



# SUMMIT



4Life Fachberatermagazin

4Life Журнал для дистрибьюторов

4Life® Magazyn Dystrybutora

**4Life**®

TOGETHER, BUILDING PEOPLE™

15 YEAR ANNIVERSARY

## Contact Information

<b>Austria</b>	: Toll Free Phone: 0800-88668258 : Toll Free Fax: 0800-88668259 : E-mail: austria@4life.com
<b>Belgium</b>	: Toll Free Phone: 0800.73.969 : Toll Free Fax: 0800.73.975 : E-mail: europe@4life.com
<b>Czech Republic</b>	: Toll Free Phone: 800.143.812 : Toll Free Fax: 800.143.811 : E-mail: europe@4life.com
<b>Denmark</b>	: Toll Free Phone: 808.87.851 : Toll Free Fax: 808.87.852 : E-mail: europe@4life.com
<b>Estonia</b>	: Toll Free Phone: 800.0111.469 : Toll Free Fax: 800.0111.470 : E-mail: europe@4life.com
<b>Finland</b>	: Toll Free Phone: 0800.918.442 : Toll Free Fax: 0800.918.441 : E-mail: europe@4life.com
<b>France</b>	: Toll Free Phone: 0800.910.059 : Toll Free Fax: 0800.916.193 : E-mail: europe@4life.com
<b>Germany</b>	: Toll Free Phone: 0800.000.4378 : Toll Free Fax: 0800.000.4379 : E-mail: germands@4life.com
<b>Greece</b>	: Toll Free Phone: 00800.128.610 : Toll Free Fax: 00800.128.611 : E-mail: europe@4life.com
<b>Hungary</b>	: Toll Free Phone: 068.0019.418 : Toll Free Fax: 068.0019.419 : E-mail: europe@4life.com
<b>Ireland</b>	: Toll Free Phone: 1800.760.726 : Toll Free Fax: 1800.760.727 : E-mail: europe@4life.com
<b>Italy</b>	: Toll Free Phone: 800.137.003 : Toll Free Fax: 800.137.004 : E-mail: italy@4life.com
<b>Latvia</b>	: Toll Free Phone: 800.02.977 : Toll Free Fax: 800.02.978 : E-mail: europe@4life.com
<b>Lithuania</b>	: Toll Free Phone: 8800.31324 : Toll Free Fax: 8800.31325 : E-mail: europe@4life.com
<b>Luxemburg</b>	: Toll Free Phone: 800.272.11 : Toll Free Fax: 800.272.10 : E-mail: europe@4life.com
<b>Netherlands</b>	: Toll Free Phone: 0800.0220.874 : Toll Free Fax: 0800.0227.102 : E-mail: europe@4life.com
<b>Poland</b>	: Toll Free Phone: 00800.121.2458 : Toll Free Fax: 00800.121.2459 : E-mail: europe@4Life.com
<b>Portugal</b>	: Toll Free Phone: 800.789.880 : Toll Free Fax: 800.789.899 : E-mail: portugal@4Life.com
<b>Spain</b>	: Toll Free Phone: 900.111.904 : Toll Free Fax: 900.111.907 : E-mail: espana@4life.com
<b>Sweden</b>	: Toll Free Phone: 020.797.919 : Toll Free Fax: 020.795.544 : E-mail: europe@4life.com
<b>Switzerland</b>	: Toll Free Phone: 0800.555.737 : Toll Free Fax: 0800.555.773 : E-mail: europe@4life.com
<b>UK</b>	: Toll Free Phone: 0808.234.8028 : Toll Free Fax: 0808.234.8029 : E-mail: europe@4life.com

*4Life® is Together, Building People® through...*



## Science

**4** 4Life Transfer Factor GLutamine Prime™



## Success

**5** Recognitions

**8** Economy Changers

**9** 4Life International Convention: Live Your Dreams

**10** Live Your Dreams: Leadership Meeting

**11** Live Your Dreams: Convention 2013 Keynote Speaker

**12** Convention Contest

**13** Your Highway to Success 2013

**16** 4Life® Customer Club

**19** Diamond Incentive 2013



## Service

**22** 4Life Fortify: Thank you!

**23** Foundation 4Life: Community development program

## *In every issue*

**2** Contact Information

**3** Corporate Message: Live Your Dreams

**8** Newsstand

4Life products are not intended to diagnose, treat, cure or prevent diseases.

4Life Research USA, LLC., sells certain products to Distributors, Demonstrators, and Customers within the European Union that are not available for resale in some countries. These products are for personal consumption or the personal consumption of those in your household only and are "Not-For-Resale", distribution, or any other commercial purpose. 4Life limits the number of "Not-For-Resale" products that can be ordered at one time to an amount reasonably deemed by 4Life to be that which the individuals in your household can consume within a three month period. Failure to abide by these rules may result in the termination of your privilege to purchase "Not-For-Resale" products for personal use.



## Your Dreams Are Worth It

*"Your dreams are worth every minute you spend fighting for them. Coming to Convention 2013: Live Your Dreams is the very best decision you can make to achieve all that you desire."*

Coming to Convention 2013: Live Your Dreams will require an investment on your part, with plane tickets, hotel rooms, money for meals, and maybe even arrangements for children at home. But don't forget what you'll receive in return: knowledge, training, and inspiration that you can't get anywhere else. Your passion for the 4Life products and financial opportunity will get an enormous boost; your confidence in yourself and your team will skyrocket; and you'll gain the motivation you need to define your dreams, fight for what you want, and live the kind of life most people could only imagine.

Convention 2013 will be here before you know it. And to make sure you're in attendance, it's vital that you begin planning now. We challenge each of you to take a few minutes to clearly mark out the path you'll take to get to Miami Beach.

Make attainable goals, strive for specific rank advancements, and build in rewards along the way.

Here at 4Life Global Headquarters, we are busy mapping out all of the events that will occur at Convention 2013. As always, we're confident that it will be well worth your time and effort to join us.

Yes, it takes an investment to come to convention. But, your dreams are worth every minute you spend fighting for them. Coming to Convention 2013: Live Your Dreams is the very best decision you could make to achieve all that you desire. We can't wait to see you this October in Miami Beach!



Sincerely,

David and Bianca Lisonbee,  
4Life Founders

### Ваши мечты стоят того

Посещение Конвенции 2013: Живи мечтой потребует значительных затрат с Вашей стороны: билеты на самолет, номер в отеле, средства на питание, возможно, потребуются дополнительные организация, чтобы оставить детей дома. Но подумайте обо всем, что Вы получите взамен: знания, тренинг и вдохновение, которые невозможно получить ни в каком другом месте. Ваша приверженность к продуктам 4Life и финансовым возможностям, которые предоставляет компания, возрастет во много раз, значительно повысится вера в себя и в свою команду, у Вас будет мотивация, необходимая чтобы определить свою мечту, бороться за нее и достичь такой жизни, о которой большинство людей только мечтает.

Осталось совсем немного до Конвенции 2013. И чтобы не пропустить ее, необходимо начать планировать свое посещение уже сегодня. Мы просим Вас уделить несколько минут составлению четкого плана действий для посещения Майами-Бич. Поставьте перед собой достижимые цели, попытайтесь достичь определенного ранга и соответствующих вознаграждений.

Здесь, в штаб-квартире 4Life мы занимаемся планированием всех мероприятий Конвенции 2013. Как всегда, мы уверены, что данное событие стоит затраченного на его посещение времени и усилий.

Мы знаем, что организация Вашей поездки требует больших усилий, но Ваши мечты стоят каждой минуты, которую Вы проведете в борьбе за них. Посещение Конвенции 2013 Живи мечтой – это одно из лучших решений, которые Вы можете принять, чтобы достичь поставленных целей. Мы с нетерпением ждем Вас в октябре в Майами-Бич.

С уважением,

Дэвид и Бианка Лизонби,  
Учредители 4Life

### Ihre Träume sind es wert

An der Convention 2013 Live your Dreams teilzunehmen, ist eine Investition Ihrerseits: Flugtickets, Hotel, Geld für während des Aufenthaltes und vielleicht müssen Sie auch zu Hause Arrangements treffen für Ihre Kinder. Aber vergessen Sie nicht, was Sie im Gegenzug dafür erhalten: Wissen, Training und Inspiration! Ihre Leidenschaft für die 4Life-Produkte und die finanzielle Möglichkeit werden einen enormen Auftrieb erhalten. Ihr Vertrauen in Sie selbst und Ihr Team wird außerordentlich wachsen und Sie werden die Motivation haben, Ihre Träume zu definieren; für das, was Sie möchten, zu kämpfen und das Leben zu leben, von dem die meisten nur träumen.

Die Convention 2013 steht unmittelbar bevor und um Ihre Teilnahme zu sichern, ist es wichtig, dass Sie anfangen zu planen. Wir möchten Sie dazu auffordern, sich ein paar Minuten Zeit zu nehmen und klar auszudrücken, welchen Weg Sie verfolgen, um nach Miami Beach zu kommen. Setzen Sie sich erreichbare Ziele, streben Sie einen bestimmten Rang an und belohnen Sie sich auf Ihrem Weg.

Bei 4Life sind wir dabei, alle Veranstaltungen während der Convention 2013 zu planen. Wie immer sind wir uns sicher, dass sich Zeit und Mühe lohnen, um am Event teilzunehmen.

Wir wissen, dass es eine Investition ist, zur Convention zu kommen. Aber Ihre Träume sind jede Minute wert, die Sie für Sie kämpfen. Zur Convention 2013 Live your Dreams zu kommen, ist die beste Entscheidung, die Sie treffen können, um alles zu erreichen, was Sie sich wünschen. Wir können es kaum erwarten, Sie diesen Oktober in Miami Beach zu sehen!

Mit freundlichen Grüßen,

David und Bianca Lisonbee,  
4Life-Gründer

### Twoje marzenia są tego warte

Obecność na Zjeździe 2013: Żyj swoimi marzeniami wymaga ogromnego wysiłku z twojej strony: bilety lotnicze, hotel, pieniądze na jedzenie, poza tym być może będziesz musiał zorganizować opiekę dla dzieci w domu. Pomyśl jednak o tym wszystkim, co uzyskasz w zamian: wiedza, przygotowanie zawodowe oraz inspiracje, których nie da się zdobyć gdzie indziej. Twoje zamiłowanie do produktów i finansowej szansy, jaką niesie z sobą 4Life otrzyma ogromny bodziec do działania; niesamowicie wzrośnie twoja wiara w siebie i w swój zespół; zdobędziesz motywację potrzebną do zdefiniowania twoich marzeń, do walczenia o to, czego pragniesz, do życia zyciem, o jakim wielu ludzi odważa się tylko marzyć.

Zjazd 2013 jest już tuż tuż. Żeby zapewnić sobie uczestnictwo w Zjeździe, musisz koniecznie zacząć to planować już teraz. Chcielibyśmy, żebyś poświęcił kilka minut na naszkicowanie planu, który będziesz musiał wykonać, żeby dotrzeć do Miami Beach. Wyznacz sobie możliwe do osiągnięcia cele, postaraj się uzyskać jakąś konkretną rangę i nie zapomnij o nagrodach.

W głównym biurze 4Life wrze praca nad programem Zjazdu 2013. Jak zwykle jesteśmy pewni, że zarówno poświęcony temu czas, jak i wysiłki, które będziesz musiał podjąć, żeby móc przyjechać, zostaną szczerze wynagrodzone.

Wiemy, że będziesz musiał zrobić wiele, żeby stawić się na Zjeździe, ale twoje marzenia są warte każdej minuty czasu poświęconej walce o nie. Zdecydowanie się na uczestnictwo w Zjeździe 2013: Żyj swoimi marzeniami to jedna z najlepszych decyzji, jaki możesz podjąć, żeby osiągnąć to, czego pragniesz. Nie możemy się doczekać, żeby ujrzyć cię w październiku w Miami Beach!

Z poważaniem,

David i Bianca Lisonbee  
Założyciele 4Life



# REINFORCE YOUR WELLNESS PROGRAM WITH GLUTAMINE PRIME™



**L-GLUTAMINE**  
• 1600MG •  
PER SERVING

**L-ARGININE**  
• 240MG •  
PER SERVING

**N-ACETYL-  
L-CYSTEINE**  
• 160MG •  
PER SERVING

**ALPHA LIPOIC  
ACID**  
• 60MG •  
PER SERVING

**COW  
COLOSTRUM**  
• 20MG •  
PER SERVING

**HELPS PROMOTE  
THE BODY'S  
PRODUCTION OF  
GLUTATHIONE**

#### WHAT IS GLUTAMINE?

It is an amino acid that is found in foods of animal and vegetable origin with a high protein content. Used as a food supplement, glutamine is a great ally to bolster your nutritional wellness program and counteract muscle fatigue. In addition, glutamine helps promote the body's production of glutathione, an important antioxidant.

#### WHAT IS GLUTATHIONE?

It is a potent antioxidant produced by the cells of the body and participates directly in the neutralization of free radicals.

#### WHAT IS COLOSTRUM?

Colostrum is the first milk secretion of mammals after birth. Colostrum transfers the well-being of the mother to the newborn, which is fundamental for the development and well-being of the baby.

#### WHEN CAN I TAKE GLUTAMINE PRIME?

After a hard day of work, after a hard workout or after a long walk.

#### CAN I TAKE GLUTAMINE PRIME ALONG WITH 4LIFE TRANSFER FACTOR PLUS TRI-FACTOR FORMULA?

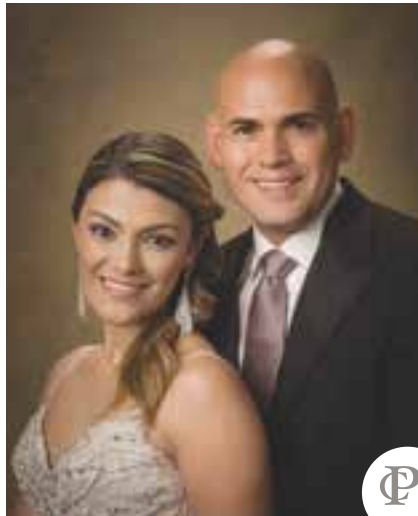
Glutamine Prime perfectly complements the function of the Transfer Factor Plus and other 4Life products.



4LIFE PRODUCTS ARE NOT INTENDED TO DIAGNOSE, TREAT, CURE, OR PREVENT ANY DISEASES.



**Dr. Herminio Nevárez & Yadira Olivo**  
Puerto Rico



**Juan & Damaris Rosado**  
Florida, USA



**Dave & Gabriela Daughtrey**  
California, USA



**Ray & Barbara Meurer**  
Florida, USA



**Bonnie Taylor**  
California, USA



**Jeff & Michelle Altgilbers**  
Tennessee, USA



**Sadik Din & Hasnimah**  
Singapore



**Ángel Molina & Ivelisse López**  
Puerto Rico

*“The passion that I feel for what I do goes beyond just growing my business, earning money, or having material things. When you are fulfilling your life’s purpose, all of these things come together and freedom is so easily achieved.”*

**Dr. Herminio Nevárez & Yadira Olivo**  
Platinum International Diamonds  
Puerto Rico



Gold International Diamonds



Ángels Muñoz Estape  
Spain



Carlos Rocha  
Spain



Ray of Sunshine Donor



Carme Solà  
Spain



Maris Dreimanis  
Latvia



Nidia Pinzón  
Spain



President's Club Member

Tatiana Yachnaya  
Bulgaria



International Diamonds



Amen Enofe  
Germany



Arne Maus  
Germany



Benito García Míguez  
Spain



President's Club Members



Claudia Martínez &  
José Megia  
Spain



Ekaterina Ivanova  
Latvia



Fatima Rodrigues  
& Manuel Sardinha  
Portugal



Flora Verresen  
Spain



Gina Burria Solà  
Spain



Jacobo Marín Morales  
Spain



Jorge Escudero &  
Shirley Mancera  
United Kingdom



José Antonio Arcos Ferrer  
Spain



José Carlos Loureiro &  
Cristina Gonçalves  
Portugal



Josefa Muñoz  
Spain



Karin & Sarah Rodeck  
Germany



María Carmen Rodríguez  
& Vicent Silvestre  
Spain



Mabel Montornés  
Spain



María Elena Morato  
Pasaodolos  
Spain



María Teresa Do Carmo  
Campanha  
Spain



Marlenis Ereira Olivera &  
Nelson J. Fundora Denis  
Spain



President's Club Members



Martin Grassinger  
& Gabriele Cordes  
Germany



Marty Turner  
United Kingdom



Narrantuya Nomindalai  
Poland



Nathalie Nauwelaers  
Belgium



Nuria Dalmau  
Spain



Oscar Nájera Crispí &  
Sofía Luna  
Spain



Rafael Vasconcelos &  
Paula Vasconcelos  
Portugal



Sabine Toenjes-Maus  
Germany



Sarai Jacobs Muñoz  
Spain



President's Club Member



Svetlana Kakaskiene  
Lithuania



Vladas Jonaskas  
Lithuania



Not Pictured:

Sabine Rasch,  
Germany

Narantuya Baldorj,  
Poland

Och Bataa,  
Poland

Wilson Rocha Collazos  
Spain



Cornelia Linea  
Romania



Gene Jokubauskiene  
Lithuania



Helen Kimball-Brooke  
United Kingdom



Hilde Person  
Norway



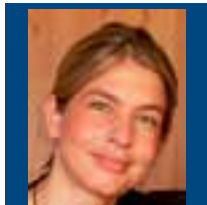
Jesús Figueroa  
United Kingdom



Jutta Ruka  
Latvia



Lelani Dias Nagahawatte  
Germany



Maria Hubert  
Germany



Miquelina Santos  
& Antonio Farell  
United Kingdom



Maria Elena Llamuca  
Belgium



Patricia Cortés Borda  
United Kingdom



Rubén Murillo  
& Claudia Marín  
United Kingdom



Vida Galinskiene  
Lithuania



BULGARIA  
Natalia Sedova

CYPRUS  
Zhanna Harris

CZECH REPUBLIC  
Lev Khorst

AUSTRIA  
Ines Gierer  
Kirsten Tschner-Bernthaler

BELGIUM  
Ann De Fré



ESTONIA  
Galina Chebykina  
Maria Klevanets  
  
GERMANY  
Ame Edem Anderson Bonin  
Andreas Moll  
Angela Soremba  
Antonio Alonso Andrade  
Carola Risch  
Carsten Neumann  
Chris & Ruth Ezeh  
Christiane Charlotte Puls  
Dr. Charlotte Jurenz  
Dr. Eckart & Andrea Priesemuth  
Dr. Maria Velten-Bock  
Eupice Omaruyi  
Felicité Njaloung  
Gertraud Budoews  
Hubert Assai  
Ilona Hackel  
Ingrid Deuchler  
Irene Schell



ITALY  
Carolina Borja  
Leonardo Danilo Nunez Disent  
Marco Biazio

LATVIA  
Irena Kalva  
Irena Paturska  
Kristine Liepina

LITHUANIA  
Alexey Chizhov & Tatiana Kim  
Larisa Melnikova



NETHERLANDS  
Arie Pauw  
Nayla Nasra

NORWAY  
Taini Elisabeth Halle

POLAND  
Alicja Ewa Krzywanska  
Amar Och  
Baguslawa Mazur  
Chimedkham Tsogtsaikhan  
Chuluuntsaaj Tsogmid  
Czeslaw Perdynus  
Enkhsuvd Ganbaatar



ROMANIA  
Cornelia Linea

SWEDEN  
Alonso Sáez

UNITED KINGDOM  
Manuel Mesias Rivera Silva  
Rosario Cappello

Diamonds who qualified  
at least once between  
Jan. 2013 - July 2013:

AUSTRIA  
Christina Hundertpfund  
Gerlinde Berginz  
Monika Pavona  
Ulla Straj  
Willibald Und Ines Neuherz

BELGIUM  
Anja De Preter  
Annemie Verpoorten  
Ariane Mermans  
Evelyn Marialena Alba Torrez  
Geovanna Luna Ordonez  
Gilma Jessenia Navarro Martinez  
Heidi Herregodts  
Heidi Vandewoude  
Hilde Verpoorten  
Isabelle Bellis  
Jacky De Marbaix  
Kelly Van Nieuwenhuysse  
Liedewij Van Der Straeten  
Pascale Goossens  
Patricia Borstel  
Talia Alexandra Reinoso Guillen  
Tania Vanryckeghem

BULGARIA  
Nailya Taufikova  
Fatakhudinova

CYPRUS  
Aleksandrs Zukovs  
  
CZECH REPUBLIC  
Munkhtsetseg Baadai  
Tsastsetseg Maarsh

ESTONIA  
Aleksandrs Zukovs  
Igor Pissarev  
Ljudmila Markova  
Svetlana Nörko

FRANCE  
Ambroise Loic  
Maria Angela Munoz Mancaya  
Maria Fernanda Muñoz

GERMANY  
Agnes Obeng Kumi  
Akua Badu  
Alex Dankwa  
Alma Bilagaj  
Annelies Jępcich  
Barbara Grassinger  
Birgit Hagemann  
Birgit Hehn  
Birgitta Benensee  
Carola Evers  
Charles Tabi Owusu  
Christian Seidel & Marion Seidel  
Christiane Jansing  
Christiane Schmidt

Dr Uppang Larissa  
Dr Wolfgang Kufahl  
Ela Akoba  
Elin Soremba  
Elsa Schell  
Emilia Godgift Marx  
Emmanuel Osei-Owusu  
Erich Herrmann  
Erika Hoevermann  
Etinosa Adesuwa  
Fabian Cordes  
Frank Herrmann  
Franziska Warner  
Gabriele Berliner  
Gisela Klaproth  
Godwin Walz  
Gudrun Andresen-Brueggemann  
Gudrun Luederitz  
Heike Mendryscha  
Helena Buchmuller  
Helge Zumdick  
Ibrahim Aboulai  
Igor Kurianov  
Ina Meyer  
Iryna Ciebiera & Sergiy Ciebiera  
Johann Wedel  
Karin Seddig  
Kennedy Arriguzo  
Lara Evers  
Lene Caesar  
Linda Esther Amara  
Maika Blohm  
Maja Born

Marcus-Benjamin Paff  
Margaret Yeboah  
Maria Frutuoso  
Maria Merz  
Martina Milani  
Martina Steinkusch  
Matilde Heredia  
Matthias Luderitz  
Maureen Nonyelum Mpiere  
Max Plieske  
Nada Tesanovic  
Nadine Schmeling  
Nicole Breckwoldt  
Olga Vocht  
Patrick Walter  
Peter Gaetcke  
Regina Saur  
Rita Fischer  
Sabine Grell  
Sabine Sommerfeldt  
Simon Stolzenbach  
Solomon David Obang  
Stefan Weizhoeffer-Ruede  
Susanne Schmeling  
Tatyana Franzen  
Ulrike Hilpert  
Victoria Okunbor  
Viktor Zyganow  
Vincenz Nwadikele  
Violeta Veselinovic  
Zainab Busaidy

ITALY  
Lucrezia Gazzola  
Minelly Lorena Martinez  
Astudillo

LATVIA  
Aiga Lusina  
Andra Cibulska  
Inara Seffer  
Irina Zubce  
Larisa Golubeva  
Maris Savic  
Sanda Farenhorste  
Sandra Terinka  
Silvija Miglone  
Vesta Chesheva  
Viktor Bogov  
Zane Balode

LITHUANIA  
Agne Gailute  
Anatolij Chervonij  
Branislavos Kakask  
Danguole Gailiene  
Diana Kanclere  
Gintaras Karpavicius  
Inga Urboniene  
Vesta Kaselienė  
Kakaska Konstantinas  
Lina Andrasiniene  
Miranda Deinekienė  
Ramute Rutelioniene  
Vaidas Vaiciukynas

Viaceslav Zinkevic  
Vitalija Karpaviciene

LUXEMBOURG  
Olafs Eglitis

NETHERLANDS  
Herman Waumans  
Kitty Van Rees  
Mattanija Pauw

NORWAY  
Anniken Karlsrud  
Anniken Strand-Hernæs  
Diana Elise Popovic  
Kristina Gundersen Sveen  
Line Svungen

POLAND  
Aneta Budzynska-Obzsanska  
Bilguun Tsogtsaikhan  
Grazyna Goras  
Ilona Mazur  
Marek Kuzniewski  
Olimpia Kuzniewska  
Rafal Lipkowicz  
Tomasz Pszon  
Udrnam Namsrai

ROMANIA  
Floarea Dinu  
Vasile Capatana

SWEDEN  
Oleg Chezhegov

UNITED KINGDOM  
Adrianna Valencia  
Blanca Aleida Pulgarin  
Celia Ramos  
Clara Ines Rodas  
Dayanara Noemi Obaco Riofrio  
Diana Lopez Morales  
Edna Shirley Mancera Morillo  
Fabio Osorio Osorio  
Hector Fabio Pulgarin Ospina  
Isabel Gil  
Ismael Quesada Villavicencio  
Lilia Ines Calvo Galvis  
Lina Patricia Pulgarin Ospina  
Lorenzo Giunta  
Malena Burbano  
Maria Idaly Galvis  
Maria Lucero Velez Aristizabal  
Miriam Vargas Meneses  
Miriam Narcisca Puebla Izurieta  
Narcisca De Jesus Lara De Campaña  
Ramona Agripina Hererra Sanchez  
Sandra Patricia Garcia Fuentes  
Sandra Efrain Calle Alvarez  
Sofia Estrella De Campaña

## The DSA Elects Bianca Lisonbee to Board of Directors

During June, 4Life Founder and CEO David Lisonbee and 4Life President Steve Tew announced that Joe Mariano, the President of the Direct Selling Association (DSA), has appointed 4Life Co-Founder Bianca Lisonbee to the DSA Board of Directors.

The assignment was announced at the DSA Annual Meeting in Phoenix, Arizona, following a vote for new Officers and Directors that took place in the Annual Business Session. Bianca will join a small group of executives from

world-leading companies who have received a three-year appointment over guiding the efforts of the DSA.

The DSA works with Congress, numerous government agencies, and consumer protection organizations to lobby on behalf of its member companies, ensuring appropriate representation under the law. The DSA Board of Directors is a group of distinguished executives who share a three-year term to guide the efforts of the DSA.



### Ассоциация прямых продаж выбрала Бианку Лизонби в качестве члена Совета директоров

В июне Учредитель и Генеральный исполнительный директор 4Life Дэвид Лизонби вместе с Президентом компании Стивом Тью заявили о том, что Джо Мариано, Президент Ассоциации прямых продаж (АПП), пригласил соучредителя 4Life, Бианку Лизонби, войти в состав Совета директоров ассоциации.

О назначении было объявлено на Ежегодном собрании АПП в Финиксе, Аризона, после проведения голосования за новых должностных лиц и директоров во время ежегодного бизнес-заседания. Бианка присоединится к небольшой группе руководителей ведущих мировых компаний, признанных Ассоциацией за свои достижения в течение трех прошедших лет.

Ассоциация прямых продаж работает с Конгрессом, многочисленными государственными агентствами и организациями защиты прав потребителей, а также в соответствии с законом представляет компании, которые являются членами ассоциации. В Совет директоров входят лучшие должностные лица, которые в течение трех лет руководят деятельностью АПП.

### Die DSA wählt Bianca Lisonbee in den Vorstand

Im Juni hat der Gründer und Generaldirektor David Lisonbee zusammen mit dem Präsidenten Steve Tew bekannt gegeben, dass der Präsident der Direct Selling Association (DSA), Joe Mariano, die 4Life-Mitgründerin Bianca Lisonbee in den Vorstand berufen hat.

Nach der Wahl der neuen Verantwortlichen und Direktoren während der jährlichen Business Session wurde die Ernennung Biancas auf der Jahresversammlung in Phoenix (Arizona, USA), bekanntgegeben. Bianca wird Mitglied einer kleinen Gruppe von anerkannten Führungskräften der weltweit besten Direktvertriebsunternehmen, die im Rahmen eines 3-Jahres-Abkommens die Arbeit der DSA unterstützen.

Die Direct Selling Association arbeitet mit dem Kongress, zahlreichen Regierungsbehörden und Verbraucherschutzorganisationen zusammen, die die Mitgliedsfirmen repräsentieren und eine ausreichende Vertretung vor dem Gesetz gewährleisten. Der DSA-Vorstand ist eine Gruppe von hervorragenden Führungskräften, die in den nächsten drei Jahren gemeinsam die Arbeit des Verbandes begleiten werden.

### Bianca Lisonbee powołana do Zarządu DSA

W czerwcu założyciel i Dyrektor Naczelny David Lisonbee wraz z Prezesem Steve'm Tew oświadczyli, że Joe Mariano, Prezes Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej (DSA) powołał współzałożycielkę 4Life Biankę Lisonbee do Zarządu stowarzyszenia.

Wybór został ogłoszony podczas corocznego zebrania DSA w Phoenix w Arizonie, po przeprowadzeniu na Corocznej Sesji Biznesowej głosowania mającego na celu wybranie nowego kierownictwa. Bianca dołączy więc do niewielkiej grupki menedżerów firm przodujących na świecie, którzy zostali wyróżnieni za swą pracę w Stowarzyszeniu w ciągu ostatnich trzech lat.

Stowarzyszenie Sprzedaży Bezpośredniej współpracuje z Kongresem Stanów Zjednoczonych, licznymi biurami rządowymi i organizacjami konsumenckimi reprezentując firmy zrzeszone w stowarzyszeniu i sprawiając, że są należycie reprezentowane w obliczu prawa. Zarząd DSA to selektywna grupa menedżerów, którzy przez trzy lata kierują pracami stowarzyszenia.

Unsere Wirtschaft lebt von Menschen. Leider betreiben viele Menschen die Wirtschaft aus egoistischen Motiven, es entsteht daher ein Ungleichgewicht und Not. 4Life ist Wirtschaft mit Menschen für Menschen. Es geht um Miteinander und Heilung – vielleicht letztlich darum, dass das menschliche Miteinander heilt?! Eine hoffnungsvolle Vision, deren Realisierung ich 4Life durchaus zutraue. Daran und an einem respektvollen Umgang der Schöpfung und allen Lebewesen gegenüber arbeite ich gerne mit und bin sehr dankbar, dass 4Life mir die finanzielle Freiheit dafür gibt.



Maria Hubert  
Germany

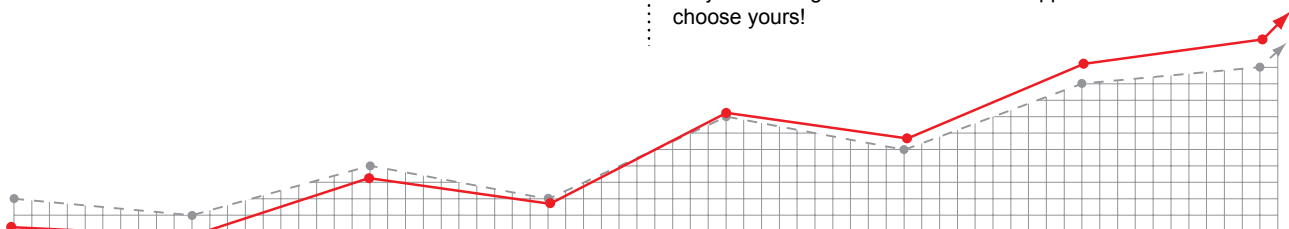
Our economy is driven by people. Unfortunately, many people use the economy for their own egoistic reasons and imbalance and need occur. 4Life means economy with people for people. It is all about togetherness and healing – maybe the togetherness is healing? A promising vision that can be implemented by 4Life. I am working on it and as well on a respectful way to treat creation and all beings and I am thankful that 4Life offers me the financial freedom to do so.

С компанией 4Life я познакомилась в 2004 году. Основной задачей того времени было улучшить свое самочувствие. Благодаря уникальным продуктам нашей компании эту задачу решила в течении 2 лет. Моя семья – муж, четверо детей и внучка – тоже оценили преимущество Transfer Factor. Помимо этого я познакомилась с удивительными людьми, побывала в разных странах, поняла, что дело 4Life мое призвание. Для меня это личностный рост, новые возможности самовыражения и дополнительные финансы. «Я не волшебник – я только учусь!» Компания 4Life предлагает много разных возможностей – выбирайте свое и дерзайте!!!



Jutta Ruka  
Latvia

I've known the 4Life in 2004. My main goal at that time was improving my physical well-being. Thanks to the extraordinary 4Life products I have reached my goal in just two years. My family - my husband, my four children and my granddaughter - have also been able to see the benefits of 4Life Transfer Factor®. In addition, I have met some wonderful people, I traveled to different countries and I have understood that the 4Life business is my vocation. For me, this business means personal growth, new opportunities for personal expression and additional revenue. "I'm not a magician, I'm just learning!" 4Life offers various opportunities - dare and choose yours!





# DREAMS START IN MIAMI

visit **liveyourdreams13.4life.com** today to register, book your hotel room, check out the agenda, plan your party outfit, and click your way to a fantastic convention experience!



Hotels & Travel



Recognition



Parties

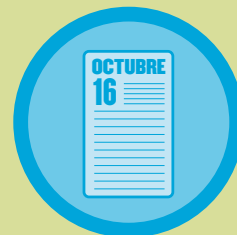


## LIVE YOUR DREAMS

**4Life** INTERNATIONAL CONVENTION  
Miami, Florida October 16-19, 2013



Registration



Agenda



Contests

Besuchen Sie noch heute die Website **liveyourdreams13.4life.com**, um sich zu registrieren, Ihr Hotel zu buchen und Pläne für die Convention 2013 *Live Your Dreams* zu schmieden!

Посетите **liveyourdreams13.4life.com** чтобы зарегистрироваться, забронировать проживание в отеле и запланируйте свое посещение Конвенции 2013 г.: Live Your Dreams!

Odwiedź stronę internetową **liveyourdreams13.4life.com** jeszcze dziś, by móc się zarejestrować, zarezerwować hotel i już dziś zacząć planować swój udział w zjeździe Convention 2013: Live Your Dreams!

# LEADERSHIP MEETING

## THE ART OF VISION

### Leadership Meeting Keynote Speaker—Erik Wahl

An internationally recognized graffiti artist, author, and entrepreneur, Erik Wahl will make you question everything you know about chasing dreams, breaking rules, and re-igniting that creative spark. During the leadership meeting, Erik will take audience members through an unconventional sensory experience that combines inspiring words with stunning on-stage painting. Erik's interactive and creative address will challenge you to break away from business as usual and motivate you to live your dreams. It will be unlike anything you've ever experienced! Watch for Erik's new book *UNTHINK* released in June 2013!



## ИСКУССТВО ВООБРАЖЕНИЯ

Собрание Лидеров, специальный докладчик – Эрик Уол.

А Признанный на мировом уровне художник граффити, автор и предприниматель Эрик Уол поставит под вопрос все, что Вы знаете о поиске мечты, нарушении правил и поможет Вам найти творческую искру. Во время встречи лидеров Эрик подарит аудитории удивительный и оригинальный чувственный опыт, сочетающий в себе воодушевляющие слова с удивительными картинами, написанными на сцене. Интерактивное и творческое выступление Эрика воодушевит Вас к тому, чтобы отойти от стереотипов бизнеса, и мотивирует к реализации своей мечты. Это будет нечто, чего раньше Вы никогда не испытывали.

Познакомьтесь также с новой книгой Эрика под названием *UNTHINK*, которая вышла в июне 2013 года!

## DIE KUNST DER IMAGINATION

Erik Wahl: Hauptredner beim Meeting der Führungskräfte

Der international anerkannte Graffiti-Künstler, Autor und Entrepreneur Erik Wahl wird Sie alles in Frage stellen lassen, was Sie bisher über die Verwirklichung von Träumen und das Brechen von Regeln gedacht haben und Ihre Kreativität neu entfachen. Während des Meetings der Führungskräfte wird Erik das Publikum durch eine Sinneserfahrung führen, die inspirierende Worte mit Malerei (direkt auf der Bühne!) verbindet. Eriks interaktive sowie kreative Art und Weise wird Sie dazu herausfordern, mit dem "Business-as-usual" zu brechen und Sie motivieren, Ihre Träume zu leben. Dies wird eine Erfahrung sein, die Sie niemals zuvor gemacht haben!

Schauen Sie auch nach Eriks neuem Buch "Unthink", dass im Juni veröffentlicht wurde.

## SZTUKA RODZĄCA SIĘ Z WYOBRAŹNI

Erik Wahl, wyjątkowy prelegent zaproszony na spotkanie na temat przywództwa

Erik Wahl, światowej sławy artysta w dziedzinie graffiti, pisarz i przedsiębiorca, zakwestionuje twoje wyobrażenia dotyczące dążenia do własnych marzeń i łamania reguł oraz rozdmucha w tobie iskrę kreatywności. Podczas spotkania na temat przywództwa, Erik poprowadzi słuchaczy poprzez bardzo oryginalne doświadczenia zmysłowe, w których inspirujące słowa łączą się ze niesamowitymi obrazami malowanymi bezpośrednio na scenie. Interaktywny wykład Erika, niezwykle kreatywny, będzie wyzwaniem, które każe ci zerwać z konwencjonalnymi zasadami prowadzenia biznesu. Będzie też motywacją do tego, żeby zacząć żyć własnymi marzeniami. To będzie coś, czego nigdy do tej pory nie doświadczyłeś!

Zajrzyj również do nowej książki Erika zatytułowanej "UNTHINK", która ukazała się w czerwcu 2013 r.!

# CONVENTION 2013 KEYNOTE SPEAKER

## A STORY OF SURVIVAL, HOPE, AND DREAMS

### Convention 2013 Keynote Speaker—Aron Ralston

In 2003, Aron Ralston, an avid outdoorsman and engineer became trapped by a boulder in the canyons of southern Utah for more than five days. To free himself, Aron had to amputate his own arm. His harrowing story of adventure, survival, and hope was later made into a major motion picture—*127 Hours*. Come hear the first-hand account of Aron's miraculous story. You'll be inspired to fight with everything you've got to live the life of your dreams.



## ИСТОРИЯ ВЫЖИВАНИЯ, НАДЕЖДЫ И МЕЧТЫ

Конвенция 2013 – Основной докладчик – Арон Ралстон

В 2003 году Арон Ралстон, инженер и заядлый любитель природы, оказался в течение более пяти дней в ловушке огромного валуна в каньонах южной части штата Юта. Чтобы спастись, Арону пришлось ампутировать себе руку. Его душераздирающая история приключений, выживания и надежды впоследствии была представлена в фильме *127 часов*. Вы можете услышать историю Арона из первых уст. Она вдохновит Вас на то, чтобы бороться за свои мечты.

## EINE GESCHICHTE DES ÜBERLEBENS, DER HOFFNUNG UND TRÄUME

Aron Ralston: Hauptredner auf der Convention 2013

2003 hing Aron Ralston, ein begeisterter Outdoorsportler und Ingenieur, fünf Tage lang von einem Felsbrocken gefangen in einem Canyon im Süden Utahs fest. Um sich schließlich selbst zu befreien, amputierte er seine Hand. Sein erschütterndes Abenteuer, seine Hoffnungen und sein Überlebenskampf wurden später unter dem Titel "127 Hours" (127 Stunden) verfilmt. Hören Sie seine unglaubliche Geschichte – sie wird Sie inspirieren, sich mit allem einzusetzen, was Sie haben, um das Leben Ihrer Träume zu leben.

## HISTORIA OPWIADAJĄCA O PRZETRWANIU, NADZIEI I MARZENIACH

Aron Ralston – specjalny gość Zjazdu 2013

W 2003 r. nieustraszony miłośnik natury Aron Ralston podczas wspinaczki został unieruchomiony na ponad 5 dni przez wielki głaz w jednym z kanionów na południu stanu Utah w USA. Żeby się uwolnić, Aron musiał amputować własne przedramię. Ta wstrząsająca historia mówiąca o przygodzie, przetrwaniu i nadziei została potem przedstawiona w filmie „127 godzin”. Wysłuchanie historii Arona zainspiruje Cię tego, żeby walczyć o własne marzenia!

A tablet or 250€?

YOU CHOOSE!

AUGUST IS  
THE LAST  
MONTH TO  
QUALIFY  
AND WIN!

Contest qualification period:  
April 2013–August 2013

### CONVENTION CONTEST FOR EUROPEAN DISTRIBUTORS

We want to help you attend Convention 2013!  
Participate in the contest and choose whether  
you want to win a tablet or cash.

All the details and conditions at the 4life  
Europe incentives webpage:

[www.4lifeeuropeincentives.com](http://www.4lifeeuropeincentives.com)





# Your Highway to Success 2013



**For the fourth consecutive year, 30 business of 4Life Distributors from 11 countries of the European market celebrated together the european incentive Your Highway to Success.**

**D**uring the weekend of June 14-16, 4Life distributors and guests have enjoyed an incentive that rewards work well done.

Our Distributors shared and learned about business in a fantastic workshop conducted by the 4Life Vice President International Mr. Preston Richards, 4Life Vice President for market European Mr. Rafael Fernandez. They highlighted the importance of the business and the growth of the European market and 4life Research around the world. The meeting was also attended by prominent European leaders as the Gold International Diamond, Maris Dreimanis alongside the International Diamonds Claudia Martinez and José Mejia, Gabriela Cordes and Martin Grassinger, who shared with attendees their vision of business, leadership strategies, and the value of teamwork.



**В** течение выходных с 14 по 16 июня дистрибьюторы 4Life, а также гости, наслаждались мероприятием, которое стало заслуженной наградой за проведенную работу. Наши Дистрибьюторы смогли поделиться опытом и узнать много нового о ведении бизнеса во время незабываемого семинара, который провел Вице-президент международных рынков 4Life Господин Ричардс Престон и Вице-президент европейского рынка 4Life Господин Рафаэль Фернандес. Они подчеркнули важность работы и роста на европейском рынке, а также расширения 4Life Research по всему миру. В данном мероприятии также приняли участие ведущие европейские лидеры: Голд Интернейшенал Даймонд Марис Дрейманис, а также Интернейшенал Даймонд Клаудия Мартинес и Хосе Мехия, Габриэла Кордес и Мартин Грассингер, которые поделились с присутствующими своим видением бизнеса, стратегий лидерства и работы в команде.

**A**m Wochenende vom 14. bis zum 16. Juni konnten 4Life-Fachberater und ihre Gäste die Teilnahme am Incentive für hervorragend geleistete Arbeit genießen. Für unsere Fachberater gab es u.a. einen fantastischen Workshop mit dem Internationalen Vizepräsidenten Preston Richards und dem Vizepräsidenten für Europa Rafael Fernández. Sie hoben die Bedeutung des Unternehmens hervor sowie das Wachstum des europäischen Marktes und 4Life Research auf der ganzen Welt. Am Workshop nahmen auch bekannte europäische Leader wie Gold International Maris Dreimanis sowie International Diamonds Claudia Martinez und José Mejia, Gabriela Cordes und Martin Grassinger teil. Sie teilten ihre Visionen vom Geschäft, ihre Führungsstrategien und betonten den Wert und die Wichtigkeit der Teamarbeit.

**W** dniach od 14 do 16 czerwca nagrodzeni Dystrybutorzy 4Life wraz z towarzyszącymi im osobami wspólnie cieszyli się nagrodą za dobrze wykonaną pracę. Nasi Dystrybutorzy mogli podzielić się doświadczeniami i nauczyć się wielu nowych rzeczy związanych z prowadzeniem biznesu na wspaniałych warsztatach prowadzonych przez Wiceprezesa ds. Międzynarodowych Prestona Richardsa i Wiceprezesa ds. Rynku Europejskiego Rafaela Fernándeza, którzy podkreślili rosnącą wielkość obrotów, wzrost odnotowany na rynku europejskim oraz postępy 4Life Research na świecie. W spotkaniu wzięli również udział wybitni europejscy Liderzy w randze International Diamond, m. in. Maris Dreimanis, Claudia Martinez i José Mejia, Gabriela Cordes i Martin Grassinger, którzy przedstawili uczestnikom swoją wizję biznesu, strategię przywódcze i zalety pracy w zespole.



In addition to the success of our Distributors and European leaders, we could also appreciate the value of serving others during the Foundation 4Life Charity Games. Through sport, Distributors bring together with 4Life 2.129€. This donation will improve the conditions of SOS Children's village in Bicesse, Portugal.

Foundation  
4Life  
Building a Legacy of Service



Помимо успешной работы, проведенной нашими Дистрибьюторами и Европейскими лидерами, мы также смогли оценить важность служения другим людям во время Благотворительных игр. В рамках спортивных состязаний Дистрибьюторы вместе с 4Life смогли собрать 2.129 евро. Данное пожертвование будет направлено на улучшение условий проживания детей в Детской деревне SOS в Bicesse, в Португалии.

Neben dem Erfolg unserer Fachberater und europäischen Leader war auch der Service-Gedanke ein wichtiger Teil des Events. Im Rahmen der sportlich ausgerichteten Charity-Spiele kamen die Fachberater gemeinsam mit 4Life auf eine Spendensumme von 2.129€, die an die SOS Kinderdörfer in Portugal gingen. Mit diesem Geld werden die Lebensbedingungen des Kinderdorfes in Bicesse, Portugal, verbessert.

Poza zapoznaniem się z sukcesami naszych europejskich Dystrybutorów i Liderów, podczas Solidarnych Zawodów mieliśmy możliwość przekonać się o ogromnym znaczeniu służby społecznej. Za pośrednictwem sportu Dystrybutorzy oraz 4Life zebrali wspólnie 2.129€ z przeznaczeniem na poprawę jakości życia portugalskich dzieci. Kwota ta została przekazana Stowarzyszeniu SOS Wioski Dziecięce w Portugalii w celu polepszenia warunków mieszkaniowych Wioski SOS w Bicesse.





The success and recognition of all Distributors was placed in front of the cliffs overlooking the sea. The traditional gala dinner was held in the gardens of the Sheraton Hotel where we share a beautiful sunset, in one of the most beautiful areas of the country. With this great framework of background we have been able to recognize and deliver the trophies to all new Diamonds, Presidential Diamonds and International Diamonds.



Успех и признание всех присутствующих Дистрибьюторов были запечатлены напротив скалистого берега с видом на море. Традиционный торжественный ужин прошел в садах отеля Sheraton, где мы смогли полюбоваться очаровательным закатом в одном из красивейших мест этой страны. И на этом удивительном фоне прошел процесс признания и награждения всех новых Даймонд, Президент Даймонд и Интернейшенал Даймонд.

Der Erfolg und die Anerkennung der Fachberater wurde im Rahmen des traditionellen Gala-Abendessens im Garten des Sheraton-Hotels gefeiert; direkt an den Klippen mit Blick aufs Meer und einem wundervollen Sonnenuntergang in einer der schönsten Regionen des Landes. Vor dieser wundervollen Kulisse wurden den neuen Diamonds, Presidential Diamonds und International Diamonds ihre Trophäen überreicht.

Wszyscy obecni Dystrybutorzy spotkali się na wspaniałym skalnym nabrzeżu ze wspaniałymi widokami na morze - to tu, w ogrodach Hotelu Sheraton, odbyła się uroczysta kolacja podczas której mogliśmy podziwiać cudowny zachód słońca. W tej fantastycznej oprawie jednego z najpiękniejszych zakątków Portugalii mogliśmy poznać wszystkich nowych Diamentów, Diamentów Prezydenckich i Diamentów Międzynarodowych, wręczyć im zasłużone trofea i cieszyć się wspólnie z nimi ich sukcesami i uznaniem.



# 4LIFE® CUSTOMERS



## A LARGE MARKET TO CONQUER

If you have a part or full time 4Life business you already know the importance of sharing and socializing products. And if you think about it, you also passed through a process of learning before enjoying your first 4Life product.

Because a distributor shared with you the 4Life products, you found out that they had something for you and it was then when you decided to try them. Like you, before getting to know 4Life, your current and future customers are a large market to conquer and maintain.

Please bear in mind, clients are people primarily interested in the product, so they will appreciate your efforts to talk about products, their ingredients and their benefits.

Eventually, a client will want to learn more about the 4Life business and you will know that it is time to introduce the 4Life opportunity.

Now, thanks to the 4Life Customer Club, you can focus on making your business grow. With this attractive loyalty program your customers will be able to enjoy the following advantages:

1. Buy at the same price as a Distributor.
2. Have their own customer number and place orders directly at 4life.com or by calling the available toll-free number.
3. 4Life Customer magazine with information about products.
4. Promotions and exclusive gifts.
5. Customer news.

We want to support you so that you can focus on the growth of your organization. Keep on socializing the products and enroll your potential customers – we will help you to maintain them informed.



### ОГРОМНЫЙ РЫНОК ДЛЯ ПОКОРЕНИЯ

Если Вы посвящаете часть или все свое время бизнесу 4Life, Вы уже знаете, насколько важно делиться и социализировать продукты. И если Вы хорошо вспомните, Вы тоже прошли процесс обучения перед тем, как воспользоваться своим первым продуктом 4Life.

Благодаря тому, что один из Дистрибьюторов поделился с Вами продукцией 4Life, Вы смогли открыть для себя нечто новое и решили попробовать. Также как и Вы, перед тем, как познакомиться с 4Life, Ваши настоящие и будущие клиенты являются огромным рынком, который необходимо покорять и поддерживать.

При идентификации клиента Вы должны помнить, что речь идет о людях заинтересованных в продукте, поэтому они будут Вам очень благодарны за все усилия, связанные с предоставлением информации о продуктах, их ингредиентах и их преимуществах.

Со временем клиент захочет узнать больше о бизнесе 4Life, и Вы сможете понять, что наступило время предоставить ему эту возможность.

Теперь благодаря 4Life Customer Club – Клубу клиентов 4Life, Вы сможете сосредоточить свое время на росте своего бизнеса. Благодаря этой привлекательной программе лояльности Ваши клиенты смогут воспользоваться следующими преимуществами:

1. Смогут осуществлять свои заказы по такой же цене, как дистрибьютор.
2. Пользоваться собственным номером клиента и размещать свои заказы напрямую на сайте 4life.com или по прямому бесплатному телефону.
3. Цифровой буклет для клиентов 4Life со всей информацией о продуктах.
4. Акции и эксклюзивные подарки.
5. Электронная рассылка новостей для клиентов

Мы хотим помочь Вам сосредоточить свои силы на росте Вашего бизнеса. Не переставайте социализировать продукт и регистрировать своих потенциальных клиентов, а мы поможем Вам держать их в курсе всех новостей.

### EIN GROSSER MARKT ZUM EROBERN

Wenn Sie Ihr 4Life-Geschäft in Teil- oder Vollzeit betreiben, wissen Sie, wie wichtig es ist, das Produkt mit anderen zu teilen und zu sozialisieren. Wenn Sie darüber nachdenken, war es auch für Sie ein Lernprozess, bevor Sie Ihr erstes 4Life-Produkt genossen haben.

Dank eines Fachberaters, der mit Ihnen die 4Life-Produkte geteilt hat, haben Sie entdeckt, dass etwas an ihnen Sie anspricht und Sie haben die Produkte probiert. Und genau wie Sie, bevor Sie 4Life kennen lernten, bilden Ihre derzeitigen und zukünftigen Kunden einen großen Markt, der erobert und beibehalten werden will.

Denken Sie daran, dass potenzielle Kunden Personen sind, die sich für das Produkt interessieren und Ihnen dankbar sind, wenn Sie ihnen von den Produkten, ihren Inhaltsstoffen und ihrem Nutzen erzählen.

Mit der Zeit wird ein Kunde mehr über das 4Life-Geschäft wissen wollen und Sie werden den richtigen Augenblick erkennen und ihm die Geschäftsgelegenheit präsentieren.

Dank des 4Life Customer Club können Sie nun mehr Zeit auf das Wachstum Ihres Geschäftes verwenden. Mit diesem attraktiven Treueprogramm hat jeder Kunde, den Sie einschreiben, folgende Vorteile:

1. Der Kunde kann zum gleichen Preis einkaufen wie ein Fachberater.
2. Mit seiner Kundennummer kann er den 4Life-Fachberseraterservice unter der für ihn kostenfreien Rufnummer kontaktieren und seine Bestellung telefonisch aufgeben.
3. Digitale Broschüre mit Informationen zu den Produkten.
4. Exklusive Angebote und Geschenke.
5. Kunden-Nachrichten

Wir möchten Sie dabei unterstützen, sich auf das Wachstum Ihres Geschäftes zu konzentrieren. Sozialisieren Sie die Produkte und schreiben Sie Ihre potenziellen Kunden ein. Wir helfen Ihnen dabei, diese immer auf dem Laufenden zu halten.

### WIELKI RYNEK CZEKAJĄCY NA PODBICIE

Jeżeli stworzyłeś swój własny biznes 4Life i pracujesz w nim na pełnym lub niepełnym etacie, wiesz dobrze jak ważne jest dzielenie się z otoczeniem wiedzą na temat produktu. Spróbuj sobie przypomnieć, jak wiele musiałeś się nauczyć, zanim zacząłeś się cieszyć pierwszym produktem 4Life.

Dzięki temu, że któryś z Dystrybutorów podzielił się z tobą wiedzą na temat produktów 4Life, odkryłeś wśród nich coś dla siebie i postanowiłeś spróbować. Podobnie jak ty kiedyś jeszcze nie znalazł 4Life – twoi obecni i przyszli klienci stanowią wielki rynek który należy podbić i utrzymać.

Nie zapomnij, że żeby rozpoznać potencjalnych klientów musisz wziąć pod uwagę, że są to ludzie zainteresowani produktem. Stąd też będą bardzo wdzięczni za wysiłki włożone w opowiadanie im o produktach, ich składnikach i korzyściach wynikających z ich stosowania.

Z czasem klient będzie chciał dowiedzieć się czegoś więcej o 4Life i wyczujesz, że nadszedł moment, żeby przedstawić mu szansę na rozpoczęcie własnej działalności biznesowej.

Teraz, dzięki 4Life Customer Club, Klubie Klienta 4Life, będziesz miał czas na to, żeby zająć się wzrostem swojego biznesu. Uczestnicząc w programie lojalnościowym za każdym razem, kiedy zarejestrujesz nowego klienta, uzyskas następujące korzyści:

1. Możliwość realizacji zakupu po cenach jak dla Dystrybutorów.
2. Używając swojego numeru klienta będzie mógł składać zamówienia dzwoniąc na bezpłatny numer telefonu 4Life.
3. Uzyska dostęp do gazetki internetowej zawierającej 100% informacji o produktach.
4. Weźmie udział w specjalnych promocjach i nagrodach.
5. Będzie otrzymywał biuletyn informacyjny.

Kontynuuj prezentowanie produktów 4Life i rejestruj swoich potencjalnych klientów, a my wesprzemy Cię w dostarczaniu im niezbędnych informacji.



## FIND THEM, IDENTIFY THEM AND STRENGTHEN THEIR LOYALTY

### YOUR CUSTOMERS ARE CLOSE TO YOU

As you read this magazine, there are hundreds of people who do not know 4Life products, and would be delighted to get to know them! We would like to present some ways to promote 4Life products.

**1 Suggest:** 4Life offers products for everyone. As you get to know people, take time to share the products that might benefit their lives.

**a** You notice a coworker is taking vitamin C tablets. "Have you ever heard of 4Life Transfer Factor® products? They provide excellent support to your general well-being."

**b** A friend mentions she is trying to live a healthier lifestyle. "Me, too. One of the first things I did was start taking dietary supplements each day. Have you ever heard about RioVida? It is a drink providing antioxidants."

**2 Explain:** 4Life products help support your general well-being and enhance your overall vitality. When someone asks about your secret, tell them about the products you use.

**a** Your hair stylist says your skin looks great. "Thanks! I've been using enummi™ Skin Care products. They hydrate and nourish my skin."

**b** A family member compliments you on how good you look in a new pair of jeans. "I've been maintaining a healthy weight with daily exercise and ShapeRite® by 4Life® products. I really love the NutraStart™ shakes!"

**3 Display:** Let people see you using 4Life products. When they observe your routine, they will ask questions.

**a** Bring your bottle of Glutamine Prime™ to the gym. Make sure they see the bottle and they see you taking the capsules.

**b** When you travel, take RioVida BURST™ with you. Use it on the plane, bus, train and in any other public place where people need an extra source of energy that is easy to consume.

**4 Share:** Have a ready supply of 4Life products to share. When you share a sample, make sure to include your contact information so the customer can call you to ask questions or place future orders.

**a** Always take a bottle of enummi™ Body Lotion with you, so if someone asks for lotion you can tell them about 4Life.

**b** Take with you a bottle of chewable Tri-Factor and share the great citrus-cream flavor with your co-workers.

**5 Post:** Social media is a fast and simple way to start conversations about 4Life products. Post about the products you use and how they support your well-being.

**a** Try a new NutraStart™ shake recipe and share it on Facebook.

**b** Post photos from your walking tour or family vacation that show you taking 4Life Transfer Factor® RioVida Burst™ Tri-Factor® Formula.



## ИЩИТЕ ИХ, ИДЕНТИФИЦИРУЙТЕ ИХ И ПРИВЛЕКАЙТЕ В ПРОГРАММУ ЛОЯЛЬНОСТИ

### ВАШИ КЛИЕНТЫ РЯДОМ С ВАМИ

Пока Вы читаете этот журнал, рядом с Вами находятся сотни людей, которые не знают о продуктах 4Life и которые с удовольствием хотели бы узнать о них! Мы предлагаем Вам познакомиться с различными способами представления продуктов 4Life.

#### 1 Рекомендуйте:

4Life предлагает продукты на любой вкус. Когда Вы знакомитесь с новыми людьми, уделите некоторое время, чтобы рассказать им о продуктах, которые могут улучшить их жизнь.

**a** Если Вы видите, как кто-то их коллег по работе принимает витамин С, скажите ему: «Даниэль, ты слышал о продуктах 4Life Transfer Factor®? Они прекрасно поддерживают общее состояние здоровья организма».

**b** Другая говорит Вам о том, что хочет вести более здоровый образ жизни. Вы можете ответить: «Я тоже. И первое, что я начала делать – это ежедневно принимать пищевые добавки. Ты когда-нибудь слышала о RioVida? Это напиток, содержащий большое количество антиоксидантов».

#### 2 Объясняйте:

Продукты 4Life помогают поддерживать общее состояние здоровья, что отражается на Вашей жизнеспособности. Если кто-то спросит, в чем заключается Ваш секрет, расскажите о продуктах, которые Вы используете.

**a** Если Ваш стилист говорит, что Ваша кожа выглядит великолепно, ответьте: «Спасибо! Я использую продукты enummi™ для ухода за кожей. Они увлажняют и питают мою кожу.»

**b** Если кто-то из членов семьи делает Вам комплимент и говорит, что на Вас прекрасно сидят новые джинсы, ответьте ему: «В поддержании здорового веса мне помогают ежедневные упражнения и коктейль NutraStart™ Шоколад компании 4Life. Мне так нравится его вкус, и кроме того он очень прост в приготовлении!»

#### 3 Демонстрируйте:

Позвольте другим увидеть, что Вы используете продукты 4Life. Рано или поздно они спросят, что Вы принимаете!

**a** Возьмите с собой упаковку Glutamine Prime™ в спортивный зал. Убедитесь, что окружающие Вас люди заметили упаковку и видят, как Вы принимаете капсулы.

**b** Когда Вы отправляетесь в путешествие, возьмите с собой RioVida BURST™. Используйте его в самолете, автобусе, поезде и любых других общественных местах, в которых людям нужен дополнительный источник энергии, который удобно носить с собой.

#### 4 Делитесь:

Имейте при себе различные продукты 4Life, чтобы поделиться ими с другими. Когда Вы даете кому-то образец, проверьте, чтобы на нем были указаны Ваши контактные данные. Тогда клиент сможет задать Вам вопросы или в будущем заказать продукт.

**a** Всегда имейте при себе флакон лосьона для тела enummi™ Intensive Body Lotion. Таким образом, если кто-то попросит одолжить Вас лосьон, у Вас будет возможность рассказать о 4Life.

**b** Носите с собой на работу упаковку жевательных таблеток Tri-Factor с кремовым цитрусовым вкусом и угощайте ими своих коллег.

#### 5 Публикуйте:

Социальные сети, такие как Facebook, позволяют Вам быстро и просто начать разговор о продуктах 4Life. Пишите о продуктах, которые Вы используете и о том, как они помогают Вам.

**a** Попробуйте новый рецепт NutraStart™ и поделитесь им через Facebook.

**b** Размещайте фотографии своих походов, которые Вы совершаете по выходным, или отпуска со всей семьей, где видно, что Вы принимаете RioVida Burst™.

### ГОВОРИТЕ ЛИ ВЫ О ПРОДУКТАХ 4LIFE® КАЖДЫЙ ДЕНЬ?

Сделать так, чтобы продукты 4Life стали частью Вашей социальной жизни может казаться сложным, но на самом деле это не так. Предлагаем Вам пять оригинальных способов для социализации и распространения продуктов 4Life.

## FINDEN SIE IHRE KUNDEN UND EMPFEHLEN SIE IHNEN, AM TREUEPROGRAMM TEILZUNEHMEN

### IHRE KUNDEN SIND GANZ IN IHRER NÄHE

Während Sie dieses Magazin lesen, gibt es Hunderte von Menschen, die die 4Life®-Produkte nicht kennen, die sich aber freuen würden, von ihnen zu erfahren! Wir möchten Sie dazu einladen, einige Möglichkeiten kennen zu lernen, wie Sie Ihnen die 4Life-Produkte vorstellen können.

**1 Empfehlen:** 4Life bietet Produkte für jedermann. Wenn Sie jemanden kennen lernen, nehmen Sie sich Zeit, um mit dieser Person Produkte zu teilen, die ihr Leben verbessern könnten.

**a** Wenn ein Arbeitskollege oder eine Kollegin Vitamin C-Tabletten nimmt, fragen Sie einfach: "Hast du schon mal von 4Life Transfer Factor®-Produkten gehört? Sie unterstützen hervorragend das allgemeine Wohlbefinden."

**b** Ein Freund oder eine Freundin sagt Ihnen, dass er/sie versucht, gesünder zu leben. Sie könnten antworten: "Ich auch. Das erste, was ich gemacht habe, war täglich Nahrungsergänzungsmittel zu nehmen. Hast du schon mal von RioVida gehört? Das ist ein Getränk reich an Antioxidantien."

**2 Erklären:** 4Life-Produkte unterstützen Ihr allgemeines Wohlbefinden und das spiegelt sich in Ihrer Vitalität wider. Wenn Sie jemand nach Ihrem Geheimnis fragt, erzählen Sie von den Produkten, die Sie verwenden.

**a** Ihr Friseur sagt Ihnen, dass Sie tolle Haut haben: "Danke! Ich verwende enummi™-Hautpflegeprodukte. Sie pflegen meine Haut und schenken ihr Feuchtigkeit."

**b** Jemand aus Ihrer Familie macht Ihnen ein Kompliment, wie gut Ihnen Ihre neue Jeans steht. Antworten Sie: "Ich halte mein gesundes Körpergewicht durch tägliches Training und mit NutraStart™ von 4Life."

**3 Zeigen:** Lassen Sie die Leute sehen, dass Sie 4Life-Produkte verwenden. Früher oder später werden Sie sie fragen, was Sie da nehmen.

**a** Nachdem Sie trainiert haben, holen Sie im Fitness-Studio Ihr Glutamine Prime™ hervor. Stellen Sie sicher, dass alle die Dose sehen und wie Sie die Kapseln einnehmen.

**b** Wenn Sie verreisen, haben Sie immer RioVida Burst™ dabei. Nehmen Sie es im Flugzeug, im Bus, im Zug oder an jedem anderen öffentlichen Ort zu sich, an dem die Leute ein Extra an Energie benötigen und sie sehen, wie praktisch man diese mit sich tragen kann.

**4 Teilen:** Haben Sie immer eine Reihe von 4Life-Produkten zur Hand, um sie mit anderen zu teilen. Wenn Sie eine Probe verteilen, stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Kontaktdaten mitgeben, damit die Person Sie anrufen kann, um eventuelle Fragen zu klären oder um Produkte zu kaufen.

**a** Tragen Sie immer ein Exemplar enummi Body Lotion bei sich. Wenn Sie jemand nach einer Lotion oder Creme fragt, haben Sie immer etwas zur Hand und Sie können über 4Life-Produkte sprechen.

**b** Nehmen Sie eine Dose Transfer Factor Chewable mit Zitrusfruchtgeschmack mit auf die Arbeit und teilen Sie sie mit Ihren Kollegen.

**5 Veröffentlichen:**

Soziale Netzwerke wie Facebook erlauben Ihnen schnell und einfach Konversationen über 4Life-Produkte zu führen. Veröffentlichen Sie, welche Produkte sie nehmen und wie Sie Ihnen geholfen haben.

**a** Probieren Sie ein neues NutraStart™-Rezept aus und teilen Sie es in Facebook.

**b** Stellen Sie Fotos von Ihrer Wochenendwanderung oder Ihrem Familienurlaub online, auf denen man sieht, wie Sie RioVida Burst™ zu sich nehmen.

## ZNAJDŹ ICH, ZIDENTYFIKUJ, UMOCNIJ ICH LOJALNOŚĆ

### TWOI KLIENCI SĄ NA WYCIĄgniĘCIE RĘKI

W chwili, kiedy czytasz tę gazetkę, wokół ciebie znajdują się setki osób nieznających produktów 4Life i które z ogromną ochotą zapoznałyby się z nimi. Zapraszamy cię do zaznajomienia się z kilkoma sposobami na to, żeby przedstawić im produkty 4Life.

**1 Sugeruj:** 4Life ma odpowiedni produkt dla każdego. Kiedy poznasz kogoś nowego, poświęć trochę czasu na podzielenie się z nim informacją o produktach, które mogłyby przyczynić się do poprawy jego życia.

**a** Jeśli zobaczysz, że kolega z pracy zażywa tabletkę witaminy C, powiedz: "Danieliu, czy znasz produkty 4Life Transfer Factor®? Świetnie pomagają poprawić ogólne samopoczucie".

**b** Koleżance, która opowiada ci, że stara się prowadzić zdrowszy tryb życia, możesz powiedzieć: "Ja też. Pierwsze, co zrobiłam, to zaczęłam stosować codziennie suplementy diety. Słyszałaś kiedyś o RioVida? To napój zawierający mnóstwo antyoksydantów."

**2 Wyjaśnij:** Produkty 4Life przyczyniają się do ogólnego dobrego samopoczucia, co sprawia, że wzrasta energia życiowa. Kiedy ktoś zapyta, na czym polega twój sekret, opowiedz im o produktach, które stosujesz:

**a** Kiedy kosmetyczka zauważy, że masz piękną cerę, powiedz: "Dziękuję! Używam produktów do pielęgnacji enummi™, które nawilżają i odżywiają skórę."

**b** Kiedy ktoś z krewnych zauważy, że nowe dzinsy bardzo dobrze leżą na tobie: "Udaje mi się utrzymać zdrową wagę dzięki codziennemu uprawianiu sportu i dzięki koktajlom czekoladowym NutraStart™ firmy 4Life. Uwielbiam ich smak i są takie łatwe w przygotowaniu!"

**3 Pokazuj:** Pozwól, żeby ludzie zobaczyli, że stosujesz produkty 4Life. Prędkiej czy później zaczną się dopytywać, co to takiego!

**a** Na siłowni po treningu wyjmij puszkę Glutamine Prime™. Postaraj się, żeby wszyscy dostrzegli opakowanie i żeby zobaczyli, jak zażywasz tabletki.

**b** Kiedy podróżujesz, zabieraj ze sobą RioVida BURST™. Stosuj go w samolocie, autobusie, pociągu i w każdym innym publicznym miejscu, gdzie ludzie mogą potrzebować dodatkowego źródła energii łatwego do transportowania.

**4 Dziel się:** Miej przy sobie różne produkty 4Life, żeby dzielić się nimi z innymi. Kiedy dasz komuś próbkę, pamiętaj o podaniu swoich danych, żeby klient mógł zadzwonić w razie wątpliwości, albo gdyby chciał kupić więcej.

**a** Miej zawsze przy sobie buteleczkę intensywnego płynu do ciała enummi™ Intensive Body Lotion. Kiedy ktoś poprosi cię o odrobinę – bądźiesz miał okazję opowiedzieć mu o produktach 4Life.

**b** Zabierz ze sobą do pracy pudełko Tn-Factor® do żucia o smaku kremu cytrusowego i poczęstuj kolegów.

**5 Publikuj:** Portale społecznościowe takie jak Facebook pozwalają na nawiązanie rozmowy o produktach 4Life w szybki i łatwy sposób. Publikuj informacje o stosowanych przez siebie produktach i o tym, jak ci pomogły.

**a** Spróbuj nowej receptury NutraStart™ i podziel się swoimi doświadczeniami na Facebooku.

**b** Opublikuj zdjęcia z weekendowej wycieczki albo z rodzinnych wakacji, na których widać, jak stosujesz RioVida Burst™.

### CZY W SWOIM CODZIENNYM ŻYCIU MÓWISZ O PRODUKTACH 4LIFE®?

Sprawienie, by produkty 4Life stały się częścią twoich kontaktów towarzyskich może się wydawać trudne, ale niekoniecznie. Oto pięć bardzo kreatywnych sposobów dzielenia się z otoczeniem wiedzą o produktach 4Life.

# IT'S YOUR TIME TO SHINE!

DIAMOND INCENTIVE FOR THE NEW LEADERS GENERATION



**UP TO 600€/525£  
FOR NEW DIAMONDS!**

To win extra money through the Diamond Incentive there are 3 basic requirements that need to be completed:

1. Qualify as Diamond for the first time.
2. Accumulate Personal LP.
3. Accumulate three level volume.

## ПРИШЁЛ МОМЕНТ СИЯТЬ! ПРОМОУШЕН ДЛЯ ДАЙМОНДОВ НОВЫЕ ДАЙМОНДЫ МОГУТ ВЫИГРАТЬ ДО 600€!

Для того, чтобы выиграть денежный приз в промоушене для Даймондов, необходимо выполнить 3 простых условия в течение квалификационного периода с Августа по Декабрь 2013 г.

1. Впервые достигнуть ранга квалифицированный Даймонд.
2. Накопить личный объем.
3. Накопить объем на первых 3 уровнях.

Months qualifying as Diamond Ilość miesięcy	Месяцев в ранге как квалифицированный Даймонд	Accumulated Personal LP Osobiście	Накопить личный объем	Accumulated LP in your first three levels	Накопить объем на первых 3 уровнях	Accumulable extra money	Накапливаемые деньги
2 months / месяца		200LP		7.000LP		150€ / 125£	
3 months / месяца		800LP		10.500LP		+ 200€ / 175£	
4 months/ месяца		1.000LP		15.000LP		+ 250€ / 225£	

### CONDITIONS

1. The Diamond 4Life promotion does not count in this program.
2. The LP is only accumulated for the months in which the Diamond qualification is achieved.
3. The cash prize will be paid out in the month following the completion of the three requirements.
4. If you qualified as a new Diamond in July you can still participate, but you must complete the requirements during the incentive period: between August and December 2013.
5. 4Life reserves the right to cancel the reward based on the criteria in the Policies and Procedures (for example returns and point manipulation). Any breach of the policies will result in disqualification from the Diamond Incentive.
6. The new Diamond must have completed and sent in all required registration documentation to the 4Life office to officially be a 4Life distributor. Without this documentation the participant is not considered an official 4Life distributor and thus not eligible to win the Diamond Incentive, even though they have completed the qualification requirements and accumulated LP.
7. This incentive is exclusively for newly qualified Diamonds between August and December 2013.

**The more months you qualify as Diamond, the more money you can earn!**

### УСЛОВИЯ

1. Промоушен действует только для ранга квалифицированный Даймонд.
2. Очки накапливаются только за те месяцы, когда вы квалифицируетесь в ранге Даймонд.
3. Вы получите денежные призы на следующий месяц после того, как выполните все квалификационные требования.
4. Если вы впервые квалифицировались в ранге Даймонд в июле, у вас есть возможность принять участие в промоушене, но вам придется выполнить все квалификационные требования в период с августа по декабрь 2013 года.
5. 4Life оставляет за собой право аннулировать вознаграждение, если обнаружены нарушения Политики и методов ведения бизнеса (например, возвраты продуктов и манипуляции с LP). Любое нарушение правил ведет к дисквалификации из программы Промоушен Даймонд.
6. Новые Даймонды должны заполнить и переслать все регистрационные документы в офис 4Life, чтобы официально оформить свою дистрибьюторскую деятельность. Без этих документов участник не считается официальным дистрибьютором 4Life и, следовательно, не может участвовать в промоушене для Даймондов даже при условии выполнения всех квалификационных требований и накопления LP.
7. Промоушен создан эксклюзивно для новых Даймондов, впервые квалифицировавшихся в данном ранге в период с августа по декабрь 2013 года.

**Чем дольше вы квалифицируетесь в ранге Даймонд, тем больше денег вы зарабатываете!**

# IHR AUGENBLICK IST DA ERSTRAHLEN SIE!

DER DIAMOND  
INCENTIVE  
FÜR DIE NEUE  
GENERATION VON  
FÜHRUNGSKRÄFTEN



## TERAZ JEST TWÓJ CZAS ABY ZABŁYSNAĆ!

DIAMOND INCENTIVE, MOTYWACJA  
DLA LIDERÓW NOWYCH POKOLEŃ.

**BIS ZU 600€**  
FÜR NEUE DIAMONDS!

**MOŻLIWOŚĆ ZDOBYCIA  
NAWET DO 600€**  
DLA NOWYCH DIAMOND!

Um beim Diamond Incentive zu gewinnen, müssen Sie drei Anforderungen erfüllen:

1. Qualifizieren Sie sich in diesem Zeitraum zum ersten Mal als Diamond.
2. Erreichen Sie eine bestimmte Anzahl persönlicher LP.
3. Erreichen Sie eine bestimmte Anzahl von LP in Ihren ersten drei Stufen.

By zdobyć nagrody pieniężne w konkursie Diamond należy spełnić 3 podstawowe wymogi:

1. Zakwalifikować się jako Diamond po raz pierwszy.
2. Zgromadzić osobistą liczbę punktów.
3. Zgromadzić odpowiednią liczbę punktów na trzech pierwszych poziomach.

Anzahl Monate als qualifizierter Diamond	Ilość miesięcy kwalifikując się jako Diamond	Persönliche Mindest-LP insgesamt	Osobiście zebrane punkty	Mindest-LP in den ersten 3 Stufen insgesamt	Punkte zebrane na 3 pierwszych poziomach	Geldprämie (akkumulierbar)	Zebranie dodatkowych środków finansowych
2 Monate/miesiące		200LP		7.000LP		150€	
3 Monate/miesiące		800LP		10.500LP		+ 200€	
4 Monate/miesiące		1.000LP		15.000LP		+ 250€	

### QUALIFIKATIONSANFORDERUNGEN UND TEILNAHMEBEDINGEN

1. Der Rang Promotional Diamond zählt nicht für diesen Incentive
2. Während des Incentives werden nur die LP der Monate gezählt, in denen Sie sich als Diamond qualifizieren.
3. Wenn Sie sich qualifiziert haben, wird die Prämie im Folgemonat Ihrem 4Life-Konto gutgeschrieben.
4. Wenn Sie sich im Juli erstmals als Diamond qualifiziert haben, können Sie ebenfalls gewinnen! Sie müssen jedoch die Anforderungen im angegebenen Zeitraum (August bis Dezember 2013) erfüllen.
5. 4Life behält sich das Recht vor, Preise nicht auszuzahlen, wenn entgegen der Kriterien der "Policies and Procedures" gehandelt wird (z.B. Rückgaben oder Manipulation der LP). Jedwedes Zuwiderhandeln führt zum Teilnahmeausschluss.
6. Der neu qualifizierte Diamond-Fachberater muss alle administrativen Anforderungen erfüllt haben, d.h. er muss alle Dokumente, die nötig sind, um offiziell unabhängiger 4Life-Fachberater zu sein, an sein zuständiges 4Life-Büro gesendet haben. Ohne diese Unterlagen (Kopie des komplett ausgefüllten und unterschriebenen Fachberatervertrages sowie eine Kopie des gültigen Lichtbildausweises) ist der Teilnehmer kein offizieller 4Life-Fachberater und somit nicht berechtigt, eine Geldprämie im Rahmen des Incentives zu gewinnen, auch wenn er alle Qualifikationsanforderungen erfüllt.
7. Dieser Incentive gilt in der Zeit von August bis Dezember 2013 und ist ausschließlich für Fachberater in Europa, die sich zum ersten Mal als Diamond qualifizieren.

### WARUNKI

1. Nagroda pieniężna zostanie wypłacona w kolejnym miesiącu, zawsze i wówczas gdy zostaną spełnione trzy wspomniane wymogi.
2. Kwalifikacja jako Diamond Promotional nie kwalifikuje do konkursu.
3. Pod uwagę będą brane tylko te punkty które zostały uzyskane w miesiącach, w których dystrybutor zakwalifikował się jako Diamond i w wyznaczonym przedziale czasowym.
4. Nawet jeżeli zakwalifikujesz się jako nowy Diamond w lipcu, nadal możesz wziąć udział w konkursie! Powinieneś wówczas spełnić wymienione warunki, w czasie trwania konkursu, pomiędzy sierpniem i grudniem 2013 roku.
5. 4Life zachowuje prawo do anulowania nagrody w przypadku naruszenia regulaminu (przykładowo, zwroty lub manipulacja punktami). Jakikolwiek naruszenia regulaminu będą motywem do dyskwalifikacji zwycięzcy Diamond.
6. Nowy Diamond jest zobowiązany przesłać do 4Life wszystkie dokumenty niezbędne aby występować jako oficjalny, niezależny dystrybutor 4Life. Bez wspomnianej dokumentacji, dystrybutor nie zostanie uznany za oficjalnego dystrybutora, a tym samym nie ma prawa ubiegać się o wygraną, pomimo iż będzie spełniał wymogi kwalifikacji oraz zgromadził odpowiednią liczbę punktów.
7. W konkursie udział mogą wziąć wyłącznie nowi dystrybutorzy o statusie Diamond, zakwalifikowani pomiędzy sierpniem a grudniem 2013 roku.

Je öfter Sie sich qualifizieren, desto mehr Geld können Sie gewinnen!

Im więcej razy się zakwalifikujesz jako Diamond tym więcej pieniędzy możesz zdobyć!

# È ARRIVATO IL MOMENTO DI BRILLARE!



## INCENTIVO DIAMANTE PER LA NUOVA GENERAZIONE DI LEADER

REQUISITI DEL  
MERCATO ITALIANO



ITALIAN MARKET  
REQUIREMENTS

**FINO A 600€**  
PER I NEO ELETTI DIAMANTE!

**UP TO 600€**  
FOR NEW DIAMONDS!

Per ricavare dei guadagni extra attraverso l'Incentivo Diamante dovranno essere rispettati i tre seguenti requisiti:

1. Raggiungere la qualifica di Diamante per la prima volta.
2. Accumulare PCLP.
3. Accumulare il volume OLP

Più volte raggiungerai la qualifica, maggiori possibilità avrai di vincere!

To win extra money through the Diamond Incentive there are 3 basic requirements that need to be completed :

1. Qualify as Diamond for the first time.
2. Accumulate PCLP.
3. Accumulate Organizational Volume (OLP)

The more months you qualify as Diamond, the more money you can earn!

Mesi di qualifica a livello Diamond	Months qualifying as Diamond	PCLP accumulati	Accumulated PCLP	OLP accumulati	Accumulated OLP	Premio in denaro	Accumulabile extra money
2 mesi/months		1.200 PCLP		12.000 OLP		150€	
3 mesi/months		1.800 PCLP		18.000 OLP		+ 200€	
4 mesi/months		2.400 PCLP		24.000 OLP		+ 250€	

Valido solo per il mercato italiano

### CONDIZIONI:

1. La Promozione Diamante 4Life non verrà considerata in questo programma.
2. Verranno considerati solo i punti PCLP accumulati nei mesi in cui verrà raggiunta la qualifica di Diamante.
3. Il pagamento in denaro avverrà il mese successivo al completamento di questi tre requisiti
4. Se hai raggiunto il livello di qualifica Diamante per la tua prima volta a luglio puoi ancora partecipare a condizione che tu abbia rispettato i requisiti nell'arco del periodo di qualifica: tra agosto e dicembre del 2013.
5. 4Life si riserva il diritto di eliminare il compenso basato sui criteri indicati nelle Policy e Procedure (ad esempio: restituzioni e manipolazione del punteggio.). Qualsiasi infrazione delle Policy e Procedure comporterà l'automatica squalifica dall'Incentivo Diamante.
6. Il neo eletto Diamante dovrà aver compilato e inviato tutta la documentazione necessaria per la registrazione all'ufficio 4Life per essere riconosciuto ufficialmente come un Incaricato alle vendite della 4Life. In mancanza della completezza della documentazione il partecipante non verrà considerato ufficialmente un Incaricato alle vendite e, anche se dovesse rispettare i requisiti di vendita richiesti, non avrà comunque il diritto a partecipare e vincere l'Incentivo Diamante.
7. Questo incentivo è esclusivamente assegnato a neo qualificati come Diamante nel periodo tra agosto e dicembre 2013.
8. Avendo il mercato italiano la propria regolamentazione vi ricordiamo che dovrete soddisfare i requisiti del mercato italiano e non quelli del mercato europeo.

### CONDITIONS:

1. The Diamond 4Life promotion does not count in this program.
2. The PCLP is only accumulated for the months in which the Diamond qualification is achieved.
3. The cash prize will be paid out in the month following the completion of the three requirements.
4. If you qualified as a new Diamond in July you can still participate, but you must complete the requirements during the incentive period: between August and December 2013.
5. 4Life reserves the right to cancel the reward based on the criteria in the Policies and Procedures (for example returns and point manipulation). Any breach of the policies will result in disqualification from the Diamond Incentive.
6. The new Diamond must have completed and sent in all required registration documentation to the 4Life office to officially be a 4Life distributor. Without this documentation the participant is not considered an official 4Life distributor and thus not eligible to win the Diamond Incentive, even though they have completed the qualification requirements, the accumulated PCLP and the accumulated OLP.
7. This incentive is exclusively for newly qualified Diamonds between August and December 2013.
8. As the Italian market has its own regulations, the Italian Distributor must fulfill the Italian requirements, not the European Requirements.



Did you know that for about 0,40€ a day, you could feed a hungry child? By simply eating lunch at home two days every week, you could feed a few children for an entire month. So many distributors have already provided warm, nutritious 4Life Fortify® meals, but we need more help!

It costs so little to us, but means so much to them. For every bag of 4Life Fortify that you donate, you're giving a child the opportunity to learn more, achieve more, be more. One bag does make a big difference!



To donate to the 4Life Fortify nutrition program, visit [4lifefortify.com](http://4lifefortify.com) or speak with a 4Life® Distributor Services representative (Contact information at page 2)



Знаете ли Вы, что всего за 0,40 евро в день Вы можете накормить голодного ребенка? За деньги, которые Вы сэкономите, обедая всего два раза в неделю дома, Вы бы могли прокормить нескольких детей в течение целого месяца. Уже многие дистрибьюторы помогают продуктами питания посредством 4Life Fortify™, но мы нуждаемся еще в большей помощи!

Нам это стоит так мало, а значит так много для них. Каждый пожертвованный пакет 4Life Fortify означает для ребенка возможность научиться большему, достичь большего и стать кем-то большим. Один пакет и такая большая разница!

Wussten Sie, dass Sie mit 0,40€ am Tag ein hungerleidendes Kind ernähren können? Wenn Sie zweimal die Woche zu Hause statt im Restaurant zu Mittag essen, können sie mit dem gesparten Geld einen ganzen Monat lang ein Kind ernähren. Sehr viele Fachberater haben bereits nahrhafte, warme 4Life Fortify™-Mahlzeiten gespendet, aber wir benötigen noch mehr Hilfe!

Uns kostet es wenig, aber es bedeutet sehr viel für sie. Mit jedem Pack 4Life Fortify, den Sie spenden, geben Sie einem Kind die Möglichkeit, mehr zu lernen, mehr zu erreichen, mehr zu sein. Ein Pack macht einen großen Unterschied!

[4lifefortify.com](http://4lifefortify.com)

Czy wiesz, że za sprawą jedynych 0,40€ dziennie możesz wyżywić głodujące dziecko? Dzięki pieniądзом, które zaoszczędziłbyś jedząc tylko dwa razy w tygodniu w domu mógłbyś wykarmić kilkoro dzieci przez cały miesiąc. Już wielu Dystrybutorów zaopatruje dzieci w pożywne jedzenie dzięki 4Life Fortify™, ale potrzebujemy więcej pomocy!

Kosztuje naprawdę niedużo, a tak wiele dla nich znaczy. Za każdą подарowaną torebkę 4Life Fortify™, umożliwiasz dziecku, żeby więcej się nauczyło, więcej osiągnęło, żeby było kimś więcej. Jedna torebka może zmienić wszystko!



# Community development program

Real Support. Real Change.



## Seeds for the Future

Staff and children at the Foundation 4Life-sponsored Marco Aurelio School in Jardines del Norte, Choloma, Honduras started a school garden last year to harvest their own food. After enjoying their first crop of corn, coriander, and green peppers, the kids are currently tending next year's

harvest. Teachers have shared how the children spend a lot of time watering and cleaning the sprouts every day.

In addition to learning skills like planting and harvesting, the kids enjoy the fruits of their labor at the community center where they eat before or after school each day. The program gives teachers a way to help

more children at the school learn the practical benefits of gardening.

Foundation  
4Life

Building a Legacy of Service

### ПРОГРАММА ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ:

**НАСТОЯЩАЯ ПОДДЕРЖКА.  
РЕАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ.**

#### Семена будущего

Сотрудники и дети школы Марко Аурелио, спонсируемой Фондом Foundation 4Life в Хардинес-дель-Норте, Чолома, Гондурас в прошлом году посадили свой собственный огород, чтобы вырастить свои продукты питания. По достоинству оценив свой первый урожай кукурузы, кориандра и зеленого перца, теперь дети ухаживают за следующим урожаем. Учителя рассказали о том, что каждый день дети проводят много времени за поливом и прополкой растений.

Помимо того, что дети учатся выращивать растения и собирать урожай, они наслаждаются результатами своего труда в общественном центре, где они кушают до и после занятий в школе. Программа позволяет преподавателям познакомить большее количество детей с преимуществами сельского хозяйства.

### COMMUNITY DEVELOPMENT-PROGRAMM:

**WIRKLICHE UNTERSTÜTZUNG.  
WIRKLICHER WANDEL.**

#### Zukunft säen

Das Personal und die Kinder der von der 4Life Foundation gesponserten Marco Aurelio Soto-Schule in Jardines del Norte, Choloma, Honduras, haben im letzten Jahr einen Schulgarten angelegt, um ihr eigenes Gemüse anzubauen. Nachdem sie den ersten Mais, Koriander und grünen Paprika geerntet haben, kümmern sie sich bereits um die Ernte des nächsten Jahres. Die Lehrer erzählen, wie viel Zeit die Kinder tagtäglich damit verbringen, die Pflanzen zu wässern und zu säubern.

Die Kinder lernen nicht nur Fertigkeiten wie Anpflanzen und Ernten, sondern Sie können auch im wahrsten Sinne die Früchte ihrer Arbeit genießen, und zwar im Gemeinschaftszentrum, wo sie vor und nach der Schule essen. Das Programm ermöglicht den Lehrern noch mehr Kindern der Schule den praktischen Nutzen der Landwirtschaft zu veranschaulichen.

### PROGRAM ROZWOJU SPOŁECZNOŚCIOWEGO:

**WSPARCIE I RZECZYWISTE ZMIANY**

#### Nasionka na przyszłość

Dzieci i personel ze sponsorowanej przez Fundację 4Life szkoły Marco Aurelio mieszczącej się w Jardines del Norte w stanie Choloma w Hondurasie, zrobiły zasiewy w szkolnym ogródku. Po wykorzystaniu pierwszych zbiorów kukurydzy, kolendry i zielonej papryki, dzieci pielęgnują teraz następne plony. Nauczyciele opowiadali, jak wiele czasu dzieci poświęcają codziennie na podlewanie i pielnie roślinek w ogrodzie.

W ten sposób nie tylko uczą się sadzenia i pielęgnowania roślin, ale również wykorzystują owoce swojej pracy w domu socjalnym, gdzie spożywają posiłki przed lekcjami i po szkole. Program ten pozwala nauczycielom przekazać dzieciom w szkole korzyści płynące z rolnictwa.

# ONE CONTINENT, ONE CATALOG!

Presenting **YOUR** brand new marketing tool  
for taking transfer factor to Europe.

## 4LIFE PRODUCT CATALOG 2013

4LIFE EUROPE



June 2013



Descriptions, ingredients  
and directions of 29  
products available in  
Europe are ready to be a  
part of your business.\*

**European product catalog - English**

item# 100090281

BUY IT TODAY!

**European product catalog - German**

item# 190990281

AVAILABLE IN SEPTEMBER

**European product catalog - Portuguese**

item# 271190281

AVAILABLE IN SEPTEMBER

**European product catalog - Spanish**

item# 230290281

AVAILABLE IN SEPTEMBER



\* 4Life Research USA, LLC., sells certain products to Distributors, Demonstrators, and Customers within the European Union that are not available for resale in some countries. These products are for personal consumption or the personal consumption of those in your household only and are "Not-For-Resale", distribution, or any other commercial purpose. 4Life limits the number of "Not-For-Resale" products that can be ordered at one time to an amount reasonably deemed by 4Life to be that which the individuals in your household can consume within a three month period. Failure to abide by these rules may result in the termination of your privilege to purchase "Not-For-Resale" products for personal use.