y ENTRENAR a los downlines como líder de equipo.**
- 8.8. **Cómo fijar metas y ACTUAR.**

Seguimos entrenando una y otra vez en mi organización. Estoy trabajando detrás de escena y sigo motivando a todos los líderes de equipo para que se conviertan en anfitriones y PRESENTADORES en esas sesiones de capacitación. Nuestras ventas de julio batieron un récord de las ventas más altas que hemos tenido, casi 2,500 ventas. Nuestro objetivo es alcanzar las 3,000 ventas por mes con este programa.

6A2-5 Dang Nguyen, California

Comenzamos una comunidad espiritual llamada UNIDAD SIN MUROS. Tenemos oradores invitados de lunes a sábado, de 8 a.m. a 9 a.m. La gente comparte el dolor, el placer, los buenos y no tan buenos momentos, oramos, adoramos y alabamos. Le damos al Creador nuestra primera energía, construimos nuestros negocios, mi esposo ha estado muy ocupado limpiando máquinas y hemos estado haciendo todo lo posible para servir a los distribuidores de la Costa Este lo mejor que podemos.



6A12-4 Tamia Bethea Williams, Nueva York



En primer lugar, me gustaría agradecer al Sr. Ohshiro por esta oportunidad que es Enagic. Cuando comencé, en el 2018, realizaba capacitaciones semanales en línea, a veces con solo cuatro personas. Mi equipo creció de esta manera y se hizo más fuerte; mi gente empezó a creer en sí mismos y en la visión de nuestro equipo. Luego, en mayo del 2020, alcancé el nivel 6A con 14 equipos de ventas. De hecho, pasé un



momento difícil durante la pandemia, pero dibujé una estrategia ganadora: pedí a otros líderes que me ayudaran a motivar a mi equipo: un gran agradecimiento a 6A6-4 Sebastian Popa, 6A Daniel Neghina, 6A Mircea Crisan y 6A4 -3 ¡Doru Varga! Continué con dos capacitaciones semanales en línea y ayudé a mi equipo donde lo necesitaban: reuniones en persona o en línea, estímulo por teléfono, ayuda con pagos, formularios y cualquier otra cosa. Hice todo lo que pude para construir personas más fuertes y relaciones más sólidas. Así, en mayo tuve 14 ventas con mi equipo, en junio 10 ventas, en julio 15 ventas, y en agosto, hasta hoy (18), ya tenemos 11 ventas en el equipo. Estos son los resultados, ¡y estoy orgulloso de ser parte de él!

6A Georg-Ioan Freer, Rumania

Estamos usando muchas videollamadas en Zoom. Desde mayo, hemos comenzado nuevamente a suministrar agua de prueba a nuestros clientes potenciales. Mi equipo está muy operativo y esperamos septiembre como un excelente mes de facturación después de las vacaciones de verano. También acepto con gusto otras sugerencias para mejorar nuestro negocio. Mi compromiso y el del equipo son muy altos y varios distribuidores están haciendo de Enagic su principal trabajo.

6A Arturo Melillo, Italia

Con herramientas de conferencia como Zoom y Skype, además de las llamadas telefónicas, en nuestro caso tenemos ventas debido al seguimiento continuo de las ventas anteriores, preguntándoles si están contentos, brindándoles soporte constantemente y no dejándolos abandonados luego de haber realizado la compra. Con esto conseguimos que nos recomienden para otras ventas a sus conocidos o familiares.

6A2 Javier Jimenez, España

¡Intentaré hacer todo lo posible durante la crisis de la pandemia para capacitar a mis distribuidores de línea descendente! Invito a los nuevos distribuidores en pequeños grupos a capacitarse en el negocio y responder a todas sus preguntas, ¡a veces una por una para motivarles! ¡Hemos iniciado reuniones de Zoom en línea todo el tiempo y llamadas telefónicas siempre! ¡La nueva información se envía por correo electrónico y tenemos un grupo de WhatsApp para discutir! Mit freundlichen Grüßen.

6A Claudia Biicken, Alemania

Durante el encierro hemos utilizado las salas Zoom para dar formación, apoyo y motivación a nuestro equipo. Lo interesante es que estas reuniones fueron muy apreciadas por nuestros distribuidores; incluso tuvimos algunas sesiones en las que participaron de 300 a 350 personas. Además, las demostraciones también fueron en línea. Canarias fue uno de los primeros lugares de España donde se permitió salir libremente. Por eso pudimos reanudar nuestras manifestaciones habituales. Obviamente, con máscaras puestas en todo momento.

6A Henry Alcalay, Canarias, España

Colegas, la situación es mala porque la gente se rige por el miedo. Los clientes guardan dinero preocupados por el futuro y los compañeros dedican su trabajo. Trabajo completamente solo para Enagic. Sin embargo, tenemos un grupo en Messenger donde salgo con todo el mundo varias veces a la semana, luego en persona por teléfono. Prefiero la comunicación personal y la construcción de relaciones.

6A Jiří Buráň, República Checa

Aquí, durante y después del encierro no hemos dejado de atender a nuestra organización; de hecho, trabajamos fuera de nuestras instalaciones y también por videoconferencia. El mes de agosto está resultando un poco más laborioso, dado que la mitad de España está de vacaciones. De momento, la pandemia nos vuelve a poner en alerta por múltiples brotes; aun así estamos trabajando sin cesar..

6A2 Maria Jose, España

Hacemos llamadas de Zoom para gente nueva y para formación. Me gusta hacer demos de Kangen en WhatsApp con video. Utilizo un pequeño trípode para poner el móvil y hacer la demostración frente a nuestra K8. Primero, me presento con la cámara sobre mí, y luego me dirijo a la máquina y hago la demostración. Hacemos un montón de llamadas telefónicas y mensajes de WhatsApp. Publicamos en Facebook la demostración.

6A2-3 Christian Brandstetter, Austria

Estoy encantado de compartir con ustedes mis experiencias diarias con respecto a los dispositivos de Agua Kangen. Vivimos tiempos diferentes, sin precedentes, con mucha gente asustada y atrapada en sus hogares. Afortunadamente tenemos los dispositivos en nuestra casa. Para poder seguir vendiendo necesito contactar con un número de personas mucho mayor que antes, y tengo presentaciones con un máximo de cuatro personas, lo que significa que el esfuerzo es muy grande. Mientras hagas lo que amas, el esfuerzo es insignificante. Desarrollo la rama de llamadas y videollamadas, y tengo como objetivo que cada uno de los distribuidores del equipo no pierda el interés y trate de hacer lo mismo que yo. Necesitamos discutir, especialmente en estos tiempos, sobre la prevención y cómo podemos lograrla. Superaremos estos momentos especiales solo juntos. El cliente necesita un amigo más que nunca, ahora mismo, y yo puedo ser eso.

6A2 George Diniasi/Diniasi Kangen Network, Romania

Hasta ahora, las conferencias de Webex y Zoom se han utilizado semanalmente. Obviamente, más llamadas telefónicas mantuvieron a los prospectos en contacto. Los grupos de WhatsApp y la comunicación privada eran hasta ahora una buena plataforma. También realizo capacitaciones en línea y por teléfono.

6A2 Dan Gavojdea, Rumania

A raíz de las restricciones impuestas por la situación del COVID, nuestro trabajo, que se basa en la socialización, fue inicialmente muy penalizado. Esto requirió un vuelco completo de los métodos para acercarse a los clientes y seguir a los distribuidores. Ahora, desde hace unos meses, utilizamos Zoom para ambas situaciones: presentación y formación. El límite para mí es no poder compartir el agua. La falta de contacto humano directo, ¡que sigue siendo la mejor manera de socializar! Sin embargo, debo reconocer que existe un gran potencial en este nuevo modo de trabajo. La gente participa más fácilmente porque pueden quedarse en casa, e incluso para mí, hacer demostraciones online es menos gasto de energía. Además, hemos creado videos para pruebas de pH, ORP y tomate cherry, evitando repetir estas pruebas físicamente cada vez. Sin embargo, para mí y para algunos miembros del equipo, la dificultad es encontrar un nuevo contacto a través de la comunicación social. Nunca he apreciado particularmente este tipo de comunicación, porque me gusta mucho conocer gente en persona. ¡En esto me siento fuertemente penalizada!

6A Rosanna Baldini & Marcella Medica, Italia

Como todos los que están sufriendo esta crisis, tuvimos que actualizarnos y desafiarnos a nosotros mismos para seguir adelante. Creamos una red Zoom que nos permitió trabajar y capacitar a mi equipo. Tuve muchas más llamadas durante el encierro de las que tengo ahora que puedo salir. ¡Está siendo un desafío! Pero es como la vida.

6A Maite Fuente, Spain

Durante este período de transformación del COVID-19, las formas de comunicación cambiaron en parte y buscamos nuevas estrategias innovadoras con el equipo. Se intercambiaron pasos personales por Zoom y Microsoft con el equipo por un tiempo. También hicimos demostraciones a través de estos canales de comunicación en línea. Además grabamos videos de inspiración y motivación. En el caso extremo, luego de acordar con el cliente, y realizamos presentaciones por teléfono. En poco tiempo, el mundo entero aprendió algo más de lo habitual. Sería bueno que la empresa tuviera videos de presentación de ventas centrales y pequeños videos motivadores que pudiéramos compartir e inspirar a los clientes y a los nuevos clientes. Les deseo a todos los compañeros mucha fuerza y salud en el ámbito laboral y doméstico y creo que todo volverá a salir adelante.

6A Juraj Portasik MICROCOSMOS, Eslovaquia

Mi equipo y yo ponemos gran énfasis en el contacto personal, conferencias en grupos reducidos, máquinas de préstamo y llamadas telefónicas. El entusiasmo resultante crea el boca a boca y otros contactos, acuerdos y ventas.

6A Sandra Hödl, Austria

Por mi parte, todo estuvo tranquilo desde la pandemia, excepto un evento con el miembro del personal de Enagic, Kazuo Yokoya, en una reunión de Zoom con mi equipo. La estrategia de seminarios web en línea es muy buena, ya que construí mi negocio a 6A en siete meses a través de seminarios web hace muchos años. No siempre es fácil enseñar y educar a los equipos debido a la apretada agenda. Por lo tanto, es esencial tener una configuración de capacitación en línea para todos los distribuidores disponibles en todo el mundo.

6A2 Vicky Hagen, Suiza

Con mis equipos tenemos un grupo de Facebook donde realizamos llamadas de Zoom dos veces por semana para discutir estrategias de marketing y ventas. También compartimos nuestras "Victorias de Enagic para la semana" y presentamos a los nuevos miembros del equipo, los hacemos sentir bienvenidos y les permitimos hacer cualquier pregunta a los líderes de Enagic para que puedan obtener ayuda de inmediato tan pronto como tengan su ID de distribuidor.

6A2 Adam Gateley, Reino Unido

Me mantengo en contacto con los líderes de mi línea descendente y tratamos de motivarnos unos a otros. Durante el bloqueo hicimos conferencias de Zoom y esto mantuvo nuestro negocio con vida, pero desafortunadamente después de que el bloqueo pasó, solo pocas personas y clientes asistieron a nuestra conferencia de Zoom. Entonces, en realidad no trabajamos a través de Zoom, hacemos pequeñas reuniones con 1-3 personas. Me mantengo en contacto con mis clientes y trato de averiguar si sus máquinas están funcionando correctamente, y trato de ayudarles a usar Agua Kangen de manera correcta y eficiente y al mismo tiempo les animo a que recomienden el agua a otros mostrándoles mi disponibilidad para demostraciones.

6A2 Alexandru Tuli, Rumania

De hecho, usamos Zoom, Skype, WhatsApp, Viber, etc., y hacemos aproximadamente el doble de llamadas telefónicas. También compartimos el contenido más reciente en línea. Creo que en los últimos 120 días lo más importante es el autodesarrollo, abrazar lo desconocido y adaptarnos a la situación actual para mantener la calma y la proactividad, tan fundamental que trabajar en nosotros mismos un par de horas todos los días es más importante que nunca. La meditación, el ejercicio de respiración, un entrenamiento o incluso una caminata aumentan la creatividad y la tranquilidad para tratar con los demás. Una prioridad absoluta a partir de ahora son las presentaciones en casa de 2-3 personas en lugar de las reuniones en el hotel. Se puede realizar una calificación previa en Zoom para aumentar la eficiencia y adoptar la realidad durante los próximos 3-5 años.

6A Kristian Klacan, Reino Unido

Siempre estoy actualizando a mi equipo Kangen Water Europe a través de nuestro grupo de Facebook en las redes sociales de todos los anuncios de Enagic. A través de eso, podemos discutir con el grupo todo, desde los problemas de las máquinas, los accesorios que necesitan, cómo usar las diferentes aguas de manera efectiva y tantas preguntas y respuestas diferentes. Funciona de manera eficaz porque es una de nuestras mayores fuentes de referencias; de repente, alguien preguntará por un modelo de máquina adecuado, su precio y condiciones de pago, y luego se realizará una venta dentro del grupo. También tenemos nuestra presentación Zoom (licenciada) semanalmente para diferentes necesidades como presentación de productos o seminarios de compensación y presentación bajo demanda. A través de messenger, Viber, WhatsApp y números



de teléfono móvil puedo dar fácilmente mi propio sitio web de EWS para los productos, los diferentes modelos y especificaciones, precios en diferentes países, eBook Kangen Water y más información sobre el Agua Kangen y Enagic. Luego, si me piden una demostración, también puedo dar el sitio, seguido del sitio de mi empresa. También hago presentaciones virtuales en vivo a pedido de mi grupo. En este momento de la pandemia, la venta de las máquinas tiene su gran oportunidad porque puedo reservar fácilmente una presentación para un nuevo cliente / canal / ventas porque están en sus casas sin hacer nada y con gusto dirían que sí para saber más sobre Agua Kangen. Solo espero que esas presentaciones hechas durante la pandemia se conviertan en una buena venta. Esperando que parte de nuestra estrategia pueda agregar vigor, entusiasmo y motivación a nuestros colegas de Enagic. Cambia tu agua, cambia tu vida.

6A2 Rey Licuanan,

Francia



Como he estado en este negocio increíble durante más de seis años, he visto muchos cambios y experimentado muchos desafíos. Sin embargo, hay algunas cosas que nunca cambian y esas son la filosofía de la empresa, la calidad del producto que compartimos y las increíbles recompensas que recibimos por ser parte de Enagic, ser económicamente independientes, tener más tiempo y disfrutar realmente lo que hago. Honestamente puedo decir que estoy tan emocionado hoy por ser parte de

Enagic como lo estaba cuando comencé. Lo que he visto del equipo durante este tiempo es cómo todos han sido increíblemente ingeniosos al usar Zoom y otras tecnologías para mantenerse en contacto con sus equipos, pero también cómo las personas han realizado demostraciones en vivo y talleres en vivo, que parecen estar funcionando muy bien. Aún mejor es el hecho de que han compartido estas ideas con otros para ayudarles como UNA comunidad. Entonces, el mensaje de la Salud Verdadera sigue siendo el mismo. La empresa es la misma. Los productos son los mismos. La oportunidad es exactamente la misma. Todo lo que hemos hecho es compartir los mensajes utilizando tecnología innovadora. De hecho, diría que nuestra comunidad se ha acercado durante el COVID-19 porque es más fácil realizar una llamada de Zoom que tener que viajar. Con más personas ahora preocupadas por su sistema inmunológico y sus defensas, ¿en qué mejor negocio podríamos involucrarnos ahora? Mantente seguro y continúa compartiendo el mensaje de la Salud Verdadera.

6A53 Padraig O'Hara, Irlanda

Cuando algo o alguien ha "cambiado tu vida" y la forma en que vives, se convierte en ti. Todo lo que piensas y dices es el resultado del impacto. Todos los días doy gracias a la persona que me presentó esta gran oportunidad. Vivir tu vida diariamente sabiendo que PUEDES impactar mental, física y financieramente en la vida de las personas en cualquier parte del mundo, cambia tu forma de pensar, lo que haces y cómo reaccionas ante las personas. Soy uno de los de la vieja escuela en Enagic Europa, me uní el 10 de marzo del 2010. Empecé en ese entonces a usar los 5 bloques de construcción de Enagic que son los siguientes:



1. Comparte el agua 2. Comparte la información 3. Organiza Eventos 4. Realiza un seguimiento 5. Duplica

Hoy con esta pandemia de COVID-19 tenemos que ser más creativos en nuestro pensamiento; lo que he hecho es cambiar muy poco.

- 1. Sigo compartiendo agua siempre que sea posible.**
- 2. Sigo compartiendo información de la misma manera. Mira, escucha o lee.**
- 3. Sigo organizando eventos video ZOOM, uno a uno, etc.**
- 4. ¡Todavía hago seguimiento! ¡EL PASO MÁS IMPORTANTE!**
- 5. Sigo duplicando.**

¡Me sigo recordando! ¿Y si no hubiera compartido ese primer recipiente de agua? Como resultado de compartir ese primer contenedor de agua hoy, más de 8,000 familias en todo el mundo están disfrutando de los beneficios del Agua Kangen. Esto me inspira a diario, dándome tranquilidad. ¡Tú llévas! ¡Yo llevo! La responsabilidad de cambiar vidas y ayudar a cumplir el sueño del Sr. Ohshiro de difundir la Salud Verdadera por todo el mundo.

6A4-2 John Hughes, Irlanda

Albuquerque, Nuevo México

Perfil del Distribuidor

Jerome Herbert

6A2-2



Llámallo kismet profesional. Un encuentro fortuito con el 6A2-2 Alec Leung llevó a Jerome Herbert a Enagic. En el 2012, Alec entró en la tienda Apple en Albuquerque para comprar un adaptador. "Resultaba que yo era el vendedor que podía ayudarlo", recuerda Jerome. Alec planeaba usar el adaptador para conectar un proyector "para hacer una

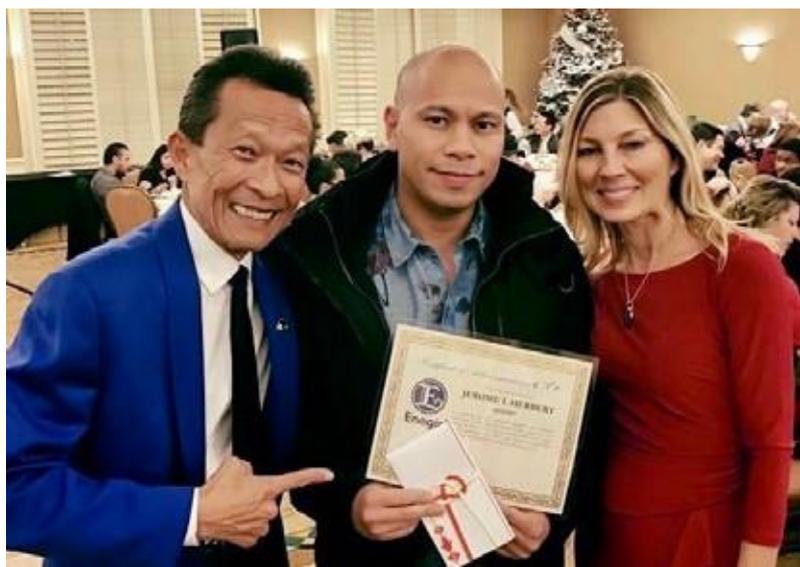
demostración de un producto de una empresa japonesa, e iba a probar agua embotellada". Su conversación dejó a Jerome intrigado sobre el Agua Kangen y cómo Alec, un ingeniero mecánico estacionado en la cercana Base de la Fuerza Aérea de Kirtland, podría aumentar su interés desde hace mucho tiempo en la salud y el bienestar.

Dos días después, Alec le pidió a Jerome que se uniera a él para una demostración en casa. "Nunca volví a mirar el agua embotellada, ni el agua, igual", dice Jerome. "Beber Agua Kangen me hizo sentir muy bien y me siento más feliz cada vez que bebo ". Compró su primera máquina en el 2014 e inmediatamente comenzó a compartir agua e invitar a la gente a ver las inspiradoras demostraciones de su nuevo amigo Alec.

Jerome hizo su primera venta ese año a su amigo y restaurador Tony Punya. Tony y su familia son dueños de varios restaurantes Sushi King en

Albuquerque y ahora han comprado muchas máquinas para sus restaurantes y hogares.

A partir de ahí, la trayectoria de Jerome con Enagic siguió aumentando y sus lazos solo se profundizaron. "No sabía qué tan grande y enorme llegaría a ser este proyecto y cuántas vidas de personas impactaría y me sumergiría", dice Jerome. "No tenía idea de que me esperaba una experiencia que cambiaría mi vida".





Jerome ha trabajado en ventas y administración desde los 20 años, experiencias que le han inculcado las habilidades necesarias para tener éxito en ventas directas y mercadeo en red. Anteriormente vendía teléfonos celulares, administraba una tienda que vendía equipo de artes marciales y pasaba un tiempo en el negocio de las hipotecas antes de que una recesión económica lo convenciera de explorar nuevas opciones. Ese pivote llevó a Apple.

“Estar involucrado en ventas no solo me ha enseñado mucho sobre las personas, sino que también me ha enseñado mucho sobre mí mismo”, dice Jerome. “Para mí, se trata de cómo puedo mejorar la vida de las personas”.

Jerome entiende claramente el logro. Nació en Las Vegas, Nevada, pero Nuevo México ha sido su "territorio" desde la escuela primaria. Se crió en Roswell, Nuevo México, y se ha destacado en varios deportes. En la escuela secundaria, ya participaba en ciclismo, triatlón, cross country, corriendo nadando y jugando golf. Jerome se mudó a Albuquerque en el 2005 y estudió jiu-jitsu brasileño y entrenó en la Academia de Artes Marciales Mixtas Jackson Wink. Su saludable impulso persiste hasta el día de hoy.

Jerome es un creyente en la superación personal, pero realmente prospera cuando impulsa a otros. "Disfruto cambiando la vida de las personas con Enagic", dice Jerome. "Me da un propósito y una sensación de realización".

“Quiero que las personas a las que presento este producto no solo crezcan conmigo y crezcan con esta empresa, sino



que también crezcan como individuos”, dice Jerome. "Impulsar a la raza humana es algo que imagino, y podemos hacerlo juntos".

Jerome pretende alcanzar el 6A2-3 para su cumpleaños en marzo, para poder celebrar con su equipo durante la Convención Global de Enagic en Las Vegas en junio del 2021. Dice: "Estoy construyendo la historia de mi vida, mi legado para que recuerden y para que mis hijos vean y se sientan orgullosos".



India

Perfil del Distribuidor

Nageshwar Shukla

6A2-3



Nageshwar Shukla se enteró por primera vez del Agua Kangen y Enagic en agosto del 2018. Estaba trabajando como contratista, impartiendo sesiones de capacitación a diferentes organizaciones cuando el 6A2-3 Amit Patolia lo invitó a capacitar a sus compañeros de equipo. Apreció lo que vio y se unió a Enagic como distribuidor independiente en el 2019, convirtiéndose en el más

joven y más rápido en lograr el 6A2-3 hasta la fecha, un honor que le valió a Nageshwar una planta y una bandera india a su nombre en la sede de E8PA en Okinawa.

Compró su primera máquina de Agua Kangen para mejorar la hidratación y el bienestar de su familia, y tenía una confianza suprema en la tecnología. "También me impresionó el entusiasmo y la energía de los miembros del equipo de Enagic exhibidos durante una de las sesiones de capacitación", dice. "Me sorprendió ver su energía y felicidad".

Nageshwar ya tiene muchos recuerdos felices con Enagic, comenzando con la instalación de su primera máquina de Agua Kangen. Aún así, el punto culminante fue cuando fue ascendido a 6A el 15 de febrero del 2020 en el centro de convenciones de Delhi. Él recuerda: "Mi emotivo discurso sobre mi viaje de lo ordinario a lo extraordinario, ante mi padre, fue un sueño hecho realidad y toda la

multitud de 2,000 personas nos aplaudió a los dos por este momento orgulloso e inolvidable".

Por supuesto, incluso un ascenso rápido como el de Nageshwar todavía enfrenta obstáculos para el éxito. "Cuando perseguimos nuestros sueños, no hay dificultades; solo tenemos desafíos," dice.



Quando Nageshwar comenzó su viaje en Enagic, tuvo que trabajar en una ciudad desconocida con personas que no conocía. "Emocional y físicamente, estaba lejos de mi familia y la mayor parte del tiempo viajaba de un estado a otro, cambiar la comida, el agua y las condiciones climáticas era un desafío", dice. "En segundo lugar, como



formador, tenía que apoyar a todo el grupo y promover las máquinas al mismo tiempo. Yo era el miembro más joven del equipo y tenía que formar y guiar a personas de todas las edades." También hizo esfuerzos para explicar el precio de la máquina: "Convencer a la gente sobre la singularidad y la tecnología avanzada fue difícil".

Nageshwar piensa en una cita del ex presidente indio A.P.J. Abdul Kalam cuando enfrenta desafíos: "Los ganadores no son los que nunca fallan, sino los que nunca se rinden". Canalizó ese mantra en una práctica estructurada e indomable. "Es muy importante formar a tu equipo para que sea responsable, valiente y comprometido", añade. "Creando un sistema duplicable, que debería ser automatizado en ejecución. Es imperativo administrar nuestro tiempo de manera efectiva y siempre enfocándonos en la calidad."

Nageshwar no se convirtió en el distribuidor independiente más rápido en alcanzar el 6A2-3 por casualidad. Está concentrado y decidido, y ya tiene una visión de cómo "todos los hogares deberían tener una máquina de Enagic para el 2050". Para

lograr ese noble objetivo, su estrategia a corto plazo incluye promover a 20 asociados a 6A2-3 para el 2021 y ayudar a organizar una Convención Mundial en la India para el 2024.

Los objetivos a mediano plazo incluyen llegar a "un lakh (100,000) cabezas de familia con esta máquina milagrosa" para el 2025 y facilitar que 100 miembros del equipo sean dueños de su propia casa y automóvil de lujo.

A largo plazo, a Nageshwar le gustaría ver una presencia de Enagic en más de 100 países, impulsando el alcance a 20 lakhs (2 millones) de hogares para el 2035. Personalmente, aspira a ser "el más joven y más rápido del mundo en el rango de 6A2-8 antes del 25 de diciembre del 2023".

Para citar a Howard G. Hendricks: "La visión sin integridad no es misión; es manipulación". Nageshwar agrega: "Trabajemos juntos por un mundo saludable, rico y feliz".



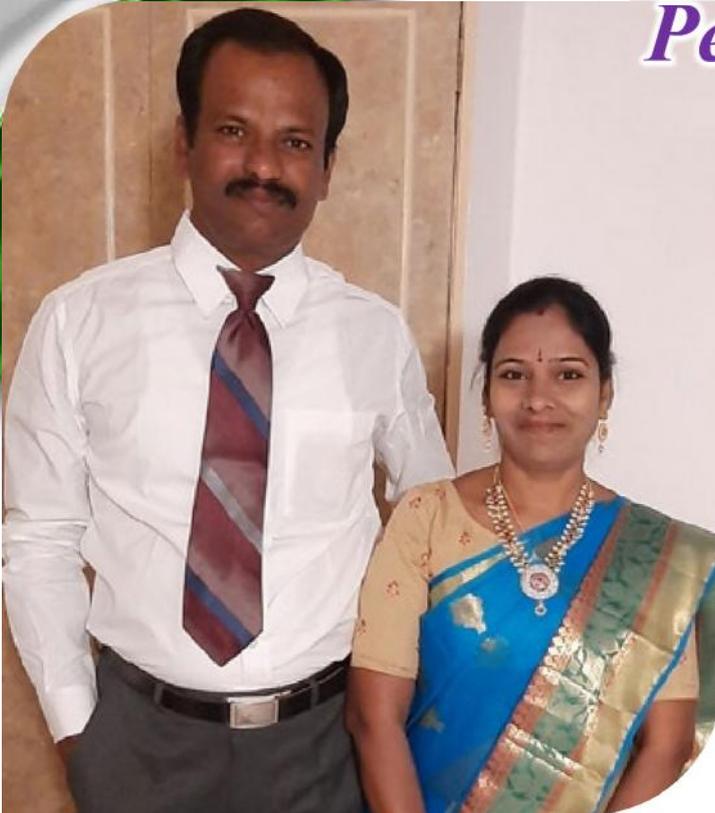


India

Perfil del Distribuidor

Kondamu Lalitha

6A3-3



El profesor de ciencias Kondamu Lalitha ya conocía bien la importancia del agua en la vida cotidiana, pero lo que el residente de Hyderabad presencié en un viaje a Malasia en el 2016 con su amigo cercano, 6A2 Vishnu Vardhan, aún lo tomó por sorpresa. Kondamu asistió a una demostración de Agua Kangen en la casa del 6A7-6 Sam Sia que ahora describe como una "oportunidad que cambia la vida".

La idea se alineó con mi ideología de impactar a la sociedad de una buena manera y también en beneficio propio," dice Kondamu. "Me emocionó y me llevó a comprar mi primer dispositivo". Enagic no convocó ninguna capacitación o presentación formal que respaldara los beneficios del Agua Kangen en su estado natal, Telangana, por lo que tuvo que encontrar formas creativas de comercializar los productos. "La conciencia mínima sobre la salud entre las personas fue un obstáculo importante", dice. También lo eran los prejuicios contra otras empresas de venta directa de menor reputación que dejaban desconfiados a los compradores potenciales. "Cuando fui a vender el producto, solían rechazarle sin pensar dos veces", dice Kondamu. Todas estas dificultades que se sumaron a mi crisis financiera me enfermaron mentalmente." Se necesitaron seis meses de noches de insomnio para refinar su presentación de Agua Kangen que pagó repetidos dividendos. "Con todos mis esfuerzos persistentes y constantes, me tomó cuatro años lograr 6A3-3", dice.

Kondamu atribuye el éxito a muchos factores: establecimiento de metas, ética de trabajo, impulso, "hambre de triunfar, actitud positiva hacia los fracasos, sueño, deseo y dedicación para convertirme en una mejor persona y también beneficiar a las personas





que me rodean". Alcanzar el 6A en solo 15 meses lo convirtió en "la persona más feliz de la historia", seguido de cerca por el momento en junio del 2020 cuando su equipo obtuvo siete 6A, cuatro 6A2 y dos 6A2-2, llenando su corazón con "una sensación de plenitud y mayor satisfacción."

Kondamu se encuentra en un lugar mucho mejor que en el 2016. Su notable ascenso profesional permitió a la familia de Kondamu alcanzar la libertad financiera. "Estamos viviendo un estilo de vida mejor y saludable,

del cual estoy muy agradecido", dice. "También me ayudó a crear una red de personas de ideas afines y a crear un ambiente positivo a mi alrededor, lo que hizo que mi trabajo fuera fácil y sin estrés". Ahora que Kondamu tiene una base sólida, su objetivo es llegar a 6A3-8 y ayudar a elevar a 10 miembros más del equipo al estado 6A2-8. Mira con optimismo hacia el futuro y dice: "Estoy planificando en consecuencia y trabajaré duro para alcanzar este objetivo a cualquier costo".



Nick Nakao

Enfoque de los Empleados de Enagic



Nick Nakao, nativo de Okinawa, tenía más de 50 años y se estaba recuperando de la reciente quiebra de su empresa en California. Sin nada, regresó a casa. Había estado buscando durante 10 meses para encontrar un trabajo y las perspectivas eran sombrías. Su suerte cambió en el 2013 cuando descubrió Enagic a través de la agencia pública de empleo. Por suerte para él, la persona con la que se que se suponía que Nick debía reunirse no pudo asistir; por lo que se entrevistó directamente con el fundador y director ejecutivo de la empresa, Hironari Ohshiro, quien lo contrató. Nick trabajó en contabilidad en la fábrica de Ukon durante solo tres meses antes de que el Sr. O lo llevara a Hong Kong para una reunión de gerentes y le sorprendiera con un ascenso a gerente de la sucursal de Malasia. Continuó ascendiendo en las filas de Enagic y Nick actualmente trabaja como director comercial de MLM.

¿Cuál fue la primera impresión de Enagic?

Es una empresa con cambios repentinos, como mi orden de ser transferida a una sucursal en el extranjero.

¿Cuáles son sus aspectos favoritos de trabajar para Enagic?

Trabajar principalmente con distribuidores extranjeros.

¿Cuál es el mayor desafío de trabajar para Enagic?

Comprender las diferentes culturas y costumbres y comprender las normas de cada país.

¿Cuál es la experiencia más memorable de trabajar en Enagic?

Apertura de la oficina de Dubái y fiesta de inauguración. Esta fue mi primera experiencia al abrir una nueva sucursal y fue en la emocionante ciudad de Dubái.

¿En qué se diferencia Enagic de otras empresas?

Nuestro liderazgo siempre se enfoca en ayudar a los Distribuidores, NO en las ganancias de la empresa.





¿Qué le gusta de Agua Kangen?

El sabor. Excelente para hidratarse después de consumir alcohol. Mejor digestión.

¿Utiliza otros tipos de agua, como agua ácida fuerte?

Sí, Agua Ácida Fuerte para hacer gárgaras y rociarme las manos después de regresar a casa desde el exterior. Mi esposa limpia la cocina. Agua Kangen Fuerte para lavar verduras.

¿Disfruta de otros productos de Enagic? ¿Ukon, por ejemplo? Si es así, ¿qué le gusta de Ukon?

Tomo Ukon antes de consumir alcohol. Además, mi esposa dice que el Ukon ayuda con su flexibilidad y salud articular.

¿Qué compañero de trabajo es su héroe Enagic?

Sra. Ohshiro (tal vez no debería llamar compañera de trabajo, pero ella está cerca).



¿Qué es lo que más respeta de ella?

Siempre pensando en el Sr. Ohshiro, siempre ayudándole en todos los aspectos, y siempre detrás de él, nunca un favorito. Siempre apoyando al Sr. Ohshiro y al mismo tiempo dando consejos / su opinión detrás de escena.

¿En qué se está enfocando ahora mismo con la empresa?

Establecimiento del Global Operation Center (GOC) y su buen funcionamiento, que involucra a nuevos empleados de diferentes países como EE.UU., España, Francia, India, Brasil, Sri Lanka y más por venir.

¿Cuáles son sus objetivos a futuro con Enagic?

Establecer una mejor comunicación con las sucursales en el extranjero, así como con los distribuidores con la sede de Japón. Establecer un equipo para comprender las necesidades únicas de cada país y comunicarse con todos y cada uno de los países del mundo.

Enagic Golf Club at Eastlake albergará el Enagic San Diego County Open en octubre

Después de que el fundador y director ejecutivo de Enagic, Hironari Ohshiro, compró Eastlake Country Club en San Diego, el profesional de la PGA Sr. Neil Finch le dio un nuevo nombre: Enagic Golf Club en Eastlake. Como vicepresidente y director de operaciones del campo, Sr. Finch quería que la pista montañosa de 18 hoyos en Chula Vista se hiciera conocida por su calidad, que ya era evidente en productos Enagic como la Leveluk K8 y Ukon. Ahora, el campo, que ha sido objeto de una actualización y renovación integral bajo la dirección del Sr. Finch, será el anfitrión del Abierto del Condado de Enagic San Diego del 13 al 15 de octubre



“El campo de golf tenía una gran topografía y fue diseñado originalmente por Ted Robinson.” Fue construido hace 30 años y el equipo de golf no era el mismo, por lo que el campo se había vuelto algo anticuado. La pelota de golf llega tan lejos ahora, por lo tanto, el campo realmente era demasiado corto para un torneo profesional de la PGA.”

El Sr. Finch agregó 12 juegos de tees y 350 yardas al campo y redujo el par de 72 a 70, cambiando dos par 5 por par 4. Para desafiar aún más a los profesionales del PGA Tour, agregó 11 bunkers, usando la tierra para hacer los tees mediante un proceso llamado "cortar y rellenar" en la jerga de la arquitectura del golf. Para embellecer el campo, han reemplazado las calles y roughs de Bermuda con Rye grass. “Las calles se irán marcando”, dice el Sr. Finch. “Se verá

tan hermoso”. Una nueva capa de pintura en la casa club también ayudará a mejorar el aspecto

“Heredamos un curso que literalmente fue abusado”, manifiesta el Sr. Finch. Después de la recesión del 2008, los propietarios anteriores no estaban dispuestos a invertir dinero para mantener el rumbo vital. “Un campo de golf es un organismo vivo”, dice el Sr. Finch. “Recortamos y podemos el viñedo. Toma tiempo hacer eso. Ahora la fruta se está preparando para mostrarse.”

Las renovaciones ya han aumentado los ingresos. “Nuestras rondas de golf han aumentado enormemente porque hemos mejorado el producto”. “Nuestras tarifas han aumentado más del 30% y nuestras rondas casi se han duplicado desde que el Sr. Ohshiro compró las instalaciones de golf”.

El Sr. Finch tiene la experiencia para maximizar el potencial de Enagic Golf Club en Eastlake. Su historia de golf comenzó con un Campeonato Juvenil en el Estado de Carolina del Norte y un Campeonato de Golf Masculino de la NCAA de 1981 con la Universidad Brigham Young. Durante su primer año, se unió a la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días y viajó a Japón como misionero mormón durante dos

años, que es donde aprendió a hablar japonés. A partir de ahí, trabajó en campos prestigiosos como Monterey Peninsula Country Club y el cercano Pebble Beach Golf Links en Pebble Beach y Kapalua en la costa oeste de Maui. Mientras estaba en Maui, jugó en el equivalente al Korn Ferry Tour de desarrollo, pero nunca llegó al PGA Tour. Se lesionó la muñeca y pasó a tareas administrativas y de gestión.



A los 29 años, se convirtió en Gerente General y Director de Golf en Princeville Resort, el resort de golf más grande de Hawái en ese momento, y trabajó con el famoso arquitecto Robert Trent Jones, Jr. para diseñar el Prince Course, que se convirtió en uno de los mejores del mundo. Los 100 mejores campos de golf. Regresó al continente y pasó algún tiempo en el área de Palm Springs, trabajando en lugares como Indian Wells Country Club antes de comprar y vender su propio club, Indian Springs Golf Course en La Quinta. Estaba trabajando para Landmark Golf cuando el amigo del Sr. Ohshiro los presentó, y trabajaron en los términos para que el Sr. Finch llevara a Eastlake al siguiente nivel.

Además de relanzar el Abierto del Condado de San Diego este otoño, el Sr. Finch también firmó un contrato con la SCPGA para albergar a tres precalificados para el Farmers Insurance Open del PGA Tour, a partir del 2021. Considere el siguiente nivel desbloqueado.

La pandemia ha limitado los viajes del Sr. Ohshiro, pero espera estar en el podio el 15 de octubre para la presentación del trofeo del Abierto del Condado de San Diego. El "Señor. Ohshiro va a estar con una sonrisa de oreja a oreja." "Debería estar muy orgulloso de lo que ha creado," concluye el Sr. Finch.

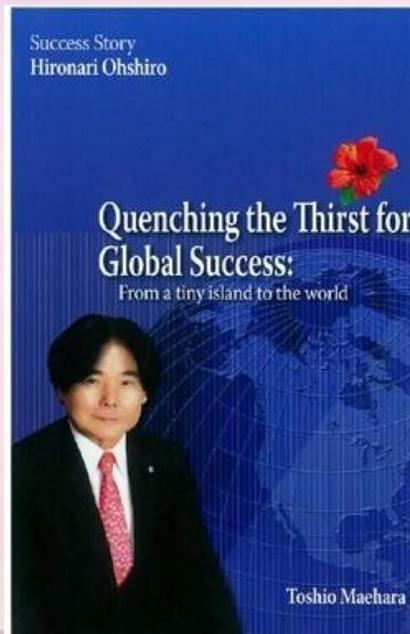
Stories of Success

La Lucha Promueve el Éxito

Ohshiro mira los errores y fracasos como un regalo, dentro del fracaso están los vestigios de la energía que una persona ha gastado en desarrollar ideas, hacer planes y poner las cosas en operación. Los fracasos también contienen una gran cantidad de tiempo y sabiduría, esto significa que no repetimos los mismos procesos. También podemos añadir la singular idea japonesa de Kaizen “mejora continua”. Personas quienes ven los fracasos como estériles son las mismas personas quienes no pueden seguir hacia adelante; pero tomando una actitud positiva hacia los fracasos, esos muchos fracasos pueden convertirse en la plataforma desde los cuales podemos lanzarnos hacia el siguiente nivel.

Si te permites ser derrotado por las dificultades inevitablemente retrocederás. Si buscas ganar a esas dificultades y dejas atrás en el pasado, entonces fomentará un espíritu fuerte capaz de enfrentarte con el ambiente que

te rodea; en otras palabras debemos hacernos más fuertes a través de las adversidades. Cuando se ha tenido una experiencia de adversidad puedes tener compasión por los demás



quienes están atravesando por ese difícil momento. Si durante nuestra vida no experimentamos fracasos y luchas terminaremos débiles como si hubiéramos vivido en una casa de cristal. Hombres y mujeres de negocios deben tener el impulso y la lucha para volver a levantarse después de que hayan sido derribados.

Las personas quienes son cautelosas e intentan evitar los fracasos y las dificultades no tendrán la valentía y el coraje para enfrentar las adversidades y dirigirse hacia adelante. Las luchas son el prerrequisito para un mejoramiento. Siempre debemos estar consientes de esto desde el comienzo.

En la parte superior encontramos un extracto del libro Saciando la Sed Global por el Éxito, la historia de éxito de Hironari Ohshiro. Toshio M. (2015)

Está lleno de lecciones increíbles, historias motivadoras y las acciones que se tomaron para crear Enagic.

Una lectura obligada para los distribuidores, está disponible en www.enagic.com/shop

¡También disponible en chino, italiano, francés, español y japonés!

Póngase en contacto con su sucursal para más detalles.

LEVELUK K8



CONTACT

AN ENAGIC INDEPENDENT
DISTRIBUTOR FOR DETAILS.



*Keep Calm and
Drink Kangen Water*

LEVELUK SD501

CONTACT

AN ENAGIC INDEPENDENT
DISTRIBUTOR FOR DETAILS.



Congratulations to each of you for your outstanding achievement!

June 2020 New 6A and Above Title Achievers

6A

A & AN PHAN FAMILY TRUST	Australia	KOPPI SETTY MURALI KRISHNA	India
HOANG KHANH THI NGUYEN #2	Australia	NAMBURU KRISHNAVENAMMA	India
ROBERT A YOUNG	Canada	MYAKALA RAJA NARSAIAH	India
MARZOLI ENTERPRISES INC	Canada	KANCHARAPU MADHUSUDHANA RAO	India
XIAOYUN ZHANG	Canada	GALI UPENDRAMMA	India
WEN CHANG YE #2	Canada	MEERIYALA SWAPNA	India
WANDA L ELLIOTT	Canada	MANDEPUDI VENKATESHWARLU	India
NORMA P. CADIZ	Canada	DEVENDRA JHADI	India
APPLE N REYES	Canada	PADMASHALI PRASAD RAO	India
MAE ANNE A. CADALO	Canada	SUDHA RUCHANDANI	India
JOCELYN NACIS	Canada	INTELLIGENT NETWORKS	India
TASHAI A DAVIS RYAN	Canada	DEEPAK GOSWAMI	India
#2230116 ALBERTA INC.	Canada	RAMESH SHRIVAS	India
SUKHVIR SEKHON	Canada	DILIPBHAI LALJIBHAI SORATHIYA	India
MYRA T. GATDULA	Canada	JITENDRA KUMAR MANORDAS PATEL	India
RJL MARKETING INC.	Canada	NITESHBHAI NANDLAL BHAI MODHA	India
NEDA BEHZADINEKO	Canada	BHAGIRATHBHAI AMRUTBHAI PATEL	India
DEBBIE NESSEL	Canada	RAJENDRA KUMAR RAMESHBHAI PATEL	India
CRYSTALLYN BOJE	Canada	HEMANTBHAI RAMESHCHANDRA KAPADIA	India
PRICILLA M GEPE #2	Canada	SE JALBEN PARESHBHAI SHINGALA	India
MYLES & BRIELLE DIGITAL INC.	Canada	HIYA SALES CORPORATION	India
8958386 CANADA INCORPORATED	Canada	MANOJ MEUVA	India
ADAM R CHARRON	Canada	DHAVAL RAMANBHAI PATEL	India
KELLY L BURKE	Canada	BHAVESH PRAVINBHAI KUKADIYA	India
THIEN TRANG TRAN	Canada	RAJVI MANTHAN PATEL	India
BINH TRAN	Canada	VARSHABEN VINODBHAI SAVANI	India
CARMEN FLORES CEBRIAN	Spain	VADODARIYA KISHORBHAI SHAMBHUBHAI	India
MAITE FUENTE HERRERO	Spain	PRAVINBHAI SHAMBHUBHAI VADODARIYA	India
CRISTINA MIGUEL ACEBO	Spain	KEVIN KISHANBHAI SAKARIYA	India
BVBA MAINTENANCE HOLDING	Belgium	HITESH GOVINDBHAI SAKARIYA	India
KANGEN VODA FOOD	Bulgaria	RAKSHABEN SHIKANIBHAI SANGANI	India
MAREN SCHERENBERG	Germany	SHRIKANT BHURABHAI SANGANI	India
VERA ZUBCOVA	Romania	PADARIYA BHAVESHBHAI DHIRAJLAL	India
DUMITRU BALACEANU	Romania	VIAAN CONSULANTANTS	India
TC RENOVATION LTD	UK	NILESH KUMAR HIRJIBHAI BHIKADIYA	India
CHU PUI YING WENDY	Hong Kong	INDRA ASHOKA MAHENDRAYANA	Indonesia
CHEN CHANG MI	Hong Kong	EAST WAR RAJ PATHY	Indonesia
ZHENG BAO LI	Hong Kong	ARYONO ARI WIBOWO	Indonesia
VIPUL KUMAR AMRATLAL PATEL	India	新垣 美佐枝	Japan
RAMESH KUMAR VENKATESHAPPA	India	屋宜 絹枝	Japan
V P PUNITH	India	VU THI THANH HUYEN	Japan
MARTHA RAJENDRAPRASAD	India	ABANA JOSE WILLIAM JR DOTAROT	Japan
GUDDALI CHALAMA REDDY	India	LEE LEE FEN	Malaysia
JAMPALA CHANDRUDU	India	LIM GHEE WAY	Malaysia

NANCY ONG LIEW KIM	Malaysia
ALEJANDRO DAZA	Philippines
BERNARDITA YAP LOJO DENTAL CLINIC	Philippines
PASSION & TRUE HEALTH PTE LTD	Singapore
桓松企業社 陳宥延	Taiwan
SAMART DAMRONGKUL	Thailand
NGUYEN VAN KHANG	Thailand
SAM SAM ANG	Thailand
TAKAHISA MOCHIZUKI	USA
JOHN HENDERSON	USA
EAGLES SMART MARKETING LLC #3	USA
AMBIKA D SUBEDI	USA
DD DIGITAL ENTERPRISES INCORPORATED	USA
BRAUTIGAM INC #2	USA

MEGHAN D CHARGUALAF	USA
ERIN SALIBA	USA
ANN MARIE J HILDEBRANDT	USA
TYLER GENE DURHAM	USA
JASON WUSSLER	USA
PATRICIA AGUILERA	USA
DEE CC LLC	USA
KATELYN CARLSON #2	USA
ELSIE M LUCAS	USA
WENDY M JOHNSON	USA
PETER T NGUYEN	USA
H NOM KPOR	USA
THIEN HONG DO	USA

6A2

ULA INTERNATIONAL HEALTH DEVEL	Canada
KEJM LIFESTYLE CONSULTING INC #4	Canada
NIKKI GEMEDA MARKETING INCORPORATED#1	Canada
DAI SU MEI	Hong Kong
WONG KAM HA	Hong Kong
KUSUMA SHIVA SAI SAGAR	India
SRINIVAS PASALA	India
V VENKATESHWARLU	India
VISHNU R JAJORIA	India
GUDIVADA SRINIVASA RAO	India
DHRUTI JERAMBHAI BALAR	India
KISHAN GOVINDBHAI SAKARIYA	India
BHARAT KUMAR HIRALAL PATEL	India
RAJ DHARMSHIBHAI KIKANI	India
KEERTHI RAVINDER	India
MULKALA VIJAY RAO	India

RAKESH PRAVINBHAI KUKADIYA	India
MANTHAN ASHOKKUMAR PATEL	India
MIRACULOUS WATER SOLUTIONS	India
PATOLIYA SHITAL AMIT	India
TRI SULISTININGSIH	Indonesia
HX PRO WELLNESS	Malaysia
MOK E FUNG	Malaysia
ANTHONY LOJO #3	Philippines
SRONG DINA	Thailand
CA PARTNERS LLC	USA
FREEDOM CAPITAL INVESTMENT SOLUTIONS LLC #E	USA
TUYET LISA NGO	USA
STEVEN A BAHNS	USA
LIFEPRENEUR LEGACY LLC	USA
TRUMAN NGUYEN	USA
CHI TRAN	Canada

6A2-2

2223265 ALBERTA LTD.	Canada
CHEN MING SHEN	Hong Kong
CHEUNG SHUK FUN	Hong Kong
YERRAGUNTA SAMBASIVA RAO	India
STEFANUS ERIK ADHI RIAN TO	Indonesia
ANTHONY MIJARES LOJO	Philippines
CHOU CHEYTHYRITH	Thailand

JEROME L HERBERT	USA
VU CALVIN PHAM	USA
IDEAL STUDIO LLC #1	USA
DEBORAH CARLSON	USA
HINH QUANG HUYNH	USA
MINA ARVINDBHAI VATALIYA	India
ARUKUTI VIJAYALAXMI	India
DAYA SAGAR KUSUMA	India

6A2-3

WELL STATE DEVELOPMENT LTD/YIM CHUN PONG	Hong Kong
MEIRINNASARI	Indonesia
ALKALIZED HEALING WATER SDN BHD	Malaysia
DAI NGUYEN	USA
KONDAMU LALITHA	India

6A2-4

MICHELLE ARCEO SUCCESS MARKETING INC.	Canada
---------------------------------------	--------

TEAM ENAGIC

JANG
HEE-WOONG

SUZUNA
MIYAGI

YANG
HYEONG
-KYO



ENAGIC INTERNATIONAL
PRO BOWLERS