



**ENAGIC**  
**GLOBAL**  
**E-FRIENDS**

Vol  
297

Agosto  
2025



**El equipo de Panem Lakshmi Koti  
6A4-3 planea un éxito a largo plazo  
en la India y más allá**



**“Como he visto una y otra vez a lo largo de mi carrera, si pones a otras personas primero y te comprometes a satisfacer sus deseos y necesidades, aprenderán a confiar y respetarte. Al escuchar lo que ellos valoran, motivarlos y alentarlos a encontrar realización, y al establecerte como un líder y un recurso, las personas acudirán a ti, y tanto el éxito del equipo como el personal seguramente seguirán.”**

**Hironari Ohshiro  
Fundador y CEO de Enagic**

# Mensaje del Sr. Ohshiro

## La competencia más grande es contigo mismo

“Seguirle el paso a los Jones” es una expresión antigua en los Estados Unidos que significa comparar tus posesiones y estatus social con los de otras personas en tu comunidad. ¿Tus vecinos tienen una casa más grande con un jardín más bonito y una piscina climatizada? ¿Conducen un auto deportivo de lujo mientras tú manejas una minivan? ¿Sus hijos asisten a escuelas más prestigiosas? ¿Cómo se compara todo eso? Esta mentalidad puede ser tóxica y causar tristeza y resentimiento. En realidad, no tienes control sobre si los Jones (o como se llamen) tendrán éxito. En cambio, solo puedes controlar tus propios esfuerzos. Además, la vida no es un juego de suma cero. Si ellos ganan, eso no significa que tú pierdas.

Si vas a competir con alguien, simplemente mírate al espejo. Compíte contigo mismo. ¿Cuántos ionizadores de Agua Kangen®, suscripciones de Ukon y sistemas de spa en casa Anespa vendiste el mes pasado? ¿En el último año?

Crea una estrategia y trabaja más duro para superar tu propio total. Crea nuevos estándares para evaluar tu rendimiento. Aumenta tus esfuerzos y deberías ver mejores resultados. ¿Cuántos correos electrónicos enviaste a prospectos el mes pasado? ¿Cuántas llamadas telefónicas hiciste? ¿Cuántas demostraciones de producto dirigiste? ¿Cuántas reuniones presenciales o por Zoom tuviste con miembros de tu equipo? Incluso hacer un esfuerzo extra en cada categoría debería ayudarte.

Coordínate con los miembros del equipo. Colabora en las listas de tareas y en los calendarios de eventos. Motívense mutuamente. Los Distribuidores Independientes tienen éxito al apoyar a sus uplines y downlines. No lo olvides.

Recordemos también seguir bebiendo Agua Kangen® para mantenernos hidratados y concentrados.

*Hironari Ohshiro*  
Fundador y CEO de Enagic





**6A4-3**  
**Panem Lakshmi Koti**

## Historia de “Cambia tu Vida”

Panem Lakshmi Koti 6A4-3 es de Andhra Pradesh, un estado costero del sureste de la India conocido probablemente por sus numerosos templos budistas y el arte de Amaravati. Estudió matemáticas intermedias en el Raghavendra College de Andhra Pradesh, pero tuvo que interrumpir sus estudios. La dinámica familiar lo llevó a trabajar en una fábrica de granito durante 5 años, seguido de un periodo como entrenador de gimnasio. Más adelante, Koti identificó el potencial de la venta directa, lo que le permitió cambiar su enfoque.

Koti comenzó su trayectoria en Enagic en enero del 2018 después de descubrir una demostración en línea en Facebook. Le gustó lo que aprendió sobre el Agua Kangen® y el plan de compensación patentado de 8 puntos de Enagic, y viajó a Hyderabad para saber más. “Quedé maravillado con la presentación y la explicación”, dice Koti, quien se convirtió en Distribuidor Independiente.

Koti vendió su primer ionizador a su mejor amigo, MJ Praveen Kumar 6A. Desde entonces han seguido construyendo el negocio juntos, reuniendo valiosos miembros de equipo en el camino. Él atribuye el apoyo fundamental de su mentor y su downline como pieza clave que impulsó su éxito.





**“El lema de Enagic es ‘Cambia tu agua, cambia tu vida’, y en ese verdadero espíritu, mi vida cambió por completo”, dice Panem**

Koti nombró a su equipo los Kangen Kings. Hasta ahora, han compartido Agua Kangen® con más de 6,000 familias. En conjunto, más de 60 miembros del equipo han alcanzado rangos 6A y superiores.

Koti ha logrado todos los rangos que había planeado incluso más rápido de lo esperado, gracias al apoyo de su equipo dedicado. En el camino, se convirtió en la primera persona de Andhra Pradesh en alcanzar el rango 6A4-3. Eso no significa que haya terminado su labor. “Mi meta a largo plazo es alcanzar el rango 6A4-8 para el 2030”, afirma. Eso podría ser posible, dado su enfoque integral.



Koti mantiene a los Kangen Kings educados y motivados mediante contacto regular.

- Reuniones de equipo para “discutir las estrategias y acciones a tomar”
- Reuniones con líderes activos
- Demostraciones de producto y reuniones de negocio en diferentes ciudades
- “Mega eventos de negocio” cada 3 meses con más de 500 asistentes para impulsar la moral del equipo

En su tiempo libre, Koti prefiere pasar tiempo con su familia. También se relaja practicando deportes como bádmiton y cricket, y participando en obras de caridad para beneficiar a la sociedad.

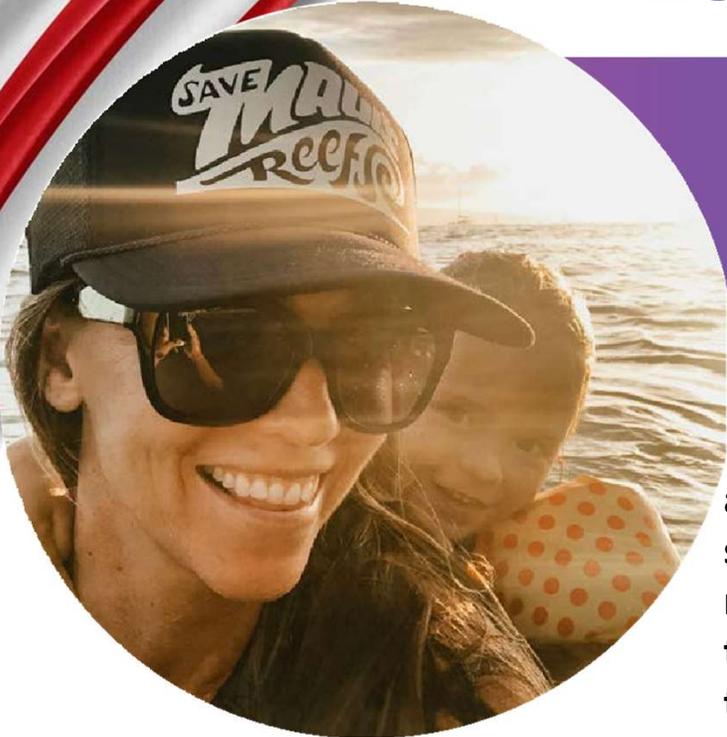
“El lema de Enagic es ‘Cambia tu agua, cambia tu vida’, y en ese verdadero espíritu, mi vida cambió por completo», dice Koti. Gracias a mi patrocinador y a mis mentores. Siempre estaré en deuda con el Sr. y la Sra. Ohshiro, quienes crearon este producto y la oportunidad de negocio que han ayudado a cambiar la vida de muchas personas alrededor del mundo.”



*Con trabajo arduo, algunos de los Distribuidores Independientes más dedicados pueden llegar a obtener ingresos suplementarios (consulta la declaración de divulgación de ganancias en [www.enagic.com](http://www.enagic.com) para más detalles).*



# Perfil del Distribuidor Estados Unidos



Annie Davis

6A2

Annie Davis 6A2 trabajó en restaurantes la mayor parte de su vida, comenzando a los 15 años, y valora mucho esas experiencias. "El servicio al cliente y crear conexiones siempre me ha apasionado," dice. "Me encantó trabajar en restaurantes y lo hice tanto tiempo por la gente."

Trabajó por última vez en un restaurante familiar. "Tenía generaciones de clientes frecuentes," dice Annie. "Llegué a conocerlos y todavía hablo con ellos regularmente. Muchos se convirtieron en clientes de Agua Kangen®."

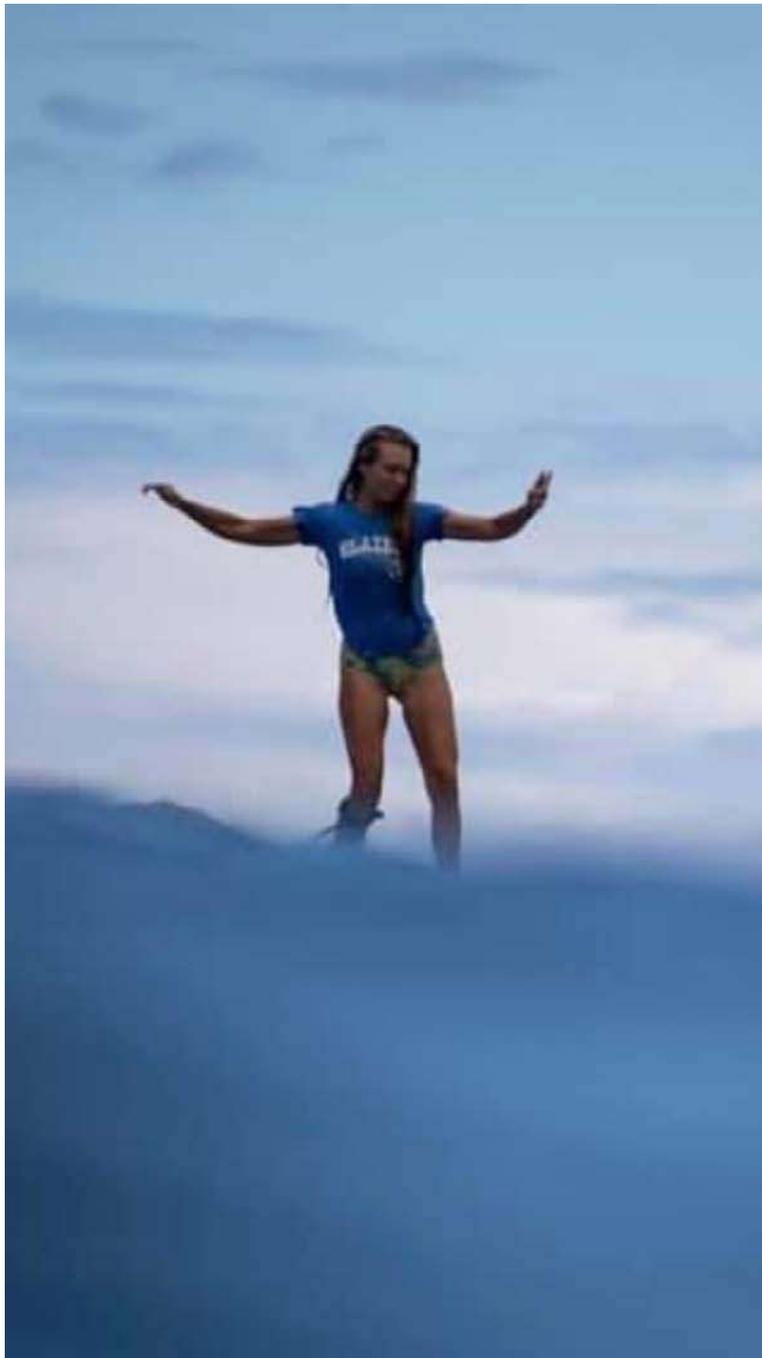
Annie conoció Enagic a través de Kelly Talavs. "Ya sabía que el Agua Kangen® cambiaba vidas," dice Annie. "Ver el plan de compensación patentado de 8 puntos de Enagic y lo que era posible me hizo preguntarme, ¿por qué NO iba a intentarlo? Fue la mejor decisión de mi vida fuera de elegir mudarme a Hawái," lo cual hizo hace 20 años.



Annie vendió su primer ionizador de Agua Kangen® a Destinee Perata 6A2, quien ahora es miembro de su equipo. Ha continuado construyendo sobre sus fuertes ventas iniciales y ahora trabaja para alcanzar el ambicioso rango 6A5-8.“

Planeo seguir comprometida con mi misión del alma de activar los talentos de las personas y proporcionar un entorno fértil en el que se sientan seguras para mostrarse y servir con todo su potencial," dice Annie. "La consistencia es mi columna vertebral y no pasa un día en que no comparta sobre este negocio o sobre Agua Kangen® de alguna manera."





El contacto regular es clave. "Me encanta comunicarme con mi equipo vía Telegram o mensajes de texto, ya que mis horas principales de trabajo son después de que mis niños se van a dormir," dice Annie. "También regularmente realizo llamadas y capacitaciones para mi equipo y soy muy activa en nuestros chats grupales, la plataforma de entrenamiento y el grupo de Facebook."

Annie tiene una visión clara. "Construir conexiones a largo plazo con las personas es una dimensión del futuro sostenible que veo para nuestras comunidades," dice Annie. "Promocionarnos mutuamente basándonos en nuestros talentos y pasiones únicas. Nuestra comunidad, Evolution Era, se construye sobre este valor y entendimiento."

**¿Eres un Distribuidor Independiente de Enagic 6A o superior que aún no ha aparecido en Enagic Global E-Friends?**

**Por favor, envía un correo a [marketing@enagic.com](mailto:marketing@enagic.com) para averiguar cómo puedes ser incluido.**



# Perfil del Distribuidor Singapur



**Bel Ang Shu Man**

**6A**

**Cuando Bel Ang Shu Man 6A estaba embarazada de 38 semanas de su segundo hijo, no estaba en reposo absoluto. Todo lo contrario. En su lugar, visitó la oficina de Enagic en Singapur "llena de emoción y esperanza" después de encontrar a su mentora, Mabelline Goh 6A2, y conocer el prometedor modelo de negocio de Enagic y los beneficios del Agua Kangen®. Bel simplemente no podía esperar hasta después de dar a luz para comenzar a trabajar como Distribuidora Independiente.**



"Tras haber explorado varios emprendimientos; tanto en línea como tradicionales, desde que tenía 21 años, sabía exactamente lo que buscaba," dice Bel. "Vi una oportunidad que se alineaba con todo lo que quería," incluyendo flexibilidad y "un producto que realmente hace la diferencia."

Al principio, Bel tuvo dificultades con las limitaciones percibidas en su nuevo y desconocido rol. "Uno de mis mayores desafíos desde el principio fue superar la autocrítica," dice. "Habiendo probado varios negocios antes, inicialmente pensé que esto sería solo otro intento, pero en el fondo sabía que si quería obtener resultados reales, tenía que cambiar mi mentalidad de intentar a comprometerme."

"Otro desafío fue mantenerme motivada durante los períodos de baja actividad," dice Bel. "En lugar de dejar que los contratiempos temporales me desanimaran, me concentré en la visión general, sabiendo que cada esfuerzo, por pequeño que fuera, me acercaba al éxito."

Superar estos desafíos ayudó a forjar el espíritu imparable de Bel. "A través de cada obstáculo, he crecido más fuerte, más resiliente y más decidida a seguir avanzando," dice. Para Bel, el éxito se reduce a dos cosas:

1. Establecer metas claras
2. Mantener una mentalidad positiva





Bel está agradecida con Mabelline, diciendo: "Ella no solo ha sido una mentora, sino también una fuente de inspiración, siempre liderando con el ejemplo y animándome a salir de mi zona de confort." "El enfoque orientado a objetivos de Mabelline ha demostrado ser valioso. "Cada mes, establezco metas específicas para mí y mi equipo, asegurándome de tener una dirección clara para seguir nuestro progreso y mantenernos responsables," dice Bel. "En lugar de solo esperar el éxito, tomo pasos intencionales."

El éxito de Bel no es solo suyo. "El éxito de mi equipo es mi éxito," dice. "Verlos alcanzar sus metas, superar limitaciones y prosperar en este camino es lo que me motiva."

El posible equilibrio entre trabajo y vida personal es otro beneficio. "Muchas personas asumen que ser madre que se queda en casa significa depender únicamente de un ingreso o sacrificar el crecimiento personal por las responsabilidades familiares," dice Bel. "Después de unirme a Enagic, me di cuenta de que podía tener lo mejor de ambos mundos: estar presente para mis hijos mientras también construyo mi propio negocio."

"Mi meta final en este negocio es alcanzar el rango 6A2-3, pero mi visión es mucho más grande," dice Bel. "Quiero empoderar a más personas, especialmente a madres. Imagino una comunidad de líderes fuertes y solidarios que se apoyen e inspiren mutuamente. Estoy comprometida a liderar con el ejemplo, compartir lo que he aprendido y guiar a mi equipo hacia el éxito juntos."



# Enagic Filipinas organiza un evento inspirador por su 15.º aniversario

El 9 de agosto, líderes de Enagic y Distribuidores Independientes se reunieron en el Maybank Performing Arts Theater en Manila para celebrar el Seminario de Bienestar y la Presentación de Negocios en honor al 15.º Aniversario de Enagic Filipinas. Fue un día lleno de aprendizaje, inspiración y empoderamiento. ¡Gracias a todos los que se unieron e hicieron que esta celebración fuera realmente especial!





El 10 de agosto, Enagic Filipinas celebró su gran 15.º Aniversario en el Shangri-La The Fort, Manila, reuniendo a distribuidores de todo el mundo en un encuentro espectacular. El evento conmemorativo destacó el legado de bienestar, éxito y unidad global de Enagic Filipinas, al mismo tiempo que honró y premió a los distribuidores que ascendieron de rango por sus logros sobresalientes.



# PATH TO PROSPERITY CAMPAIGN

## *Celebrating New Growth with E8PA*



This campaign is focused on recruiting and supporting new distributors to achieve success early on. Distributors can receive bonus rewards by helping their new downline members complete three direct sales within 1 to 4 weeks of their registration. Both the new distributor and their direct upline will be eligible for campaign bonuses.

### **CAMPAIGN OVERVIEW**

**Eligibility:** New distributors who complete three direct sales within 1-4 weeks of registering

#### **MAXIMUM BONUS**

To receive the maximum bonus amount, the three direct sales must be K8 machines (unit price \$5,480 each)

#### **BONUS AMOUNT FOR DIRECT UPLINE DISTRIBUTOR**

Varies based on the direct upline's rank and how quickly the sales are completed

#### **BONUS AMOUNT FOR NEW DISTRIBUTORS**

Varies how quickly the sales are completed

E8PA Members receive the full bonus rate; non-E8PA members will receive 50% of the applicable bonus

For any questions or further clarification, please contact your local branch office.

*Commemorating  
51 Years of Sharing  
the Enagic  
Opportunity and  
Kangen Water<sup>®</sup>*



**Setting the standard  
for 50 years!**

# July 2025 New 6A and Above Title Achievers

## 6A

ALBERTHA M SUKALIANA	Australia	CRYSTAL ENEGY Z.S	Europe
THI MY LINH HUYNH	Australia	ENERGY PROLIFE SAN SRL	Europe
DANIELLE GUYMER	Australia	SEBASTIAN COTIGA	Europe
ORWELL FAMILY TRUST	Australia	RAFFAELE ERNESTO BORGHESE	Europe
CARLY HERREYGERS	Australia	CZHONG SHU GUANG	Hong Kong
CHLOE RENEE HARRISON	Australia	NAVEEN KUMAR	India
KIM T FLORIST	Australia	PRITHVI SINGH SHEKHAWAT	India
MA. CECILIA A. BLASE	Canada	GANESH VITTHAL LIHE .	India
SAHAR ZADEHBAGHERI	Canada	MALYALA SRINIVAS	India
ALENA NYVLTOVA	Canada	MARRI NAGENDRA VARAPRASAD	India
DDJOHN LINKLETTER .	Canada	BHAGWANT SINGH THAKUR	India
1503582 BC LTD.	Canada	VINITA KUMARI SINHA	India
1504226 BC LTD.	Canada	NARENDRA PATIDAR	India
1504190 BC LTD.	Canada	KOKILABEN SOLANKI	India
HOUSE OF DAVINCI SPA LTD.	Canada	MIT NIKHIL KAPADIA	India
PETA- GAYE T STERLING	Canada	MAYUR DAMJIBHAI RAMOLIYA	India
PETA- GAYE T STERLING3	Canada	PRAVIN SONYABAPU SARJANE	India
VIANCA CHANDRA QUINTANA	Canada	PRADEEP RAMAYODHYA KUSHWAHA	India
HARRISON C AGU	Canada	TAPAN POLA	India
ELIZABETH ADEJOH 6	Canada	KETAN KUMAR R DAMOR	India
OPRAH WILLIAMS	Canada	FLYING WHEELS CYCLES SPORTS AND FITNESS CLUB	India
MAKAWA JENNY DORA	Canada	YOGESHWAR ENTERPRISE	India
CHERRIE P MACIEL	Canada	?? ??	Japan
TRA MY ENTERPRISE LTD.	Canada	KHOR CHOON HOOI	Malaysia
FIRAS KACHMAR	Canada	QUAH EU THAU	Malaysia
JALASHAY ENTERPRISES INC.	Canada	DEEKEESHGAAREN A/L SASIGARAN	Malaysia
JOTARMAAN INC. 3	Canada	AMF 3D TECH SDN BHD	Malaysia
CAROLE A MEHAWEJ 3	Canada	RASHINIE A/P SASIGARAN	Malaysia
GOC[SHANNON M VALENTE	Canada	KHOR CHOON BOEY	Malaysia
ABIMBOLA FADIPE	Canada	CHUA JIA YI	Malaysia
ASHLEY DUDLEY	Canada	ANDERSON ANG	Malaysia
SAVITA JAILANI	Canada	THILAGA A/P SUPPIAH	Malaysia
STEPHANIE SM NAULT	Canada	MARY CATHERINE CHING	Philippines
FIT NUTRITION INC	Canada	FERDINAND BUSTAMANTE INTAL	Philippines
LAISA PEARL VIALA	Canada	DDDALE BUNAG .	Philippines
ELEONORA GELLER	Canada	MADINA NURUDINOVA	Russia
VU PURE HYDRATION LTD.	Canada	? ??	Taiwan
YAKE ESTAMOS AQUI S.L	Europe	S?KH?MIL THEANY	Thailand
DDFELICIANO LUIS BEZANILLA PURAS	Europe	VCTY CP TM DV KT NUOC HYDRO /NGO NGOC 5	Thailand
ISABEL SMOLE MARTINEZ 2	Europe	VTRAN VO NAM KHA	Thailand
VERA NOSAKHARE OGBOMO	Europe	VKHUU ANH LONG	Thailand
U?FUGOSO PAILANAN JULIE ANN	Europe	VNGUYEN THI HUYEN	Thailand
KOLSUMA HANIF	Europe	VVU VAN HUNG	Thailand
ROBERTS JOSEPHINE	Europe	VPHAM DUC VI	Thailand
OUR FAIRYTALE LIFE LLC	Europe	VHONG THANH HANG	Thailand
NILSSON, LINDA	Europe	VNGUYEN THI THUY	Thailand
VICTORIA HELEN HIGGINS	Europe	VPHAM TU	Thailand
MARTINE FAGERBAKKE SKEIE 3	Europe	DUONG THI NHU NGOC	Thailand
CLAIRE GRATON	Europe	LIODMILA GRIGORIEVNA VASSILIEV	UAE
HARRIET ROSE HAYES LIMITED	Europe	THAO PHAM	USA
HARRIET ROSE HAYES LIMITED	Europe	JODI LATOYA LEWIS	USA
ELEVATIONPROJECT LTD 3	Europe	DNK GROUP LLC . C	USA
EMANUELA MENCARELLI	Europe	SUSAN GEORGE	USA
FITNESS WATER LTD !! FITNESS WATER LTD	Europe	Gyan K Dangol	USA
MARTINA DIECKMANN WASSER & CO	Europe	Poonam Rana	USA
ESTHERS ZORG 2	Europe	Tanchhohang Pongthak Limbu	USA
SINEAD MARY DORE	Europe	Priscilla Souden 4	USA

# Congratulations to each of you for your outstanding achievement!

ALMIRA MAYRINA TANNER	USA
MEENA TAMANG	USA
?GEOGETTE KEHDINGA AZAH 1	USA
FELZ FITNESS LLC	USA
Branding and Social LLC .	USA
Vibrant Vitality L.L.C. .	USA
Sanny van Heteren	USA
IDEAL STUDIO LLC 1	USA
PETER LECCESE	USA
SHEA'S CHIC LLC	USA
DANIELLE STANLEY 1	USA
GAYELYNN DICKENSON 4	USA
HEATHER MADISON	USA
CATHERINE VAN DER MERWE 5	USA

REILY REITMEIER 4	USA
NUMBERS 20 LLC	USA
CHRISTIN DITCH	USA
ABIGAIL ENGEL	USA
MAGEN COATES	USA
LINDSEY KENT CANTRELL	USA
POWERLIFE PRO LLC 2	USA
MICHAEL KEITH SHEFFER 3	USA
?Jennifer Donihoo	USA
KAISIA SAKHA	USA
DDBERTHA PRADA	USA
MATTIE L MCPHERSON .	USA
AN GIA WATER LLC .	USA
WENDY LONG	USA

## 6A2

JENNIFER TRISTAN	Australia
BINH NGUYEN THANH PHAN	Australia
FELICIA WELLS	Australia
DANNY CARVALHO	Canada
RANA ABDUL MUSTAHAN	Canada
TRA MY ENTERPRISE LTD.	Canada
8?1503582 BC LTD.	Canada
DDVU PURE HYDRATION LTD.	Canada
GLASS OF LIFE HEALTH CORP.	Canada
AMY TING	Canada
JOTARMAAN INC.	Canada
DIANNE CADORNA	Canada
BETTY & SMASH LIMITED	Canada
JOSEPHINE ROBERTS	Europe
FITNESS WATER LTD	Europe
ELEVATIONPROJECT LTD	Europe
HARRIET ROSE HAYES LIMITED 2	Europe
HARRIET ROSE HAYES LIMITED 4	Europe
ISABEL SMOLE MARTINEZ	Europe
MANUEL GARCIA SANZ	Europe
MADHU BALA SHARMA .	India
DEEPAK RAMAYODHYA KUSHWAHA	India

NEETA MEHTA	India
KISHAN BIO SCIENCE	India
MARRI SAMBASIVA NAGESWARA RAO	India
MALA NIKHIL KAPADIA	India
YAMSANI NARESH KUMAR	India
TAN SHU TING	Malaysia
CONCEPCION COLINA	Philippines
KLAY PANHA 3	Thailand
VCTY CP TM DV KT NUOC HYDRO /NGO NGOC 1	Thailand
KHUU ANH LONG	Thailand
VDINH THI HOANG ANH	Thailand
AMANDA LECCESE LLC	USA
SUSHMA LIMBU	USA
GOC???CARLY BROWN WELLNESS, LLC	USA
MEGAN O'NEILL	USA
?Priscilla Sousen	USA
ESTRELLA G GINO (C)	USA
CLARE EVANGELISTA	USA
WENDY LONG C	USA
[V AN GIA WATER LLC	USA
Rebecca Sedig- Messenger	USA
CATHERINE VAN DER MERWE	USA
VICTORIA MURPHY 2	USA

## 6A2-2

DDNHUNG THI VU	Canada
1227047 BC LTD .	Canada
??HARRIET HAYES	Europe
DAMIAN O BRIEN	Europe
RUPESH RAJESHWAR AKKAWAR	India
APEX NOVA ELECTROMECH PVT LTD .	India

TULSIRAM KISHANLAL SHARMA	India
KISHAN AGRO CENTRE AND FERTILIZERS	India
SUSHMA LIMBU 1	USA
WENDY LONG	USA
SWEET WATER LLC	USA
MARINA SOICHER LLC	USA

## 6A2-3

NHUNG THI VU	Canada
DD1227047 BC LTD .	Canada
HARRIET HAYES 1	Europe
DAMIAN OBRIEN	Europe

SHUKLA NAGESHWARNAM VIJAY PRAKASH	India
SHIVANGI MOHITBHAI VAGHASIYA	India
LKC WATER SOLUTION	India
DDSWEET WATER LLC	USA

## 6A2-4

VAGHASIYA MOHIT RAGHUBHAI .	India
-----------------------------	-------

# WHO WILL BECOME ENAGIC'S MVP?



~ Let's strive to be Enagic's MOST VALUABLE PRODUCER! ~

Enagic is thrilled to introduce an exciting new contest designed to recognize and reward our top-performing distributors!

This competition will rank distributors based on 8-Point Sales and Group Sales, with rankings determined Daily, Weekly, Monthly (Total 6 Categories).

At the end of the year, the highest 8-Point Sales Distributor and Group Sales Distributor will be rewarded as Enagic Most Valuable Producer!

## Contest Starting Date: February 1st, 2025

### GROUP SALES CONTEST

Eligibility: 6A and Above Distributors

Daily Category		Weekly Category		Monthly Category	
Rank	Reward	Rank	Reward	Rank	Reward
1st	US\$500	1st	US\$1,000	1st	US\$25,000
2nd	US\$480	2nd	US\$900	2nd	US\$20,000
3rd	US\$450	3rd	US\$800	3rd	US\$15,000
4th	US\$430	4th	US\$700	4th	US\$12,000
5th	US\$400	5th	US\$650	5th	US\$10,000
6th	US\$380	6th	US\$600	6th	US\$9,000
7th	US\$350	7th	US\$550	7th	US\$7,000
8th	US\$330	8th	US\$500	8th	US\$5,000

\*Handicap System for Group Sales Contests

To maintain fairness, we will be applying a handicap multiplier system based on distributor rank (6A~6A27) for the Group Sales Contests (Daily/Monthly).

The following chart outlines the handicap adjustments:

Example (6A Distributor)  
 Daily: 5 sales \* 8 = 40 points  
 Weekly: 15 sales \* 8 = 120 points  
 Monthly: 30 sales \* 8 = 240 points

*Handicap Chart		
6A	*	8.00
6A2	*	5.00
6A2-2	*	4.00
6A2-3	*	2.00
6A2-4	*	1.20
6A2-5	*	0.80
6A2-6	*	0.30
6A2-7	*	0.15

### 8-POINT SALES CONTEST

Eligibility: Open to All Distributors (1A-6A27)

Daily Category		Weekly Category		Monthly Category	
Rank	Reward	Rank	Reward	Rank	Reward
1st	US\$500	1st	US\$1,000	1st	US\$25,000
2nd	US\$480	2nd	US\$900	2nd	US\$20,000
3rd	US\$450	3rd	US\$800	3rd	US\$15,000
4th	US\$430	4th	US\$700	4th	US\$12,000
5th	US\$400	5th	US\$650	5th	US\$10,000
6th	US\$380	6th	US\$600	6th	US\$9,000
7th	US\$350	7th	US\$550	7th	US\$7,000
8th	US\$330	8th	US\$500	8th	US\$5,000

Basic Rules (Applicable to both contests)

- Self-purchase, User-accounts, E-Payment sales will count
- Tokurei distributors can participate but Tokurei sales will not count
- Bonus will be granted once all payments are collected (amount will change depending on local currency rate)
- **Sales count:** Kangen Air, Emguarde, E8PA Bronze, Filter 30-set >> 1/2 sale. Ukon DD >> 1/3 sale.
- Unpaid sales will not count
- **For the weekly contest, the cutoff period will be Monday~Sunday (example: \*2/1-2/9, 2/10-2/16, 2/17-2/23, 2/24-3/2)**

\*The first period will include 2/1 and 2/2 results.

For more information visit [Distributor Support Portal](#)

Presented by Enagic Marketing, Inc.