

Versión español latino



ENAGIC GLOBAL FRIENDS

Vol
244

Mar
2021



Enagic®



*Reflexionando sobre los últimos
80 años y Mirando hacia el Futuro*



“No había nada que le impidiera reconstruirse a sí mismo para llegar a las alturas que una vez había alcanzado. Solo tenía que trabajar duro.”



Mensaje del Sr. Ohshiro

Reflexionando en el Pasado y Mirando hacia el Futuro

No necesito cumpleaños para sentirme nostálgico. Todavía me rodeo de la historia de mi familia manteniendo fuertes raíces en Sedake, mi amado pueblo en Okinawa. Aún así, ahora que cumplí 80 años el 17 de marzo, no puedo evitar reflexionar sobre el pasado y el camino que abrí para que todos emprendamos viajes gratificantes con Enagic.

No crecí con mucho en Sedake. Mi familia cultivaba lo que podía en la tierra que teníamos fuera de nuestra pequeña casa. Yo era uno de seis hijos y mi padre tenía mala salud, por lo que mi madre tenía gran parte de la responsabilidad de criarnos durante una época tan turbulenta. Nací en 1941 y no todos sobrevivimos a la Segunda Guerra Mundial.

Las dificultades y el sacrificio han sido temas comunes a lo largo de mi vida, pero gracias al éxito que mi esposa Yaeko y yo hemos disfrutado con Enagic, he tenido la suerte de retribuir a Sedake, el punto de partida para ambos.

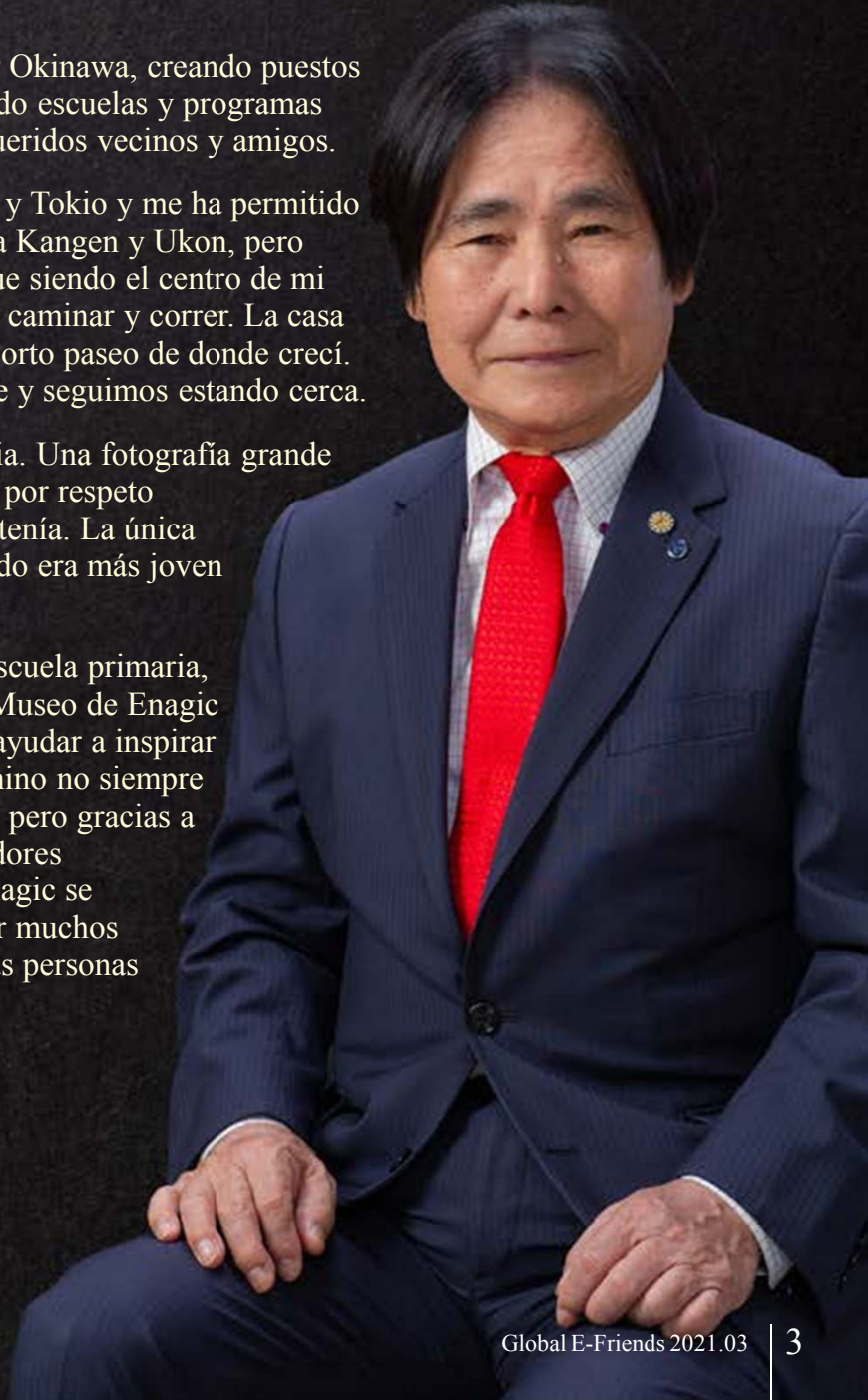
He tenido la suerte de retribuir a Sedake y Okinawa, creando puestos de trabajo en varias industrias, patrocinando escuelas y programas deportivos, y brindando servicios a mis queridos vecinos y amigos.

Mi espíritu emprendedor me llevó a Naha y Tokio y me ha permitido visitar muchos países para promover Agua Kangen y Ukon, pero siempre vuelvo a casa en Sedake, que sigue siendo el centro de mi mundo. Sedake es donde aprendí a gatear, caminar y correr. La casa de la familia de Yaeko también está a un corto paseo de donde crecí. Muchos parientes todavía viven en Sedake y seguimos estando cerca.

Incluso soy dueño de la casa de mi infancia. Una fotografía grande de mi madre todavía cuelga en la pared, y por respeto mantuvimos la sala de estar tal como ella tenía. La única diferencia importante con respecto a cuando era más joven es el color de la pintura: azul Enagic.

También alquilo y mantengo mi antigua escuela primaria, que ya no está en uso y ahora alberga un Museo de Enagic que cuenta mi historia, que espero pueda ayudar a inspirar a otras personas a soñar en grande. El camino no siempre ha sido fácil para mi familia o la empresa, pero gracias a las contribuciones de talentosos Distribuidores Independientes y empleados, Sedake y Enagic se encuentran en un gran lugar y espero tener muchos años por delante en mi ciudad natal con las personas que me importan.

Hironari Ohshiro



Perfil del Agua

Agua Ácida Fuerte



La mayoría de las máquinas de agua de Enagic producen cinco tipos de aguas alcalinas y ácidas ionizadas filtradas mediante electrólisis:

Agua Ácida Fuerte



Agua de Belleza



Agua Limpia



Agua Kangen®



Agua Kangen Fuerte®



El Agua Ácida Fuerte tiene muchas aplicaciones y, debido a su acidez, NO es para beber. El agua de este ácido es ideal para la limpieza. El Agua Ácida Fuerte puede ayudar a mantener los hogares seguros y las superficies limpias al tiempo que limita el uso de limpiadores químicos astringentes.

El Agua Ácida Fuerte tiene varios usos:

Limpieza

Este tipo de agua sirve para la limpieza de cuchillos, tablas de cortar, encimeras y más. También limpia dentro y alrededor de la cocina, el baño, la sala de estar y otras áreas de alto contacto.

Cuidado de las Mascotas

Las tiendas de mascotas, los cuidadores y los peluqueros también pueden usar Agua Ácida Fuerte para limpiar de manera segura los comederos para mascotas, las estaciones de aseo, las áreas de juego, las jaulas, los estuches de transporte y más.

Usos Comerciales

Los salones de belleza, peluquerías, restaurantes, guarderías y hogares de ancianos utilizan Agua Ácida Fuerte.

Higiene

Desinfecta las manos, los cepillos de dientes o incluso se puede usar como enjuague bucal suave.

Para maximizar la efectividad del Agua Ácida Fuerte no olvides cambiar el suministro una vez a la semana.





Lecciones de los Líderes

Los Distribuidores Independientes llegan a ser líderes al aprender lecciones valiosas a través de años de experiencia. ¿Y si tuvieran acceso a su sabiduría antes? El viaje en el tiempo no es posible, pero cuatro líderes respondieron una pregunta perspicaz que puede beneficiar a otros Distribuidores Independientes que buscan una ventaja. "¿Cuál es una lección importante que ahora sabe que le hubiera gustado saber cuándo comenzó como Distribuidor Independiente?" Lea y aprenda de los mejores.

“ *Mi línea ascendente tardó dos años en ponerse en contacto conmigo y hacerme un seguimiento antes de unirme a Enagic. Ojalá reconociera la oportunidad antes. Pasé esos dos años en otros negocios que al final no fueron rentables. Animo a todos los que buscan esta oportunidad a que no pierdan el tiempo. Esta es la mejor oportunidad que existe. - 6A12-6 Romi Verdera*



”

“



Durante mi viaje como misionero del Agua Kangen, aprendí a creer totalmente en nuestros productos y en nuestra empresa, ¡Enagic! En mis primeros años en Enagic, dediqué demasiado tiempo a investigar la empresa y los productos sin comprometerme por completo a trabajar en el negocio en serio. Es cierto que durante ese período pasé la mayor parte de mi tiempo ocupándome de mis otros negocios, pero, ¡todos estos han cambiado por completo! ¡Ojalá supiera entonces lo que sé ahora! ¡Ojalá creyera más en los increíbles beneficios que estos productos aportan a la mesa! Ojalá creyera más en el poder del negocio para cambiar vidas de esa manera. ¡Ahora tenemos un impacto positivo en la vida de nuestra sociedad y estamos en camino de conquistar el mundo!

- 6A5-4 Cornell Marcu

”

“

La lección más importante que aprendí es no perder nunca el impulso. No detengas ninguna reunión semanal hasta que tripliques tus ingresos anuales. Luego, sistematiza tus capacitaciones de línea descendente, optimiza tus presentaciones y maximiza tu crecimiento patrocinando nuevos distribuidores en posiciones clave. Si no estás haciendo crecer tu negocio, te estás muriendo.

- 6A4-4 Wade T. Lighthouse



”

“



Diría lo importante que es asegurarse de que todas las personas vean una demostración. Ese fue mi mayor problema cuando comencé. Si la gente ve una demostración, tiene aproximadamente un 90% de posibilidades de realizar la venta. Sin ver la demostración, tiene un 40% de posibilidades de realizar la venta. Sí, requiere más tiempo y esfuerzo, pero vale la pena. También se emocionarán una vez que vean la demostración y quieran contárselo a otras personas. Ahora ellos también quieren involucrarse.

- 6A6-3 Jon Swardstrom

”



Historia de Cambia tu Vida

6A2-3

Mina Arvindbhai Vataliya **India**

“Todavía recuerdo la llamada”, dice el 6A2-3 Mina Arvindbhai Vataliya. “Me estaba pidiendo que me reuniera personalmente y quería explicarme”. Mina recuerda una misteriosa llamada telefónica de su mejor amigo, 6A3 Sanjay Sondagar, quien mencionó una

oportunidad comercial. Mina dudó al principio, pero cuando se encontraron, Sanjay convenció a Mina para que se convirtiera en Distribuidor

Independiente. Mina compró una máquina Leveluk JRll en octubre del 2018 y rápidamente desarrolló su negocio.

Mina se sintió alentada por algunos de los posibles beneficios del Agua Kangen y la capacidad de obtener un “buen ingreso para cumplir sus sueños mientras trabajaba con pasión”. Se comprometió con su amigo, compró una máquina Leveluk JRll en octubre del 2018 y “saltó al océano del éxito.”

Mina comenzó a presentar la demostración a tantas familias como fuera posible. “De repente, la mesa cambió”, dice. Mina y los



posibles clientes comenzaron a ver resultados positivos. Mina hizo su primera venta a su amiga cercana Nisha Dipakbhai Kukdiya y pronto siguieron otras ventas. Su camino no ha sido del todo suave. “El comienzo siempre está lleno de dificultades, y yo pasé lo mismo”, dice. “Primero, enfrenté el problema relacionado con las finanzas. En segundo lugar, tuve que superar el idioma. Pero después de un arduo trabajo continuo y la orientación adecuada de mi excelente línea ascendente y los miembros del equipo, resultó ser favorable para mí y el negocio comenzó a dispararse. “

Mina hace negocios de acuerdo con su lema personal: “Más demostración, más venta. Sin demostración, sin venta”. También inculca este enfoque a los miembros de su equipo, alentando “esfuerzos constantes en la dirección correcta, dedicación y conocimiento.”

Mina ya tiene muchos recuerdos felices de Enagic, pero destaca un momento: convertirse en 6A. Estaba con colegas tomando el té de la tarde en un hotel. “De repente empezaron a gritar de emoción”,

dice Mina. “Cuando supe que los aplausos eran para mí y que había logrado el 6A, mis ojos se llenaron de lágrimas de felicidad.”

“Nunca pensé que tendría una vida tan positiva, saludable y rica”, dice Mina. “Gracias a la empresa puedo brindar calidad de vida no solo a mi familia, sino también a mis seres queridos y cercanos.”

“Mi sueño es alcanzar la cima del éxito no solo para mí, sino también para aquellas personas que confían en mí por completo”, dice Mina. En total, espera proporcionar Agua Kangen al menos a 50.000 familias y ayudar a “251 personas a alcanzar el nivel 6A2-3” para que disfruten de una “salud, riqueza, tranquilidad y sensación de satisfacción con el trabajo.”





Branch News

Enagic Malasia Realiza una Convención Virtual



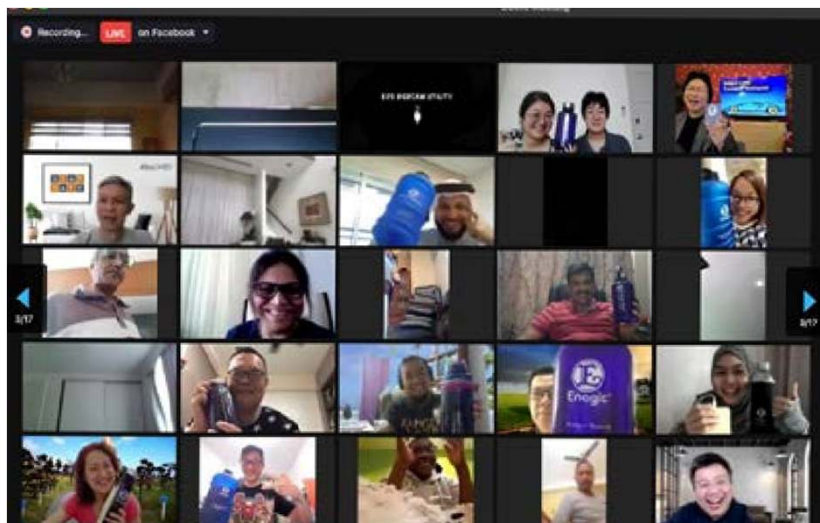
Enagic (Malasia) Sdn Bhd organizó su Convención Virtual Blast-Off 2021 del 16 al 17 de enero para reconfirmar el apoyo a la familia Enagic y entregar mensajes edificantes y motivadores. La asistencia virtual global alcanzó los 700 espectadores por día, un buen resultado durante nuestra era de eventos digitalizados.

La programación de eventos se enfoca en celebrar los logros de los Distribuidores Independientes, honrando a las personas que han podido prosperar a pesar de los desafíos únicos del año pasado.

Una combinación de líderes locales e internacionales habló en la Convención Virtual Blast-Off 2021, incluidos la 6A11-6 Cynthia Briganti y 6A11-6 Romi Verdera de los Estados Unidos, el 6A3-5 Bernard Chan de Singapur, el 6A7-6 Sam Sia de Malasia y 2A Dato Dr. Lawrence Walter de Malasia.

El "Panel de Campeones" es el nombre de los principales líderes de Malasia, y siete de estos Distribuidores Independientes consumados compartieron secretos de su éxito en sesiones de entrevistas en vivo con los maestros de ceremonias Sia Ming Way y Nicolas Tan: 6A4-5 John Lim, 6A4-5 Jun Leung , 6A3-5 Gary Gan, 6A6-4 Chin Shaw Fung, 6A6-4 Liesl Chin, 6A5-4 Zahid Salleh y 6A5-4 Norli Md Razmi.

Los asistentes también se enteraron de que el Consejo de Supermarcas de Malasia recientemente otorgó el título de "Supermarca" a Enagic (Malasia) Sdn Bhd.



Este prestigioso honor "asegura a los consumidores y proveedores que están comprando la mejor marca de su categoría."

Los participantes sintonizaron desde países como Australia, India y el Reino Unido. Blast-Off también dio la bienvenida a un invitado de honor verdaderamente especial: el fundador y director ejecutivo de Enagic, Hironari Ohshiro.

Enagic de Malasia contribuye más a 'Enagic Care'

"Enagic es más que un simple negocio. Somos una familia y, a través de nuestra organización benéfica, Enagic Care, defendemos los principios básicos de la filosofía de Enagic", dice Angeline Song. "Creemos en fortalecer a las personas al ayudar a las comunidades menos afortunadas a través de la caridad y el bienestar."

(Ringgit de Malasia ~ 1.700 dólares) para la Sociedad de la Media Luna Roja de Malasia en Sabah y 4.830 MYR para la sede de la Sociedad de la Media Luna Roja de Malasia. Estas donaciones contribuirán a la gestión de desastres, los servicios de ambulancia, el instituto de formación de la organización y las causas de la juventud. La gente también donó sangre a personas necesitadas.



Sus contribuciones más recientes fueron para la Media Luna Roja de Malasia, una organización humanitaria sin fines de lucro creada para "aliviar los sufrimientos humanos y promover una paz duradera entre las personas" que forma parte del Movimiento Internacional de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja. Enagic (Malasia) Sdn Bhd recaudó 7.000 MYR

El año pasado, Enagic Care donó 5.000 MYR, pañales, comida para bebés, biberones, productos de higiene, arroz y otros artículos a Rumah Kita, una organización que brinda alojamiento temporal, alimentación y atención pre y posnatal a mujeres embarazadas solteras. Enagic Care también benefició a PAWS, un refugio de animales sin fines de lucro, donde limpiaron el recinto y donaron alimentos, tazones para perros, arena para gatos, guantes quirúrgicos, detergente para ropa y arroz. Se espera que los esfuerzos caritativos de Enagic de Malasia continúen.



Branch News

Enagic de la India celebra su 5° Aniversario con una Reunión y una Ceremonia de Entrega de Premios

Enagic de la India celebró su quinto aniversario durante dos días en Goa, un estado costero. El 5 y 6 de febrero, los Distribuidores Independientes se reunieron para revisar los logros del año anterior, felicitar a los nuevos triunfadores, agradecer a los miembros de la familia Enagic y socios comerciales por su apoyo y planificar un exitoso 2021.

La agenda del primer día cubrió los objetivos de ventas y temas como capacitación y educación, conducta y principios comerciales, responsabilidades sociales y una cultura de unidad y respeto. Por la noche, los cónyuges se unieron a los Distribuidores Independientes para una cena de gala.

El 6 de febrero, Enagic de la India dio la bienvenida a Distribuidores Independientes de todo el país y transmitió el evento en vivo a través de Zoom para que la gente participara virtualmente.

19 oradores compartieron sus experiencias educativas y hojas de ruta hacia el éxito, incluidos los principales líderes como el 6A2-4 Amit Patoliya, 6A6-4 Updesh Malik, 6A7-4 Rajan Manjrekar y 6A7-4 Samir Potdar. Dos líderes internacionales también brindaron orientación y buenos deseos por video: el 6A7-6 Sam Sia y el 6A3-5 Eric Wong.

Enagic de la India otorgó certificados a los triunfadores en el 2020-21. En total, 179 Distribuidores Independientes se convirtieron en 6A el año pasado; 52 personas ganaron el 6A2, 24 personas

19 presentadores

Shashidhar Iyer (6A2-2), Mahesh Hada (6A2-2), Ramesh Gamanagatti (6A3-3), Dheeraj Ajwani & Hitesh Santwani (6A2-3), Dr. Ganta Pavan Reddy (6A2-3), Rushab Kalia & Shiva Sai Sagar (6A2), Aniruddha Mohanpurkar (6A2-2), S.B Nagori (6A2), Arvind Vataliya (6A2-3), Reshma Shaikh (6A), Sanjay Soundagar (6A3), Rajesh Nair (6A2), Dr. Nidhi Kapadia (6A), Mitesh Baldha (6A3-3), Nageshwar Shukla (6A2-3), Rajan Manjrekar (6A7-4), Amit Patoliya (6A2-4), Updesh Malik (6A6-4), y Samir Potdar (6A7-4)





lograron 6A2-2, Siete Distribuidores Independientes consiguieron el 6A2-3 y una persona alcanzó el 6A2-4.

El fundador y director ejecutivo de Enagic, Hironari Ohshiro, también compartió un mensaje de video mientras estaba de pie frente a un muro de fotografías con los principales líderes, muchos de ellos de la India. Él le dio crédito a los Distribuidores Independientes por las "ventas y éxito" y alentó a los espectadores a compartir el mensaje de la Salud Verdadera al mismo tiempo que difunden la Solidaridad. "El Agua Kangen de Enagic es una

oportunidad para cambiar tu vida", dice. "Las personas que se comprometieron han cambiado sus vidas". El señor Ohshiro recordó a los espectadores que la India tiene una población de 1.3 a 1.4 mil millones de personas. "Todavía hay mucho potencial en India que no conoce el negocio de Enagic", dice. "Hay mucho trabajo por hacer. Si piensas en eso, deberías emocionarte."





India

Perfil del Distribuidor

Samyukthhaa Aarmee

6A

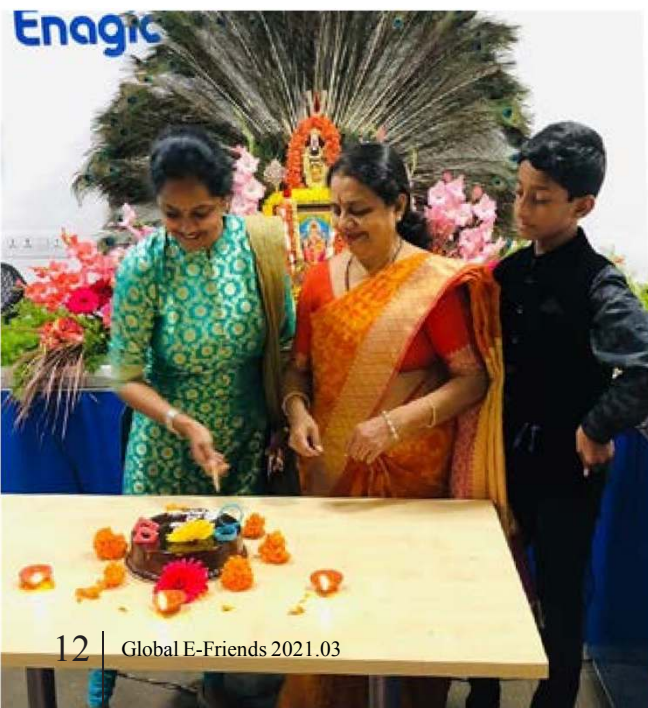


"Dicen que las madres saben más", manifiesta Samyukthhaa Aarmee. "Mi querida madre me regaló intuitivamente la máquina SD501 de Agua Kangen en el 2016... No me di cuenta de que este regalo de cumpleaños transformaría mi vida por completo."

Samyukthhaa Aarmee nació en Bangalore, el "Silicon Valley" de la India, y ha pasado toda su vida en la ciudad que ama. Anteriormente, dirigió Relaciones Corporativas para su alma mater, la Universidad Jain, donde ayudó a estudiantes graduados a conseguir más de 800 puestos de trabajo. A partir de ahí, siguió un camino más emprendedor, iniciando su propio negocio de contratación y participando en el comercio electrónico.

"Aprendí lecciones de la vida real después de dejar mi trabajo seguro y bien pagado", dice Samyukthhaa. "Mi mayor lección fue creer en mí misma. La siguiente lección más difícil fue enfrentar mis miedos y aceptar los rechazos. Nunca te rindas ... Finalmente, retribuiré a este planeta a mi manera especial ". Esta sabiduría ha sido valiosa como Distribuidora Independiente.

Un viejo amigo, el 6A 2 K ir an R ajgop al, le presentó a Samyukthhaa y su familia el Agua Kangen y Enagic. "Francamente, era demasiado bueno para ser verdad", dice, "pero decidí intentar de todos modos. Hoy estoy muy contenta de haber intentado."





La primera venta de Samyukthaa se produjo de una manera inusual. En el 2016, ella y su madre, P. Vijayalakshmi, asistieron a un programa de salud y bienestar de dos semanas en su centro comunitario local que compartió lecciones sobre dietas a base de plantas, yoga y Pranayama (control de la respiración). "El maestro elegía un nombre y teníamos que darle un regalo a esa persona con verdadera intención y los mejores deseos", dice Samyukthaa. Su madre llenó una botella con Agua Kangen y le dio al profesional de Tecnología Informática jubilado de atención médica, llamado Manimaran Rajakannu que compró una máquina Leveluk JR II, se convirtió en Distribuidor Independiente esa semana y ahora es 6A.

El viaje por Enagic de Samyukthaa ha sido un poco accidentado. "La crisis de salud mundial y la cuarentena domiciliaria fueron una gran llamada de atención para mí", dice. "Me pregunté a mí misma: '¿Qué contribución puedo ser para mí misma, las personas que amo y este mundo?'" Enagic es ahora una gran parte de su plan.

De cara al futuro, Samyukthaa planea lograr el 6A2-3 para el 2022. También espera impactar vidas igual que líderes que le inspiran, como el 6A11-6 Romi Verdadera. "Mi sueño es

empoderar a más mujeres para construir un negocio global sostenible con Enagic."

"La salud no es simplemente la ausencia de enfermedad", dice Samyukthaa. "Es un estado completo de armonía del cuerpo, la mente y el espíritu ... Agua Kangen es la mejor amiga para la salud del cuerpo de por vida."

Enagic también le dio flexibilidad a Samyukthaa. "Como madre, ahora puedo darle tiempo a mi hijo y estar ahí para mi familia mientras creo un legado y construyo un negocio global incondicional", dice Samyukthaa. "Esta es la verdadera salud financiera."

Para mantener la salud mental, Samyukthaa disfruta pasar tiempo en la naturaleza y relajarse con familiares y amigos. Los podcasts que se centran en el crecimiento personal son otro pasatiempo nuevo.

Samyukthaa sabe que el éxito no es posible sin el apoyo de otras personas, incluida su influyente madre y su línea ascendente Kiran. "Siempre hay personas que dan su corazón y su alma para que suceda un éxito", dice ella. "Siempre es un trabajo en equipo."



May Fu

Empleada Destacada de Enagic



May Fu creció en Beijing, China. Se mudó a Vancouver y trabajó como asistente de analista financiero antes de unirse a la oficina de Enagic Canadá en Vancouver en mayo del 2007. Inicialmente fue supervisora de ventas y luego gerente de ventas antes de obtener un ascenso a gerente general, su puesto actual. May Fu ha disfrutado de un ajetreado viaje en Enagic en los últimos 14 años.

¿Cómo conoció Enagic?

En el periódico Enagic de Canadá ofertaba un trabajo. Crecí con Enagic de Canadá desde el principio..

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

Con el desarrollo continuo del desempeño de la empresa, nos hemos comprometido a explicar el modelo comercial de Enagic, los métodos de formación de equipos y el plan de compensación a los distribuidores. Creo que siempre que los distribuidores comprendan plenamente el negocio de Enagic, podrán promover con mayor precisión los productos de Enagic y desarrollar su propio negocio. También nos enfocamos en hacer servicio postventa.



¿Cuáles fueron sus primeras impresiones sobre Enagic?

Es una empresa pequeña con productos fabricados en Japón, gente de calidad en la que puedes confiar y un plan de compensación increíble.

¿Cuáles son sus aspectos favoritos de trabajar con Enagic?

Enagic es como una gran familia. Todos los miembros del personal y los clientes están tratando de entenderse y apoyarse mutuamente.

¿Cuáles son los mayores desafíos de trabajar para Enagic?

Todos los distribuidores son clientes individuales. Recibimos muchos tipos de preguntas de ellos todos los días. También aprendo de esas preguntas.

¿Cuál es su experiencia más memorable en Enagic?

A medida que la empresa crece y el equipo de distribuidores crece, cada día es mi experiencia más memorable en Enagic.





¿Qué compañero de trabajo es su héroe?

Todos mis compañeros son mis héroes.

¿Qué es lo que más respeta de ellos?

Aprenden durante el trabajo y tratan de ayudar a los distribuidores en todo momento porque comprenden lo importante que es el negocio de Enagic para los distribuidores.

¿Qué le gusta de Agua Kangen?

Me gusta mucho. No puedo imaginar mi vida sin Agua Kangen.



¿Usa otros tipos de agua? Si es así, ¿cuáles son sus usos?

A veces uso Agua de Belleza para lavarme la cara antes de acostarme. Remojo la carne en Agua Kangen Fuerte antes de cocinarle. Utilizo Agua Ácida Fuerte para limpiar la piel de mi perro.

¿Disfruta usando otros productos de Enagic?

A veces uso el jabón de Ukon cuando me baño. Mi piel se siente muy cómoda.

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

Cada vez que los distribuidores comparten sus experiencias de crecimiento con nosotros. Expresan gratitud a sus líneas ascendentes, a su equipo y a Enagic, porque el negocio Enagic cambió sus vidas y les permitió recuperar su confianza. Me siento tan emocionada y orgullosa de ellos. Este es un momento inolvidable para mí.



¿En qué se diferencia Enagic de otras empresas?

La diferencia entre Enagic y otras empresas es que Enagic espera cambiar su vida cambiando su agua.

¿Cuáles son sus objetivos a futuro con Enagic?

Trabajar con todos los miembros del personal y distribuidores, crecer juntos, desarrollarnos juntos y cambiar vidas juntos.



Disfruta los Beneficios del E8PA

La membresía de Enagic 8 Prosperity Association (E8PA) está abierta a usuarios de Enagic y distribuidores independientes que ya hayan registrado su máquina de Agua Kangen o la compra de Ukon.

La membresía viene con acceso a instalaciones recreativas, incluidos campos de golf propiedad de Enagic en Okinawa y California, entre otros beneficios.

Enagic ofrece seis tarjetas codificadas por colores que brindan diferentes niveles de beneficios, que van desde Crystal hasta Bronze, Silver, Gold, Platinum y Black. Éstas no son tarjetas de crédito.

Después de inscribirse en el E8PA, los Distribuidores Independientes comienzan a ganar E puntos por compras con tarjeta y ventas en línea descendente (máquinas de Agua Kangen, tarjetas Ukon y E8PA). 1,000 E-Points = \$ 1. Los miembros pueden canjear puntos electrónicos por gastos de viaje para viajes a Okinawa y Osaka para visitar las instalaciones de Enagic, para viajes para asistir a la Convención Global de Enagic y para reuniones en todo el mundo. Los miembros registrados del E8PA y la familia inmediata pueden usar tarjetas E8PA.

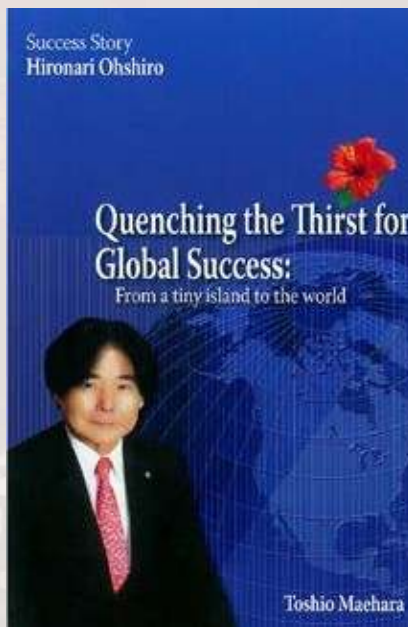
Los miembros pueden reservar una estancia en el E8PA Guest House en Sedake, Okinawa; tomar un baño relajante en Aroma, las aguas termales naturales de Enagic, o jugar golf.

Para obtener más información sobre las opciones de membresía anual del E8PA, visite www.e8pa.com.

Historias de Éxito

Asientos en la Mesa

A Ohshiro le importa mucho la mesa y el arreglo de las sillas para sus cenas, ya que estas no son solo ordinarias cenas, para reuniones de gerentes de departamento, él decide donde se sientan cada asistente, de acuerdo al tema a ser discutido, definitivamente él no ubica a las personas por orden de antigüedad, quien se sienta a la cabeza de la mesa dependerá de lo que se discutirá, y si la mesa redonda o cuadrada, la persona que es la responsable final del proyecto que se discutirá se sentará directamente frente a Ohshiro. Por supuesto, a menudo hay más de un gerente



de proyecto, si se trata de una reunión de ventas, un número de empleados, incluido el gerente de ventas, se sientan frente a Ohshiro. El personal no central y los ejecutivos se sentarán a los lados si

no están directamente relacionados con el tema de discusión. Este tipo de distribución de los asientos es para mantener una buena comunicación.

Este patrón funciona ya sea una cena o una reunión en la oficina. El personal también debe saberlo; tampoco importa si eres un alto ejecutivo. Si tomas el asiento equivocado, probablemente te pedirán que te retires.

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, japonés y portugués! Póngase en contacto con su sucursal para más detalles.

Congratulations to each of you for your outstanding achievement!

January 2020 New 6A and Above Title Achievers

6A

KYLIE STEVENSON #2	Australia	TRUNG KIEN BUI	Czech Republic
LUKE FALZON	Australia	NADIA SHAHENN	Czech Republic
HUE T HO	Australia	LI YI WEN	Hong Kong
QUANG BINH LY	Australia	CHEN HUI JUN	Hong Kong
VUONG MONG BUI	Australia	YAN SHUK YEE ROSALIE	Hong Kong
HEALTH FIRST PHARMACY BALLAJURA #2	Australia	CHANDAN KISHOR SATHE	India
GURDEEP GREWAL	Australia	GAUTHAM C ROY	India
W&R REPRESENTACOEES #4	Brazil	MANOJ SHARMA	India
NATALIE T PRESTON	Canada	VIVEK NARAYAN BHATNAGAR	India
CORAL L STEFFEN	Canada	ASHWINI DEOSHARE	India
RRR DREAM CATCHERS LTD #4	Canada	SURYAKANT SAMBHU BHOSALE	India
#2299011 ALBERTA LTD.	Canada	NANDAKISHOR K	India
SEBLE HAILU MARKETING INC. #3	Canada	BANOTH KALYANI	India
LINDA MATTOCK	Canada	SUVARNA SOMANCHI	India
OBISO FINANCIAL SOLUTIONS CORP.	Canada	SUBHASH CHANDRA SHARMA V	India
AIRYN O GUERZON	Canada	KOPPISETTY RAMA MOHAN RAO	India
LEAH VANESSA NIDEA	Canada	PRATEEK VERMA	India
ELINITA S. BALADJAY	Canada	SURENDER KUMAR TYAGI	India
HELEN G PALITOG	Canada	SALIMON P M	India
BARSENET DEMISSIE #3	Canada	RAFIQUE NASRODDIN SHAIKH	India
PRISCILLAS CONSULTING INC.	Canada	RASHIDA	India
SHERYL M ALEGRE	Canada	VINOD PAWAD	India
MARIA LOURDES C. EMPAYNADO	Canada	ANIL KUMAR SAINI	India
ISABELE CAROL DE FREITAS MOREIRA MENEZES	Spain	RIDDHI J SHETH	India
CARLOS BENAZCO PEREZ	Spain	PRASHANT SONI	India
THI THUY VAN BUIOVA	UK	SHIRIN SULTANA	India
MARCELLA MEDICA	UK	PATEL RIPALBEN SUBHASHBHAI	India
JAMIE LOUISE ROWBOTHAM	UK	SUKETU BABULAL PATEL	India
CHIBOYE INTERNATIONAL LTD ADEBOYE	UK	MAKWANA SURESHBHAI JAYANTIBHAI	India
ALEXANDER BOEDECKER	Italy	NAGESH AADHRI KADARLA	India
RADHIKA RAPALLY	Germany	BOORA SATHISH	India
GERRY MC NEILL	Ireland	GURIJALA MAHENDER REDDY	India
MAC C&A CLEANING SRL	Romania	HARDIK NARESHKUMAR BHATT	India
JESUS RONDAN	Romania	SOMAIAH PULUSU	India
GEOSTAR CADASTER GRAFIC SRL	Spain	PRITI PAVANI	India

KAMALKUMAR NARESHCHANDRA PATEL	India
SRI LESTARI	Indonesia
M.DIDIK DWIJONO PUTRO	Indonesia
CV ABDULLAH RIDWAN AMAZING TEAM	Indonesia
菊田康彦	Japan
CHOONG LIAN YING	Malaysia
AF AGENCY CORPORATION SDN BHD	Malaysia
HENG MEI KIM	Malaysia
108 KAGEN ENAGIC ENTERPRISE	Malaysia
PHYLLIS GWYNN JONES	Singapore
VO THANH SINH	Thailand
LA THI THU HANG	Thailand
ERWIN ROMERO CARDONA	UAE
DESTINEE J PERATA	USA
MARINA Q SOICHER	USA

MOLLIE MARIE MELDAHL	USA
MICHELLE C MACAPIA #1	USA
DREAM ACHIEVERS MARKETING LLC #2	USA
TIFFANY JACKSON	USA
LOUELLA YATES	USA
DAT XUAN NGO	USA
BRIAN V KELLUM	USA
TUAN NGUYEN #C	USA
NHI Y DANG	USA
THAO MI THI CAO	USA
THUY THI THU LY	USA
DIANNA ARCALAS MARCOS	USA
HIEU T HUYNH	USA
THUAN THANH NGO	USA

6A2

OUR FREEDOM CORP	Australia
CHRISTOPHER A MCCALLUM	Canada
MYLES & BRIELLE DIGITAL INC.	Canada
GARRET P ROGERS	Canada
NEIL SOGUE	UK
KIERON LAWRENCE	UK
UNLIMITED CAREER DEVELOPMENT UCD SRL	Romania
HUY THONG BUI	Czech Republic
CHEN LI LI	Hong Kong
CHERUKUPALLY HARI PRASAD	India
DRISHTI SUDESH MALIK	India
MURALI KRISHNA KOPPISETTY	India

RAJESHKUMAR KANJIBHAI VEKARIYA	India
MALLIKHARJUNA RAO V	India
ADAKULA UMAMAHESHWAR	India
DEEPA SHARMA	India
JIGNESH BHIMJIBHAI PAVANI	India
KIRBY SINCLAIR DE LANEROLLE .	Singapore
BUCKET LIST BLONDE LLC #B	USA
MINH BINH HO	USA
PHUOC HUNG NGUYEN	USA
VICTORY WORLD MISSIONARY INC.	USA
REGINA HOLDER	USA
CHRISTOPHER OBRIEN	USA

6A2-2

ADAM GATELEY	UK
RYAN ROBERTS	UK
HUANG ZHI HENG	Hong Kong
GANGOJULA RAVI	India
MAHESH HADA	India

FLEMING JUDY	Singapore
FREEDOM CAPITAL INVESTMENT SOLUTIONS LLC #B	USA
WADE HOLDER	USA
JILLIAN HIGHT	USA

6A2-3

OAKLAND HYDRATION LTD #CHINA	UK
------------------------------	----

REGENT HOLDING LTD./KOW HOI CHING	Hong Kong
-----------------------------------	-----------



*Setting the standard
for over four decades!*