



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

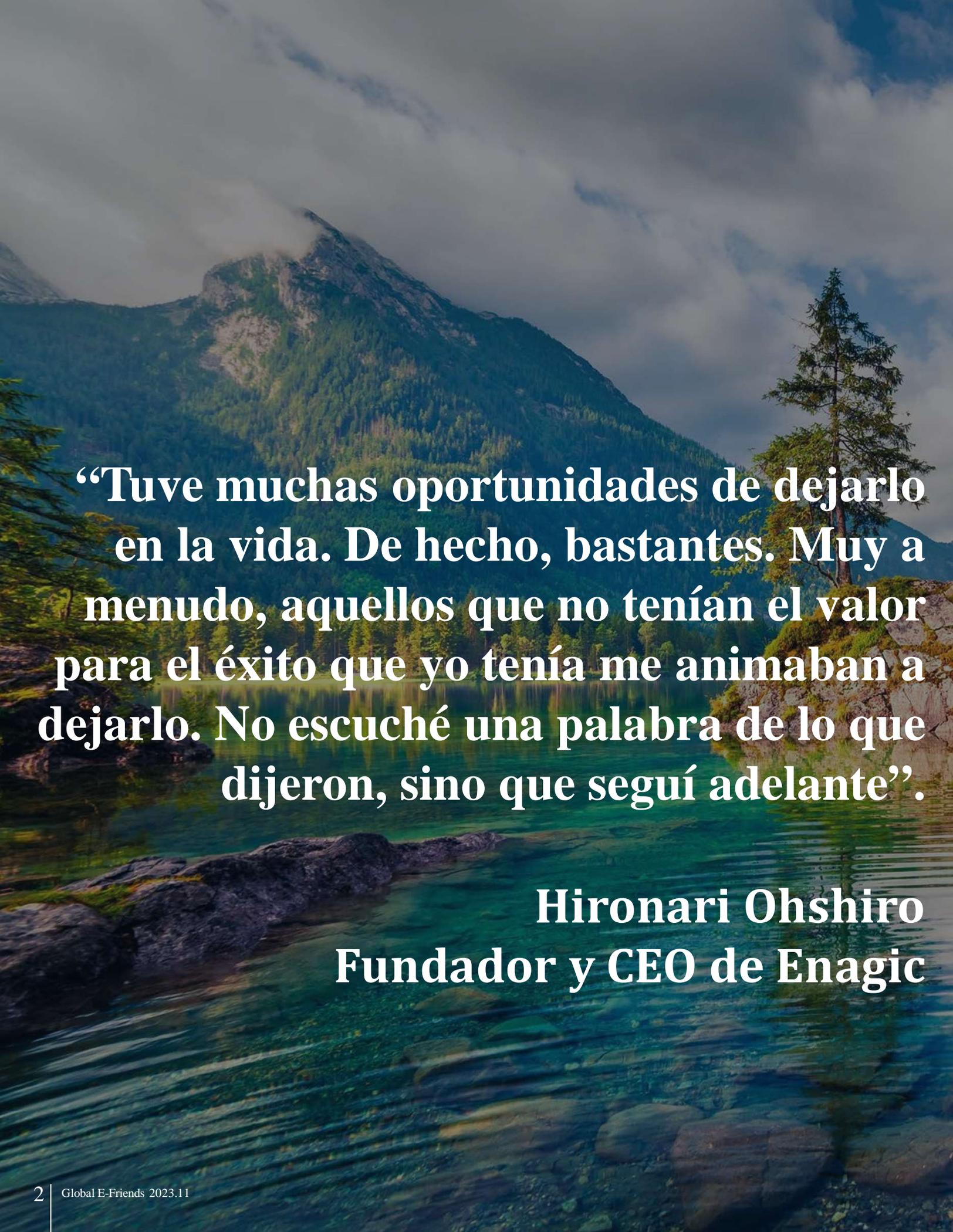
Vol
276

Nov.
2023



Líder Internacional 6A2-6 Balazs W Kardos y su equipo estarán transformando los próximos 10 años en la “Década del Diamante”





“Tuve muchas oportunidades de dejarlo en la vida. De hecho, bastantes. Muy a menudo, aquellos que no tenían el valor para el éxito que yo tenía me animaban a dejarlo. No escuché una palabra de lo que dijeron, sino que seguí adelante”.

**Hironari Ohshiro
Fundador y CEO de Enagic**

Mensaje del Sr. Ohshiro

Juntos, podemos lograr 30.000 unidades por mes

Se sabe que las fiestas desafían la persistencia. Algunas personas se distraen con todas las cenas y compromisos con familiares y amigos. Para ayudar a mantenernos enfocados, tenemos dos concursos de ventas que nos ayudarán a prosperar y nos impulsarán hacia un éxito de equipo aún mayor en el 2024. Aprovecha estas oportunidades para subir de rango más rápido y recompensar la producción de tu equipo.

Los Distribuidores Independientes clasificados 6A y superiores pueden ganar pagos de bonificación diarios y mensuales en el nuevo concurso de ventas global Bienvenido a Enagic Road/Way que se extenderá hasta el 31 de marzo del 2024. Al mismo tiempo, los Distribuidores 1A a 5A pueden usar los 8 puntos diarios. Concurso Global para incrementar las ventas.

Para ser un líder, es importante centrarse en la formación de equipos, la tutoría y la inspiración de tu línea descendente. Estos concursos de ventas son grandes oportunidades para demostrar y perfeccionar tus habilidades de liderazgo.

También crecemos juntos utilizando el plan de compensación de 8 puntos patentado de Enagic, que implementé para pagar 8 puntos de comisión por cada producto de Enagic vendido a través de un distribuidor. Es el mejor plan de compensación en ventas directas y DIFERENTE a cualquier otra empresa porque no hay calificaciones mensuales, ni límites de tiempo, ni renovación anual, y nunca pierdes tu título.

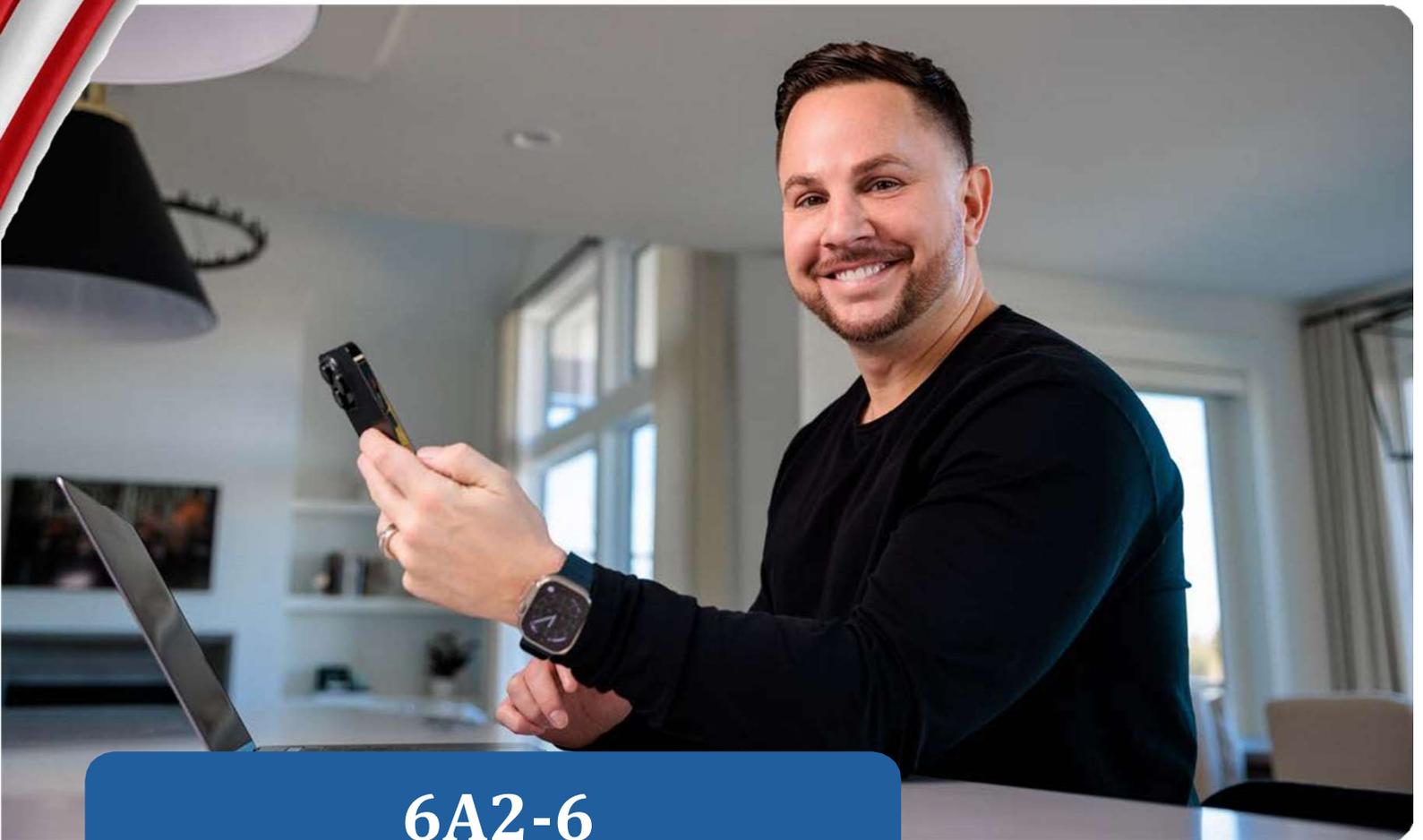
Juntos, podemos lograr el objetivo global de llegar a 30.000 unidades vendidas por mes en o antes de la celebración del 50 aniversario de Enagic en Okinawa el próximo junio. [Regístrate en línea en enagic-convention.com/202406/register] Concéntrate en alcanzar tus objetivos mensuales y trimestrales y maximizar tus ganancias.

Es hora de volver a lo básico. Convirtamos a los Distribuidores Independientes en líderes y a los líderes en los principales productores globales. Para ello, es importante beber Agua Kangen® para mantenernos hidratados y concentrados. Siempre tengo un vaso o una botella llena. Asegúrate de hacer lo mismo.

Hironari Ohshiro
Fundador y CEO de Enagic



Historia de Cambia tu Vida



6A2-6
Balazs W Kardos

Balazs nació en Budapest, Hungría pero creció en Vancouver, Canadá. Su familia todavía tiene una casa en Vancouver, pero a estas alturas, él es más un ciudadano global. Como dice Balazs, busca "pasar tiempo en diferentes partes del mundo durante todo el año y al mismo tiempo viajar, hablar en eventos y generar un mayor impacto". Después de todo, dice, "Agua Kangen ® cambió mi vida".

Su madre, la 6A2-2 Zsuzsanna Kardos, presentó Agua Kangen ® a su familia, invirtiendo en un ionizador de agua SD501 en el 2008. “Se sumergió en la madriguera del conejo alrededor del agua y comenzó a investigar”, recuerda Balazs. “Se encontró con Enagic en el 2008 en línea, irónicamente a través del sitio web de un competidor que hablaba mal de Enagic y sus altos precios. Sabía que sólo te comparas con los mejores y vio claramente las tácticas de marketing turbias”.

“Siempre me han llamado en el corazón y en el alma a generar un impacto masivo y cambiar el mundo”, explica Balazs. “Simplemente no tenía idea de CÓMO un tipo normal como yo sería capaz de hacer eso. Vengo de orígenes humildes. Mis padres emigraron a Canadá después de huir de la Hungría comunista en 1988 con dos maletas, sin dinero y sin la capacidad de hablar inglés en busca de felicidad, oportunidades y libertad”.

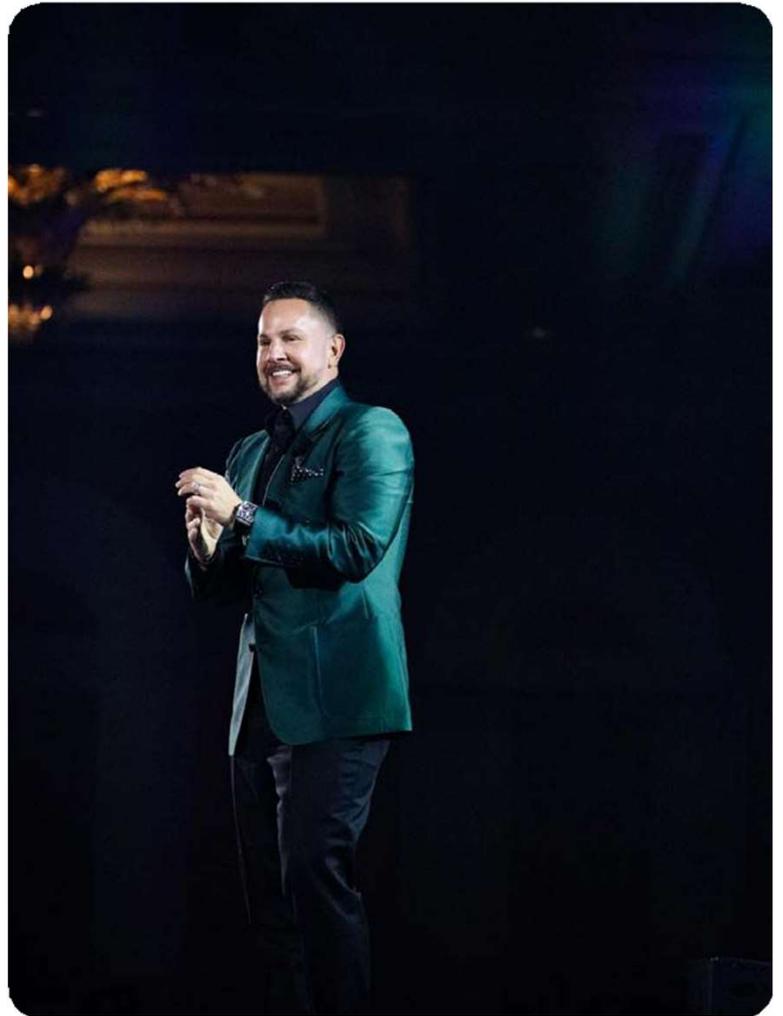
“La libertad es mi valor más elevado y está profundamente arraigado en mi ADN”, dice. “Me apasiona vivir y amar mi vida en mis propios términos y experimentar verdaderamente todo lo que deseo con mi familia. Luego, recompensa eso siendo un ejemplo inspirador de lo que es posible mientras asesoras y entrenas a otros sobre cómo pueden hacerlo”. A Balazs le tomó tiempo encontrar su vocación, pero sus esfuerzos han llegado a servir como un faro para los miembros del equipo.



“A los 24 años me despidieron de 12 trabajos”, dice Balazs. “Me costó mucho ser empleado y que me dijeran qué hacer. Soy rebelde, me gusta pensar por mí, siempre buscando cómo puedo aprender a hacer las cosas mejor, más eficientemente y optimizar todas las áreas de mi vida. Eso no es ideal para un empleado porque se espera que obedezcas, escuches y hagas lo que te dicen”.

Antes de convertirse en Distribuidor Independiente, Balazs aceptó un puesto que pensaba que era un “trabajo de escritorio en un centro de llamadas respondiendo los teléfonos”. En cambio, resultó ser un “trabajo de venta puerta a puerta de servicios de telecomunicaciones (Internet y TV)”. Él llama a este período de cuatro años, que lo llevó entre los 24 y los 28 años, su “escuela de negocios de inteligencia callejera” y una “oportunidad revolucionaria”.

"Creo que todos tenemos experiencias a lo largo de nuestras vidas que suceden PARA nosotros y no PARA nosotros", dice Balazs. "Esto es esencial para incluir y elaborar las historias de nuestra marca personal, que son la base de por qué las personas eligen asociarse con nosotros". Por ejemplo, "aprendió mucho sobre comunicación y personas" mientras trabajaba como barman y sirviendo en restaurantes. El trabajo de ventas puerta a puerta "desarrolló aún más mis habilidades de comunicación hacia el liderazgo y la persuasión", lo que le permitió pasar a un rol gerencial que incluía reclutar y capacitar a nuevos representantes. El éxito gradual también alimentó la confianza. "Todo se desarrolla en sincronización divina, preparándonos para nuestro llamado y propósito más elevado en la vida", dice Balazs. "Para mí, todo me llevó de regreso a Enagic".



Balazs vendió su primer ionizador de Agua Kangen® a un amigo cercano en el 2008. "Todo lo que necesitaba presenciar era mi transformación para saber que el agua era muy poderosa y compró uno", dice Balazs. "Otro amigo hizo lo mismo". Sin embargo, no tuvo otra venta durante 5 años, una realidad destacable dada su trayectoria reciente, pero que es fácilmente explicable. Balazs estaba demasiado ocupado concentrándose en las ventas puerta a puerta y "trabajaba de 10 a 12 horas al día, 6 días a la semana". Sin embargo, reevaluó su trayectoria profesional y se comprometió plenamente con la Distribución Independiente en el 2013. "Estaba bebiendo Agua Kangen® todo el tiempo que hacía ventas puerta a puerta", dice Balazs. "Una vez que aprendí a ganar mucho dinero, me di cuenta de que el dinero no era la clave del éxito. Fue un potencial de ingresos ilimitado + libertad de tiempo y ubicación + impacto y cambio de la vida de las personas de una manera muy profunda. Enagic marcó todas las casillas". Varios factores le convencieron de comprometerse.

- "Creencia a prueba de balas en el poder de la tecnología"
- "Potencial del plan de compensación de 8 puntos patentado de Enagic"
- "Libertad financiera que cambia vidas e impacto global"

Balazs adoptó un enfoque metódico para hacer crecer su negocio. “Comencé a seguir lo que hacían los principales líderes: reuniones en persona y presentaciones de demostración en vivo en mi casa”, explica. “Pero mi grupo demográfico era más joven (al principio de los 20) y no estaba funcionando muy bien liderando con el agua primero. Cambié la estrategia para mostrar el poder de la oportunidad porque los más jóvenes estaban en quiebra, endeudados y luchando por encontrar una solución para su futuro. Comenzó a funcionar muy bien y a la gente también le encantaron los beneficios del agua como una “ventaja adicional”.



"Pasé de decir 'Es un ionizador de agua de grado médico de \$4000 con derechos de distribución global GRATUITOS' a 'Es un negocio global de por vida de \$4000 con un ionizador de agua GRATUITO que cambia la vida'", dice Balazs. “A los más jóvenes les encantó. Misma oferta, mejores mensajes para mi audiencia”.

También logró el éxito en las ventas al envasar Trifecta. "Me di cuenta de que K8, Anespa y Ukon eran los 3 mejores productos y que todos merecían tener los 3, así que simplemente los recomendamos todos", dice Balazs. “Cambió sus vidas aún más, pero nuestro negocio también creció entre 3 y 5 veces más rápido de esta manera.”

Balazs se comunica principalmente con su organización a través de las redes sociales, correo electrónico y grupos de Facebook. "Educamos a través de varias comunidades en línea y plataformas de capacitación que cuentan con capacitación paso a paso, llamadas semanales, eventos en vivo/mentes maestras", dice. “También lancé un podcast (balazswkardos.com/podcast) para ayudar a educar, motivar e inspirar a mi organización, que ha sido una herramienta muy poderosa... Este podcast es muy beneficioso para cualquier persona en Enagic que quiera aprender de mi filosofía, mentalidad y ser entretenido con mis historias”.

Diversas experiencias laborales pasadas le brindaron a Balazs la capacidad de identificar atributos a buscar en los posibles miembros del equipo. "Aprendí qué cualidades y rasgos de carácter separaban a los ganadores y perdedores en la vida y me concentré en reclutar y asociarme con ese tipo de personas cuando comencé mi trayectoria empresarial en Enagic", dice. "Creo que una de las claves más importantes para el éxito en Enagic es convertirse en la persona que necesitas convertirte para atraer líderes de alto calibre, centrados en el corazón, que tengan la mentalidad y las habilidades para ir rápido y nunca detenerse". Ocupar el primer lugar el mes pasado en el concurso de ventas globales Bienvenido a Enagic Road/Way es un testimonio de su enfoque.



Balazs ve una oportunidad para convertir los próximos 10 años en una era que él llama la "Década del Diamante" y, al mismo tiempo, generar un mayor impulso global para Enagic. "Mi visión cuando llegué a 6A2-3 en el 2016 era tener 1000 6A en mi organización", dice. "Hoy tengo 1259 6A. Mi nuevo objetivo es tener 1000+ 6A2-3 y superiores en mi organización. Hoy tengo 53".

"Esto es mucho más grande que yo ahora", dice Balazs. "Comencé el Movimiento de Prosperidad Global, pero mis líderes están creando líderes y continuaremos difundiendo la Salud Verdadera y la libertad en todo el mundo por el resto de nuestras vidas... Todos los caminos conducen a 6A2-8 y estoy seguro de que muchas personas lograrán esto dentro de poco en mi equipo. Estaré eternamente agradecido con Enagic, Agua Kangen ® y el Sr. y la Sra. Ohshiro. ¡Gracias por todo!"





India

Perfil del Distribuidor



Gaurav Amrutbhai Gondalia

6A2-4

El padre del 6A2-4 Gaurav Amrutbhai Gondalia, el fallecido Shri Amrutbhai Gondalia, compró un ionizador de Agua Kangen® del 6A2-5 Amit Patoliya en diciembre del 2018 e inmediatamente impresionó a su familia. Gaurav dice: "Utilizamos el producto y los resultados fueron sorprendentes". Al principio, estaba feliz simplemente con beber Agua Kangen®. "Estaba

convencido de la máquina, pero mientras estaba trabajando en mi puesta en marcha, no pensé en hacer negocios con Enagic", dice Gaurav. "Fue mi padre quien vio el futuro de este negocio y me convenció para hacer esto. Me presionó para que asistiera a un evento en Mumbai en el 2019". Gaurav se sintió motivado por lo que presencié y a quién conoció mientras asistía a este evento de Enagic en Mumbai. "Me reuní con algunos líderes extranjeros y también con altos dirigentes indios", recuerda. "Vi el panorama más amplio y el futuro del negocio".

Gaurav ha estado involucrado en la industria de la venta directa durante más de una década. Elige las empresas con las que trabajar basándose en las 4P, que utilizó para evaluar la Distribución Independiente:

- 1) Perfil de la empresa
- 2) Producto
- 3) Plan (plan de compensación)
- 4) Personas ("el equipo con el que trabajo")





"En el evento vi que Enagic ha sido el mejor en los cuatro aspectos", dice Gaurav. "Fue entonces cuando elegí diseñar mi futuro con Enagic".

Gaurav nació en Junagarh y creció en Surat, una ciudad de aproximadamente 8 millones de habitantes en Gujarat, donde ha vivido durante los últimos 35 años. Anteriormente trabajó en el proyecto de sus sueños, una nueva empresa publicitaria, pero después de que su padre falleciera en el 2020, cambió de rumbo y se convirtió en Distribuidor Independiente de tiempo completo. Su madre, Lilaben Amrutbhai Gondaliya, se hizo cargo del negocio de su marido, que Enagic le transfirió tras el fallecimiento. Lilaben ha alcanzado ahora un impresionante rango 6A2-3.

Obtener un título en Administración de Empresas de Vidyanagar en Gujarat ha sido útil para Gaurav en su trayectoria como Distribuidor Independiente. Tener tanta experiencia en venta directa también ha sido valioso. Aplica las lecciones que ha aprendido al capacitar y educar a su línea descendente:

1. "Crear líderes es la clave. Un sistema educativo adecuado puede llevarte a tener más líderes".
2. "Un sistema educativo que trabaje en Skillset, Mindset y Toolset es esencial para mantener al equipo motivado y productivo".

Gaurav vendió su primer SD501 a un amigo de la familia, Mitesh Baldha, que ahora tiene 6A3-4. "Cuando vio la demostración del producto y el plan de negocios, instantáneamente tomó la decisión de compra y comenzó el negocio", dice Gaurav. Sin embargo, tuvo dificultades para realizar una segunda venta, cuya conversión requirió más de 50 demostraciones. "Tenía ganas de rendirme, pero mi familia me fortaleció y me motivó a trabajar aún más duro", dice Gaurav. "Nunca miré hacia atrás".

Gaurav realmente vio impulso después de formar un equipo fuerte. Él le da crédito a los principales líderes como 6A3-2 Dipak Jivani, 6A3-2 Sanjay Chovatiya, 6A2-2 Vinod Pagi, 6A2-2 Rakesh Bhimani y 6A2 Ashok Patel por realizar contribuciones particularmente impactantes. El equipo de Gaurav cuenta actualmente con más de 20.000 personas repartidas en más de 10 países y continúa creciendo.

Gaurav ha hecho grandes planes. "Es hora de marcar una diferencia en la vida de las personas", afirma. "Mi objetivo es ayudar a las personas a cumplir sus sueños a través del negocio de Enagic. No pienso mucho en mi propio rango. MI equipo es mi responsabilidad. Mi objetivo es producir 100 6A más en los próximos 2 años".

Para alcanzar estos objetivos, Gaurav emplea varios programas de formación que han mostrado resultados:

- RTP: "Programa de Capacitación Residencial es para los distribuidores. Es un programa de 2 días que se lleva a cabo en diferentes lugares. Donde los distribuidores vienen, se quedan y reciben capacitación sobre por qué hacer negocios y cómo hacerlo".
- LDP: "Programa de Desarrollo de Liderazgo. También es un programa de 2 días, pero solo para 5A y superiores. Formamos líderes sobre cómo gestionar y hacer crecer el equipo".
- OTP: "Es un programa de capacitación de un día. Es para los distribuidores que no pueden dedicar 2 días al RTP. Se lleva a cabo localmente".
- Programas Take Off como Prasthaan: "Es un programa de formación virtual. Durante 2 horas todos los días durante 7 días".
- Power Sessions: "Sesión semanal online de una hora de duración. Para obtener conocimientos técnicos sobre el producto, compartir experiencias con el agua, cómo usar y mantener el dispositivo, etc.

Los incansables esfuerzos de Gaurav llevan tiempo. También lo es conocer gente nueva y ponerse al día con los miembros principales del equipo. "En los últimos cinco años no he tenido un solo día sin trabajar", afirma. "Ahora podría tener algo de tiempo para pasar con mi familia y llevarlos a un viaje al extranjero, pero créanme, cada viaje se convierte en un viaje de negocios. Donde quiera que vaya, el negocio me sigue".





El nuevo gerente de sucursal, Jeffery Estana, rejuvenece la oficina de San Diego

La oficina de Enagic en San Diego dio la bienvenida recientemente a Jeffery Estana como nuevo gerente de la sucursal. Compartió su opinión sobre las mejoras que ya han realizado en la sucursal, con vista al Enagic Golf Club en Eastlake, y espera lograr objetivos futuros.





“Con el espacio que tenemos aquí, mejoré, reorganicé y convertí la oficina en un negocio”, dice Estana. "Ahora es más atractiva y acogedora para todos los distribuidores, especialmente en el mercado de San Diego, utilizar las instalaciones y realizar transacciones comerciales de Enagic".

Estana dice: "Mi objetivo, en línea con el Sr. Ohshiro y el Sr. Tomo Takabayashi, como lo he discutido con ellos, es mejorar aún más, generar más ventas para la sucursal y conectarme con más distribuidores".





El Concurso de Ventas Global Ayuda a los Principales Líderes a Prosperar

Para ayudar a generar entusiasmo por la celebración del 50.º aniversario en Okinawa el próximo junio, los Distribuidores Independientes 6A y superiores pueden ganar un premio de bonificación diario y mensual en el nuevo concurso de ventas global Bienvenido a Enagic Road/Way, que comenzó el 1 de octubre y se extenderá hasta el 31 de marzo del 2024.

Conozca solo algunas de las formas en que este concurso de ventas está ayudando a los líderes globales a prosperar.

6A Angela Adjete (Skynikk Group Inc.), White-Cross Water Corp, Canadá

“El concurso de ventas ha sido crucial para mi negocio de Enagic. Cada victoria genera un mayor presupuesto publicitario, lo que permite mayores actividades promocionales y una mayor visibilidad, lo que genera más clientes potenciales y ventas. Además, el deseo de asegurar victorias futuras me motiva a ir más allá de los límites, explorar nuevas estrategias y dedicar más esfuerzos para lograr el éxito. Este impulso competitivo no sólo mejora mi rendimiento, sino que también anima a mi equipo a querer hacerlo mejor. Esperamos más concursos de ventas de Enagic en el 2024 en todos los niveles de rango”.

6A2-6 Balazs W Kardos, Canadá

“El Concurso Global Bienvenido Enagic Road/Way ha inspirado a mi comunidad a alcanzar metas más grandes para el 50.º aniversario en Okinawa, lograr un mayor impacto y cambiar la vida de más personas. Mis líderes están muy inspirados y agradecidos por el corazón generoso del Sr. Ohshiro con esos bonos diarios y mensuales adicionales. Continuaremos dando lo mejor de nosotros cada día”.

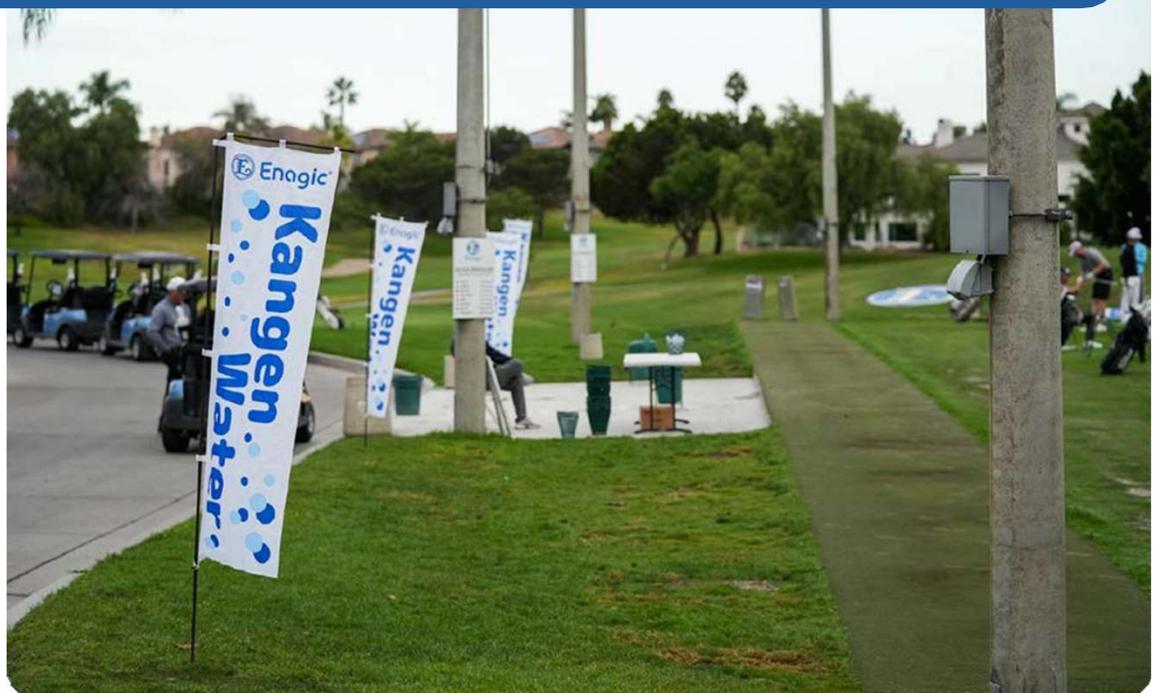
6A4-5 Mike Dreher & Darren Ewert, Canadá

“Lo bueno de este concurso es que nivela el campo de juego para nuestros 6A. Gracias a la desventaja que se ha incorporado, un Distribuidor 6A tiene una oportunidad real de ganar mucho dinero dentro de esta estructura”.





Michael Slesinski Gana el 2023 Abierto del Condado de San Diego en Playoff





El Enagic San Diego County Open regresó a Enagic Golf Club en Eastlake en Chula Vista por cuarto año. Un campo talentoso compitió del 24 al 26 de octubre y los 54 hoyos programados no fueron suficientes para determinar al campeón. Michael Slesinski y Jack Rahon terminaron 13 bajo par, lo que obligó a un desempate de tres hoyos. Que ganó Slesinski en el hoyo 17, par 3.



October 2023 New 6A and Above Title Achievers

6A

DELWYN B BELL	Australia	VEERANKI PAVAN KUMAR	India
STACEY HODGE	Australia	SIRICILLA SANJEEV	India
VISIBLE LOVE LIMITED	Australia	EGGE PADMA	India
NICOLA JONES	Australia	KATAKAM PRATHUSHA	India
GABRIELLE DEL PIO #3	Australia	SOMANCHI RAMA SASTRY	India
JADE DIAZ	Australia	MADHUSUDHAN RAO NADIGAPPU	India
SHARNA LISA TAYLOR	Australia	RAMULA SRAVANI	India
HUY D LE	Australia	KODAKANDLA DEEKSHITHA	India
THI G H PHAM	Australia	MARCHA SHOBHA	India
TRUC XUAN LE	Australia	PULI SAI RAJ GOUD	India
VAN S NGUYEN	Australia	KALAVALA DURGABAVANI	India
LIEM LE	Australia	GOPIREDDY KRISHNA REDDY	India
THI MY N NGUYEN	Australia	JASHANPREET SINGH	India
PHU NAM TRAN	Australia	RAVINDRA CHAVAN	India
TIEN TUNG VU	Australia	PRAMOD DEVALIYA	India
ANNIE VO	Australia	GOPAL DHAKAD	India
THU BICH TRAN	Australia	SUNITA PATRO	India
AGUA E SAUDE PROM DE VENDAS #2	Brazil	AJAY KUMAR SINHA	India
ROBERTO ITIRO MASUNO	Brazil	SACHIN BHARATKUMAR BHATT	India
SHOPP #2	Canada	RAMILABEN BHIKHBHAI PATEL	India
OLYMPIA LENA D CASTILLO	Canada	SHARMISHTHABEN VIJAYBHAI PARMAR	India
1146478 ALBERTA LTD.	Canada	VASU ANILBHAI JARSANIA	India
MARGARITA POPOVICI	Canada	NAGJIBHAI SHAMBHUBHAI CHALODIYA	India
RANA ABDUL MUSTAHAN	Canada	BHUPATBHAI NATHABHAI MAYANI	India
DIANNE CADORNA	Canada	PRIYANKA RAJENDRAKUMAR CHILHAL	India
GLADYS G SAPIPI	Canada	PRAFULBHAI K VAGHASIYA	India
SHAIRA THERESE TAN	Canada	PATEL ANAND HARESHKUMAR	India
AMANJEET K. TEJA	Canada	SUNILKUMAR RAMANBHAI ANAND	India
HOUSSAM HAMZE	Canada	JITENDRA PANCHAL	India
HAWA SYLLA	Canada	MADAN PURI GOSWAMI	India
11837656 CANADA INC.	Canada	R K EXX PRESS	India
ELECTRIC WATER LTD. #2	Canada	SHWETA VIKAS MOONDRA	India
PABLO DIEGO RUIZ	Europe	MOHIT KISHORBHAI BHADESIYA	India
JENNIFER HELEN REGAN	Europe	MEUVA NAXATRA	India
SANTA GRISKOVECA	Europe	SANDIPBHAI VELJIBHAI TALA	India
HARRIET ROSE HAYES LIMITED #4	Europe	ASMITA YAGNESH VADODARIYA	India
HARRIET ROSE HAYES LIMITED #2	Europe	ASIF ABDUL JIVANI	India
LINA LARSSON	Europe	DHRUVANG PRAVINKUMAR PATEL	India
CELESTE JANGCAN	Europe	KOKILABEN JAYANTIBHAI PRAJAPATI	India
MARK SPOWART	Europe	ROHITKUMAR CHANDULAL JANGID	India
MARC ERVIN PAYOYO	Europe	CHIMANLAL ISHWARBHAI PATEL	India
NURENI OLADELE OLANREWAJU	Europe	HEENABEN NARESHKUMAR KARNAVAT	India
RIA RAGASA	Europe	ARATI MEHUL NAYAK	India
GIUSEPPE LABATE #3	Europe	CHANDUBHAI MOHANBHAI PANDYA	India
DANIELA DE MEO	Europe	NUSA PANCA PRASETYA	Indonesia
FEDERICO BLASI	Europe	YUWINARNI	Indonesia
MATHIEU KWATEROWSKI	Europe	TAUFIQ ROHMAN	Indonesia
PHILIPPE BAMY	Europe	SUKARMI S.PD.	Indonesia
YES	Europe	株式会社 You Home 代表取締役 河津 佑美	Japan
FRANCESCA ROMANA VERDUCCI	Europe	那須野 光樹	Japan
MIRCO EUSEBI	Europe	合同会社 albo 代表社員 磯貝 拓	Japan
PEMS WELLNESS LIMITED	Europe	牧 裕晃	Japan
ANNE VOM FELDE / VOM FELDE UG	Europe	河村 弘子	Japan
YANG DIDIER	Europe	上原 トミ子	Japan
DDMAYRPETER INGRID MARIA	Europe	有限会社わらく 代表取締役北野明子	Japan
MENIME VODU S.R.O. #2	Europe	WONG CHIU THENG.	Malaysia
LUCIE HOMOLKOVA	Europe	LEE POH CHOON	Malaysia
REAL AUTOSERVIS S.R.O.	Europe	LOH SY-MEN	Malaysia
REAL AUTOSERVIS S.R.O	Europe	CHOO FEI JIUN	Malaysia
KANGEN VODA BG OOD. #2	Europe	DDCHAI MING SHONG	Malaysia
JULIA WAGINGER POPOSKA	Europe	YOLANDA VIZCARRA CALDERON	Mexico
ELENA M. PEREZ	Europe	MADANAYAKA DON MUDITHA MENAKA	Singapore
MARIA CLOTILDE CHECCHI	Europe	ANG CHEAN LENG	Singapore
ANDREI TUTURUZ	Europe	MOENG AN	Thailand
COTAN GEANINA-LOREDANA	Europe	KHEIV SOPHAL	Thailand
MARSTEP CONS SRL	Europe	NGO HOANG PHUONG UYEN	Thailand
CTC TRIUMF LAND SRL	Europe	NGO HOANG PHUONG UYEN	Thailand
SAMUEL-DANUT COPTIL	Europe	NGO THI MINH TRANG	Thailand
BUBLE NAOMI	Europe	TRAN THANH VU	Thailand
SIMION BUBLE	Europe	LY MINH HIEU	Thailand
THI VAN HUONG DOAN #2	Europe	HUYNH THI AN	Thailand
SIU CHEUK NAM	Hong Kong	THAI TAN THINH	Thailand
HE SHENG GEN	Hong Kong	LAM NGOC TUONG	Thailand
WATER LEADING CO/ TSE CHI NANG	Hong Kong	LAM THANH PHONG	Thailand
FAN YIP INTERNATIONAL HEALTH CO/ LAU NGA YU DOROTHY	Hong Kong	CAO THI UT	Thailand
MASTER INTERNATIONAL CO/ CHANG HOK MAN	Hong Kong	NGUYEN THI PHUONG #1	Thailand
FANG JIAN RU	Hong Kong	NGUYEN THI TU TRINH	Thailand
NITIN B S	India	NGUYEN THI TU TRINH #2	Thailand
T MUNISWAMY	India	NGUYEN DINH KHANH	Thailand
DEEPAK SAINI	India	TRUONG THI KHANH PHUONG	Thailand
LIFE ABUNDANCE VENTURES	India	LE THAO MY	Thailand
NATURAL DRINK NATURAL CORP	India	LE THAO MY #2	Thailand
WELLGREEN KISAN BAZAR PVT LTD	India	DANG THI UT U1	Thailand

Congratulations to each of you for your outstanding achievement!

DANG THI UT U2	Thailand
NGUYEN THANH QUOC ANH	Thailand
THI THONG NGUYEN	Thailand
LE THI BICH PHUONG	Thailand
LY THI KIM PHUONG	Thailand
VU HOE	Thailand
VO THI KY DUYN	Thailand
DDALAN K.C. LEE (E)	USA
HEATHER NICHOLE YOUNG	USA
JACK P. STARR	USA
MARIA GRACIA YOUNG	USA
MA FIDES D DONA	USA
AILEEN CERVANIA ENRIQUEZ	USA
SEN HOANG LLC	USA
LYNDSAY LEE ANDERSON	USA
DONA JOLIE FRANCIS	USA
JESSICA A BELLOFATTO	USA
ELIZABETH ANN MEADOR	USA
JULIA FERJO	USA
STEVE CARLSON B	USA
BERI MAY HAYENGA	USA
ELIZABETH ABATE	USA
ALLYSSA MICHELLE ROBBINS	USA
UGARZA FAM ENTERPRISES INC	USA
OSLIE INVESTMENTS LLC. #2	USA
DARHIAZEL M RAMIREZ	USA

Taylor Pham Trading LLC.	USA
Taylor Pham Trading LLC.	USA
Taylor Pham Trading LLC. #C	USA
Taylor Pham Trading LLC. #D	USA
D&J WATER LL.	USA
D&J WATER LLC.	USA
HANG LE TALBOTT	USA
ELIZABETH KANGEN HEALTH & WEALTH #2	USA
THANG THONG BUI	USA
THANG THONG BUI	USA
Mel Lee LL.	USA
A BENEFIT WATER LLC	USA
HOANG VU PHAN	USA
KIMBERLY TRAN	USA
THUY THI BICH BUI	USA
THUY THI BICH BUI	USA
CYNTHIA NGUYEN	USA
KIMBERLY TRAN	USA
Xb Healthy Water B	USA
LG HEALTHYWATER LLC.	USA
LG HEALTHYWATER LLC. #A	USA
Hanh Van Nguyen	USA
Thao Minh Diep	USA
Thao Minh Diep	USA
Hanh Van Nguyen	USA
Duyen Cao Thuy Nguyen	USA
ANNA THI LE #2	USA

642

JMGM LEGACY PTY LTD	Australia
OUR FREEDOM CORP	Australia
GABRIELLE DEL PIO	Australia
NATASHA TYACK	Australia
KANGEN WATER PERTH #4	Australia
THUY M B LE	Australia
AGUA E SAUDE PROMOCAO DE VENDAS	Brazil
SHOPP	Canada
DD1146478 ALBERTA LTD.	Canada
FDN CADORNA INC	Canada
DDMAHA MICHEL NAMAN	Canada
DDMARITES C SALVADOR	Canada
BEL & IAN CONSULTING	Canada
11837656 CANADA INC.	Canada
LORNA S CRISOSTOMO #3	Canada
ZH DESIGN S.R.O.	Europe
MR VINCENT D SCULLY	Europe
JESUS MANCHENO RONDAN #2	Europe
ANNE VOM FELDE / VOM FELDE UG	Europe
GIUSEPPE LABATE	Europe
LOUISE LY	Europe
HARRIET HAYES	Europe
MARK SPOWART	Europe
SARA TUTURUZ	Europe
JR LOVE CO LTD/ KWONG YIN LING	Hong Kong
HE SHENG GEN	Hong Kong
FAN YIP INTERNATIONAL HEALTH CO/ LAU NGA YU DOROTHY	Hong Kong
SEVEN MIRACLE WATER	India
VIJAYALAKSHMI P	India

VAIDYA CONSTRUCTION	India
SARIKA RAMKISHOR PAREEK	India
KING'S WORLD	India
MEUVA CHHAYABEN	India
SANDIP SHAMALBHAI GAJJAR	India
AJABHAI LALABHAI PRAJAPATI	India
SURTABEN RAMSINH BARIYA	India
URMILABEN SAYABABHAI KHANT	India
VIRENDER KUMAR	India
KALAVALA JANAKI RAMARAO	India
ASRUL FAUZI #2	Indonesia
比嘉 多惠子	Japan
菅 浩二	Japan
KAZE	Japan
DDLOH SY-MEN	Malaysia
MONICA MARGARITA MUGUERZA GONZALEZ #4	Mexico
GUNARATHNA WELIHINDA BADALGE LEROSHON	Singapore
KEA SOKVINA	Thailand
VO PHU THANH	Thailand
CHE THI THANH TUYEN	Thailand
HO THI THANH HIEU	Thailand
DARHIAZEL M RAMIREZ	USA
DDBRADLEY D MCCORMICK	USA
ANNA CHAU LLC #B	USA
TRUNG H LY	USA
OSLIE INVESTMENTS LLC	USA
A BENEFIT WATER LLC	USA
Xb Healthy Water	USA
Tien Pham	USA
HOANG VU PHAN	USA

642-2

TRUE SOVEREIGNS FOUNDATION	Australia
ERIC H HUYNH	Australia
MB KANGEN PTY LTD	Australia
ADAM CHENG RICHARD CHENG ET AL #4	Canada
FDN CADORNA INC	Canada
AIRYN O GUERZON	Canada
JESUS MANCHENO RONDAN	Europe
ALE & GIO TEAM DI BARONTI ALESSANDRO	Europe
CTC TRIUMF LAND SRL	Europe
HANG HONG SOCIEDADE UNIPessoal LDA/IONG VAI CHUN	Hong Kong
JR LOVE CO LTD/ KWONG YIN LING	Hong Kong

ASHWINI & CO	India
SNEH KAMLESHBHAI DESAI	India
KAMLESHKUMAR DESAI	India
LALITABEN PRAKASHBHAI PRAJAPATI	India
VINODKUMAR FULABHAI PAGI	India
屋宜 絹枝	Japan
AMA	Japan
TRAN TAN PHAT	Thailand
SLY VENTURE LLC (B)	USA
TRUNG H LY	USA
KIM LIEN NGUYEN	USA
HT HEALTHY WATER LLC	USA
Tien Pham	USA

642-3

KANGEN UNITE PTY LTD	Australia
DIAMOND KANGEN PTY LTD #3	Australia
DYANNE D. DOCTOR #2	Canada

ALE & GIO TEAM DI BARONTI ALESSANDRO	Europe
PALANGAPPA K M	India
SNEH ACADEMIC SERVICES PVT LTD	India
HETALBEN ANKITKUMAR JOSHI	India
NP HEALTHY WATER INC	USA

642-4

SUNSHINE KANGEN PTY LTD	Australia
-------------------------	-----------

KARISHMA R GAMANAGATTI	India
RAJ DHARMSHIBHAI KIKANI	India

642-5

ICHIBAN MARKETING PRIVATE LIMITED	India
-----------------------------------	-------



エナジックウェイ(ロード)へおめでとう!!

Welcome to the Enagic Road / Way

50周年記念キャンペーン
6A~6A27 グループ別対抗コンテスト
50th anniversary Campaign

6A ~ 6A2-7 GROUP SALES CONTEST

Contest Period: October 1, 2023 - March 31, 2024

Monthly							Daily		
1	\$30,000	11	\$12,000	21	\$7,000	31	\$6,000	1	\$5,000
2	\$28,000	12	\$10,000	22	\$6,900	32	\$5,900	2	\$4,000
3	\$27,000	13	\$9,500	23	\$6,800	33	\$5,800	3	\$3,000
4	\$26,000	14	\$9,000	24	\$6,700	34	\$5,700	4	\$2,500
5	\$24,000	15	\$8,500	25	\$6,600	35	\$5,600	5	\$2,000
6	\$22,000	16	\$8,000	26	\$6,500	36	\$5,500	6	\$1,000
7	\$20,000	17	\$7,800	27	\$6,400	37	\$5,400	7	\$900
8	\$18,000	18	\$7,600	28	\$6,300	38	\$5,300	8	\$800
9	\$16,000	19	\$7,400	29	\$6,200	39	\$5,200	9	\$600
10	\$14,000	20	\$7,200	30	\$6,100	40	\$5,000	10	\$500

世界初の手ざかり別入の差入により小さなグループも大きなグループ対等にチャレンジができます。
With the worlds first handicap calculation, small to large groups can compete with one another.

*** HANDICAP ***							
6A2-7	6A2-6	6A2-5	6A2-4	6A2-3	6A2-2	6A2	6A
1.0	2.0	3.5	5.0	10.0	15.0	25.0	40.0

Don't miss this opportunity to make your Enagic Dream come true!

これを機会にエナジックドリームを実現しよう。

Presented by Enagic Marketing HQ