



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol
241
Dic
2020



Versión español latino



Hiroki Ohshiro nombrado Vicepresidente



**Sigue Adelante
Comienza el 2021**

Mensaje del Sr. Ohshiro

Crece Personalmente, Identifica prospectos y Planifica un gran 2021

Principalmente debido a las vacaciones, diciembre puede ser un mes liviano para programar reuniones con tu organización y atraer nuevos prospectos, pero el tiempo extra se puede aprovechar para prepararse para el nuevo año. Ahora tienes muchas herramientas y recursos a tu disposición para aumentar el conocimiento, mejorar el rendimiento y comenzar el 2021 con fuerza. Después de todo, el tiempo perdido significa oportunidades perdidas.

TRABAJANDO EN TODAS PARTES: Ahora vivimos en un mundo con un mayor enfoque en las oportunidades remotas debido a la pandemia. Practica para sentirte cómodo con programas como Zoom y Skype para aprovechar al máximo las reuniones en línea.

IDENTIFICAR NUEVAS OPORTUNIDADES: Las perspectivas están en todas partes. Sólo tienes que saber dónde buscar. Por ejemplo, desplázate por tus contactos y considera quién podría beneficiarse de convertirse en Distribuidor Independiente. Muchas personas en tu vida podrían tener las habilidades para causar un impacto y estarían entusiasmadas de descubrir la oportunidad. Incluso usar un sombrero Enagic o llevar una botella de agua Enagic podría generar conversaciones fructíferas. Mantente ingenioso y abierto a nuevas oportunidades.

REVIVE LAS PERSPECTIVAS: A veces, las viejas perspectivas pueden convertirse en excelentes nuevas perspectivas. Consulta con Distribuidores Independientes inactivos y clientes anteriores que estaban satisfechos con ser usuarios de la máquina de Agua Kangen. Pueden estar en diferentes momentos de sus vidas y estar listos para beneficiarse de ser Distribuidores Independientes.

ENTRENAR: Empieza por entrenarte tú mismo. Familiarízate con los productos de Enagic. Considera las herramientas digitales que utilizas de forma habitual. ¿Qué tan bien conoces estos dispositivos, programas y aplicaciones? Considera las posibles áreas de mejora y comprométete a mejorar. Las líneas ascendentes suelen estar felices de ayudar si tienen tiempo. También debes capacitar a otras personas en tu línea descendente para que tu equipo se mantenga fuerte y enfocado en el 2021 y en el futuro venidero.

PLANIFICA CON ANTICIPACIÓN: La estrategia es clave cuando se trata de convertir las ventas. Los Distribuidores Independientes tienen la libertad de trabajar como quieran, de la manera que mejor se adapte a sus estilos de vida, pero algunas opciones personales probablemente producirán resultados más eficientes. Da un paso atrás y forma un plan para el 2021.

LLENA TU CALENDARIO: programa reuniones con prospectos para el 2021 para que puedas comenzar a trabajar después de las vacaciones. Hacer estos esfuerzos ahora generará confianza para el 2021 y pagará dividendos en el futuro.

Por supuesto, es importante pasar tiempo con la familia en la temporada navideña, pero aún podemos plantar semillas que crezcan en el 2021 bebiendo Agua Kangen y compartiendo compasión con el mundo.

¡Felices fiestas y próspero año nuevo!

Hironari Ohshiro

*"Haz un ataque preventivo
antes de que nadie más
aproveche la oportunidad
que has descubierto".*



Las máquinas de Agua Kangen aparecen en tres programas populares de televisión en los Estados Unidos

Enagic se ha convertido en una experta en elevar el nombre y la reputación de la marca de formas poco tradicionales. En Japón, Enagic ha patrocinado equipos y jugadores de béisbol, golf y tenis de mesa, que trataremos en un futuro boletín. Enagic también ha tenido éxito con apariciones en televisión promocionando el Agua Kangen, la K8 y la Anespa DX. Solo en el 2020, Enagic apareció en transmisiones nacionales y en numerosas retransmisiones de tres programas de TV: "Designing Spaces", "The Balancing Act" y "Military Makeover".



"Designing Spaces", "The Balancing Act" y "Military Makeover".

En enero, nuestra K8 y Anespa aparecieron en "Designing Spaces", un popular programa de remodelación, diseño y decoración de viviendas. El segmento de Enagic se filmó en el sur de la Florida y contó con los "activistas de la salud" Dariel y Gabby. "La salud es nuestra

mayor riqueza", dice Gabby. Descubrió Agua Kangen en la casa de una novia y recordó: "Tenía un sabor tan suave, como la seda". Dariel señala: "Agua Kangen es el agua de mejor calidad que he podido encontrar". Gabby agrega: "El agua embotellada es simplemente agua del grifo glorificada. Está reciclada. Es ácida. Está llena de BPA, que luego ingerimos ". Agua Kangen es todo lo contrario y ahorra innumerables botellas de plástico..

Gabby también mostró aprecio por la Anespa DX, diciendo: "Nuestra piel es como una esponja. Absorbe todo. Yo uso la Anespa porque ayuda a eliminar el cloro y también agrega otros minerales. Es como tener una fuente termal japonesa en tu propia casa ".





“The Balancing Act ”se trata literalmente de equilibrar la vida y el trabajo. Un episodio de abril mostró a la "defensora del Agua Kangen" Salila Thuy, una "enfermera titulada, practicante de yoga y adulta activa en general". La anfitriona Olga Villaverde entrevista a Salila, quien

como enfermera se encuentra con pacientes con un "estilo de vida no activo" que no saben que el Agua Kangen de alta calidad es una opción. Salila describe su cambio al "agua alcalina rica en antioxidantes", citando factores como la apariencia personal, la desintoxicación y el sabor, que es "ligero, muy fresco al paladar". Continúa con su testimonio diciendo: "En general, solo ayuda con tu bienestar y tu salud emocional."

El programa “Military Makeover” transforma los hogares de las familias de militares. En un episodio que se emitió en septiembre, el presentador Art Edmonds entrevistó a Brian Obermiller, gerente sénior de marketing y comunicaciones, quien demostró los usos de Agua Kangen en la K8 que instalaron para la familia Márquez en los suburbios de Atlanta, Georgia. Edmonds describió el sabor como "crujiente" y "fresco". También enjuagaron tomates cherry. Edmonds se mete un tomate en la boca y dice: “Sabe más a tomate. Es como si lo hubieras recogido de una enredadera en tu patio trasero que estás cultivando de forma orgánica ". Como Obermiller esperaba.





Hiroki Ohshiro se convierte en el Vicepresidente de Enagic Internacional

El 1 de diciembre en la sede del E8PA en la ciudad de Nago, Okinawa, la compañía celebró el ascenso de Hiroki Ohshiro a vicepresidente de Enagic International.

El fundador y director ejecutivo de Enagic, Hironari Ohshiro, presentó a su hijo, que anteriormente se desempeñaba como director general. El Sr. O también comentó sobre la industria de la venta directa. Reconoció que la industria está sufriendo un temblor por la pandemia del Coronavirus, pero señaló que muchas personas todavía necesitan Agua Kangen y que el mercado global potencial permanece relativamente sin explotar.

Hiroki Ohshiro aceptó la carta de nombramiento de su padre sin antes pedir una "fuerte determinación" para operar el gran barco llamado Enagic. Recordó que todos en la empresa deben contribuir, y dijo: "¡Hagamos nuestro mejor esfuerzo juntos!"



Cuatro ejecutivos más de Enagic se dirigieron a la multitud de la ceremonia de inauguración, incluido Yoshihiro "Nick" Nakao, Gerente General de Ventas Globales. El evento concluyó con el saludo de los responsables de cada departamento de Enagic International, quienes se comprometieron a luchar para superar cualquier adversidad futura.



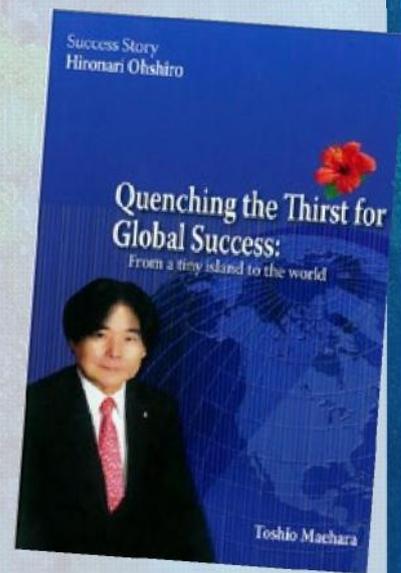
Historias de Éxito

Los Ríos Poderosos Necesitan Arroyos para Fortalecerse

El Amazonas y el Mississippi son grandes ríos solo por los muchos arroyos diminutos que desembocan en ellos. No puede haber gran río sin primero un pequeño arroyo. Una vez que un río se ha vuelto grande, debe crear afluentes si quiere sostener su poder.

El Sr. Ohshiro toma este principio y lo hace realidad en los negocios. Ha formado afluentes desde Okinawa hasta Tokio, luego a Los Ángeles,

luego a Nueva York y luego a toda Asia. Hoy, esos afluentes desembocan en un gran río, que recorre todo el mundo. Nuevos afluentes continúan fluyendo hacia su río del éxito, ahora desde Sudamérica y Rusia.



En la parte superior encontramos un extracto del libro *Saciando la Sed Global por el Éxito* la historia de éxito de Hironari Ohshiro. Escrito por 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 portugués y japonés! Póngase en contacto con su sucursal para más detalles.

California Perfil del Distribuidor

Nancy Doan

6A2-3

Como muchas personas, la 6A2-3 Nancy Doan descubrió Enagic a través de un amigo cercano. La residente de California asistió a una demostración en vivo de Agua Kangen y quedó impresionada. "Me enamoré de los beneficios para la salud del agua Kangen", recuerda Nancy. "También vi las potenciales oportunidades comerciales y me arriesgué."

La nativa de Vietnam anteriormente era dueña de un salón de manicura en Beverly Hills y tenía varias experiencias con empresas de venta directa. "Aprendí a construir mi propia red", dice. Estas lecciones le han servido bien como Distribuidora Independiente.

Nancy hizo su venta inicial a un viejo amigo de la escuela secundaria, quien se unió a Enagic como Distribuidor Independiente después de ella y ahora es una línea descendente de confianza en el puesto 6A2-2.

Nancy está decidida, pero tiene varios pasatiempos que la ayudan a encontrar el equilibrio fuera del trabajo. Le gusta cocinar y escuchar música. También aprecia un masaje relajante, un concierto, una visita al cine o un viaje alrededor del mundo.

Nancy ha disfrutado del éxito como Distribuidora Independiente, pero reconoce que su éxito no está en un silo. "Mi objetivo es alcanzar lo más alto que pueda apoyando a mi propio equipo para que alcance sus objetivos y, a su vez, su éxito se convertirá en el mío".



Atlanta, Georgia Perfil del Distribuidor

Trinh Trinh

6A2-2

"Poco sabía que pronto me uniría a su equipo". La 6A2-2 Trinh Trinh recuerda una influyente sesión de capacitación de Agua Kangen con el líder distribuidor 6A2-5 Dang Nguyen, quien ahora es su mentor y amigo. "Estaba tan entusiasmada y creía en el producto", dice Trinh, quien pronto actuó según sus creencias.

En este punto, Trinh había estado usando su K8 durante seis meses y estaba convencida del impacto del Agua Kangen. "Vi los resultados y me sentí con mucha energía", dice. La demostración de Dang consolidó aún más su deseo de convertirse en Distribuidora Independiente. Trinh dice: "¡Fue tan increíble que pudiera ver mi futuro a través de su lente!"

Justo después de que concluyó la sesión de entrenamiento de Dang, Trinh llamó a un amigo para compartir su entusiasmo por Agua Kangen. "Él podía decir lo emocionada que estaba y lo sincera que era", dice ella. "Compró una máquina sin preguntas". Trinh siempre ha sido una emprendedora y ha ejercido diferentes profesiones a lo largo de los años, incluida la apertura de una

tienda de yogur helado, la dirección de un consultorio médico y el canto. Convertirse en Distribuidora Independiente parecía un buen paso siguiente. "Me he dado cuenta de que no se trata de la industria o del producto que vendo", dice Trinh. "Se trata de las relaciones con las personas en el negocio".

Cuando no viaja por trabajo como Distribuidora Independiente, disfruta de un tiempo de calidad con su familia, lo que ella llama "la razón de mi éxito". "He estado admirando a mis mentores y líneas ascendentes", dice Trinh. "Me han allanado el camino para ver mi futuro con Enagic. Simplemente copio y sigo sus pasos y pongo mi corazón en lo que creo y cuido a mis compañeros. ¡Juntos envejeceremos con Enagic! "



Atlanta, Georgia Perfil del Distribuidor

Tung & Tina Pham

6A2-2



Convertirse en Distribuidores Independientes no requirió mucho para Tung Pham y su esposa Tina. La pareja 6A2-2 se enteró de Enagic a través de uno de los mejores amigos de Tung. Después de ver una demostración de Agua Kangen en el 2018, compraron instantáneamente una máquina K8. Las historias de éxito de otros Distribuidores Independientes los inspiraron. También lo hicieron la historia y el concepto de la Salud Verdadera de la empresa. Ambos adquirieron tanta confianza en la empresa que renunciaron a sus trabajos para centrarse en Enagic a tiempo completo.

Antes de Enagic, Tung trabajó para una empresa de tecnología durante 28 años y Tina había sido una profesional financiera. "Tuvimos buenos ingresos y beneficios para la familia", dice Tung. "Sin embargo, no tuvimos tiempo para pasar juntos, no tuvimos vacaciones, y luego tuvimos algunos problemas con nuestra salud". Desde que se convirtieron en Distribuidores Independientes de Enagic, la pareja ha encontrado la Salud Verdadera "Estamos

muy agradecidos." "Ahora tenemos libertad con respecto al dinero y al tiempo."

La pareja no tenía experiencia previa en mercadeo en red. "Sin embargo, mi esposa y yo creemos en la empresa, la imagen y lo que Agua Kangen retrata", también encontraron convincente el plan de compensación de 8 puntos patentado por Enagic. Después de todo, Tina se graduó de la Universidad de Economía en Ciudad Ho Chi Minh, Vietnam. Analizó los





números y dejó su trabajo para trabajar con Tung en el negocio de Enagic.

Inicialmente vendieron máquinas de Agua Kangen a los miembros de la familia de Tung, seguidos de amigos, quienes les dieron excelentes comentarios y "muchos agradecimientos". Ahora venden máquinas a personas fuera de su círculo, con la esperanza de que "el mundo pueda beber Agua Kangen."

Para ayudar a lograr ese noble objetivo, Tung y Tina aprenden de los principales líderes y planifican días, semanas y meses con anticipación para ayudar a su equipo a alcanzar el "siguiente nivel". Por supuesto, la

pareja también bebe Agua Kangen a diario, llevando botellas a donde quiera que vayan.

Como Distribuidores Independientes, Tung y Tina han mejorado su calidad de vida. Ahora tienen tiempo para cocinar y viajar con familiares, amigos y miembros del equipo.

"Sabemos que Enagic nos brindó una oportunidad increíble para que cambiemos nuestra vida", dice Tung, quien quiere brindar a otras personas las mismas oportunidades que encontraron con Enagic. "Nuestros objetivos son ayudar a las personas a obtener libertad, tiempo y financiación".



India

Perfil del Distribuidor

Sonia Sandhu

6A2

La 6A2 Sonia Sandhu descubrió Enagic por primera vez en el 2015 después de aceptar una invitación para asistir a una demostración de agua con el 6A2-2 MingWay Sia y su padre 6A7-6 Sam Sia en Delhi. Después de disfrutar de cuatro

vasos de Agua Kangen durante su presentación, Sonia quedó convencida. "Pensé que si podía tener ese resultado en una hora, podría hacer maravillas", dice. Estaba tan inspirada que voló a Malasia para comprar su primera máquina de Agua Kangen, una SD501, ya que en ese momento no había una oficina de Enagic en la India.

"El agua tuvo resultados asombrosos". Dice Sonia. "Eso es lo que hizo darme cuenta de que todos necesitan esta agua y necesito crear conciencia y ayudar a la humanidad" Su primera venta fue a un amigo que también podría beneficiarse de "el tipo de agua adecuada". Sonia le proporcionó Agua Kangen durante una semana y también voló a Malasia para comprar una máquina.

Sonia creció en Nueva Delhi y comenzó su carrera como diseñadora de interiores después de completar un Diploma de Diseño de Interiores de Nueva Delhi en el National Polytechnic for Women. Más tarde comenzó su viaje de 25 años que continúa enfocándose en la salud. "Entré en sanación alternativa al completar mi Gran Maestría en Reiki (sanación





energética)", ella recuerda. "He tenido múltiples fuentes de ingresos, pero antes de convertirme en Distribuidora Independiente de Enagic, ninguna me brindaba tanta estabilidad."

Los diversos antecedentes de Sonia con la salud la han ayudado a explicar los posibles beneficios de Agua Kangen. "Estaba tan enamorada de este cambiador de vida que seguí difundiendo la conciencia sin detenerme para ver a dónde había llegado", dice. Sonia se refiere a 6A. Es una de las primeras mujeres de la India en alcanzar ese rango.

Sabe que el éxito requiere ayuda y dice: "Le doy la mayor parte del crédito al increíble personal de la oficina de Enagic en la India. Cada uno de ellos me apoyó con tanto amor. No solo son eficientes, sino que también llevan la esencia de Enagic: bondad y solidaridad:"

Para lograr su objetivo de llevar la Salud Verdadera "a las masas", Sonia está trabajando para expandir su equipo. "Estoy en la búsqueda de personas con ideas afines que quieran cambiar su vida y ayudarlas a alcanzar sus sueños", dice. "Creo que necesitamos usar nuestro corazón más que la mente para llevar adelante esta misión". Con este enfoque, seguirá el éxito financiero. Después de todo, "la riqueza es solo un efecto secundario."





India

Perfil del Distributor

Reshma Rafique

6A

La ciencia guía el proceso de toma de decisiones de la 6A Reshma Rafique Shaikh a lo largo de su vida, y el agua no es una excepción. La nativa de Mumbai obtuvo un M.Sc. en Citogenética y Biología Molecular y obtuvo un doctorado en Aerobiología de la Universidad de Mumbai antes de seguir una carrera centrada en el agua.

Anteriormente, Reshma poseía una sala de exposición de purificadores de agua minoristas y suministraba purificadores de agua de RO industrial para plantas embotelladoras e instituciones gubernamentales. Primero se dio cuenta de Enagic por casualidad. El 6A2 Rajeshkumar Bhole, ahora su distribuidor en línea ascendente, visitó su sala de exposición en busca de un técnico para instalar su máquina de Agua Kangen. Ella recuerda: "Durante nuestra interacción, él mencionó sobre Enagic y Agua Kangen". Reshma estaba interesada en lo que escuchó.

Rajeshkumar inicialmente suministró Agua Kangen al esposo de Reshma, que estaba experimentando problemas digestivos. El Agua Kangen pareció ayudar y Reshma y su esposo compraron una máquina SD501 en marzo del 2017. "Viendo el plan de negocios que ofrece Enagic, inmediatamente decidí convertirme en Distribuidora Independiente de Enagic", dice.





Reshma es una autoridad en el agua y su educación y capacitación han demostrado ser valiosas en el negocio de Enagic. "Tengo una mejor comprensión de la anatomía y fisiología", dice Reshma. "Además, un conocimiento profundo de los sistemas de purificación de agua me ayuda a convencer a mis clientes de que opten por Agua Kangen. Mi calificación y experiencia me ayudan a capacitar a mis distribuidores de línea descendente y también a resolver sus consultas."

Reshma hizo su primera venta a un buen amigo que era obeso, diagnosticado con diabetes tipo 2 y buscaba un estilo de vida más saludable. Combinando Agua Kangen con iones modificados en la dieta y recomendaciones de ejercicio de Reshma, bajó 7 kg (aproximadamente 15 libras) y estabilizó sus niveles de azúcar en dos meses. "A medida que se sentía mejor, se dio cuenta de que Agua Kangen era muy eficaz para lograr sus objetivos de salud", dice Reshma. Rápidamente compró una LeveLuk SD501.

Los objetivos de Reshma con Enagic han aumentado significativamente desde que comenzó con la empresa en el 2017. "Mi visión es asegurar la salud de al menos



10,000 familias con Kangen en los próximos 5 años", dice. "Para esto, ya comencé a abrir más centros de demostración de Agua Kangen y a inscribir y capacitar a nuevos distribuidores."

Reshma puede ser agresiva en los negocios, pero aún necesita tiempo para cocinar, viajar, leer y socializar. "Pasar el rato con mis amigos con una taza de té es más divertido y relajante para mí", dice. Por supuesto, ella hace ese té con Agua Kangen.

Yosuke Arioka



Empleado Destacado de Enagic

Cuando Yosuke Arioka vivía en la ciudad de Nueva York en el 2004, descubrió Enagic en un periódico japonés local y buscó en Google "Kangen" para aprender más sobre la pequeña empresa de Okinawa. "Solo salieron tres resultados", recuerda. "Ahora hay alrededor de 30.000.000 de resultados". Solicitó un puesto y, después de unas pocas semanas, se convirtió en el responsable de la oficina de Nueva York cuando ascendieron a su supervisor Koichiro Higa. Arioka tuvo que aprender rápidamente a vender suministros, procesar pedidos, dirigir demostraciones para posibles clientes, capacitar a distribuidores independientes sobre planes de compensación, organizar reuniones y eventos, y reparar máquinas. Esta fue una prueba de fuego, pero el Sr. Arioka pasó la prueba. El fundador y director ejecutivo, Hironari Ohshiro, notó sus esfuerzos y le ascendió a gerente regional de América del Norte, Costa

Este. Arioka ha sido parte del notable crecimiento de Enagic durante 16 años. Recientemente se convirtió en Gerente General de Enagic para América del Sur. Obtenga más información sobre el impresionante viaje Enagic de Yosuke Arioka.

¿Cuál fue su primera impresión de Enagic?

Me gustó mucho el hecho de que Enagic viniera de Okinawa, ya que solía vivir allí cuando era niño.



¿Cuáles son sus aspectos favoritos de trabajar para Enagic?

El entorno interno y la diversidad. Debido a que Enagic tiene 40 sucursales en 23 países, hay muchos miembros del personal con diferentes culturas como antecedentes. Costumbres, religiones y nuestra forma de pensar. Somos muy diferentes, pero interactuamos todos los días. Algunos son alegres y otros serios. Algunos son nerviosos y otros son tranquilos. Después de todo, cada uno de los miembros del personal de Enagic trabaja arduamente con la esperanza de seguir desarrollando esta empresa. Me llevo bien con todos. Es divertido trabajar con ellos.

¿Cuáles son los mayores desafíos de trabajar para Enagic?

Tratar con algunos distribuidores que buscan la quinta pata al gato. Es un proverbio español que significa reclamar algo que no existe. Por ejemplo, insistir en que Enagic pague el noveno punto de las comisiones de ocho puntos.

¿Cuál es su experiencia Enagic más memorable?

Debido a que he vivido tantos momentos memorables trabajando para Enagic, es muy difícil mencionar solo uno, pero si tengo que decidir cuál, diría acompañar al Sr. Ohshiro a Brasil (ver E-Friends vol. 216: noviembre del 2018). En Brasil, el Sr. Ohshiro se sintió tan conmovido al ver el entusiasmo de los distribuidores brasileños difundiendo el mensaje de solidaridad al otro lado del mundo.





¿Tiene algún recuerdo inolvidable de los Distribuidores Independientes de Enagic?

Uno de los más inolvidables es cuando fui a Uruguay en octubre del 2017 para asistir a un evento organizado por distribuidores locales. En ese momento, el distribuidor local mejor clasificado era 2A. No obstante, reunieron alrededor de 300 invitados al evento, sin pedir ningún apoyo económico a la empresa. A pesar de que Uruguay se encuentra físicamente lejos de Okinawa, los distribuidores locales estaban muy dedicados a difundir la Salud Verdadera en su país. Eran verdaderos "Distribuidores INDEPENDIENTES de Enagic". En noviembre del 2020, uno de ellos se convirtió en distribuidor 6A2.

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

Estoy trabajando para facilitar la logística de envío a países de América del Sur. Actualmente, los productos de Enagic se envían desde México, pero cada país de América del Sur tiene sus propias restricciones y aranceles de importación, lo que hace que sea imposible importarlos fácilmente. Me gustaría bajar la barrera tanto como sea posible para que sea más fácil para los distribuidores difundir la Salud Verdadera de Enagic en sus países.



¿Cuáles son sus objetivos en el futuro con Enagic?

Establecer una sucursal en todos los países de América del Sur.

¿Qué compañero de trabajo es su héroe Enagic?

El Sr. Koichiro Higa. Él es quien me entrevistó y me contrató en Nueva York.

¿Qué le gusta de Agua Kangen?

Es agua, pero no cualquier agua.

¿Usa otros tipos de agua?

Uso Agua de belleza para regar mis plantas todos los días. Algunas plantas prefieren suelos ácidos; otros prefieren suelos Alcalinos. Consulte con especialistas sobre el suelo preferido de sus plantas.



¿En qué se diferencia Enagic de otras empresas?

Enagic es diferente. Eso es. No hay más explicaciones, como dice siempre el Sr. Ohshiro en su discurso.



Congratulations to each of you for your outstanding achievement!

October 2020 New 6A and Above Title Achievers

6A

COMWAY KANGENLIFE LTD	Australia	VINAY KUMAR	India
PRABJOT KAUR VIRK	Australia	ANIL NANIKRAM KATEJA	India
TONI H C UYGUANGCO #2	Australia	BOLLOJU SRIDEVI	India
JACKIE-LOU ASTILL	Australia	KESARA THIRUPATHI	India
MARIA LORENA CUBERO	Australia	PENDELA SRIDHAR	India
SHULAMITA DAYRIT MALOPIG	Australia	BANDI SRIDHAR	India
KHOA K LE	Australia	INDURU RAMESH	India
HA HOANG NGUYEN	Australia	CHERUKURI PUSHPA	India
GUSTAVO POLATO KINA #3	Brazil	DIPTI RANJAN MOHANTY	India
DEANNA ROSE ESPINOSA	Canada	ANJALI KURANJEKAR	India
BBK HEALTH INC. #2	Canada	NAGESHWAR PRASAD SAHU	India
CHINABRIDGE MEDIA INC.	Canada	PRASHANT TIWARI	India
KAI WAI TRADING LTD.	Canada	RUTIKA DILIPKUMAR BRAHMBHATT	India
WESTERN PACKAGING LTD.	Canada	AMPITPAL KAUR	India
MARIA CRISTINA CHAVEZ	Canada	KISHOR NIMBA JADHAV	India
KATHY E PALIDWAR	Canada	VIPULKUMAR JERAJBHAI LAKHANI	India
SELAMWIT GEGZIABHER	Canada	KAMLESH KUMAR VADILAL PANCHAL	India
ROBERT BARDECK	Canada	PARESHKUMAR DURLABHAI SOJITRA	India
#2230116 ALBERTA INC.	Canada	RUPESH RAJESHWAR AKKAWAR	India
RENNER MEDIA INC.	Canada	JIGNESH BHIMJIBHAI PAVANI	India
2223265 ALBERTA LTD.	Canada	ROOTS TPN	India
TERRY A FAIRBARN	Canada	VARSHABEN RAGHAVBHAI VAGHASIYA	India
HSAR KHI LAR WALTER	Canada	NAMRATABEN VIPULBHAI MANGUKIYA	India
ERMY & STEPHANE INC.	Canada	MAHESHBHAI VINUBHAI PANCHANI	India
DAN JUSTYN CHIONG	Canada	NI MADE OEIDYA NINGSIH	Indonesia
LENOR T MERIOLES	Canada	JUNAI DI	Indonesia
CARLLEEN A COLE	Canada	LENI SUDARWATI	Indonesia
ALLYSSA DENISE ARCEO SICAM	Canada	山内 早苗C	Japan
LAVIDA HEALTH PRODUCTS INC	Canada	株式会社エーエフジェイ 代表取締役 藤田健一	Japan
KATHERINE COLPITTS-COSMAN	Canada	SANTIC POLARIZ YBALANE	Japan
H2O FOR HEALTH	Canada	比嘉 多恵子	Japan
M.Y. PM	Canada	後藤 清美	Japan
KEVIN THIEU	Canada	KHAN HUAI ERN	Malaysia
MARIA CARMEN LANERO CAJA	Spain	LIM SEW BEE	Malaysia
ELENA TOLENTINO	Italy	ANG SIAU CHUE	Malaysia
HENRY U. MADU	Germany	CHONG YOKE LENG	Malaysia
ELLEN SKOG	Sweden	WELLNESS BOUTIQUE 2	Mexico
ERON SZCZYGIEL	United Kingdom	TERESITA MALIGMAT LIMBOY #3	Philippines
MARION DAVIS	United Kingdom	MERENNAGE DAMINDA UPALI FERNANDO	Singapore
ANNIKA DRANSFELD / ANNIKAS	Germany	ISABELLA DAMRONGKUL	Thailand
TEEZAUBER	Germany	TRAN KHANH SON	Thailand
STEFANIE COMBUECHEN / EL CASCADA	Germany	NGUYEN NGOC PHUC	Thailand
DAISY C. SUGUITAN	United Kingdom	THIEU KHAC HOI	Thailand
R.FLISTOC S.R.L.	Romania	TRAN VAN THU	Thailand
SCIENTA EVENTS SRL	Romania	DONALD CREIGHTON	USA
THI THANH HUE NGUYEN	Poland	FANTA J KEITA WILLIAM	USA
BICH THAO NGUYEN	Czech Republic	NANCY TRAN	USA
CRISTINA TAGANAS	Norway	ESKEDAR T GEBREYOHANNES #B	USA
OGHERO LTD #2	United Kingdom	EDEN PESA OLAVE	USA
TJENG HONG THIAM	Hong Kong	MYLENE REYES RIFFELMACHER	USA
CHU WAI KWONG	Hong Kong	ESTRELLA G GINO	USA
HE SHENG GEN	Hong Kong	MEGHAN CHARGUALAF #B	USA
DINESH KUMAR MISHRA	India	AMELIA SALT SAND & SMOOTHIES LLC WHELAN	USA
MANEESHA VERMA	India	BRANDON O BROWN #3	USA

PB CONSULTING INTERNATIONAL INC #2	USA
HEIDI WENNIG	USA
ALAM WATER LLC #3	USA
DONNY M CASTILLO	USA
JOSHUA A SANCHEZ	USA
RICKY AITKEN	USA
ADAN OMAR GRANADOS GONZALEZ	USA
MARIANO ROBERT PADILLA	USA
ANDREW G SAGARMINAGA	USA
ANRYM INTERNATIONAL	USA
GRATITUDE WAVES INC	USA
GS SERVICES LLC #2	USA
SHIRLEY T NGUYEN #C	USA
CUONG H DINH	USA
TAM MINH LE	USA
TRUONG NHAT DO	USA

PEACH VU CREHAN	USA
NGAN THUY PHAM	USA
SALLY LE	USA
TOAN THANG LLC	USA
LL & MNGUYEN LLC	USA
ALYSSA P. LIM	USA
THAO ROSA #2	USA
ANNA LOAN LE	USA
QING LI	USA
KIMBERLY JULIE LE	USA
BLESSED & BEAUTIFUL KANGEN WATER LLC	USA
DIANNA ARCALAS MARCOS	USA
WATER ORIGIN INC	USA
ABUNDANCE EMPIRE LLC	USA
DUSTY LEE PITTS	USA

6A2

CARMEN M SMITH	Australia
NGUYEN AND CAO FAMILY TRUST	Australia
MIGUELA ESPINOSA	Canada
RRR DREAM CATCHERS LTD #2	Canada
BBK HEALTH INC.	Canada
APRIL ANNE N. CHIONG	Canada
MA KATRINA UMALI	Canada
PAUL D. COSMAN	Canada
MKCJ ENTERPRISE CORP.	Canada
CARMEN LANERO CAJA	Spain
TEAMKANGEN LIFE SRL	Romania
OGHERO LTD	United Kingdom
RUSLAN FLISTOC	Romania
PARTNERS FOR LIFE LTD #3	United Kingdom
LIAO YUN MEI	Hong Kong
CHENG JIONG QIU	Hong Kong
BOLLOJU VENUGOPAL	India
SHUKLA NAGESHWARNAM VIJAY PRAKASH	India
DILIPKUMAR C BRAHMBHATT	India
RAJANI SATISH KADAM	India
VIAAN CONSULTANTS	India

HADIHARSO SOETEDJO	Indonesia
ENNY SYAHIROH	Indonesia
KW LIFESTYLE ENTERPRISE	Malaysia
MAH PEI SEE	Malaysia
YIEN LING LING	Malaysia
SHUM CHIOK KUAN	Malaysia
RUFO PINLAC CARDENO JR.	Philippines
TRAN KHANH SON	Thailand
RANK UP ACADEMY INC	USA
WENDY LONG	USA
TAN NGUYEN	USA
TEODY B. PANOPIO	USA
SHAWN G. BROWN #3	USA
ANTONELLA BIANCHINI	USA
RONALD M. RABUN	USA
MAI LY	USA
TIMOTHY BACA JR	USA
BO MOI ENTERTAINMENT INC	USA
FREE FROM TOXINS LLC	USA
ANDREW JOSEPH MIRAFLOR	USA

6A2-2

WILDLY WEALTHY COLLECTIVE PTY LTD	Australia
SUNKEY TRADING INC.	Canada
OBISO FINANCIAL SOLUTIONS CORP.	Canada
SOTERA MANABAT	Europe
RAJ DHARMSHIBHAI KIKANI	India
KARIANI	Indonesia

RAHARJA GILAR BUDI	Korea
PROSPER SOULS SDN BHD	Malaysia
CUONG LONG	USA
LOAN THI TU NGUYEN	USA
PTTN WATER LLC	USA

6A2-3

#1189415 B.C. LTD.	Canada
HEALTHY WATER/YEUNG YUK YIP	Hong Kong
Ouw LIE TJOE	Singapore
GLOBAL H2 AQUA LLC	USA
NT KANGEN WATER	USA
SALT SAND AND SMOOTHIES LLC	USA

6A2-4

MJ MARKETING & CONSULTING INC. #4	USA
-----------------------------------	-----

TEAM ENAGIC

MIYU
MAEDA

YUZUKI
TOKESHI

SOURU
KU

MINORU
TABATA



TABLE TENNIS ACADEMY