

F-LIFE NEWS



ВЫПУСК №2 (2)

ИНТЕРВЬЮ

с топ-лидером

СТОП COVID-19

**Самый
громкий
результат**

АВГУСТА

**Открываем
Новые страны**

**СТАВИМ ЦЕЛИ
ПО SMART**

**Как найти свою
уникальность?**

ИНТЕРВЬЮ С ТОП-ЛИДЕРОМ

КОНСТАНТИН БАЙМУЛКИН

рубиновый директор, руководитель офиса
г. Чебоксары, топ-лидер





ЗНАКОМСТВО С СЕТЕВЫМ МАРКЕТИНГОМ

- Константин Викторович, как Вы узнали про сетевой маркетинг? Расскажите о Вашем первом знакомстве?

- Это был конец 90-х годов, тогда сетевой маркетинг только зарождался на территории СНГ. Я периодически сталкивался с дистрибьюторами одной сетевой компании, после встречи с ними у меня осталось негативное впечатление. Они выглядели странно: ходили с большими значками около дворца культуры и постоянно говорили: «спроси меня, как похудеть», «спроси меня, как заработать миллион».

На тот момент, я считал, что умею зарабатывать деньги. Я работал в традиционном бизнесе, был частным предпринимателем, у меня была своя фирма, которая успешно развивалась. Мы выручали с продаж миллионы. Отношение к сетевому бизнесу у меня было несерьёзным. Мне казалось, что у меня есть всё, о чём можно мечтать: личный водитель, недвижимость, фирма, хороший заработок, уважение среди знакомых и друзей. Поэтому ни о каком сетевом бизнесе я и думать не хотел.

- Что же Вас тогда привело в сетевой бизнес, если Вы очень хорошо развивались в традиционном?

- Основная проблема традиционного бизнеса заключается в его непостоянстве. Надо быть, как рыба в воде: при малейших изменениях менять направление своего движения в нужное русло. То, чем было выгодно заниматься два года назад, сейчас приносит либо маленький доход, либо убытки. За это время появилось множество конкурентов, которые делали то же, что и мы. Я это увидел и поменял направление своего бизнеса. Когда время просит, мы быстро всё меняем. Главное – делать это вовремя. Здесь нельзя быть фанатом чего-то одного, надо быстро подстраиваться, иначе прогоришь. То есть, если сегодня выгодно заниматься фруктами, завтра сладостями, а послезавтра чем-то ещё, я буду этим заниматься, потому что такая гибкость оставляет тебя на плаву.



УВИДЕТЬ ВОЗМОЖНОСТИ В СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ

- Получается в какой-то момент ваше мнение о сетевом бизнесе полностью изменилось в положительную сторону?

- Совершенно верно. После развала СССР многие не понимали, что такое партнёрские отношения, торгово-закупочные отношения. Было много банкротов, так как мало кто умел вести бизнес правильно. В то время ты за несколько дней мог стать миллионером, а ещё через пару дней банкротом, и так по кругу.

В течение семи лет своей предпринимательской деятельности я многим занимался, и за это время у меня как были невероятные взлёты, так и крупные падения. Когда мне надоели эти скачки от миллионов до абсолютного банкротства, поиски новых направлений для успешного развития бизнеса, я сказал себе: «Всё, хватит, я больше не хочу так рисковать». Тогда я стал искать такой вид бизнеса, где ты один раз вложил средства, а потом стабильно получаешь в несколько раз больше. Минимально вложился – максимально получил. И тут я увидел возможности именно в сетевом бизнесе. Именно когда я начал искать стабильные и выгодные способы заработка, в моей жизни появился один знакомый, который пригласил меня на презентацию.

- Как вы согласились пойти на эту встречу?

- Этот приятель пригласил меня очень чётко и красиво, сказав, что ему нужен совет человека, который имеет авторитет в бизнесе. Он пригласил меня на презентацию и сказал: «Ты просто посиди, послушаем вместе, что скажут, а после ты дашь свою оценку, стоит туда идти или нет. Боюсь дров наломать».

УСПЕШНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

- Мы приехали, зашли в зал. Это была мини-презентация, где находилось около 30 человек. Когда начали выступать спикеры и приглашать друг друга на сцену, я был приятно удивлён их профессионализмом. Они очень доступно и понятно рассказали о продукте, маркетинг-плане и бизнес-возможностях. Затем продемонстрировали свои результаты по здоровью и бизнесу. Я знал, как правильно выступать и преподносить информацию, поэтому был в полном восторге от выступления. Как раз тогда я подписал свой первый договор, но только в качестве клиента, так как вся продукция реально давала положительные результаты. Вот что значит грамотное приглашение и хорошая презентация!

- То есть Вы сначала стали клиентом, а потом начали строить бизнес? Как произошёл этот переход от клиента к сетевому предпринимателю?

- Да, я стал просто клиентом и бизнес не рассматривал. Я просто покупал продукт, и когда у меня появились результаты, я начал ими делиться на работе с коллегами. Конечно, их это заинтересовало и через меня начали осуществлять покупки этой продукции. Таким образом, даже когда я был просто клиентом, у меня образовалась своя структура. Через какое-то время я узнал о том, что у компании есть свои бизнес-школы. Я посещал эти мероприятия и слушал лекции о здоровье и бизнесе. Меня пригласили на региональный семинар, который проходил в г. Чебоксары. Я собрал свою небольшую команду, и мы пришли на мероприятие. Меня впечатлила масштабность. На семинар тогда приехали долларовые миллионеры этой компании, мне было интересно послушать историю успеха каждого из них.



РАБОТА С КОМАНДОЙ

- Вы очень сильный лидер и наставник, а какая, на Ваш взгляд, основная обязанность спонсора?

- Главная обязанность спонсора – обучать своих дистрибьюторов. Если я пригласил 15 человек, я их обучаю. Они должны владеть той системой обучения, какой владею я сам. У меня 19 директоров, в их число входят и рубиновые, и золотые, и серебряные директора. Это говорит о том, что в моей команде правильно поставлена работа. Ещё очень важно обучить свою первую линию, чтобы она работала слаженно. Отсюда следует, главная мысль – обучать дистрибьюторов и сделать так, чтобы первая линия зарабатывала деньги. Если первая линия зарабатывает деньги, то и вы тоже.

- Как вы работаете с новичками?

- По поводу новичков отдельная тема. Любая продажа – это умение продавать и проводить рандеву. К нам всегда приходят люди, нацеленные на одну из двух категорий: либо на здоровье, либо на бизнес. В первую очередь нужно выявить потребность, так вы поймете, о чем говорить и что предлагать клиенту. Ошибка: приглашать людей сразу на презентацию. Сначала рандеву и выявление потребностей, потом презентация.

- Хватает ли Вам времени на семью?

- Конечно! Нужно правильно выстроить систему. Да, первые 90 дней ты очень много работаешь 24/7 со своей первой линией, обучаешь команду, отрабатываешь все нюансы, доводишь действия до автоматизма, а потом уже настраиваешь гармонию между семьёй, работой и отдыхом!



Семинар "Волжские просторы" в г. Чебоксары



Лучший офис 2020 года по
товарообороту – г. Чебоксары



***Добро пожаловать,
Республика Узбекистан!***



САМЫЙ БЫСТРЫЙ РЕЗУЛЬТАТ АВГУСТА

Партнёры из Республики Узбекистан в течение первого месяца работы достигли ранга "Бронзовый директор"

Мирзо Жураев, г. Ташкент, Узбекистан.

Турсуной Мамасолиева, городской посёлок Узун, Узбекистан.

Зухра Жураева, г. Ташкент, Узбекистан.

Норгуль Норколова, г. Касан, Узбекистан.

Стать бронзовым директором в течение
первого месяца работы – **результат,
который вдохновляет!**



*Добро пожаловать,
Республика Монголия!*



ДЕНЬ ЗДОРОВЬЯ В Г. ЧЕБОКСАРЫ

19 августа 2021 год

Организатор мероприятия: Константин Баймулкин, рубиновый директор, топ-лидер, руководитель команды г. Чебоксары.



ЛУЧШИЙ ТОВАРООБОРОТ АВГУСТА



Команда г. Чебоксары

Константин Баймулкин

Топ-лидер, рубиновый директор,
руководитель офиса г. Чебоксары

«Нельзя расслабляться, держите себя и свою команду в тонусе, мы удерживаем лидирующие позиции потому что каждый следующий месяц работаем ещё больше, учимся, проводим мероприятия! Сегодня ты должен быть лучше чем вчера!!!».



ДЕНЬ ЗДОРОВЬЯ В Г. МАКЕЕВКА

21 августа 2021 год

Организаторы мероприятия: Партнёр F-Life - Юлия Турик и Людмила Забельникова - руководитель команды г. Донецк, бронзовый директор.



САМЫЙ ГРОМКИЙ РЕЗУЛЬТАТ АВГУСТА

**Офис г. Донецк
прирост
товарооборота
на 269%**



Руководитель офиса, бронзовый директор,
Людмила Забельникова



Интервью с бронзовым директором, лидером команды г. Донецк, Людмилой Забельниковой.

- Людмила, как Вы попали в компанию F-Life?

- Я работала в торговле 25 лет и никогда не задумывалась о кардинальных изменениях в своей жизни. В какой-то момент у меня внутри что-то щёлкнуло, и я поняла, что хочу стать фрилансером, чтобы ни от кого не зависеть и иметь возможность постоянно развиваться. Компания F-Life меня привлекла, в первую очередь, своим продуктом. Мой заработок начался достаточно быстро, доходы меня устраивали, поэтому я уволилась со своей основной работы и продолжила свой карьерный путь в F-Life.

- Чтобы построить большую прочную структуру, человеку нужно обладать определенными качествами. Какие качества, знания и умения, на Ваш взгляд, наиболее важны для этого?

— Позитивный настрой, умение принимать решения, отсутствие страха брать на себя ответственность за команду, амбициозность. Лидер не должен прятаться за спинами своих людей, он должен вести их вперёд!

- Что Вы считаете наиболее важным при работе с командой?

- Самое главное при работе с командой – установить контакт со всеми. Выявить сильные стороны каждого партнёра и прокачивать их, чтобы человек не скрывал свои таланты, а, наоборот, раскрывал потенциал. Для команды огромное значение имеет общение, поэтому мы проводим зум несколько раз в неделю, где обсуждаем важные вопросы. Самая лучшая мотивация для команды – видимый результат.

- Какие у Вас планы на дальнейшую работу?

- Планов очень много. Нужно проводить как можно больше мероприятий, обучений, встреч. Мы занимаемся развитием региона, чтобы структура разрасталась. В планах стоять на большой сцене со своей командой в рядах топ-лидеров!

- Что Вас вдохновляет на работу?

- Я люблю свою работу. Меня вдохновляет то, что я сейчас делаю. Компания дала мне возможность работать на себя, развиваться и хорошо зарабатывать. Я хочу достичь результата в F-Life!

ПОБЕДИТЕЛИ ПРОМОУШЕНА "7 ДНЕЙ В СПА-ОТЕЛЕ"



Рубиновый директор Эльмира Абрамова, золотой директор Ольга Глинских, партнёр F-Life Наталья Степанова - все они стали победителями промоушена и провели 7 дней в элитном Спа-отеле Подмосковья!

ПОЧЕМУ ТАК ВАЖЕН СПОНСОР?

Можно ли добиться успеха в сетевом бизнесе без спонсора?

Успех в сетевом бизнесе без участия спонсора конечно возможен. Вот только с наставником можно добиться всех желаемых высот гораздо быстрее и легче.

Основная задача спонсора привести в структуру нового человека, адаптировать его и обучить всем деталям. Другими словами каждый наставник должен показать возможности. При грамотной поддержке спонсора любой новичок сможет построить свои клиентские сети и мощную команду дистрибьюторов.

От латинского слово sponsor означает «поручитель». В рамках сетевого бизнеса это значение равно выражению – ответственность по отношению:

- к клиенту;
- к дистрибьютору;
- к компании;
- к своей структуре;
- к бизнес-партнёрам из смежных структур;
- к бизнесу прямых продаж.



Рубиновый директор, топ-лидер,
Эльмира Абрамова

Каждый спонсор должен держать 2 важных фокуса действий внутри структуры:

1 фокус на обучение своей первой линии. Задача спонсора научить первую линию обучать следующие поколения дистрибьюторов.

2 фокус на поддержание стабильной работы своей структуры. Тут правило одно. Как только вы выходите из игры – проигрывают все! Вы работаете – работает вся команда! Других правил нет.

ПОЧЕМУ ТАК ВАЖЕН СПОНСОР?

Как только вы начинаете поддерживать эти два вектора развития – вы становитесь не просто спонсором, но и настоящим лидером, за которым идут люди!

"А если я остался без спонсора?" Идите выше, в каждой сетевой компании есть наставник, который с удовольствием начнёт с вами работать и захочет помогать, ищите поддержку, и вы обязательно её найдёте у вышестоящих лидеров!

Спонсор – это человек, который созидает, поддерживает и ведёт ежедневную проактивную работу с командой!





sales

Для дистрибьютора

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

1. Дополнительный заработок.
2. Возможность влиять на свой доход.
3. "Живые деньги каждый день!", "Невозможно остаться без денег!".
4. Трудоустройство без ограничений по возрасту, образованию, опыту.
5. Личный бизнес без стартового капитала.
6. Широкий круг знакомых.
7. Клиенты - нужные связи.
8. Есть выбор, с кем работать и общаться.
9. Позитивная атмосфера, доброжелательность.
10. Помощь и поддержка спонсора.
11. Развитие уверенности, профессиональных качеств и навыков.



Для клиента-потребителя

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

1. Комфорт в обслуживании (возможность назначать встречи в удобное время и в удобном месте).
2. Индивидуальные консультации.
3. Персональный подбор продукта или системы продуктов.
4. Сопровождение клиента, консультирование в период применения продукции.
5. Эксклюзивная продукция.
6. Возможность гибких цен, бонусов, подарков.
7. Тестирование продукции через образцы и пробники.
8. Возможность присутствовать на презентации, демонстрации продукции при покупке (мастер-классы, дегустации)
9. Возможность узнавать о новинках и предложениях от своего персонального консультанта.
10. Возможность участвовать в праздничных или развивающих мероприятиях для клиентов компании.

СТАВИМ ЦЕЛИ ПО SMART

S

S

КОНКРЕТНАЯ

Абстрактные цели никогда не сбудутся. Задача должна быть конкретной и понятной для мозга, а именно содержать даты, цифры, точные места. Без слов «когда-нибудь», «много» или «куда-то».

❌ Много зарабатывать ✅ Зарабатывать 40 тыс/мес

M

M

ИЗМЕРИМАЯ

Задача должна быть поставлена так, чтобы в конце её можно было оценить. Это когда прочитав её содержание после выполнения, вы сразу поняли получилось ли реализовать и на сколько процентов.

❌ Хочу больше путешествовать ✅ В 2022 году хочу побывать на Бали

A

A

ДОСТИЖИМАЯ

Ставьте цели для которых у вас достаточно знаний и навыков или те, что уже находятся в зоне роста. Если они кажутся недостижимыми, лучше поставьте более простую и доступную цель - промежуточную.

❌ Хочу огромную команду ✅ Хочу еженедельно подключать 20 новичков

R

R

ЗНАЧИМАЯ

«Почему я этого хочу?». Это поможет понять, нужна ли эта цель вообще или её лучше заменить на более полезную. Если не уверены, попробуйте начать, но на середине снова спросите: надо ли продолжать путь?

❌ Хочу большой дом ✅ Купить дом в два раза больше, так как появились дети

T

T

ОГРАНИЧЕНА СРОКОМ

Поставьте срок, к которому необходимо достичь цель. Это стимулирует и не даёт расслабиться. Только ставьте реальный дедлайн, чтобы сделать качественно, но не растягивая на несколько лет.

❌ Стать бронзовым директором ✅ Достигнуть бронзы к апрелю 2022 года

Интересное упражнение



ДИАЛОГ СО СТРАХОМ

Запишите в первой колонке 3-5 страхов, которые сейчас актуальны. Проанализируйте их во второй и в третьей колонках. «Скрытая выгода» - это то, что мой страх позволяет мне не сделать (или наоборот - сделать), где он освобождает меня от чего-то, позволяет что-то... Цена, которую каждый платит за страх, - это тема третьего столбика таблицы. Что у меня не получается из-за моего страха, чего лишает меня страх?

Мой страх	Скрытая выгода	Цена, которую приходится платить

Задумайтесь над тем, **как бы вы ответили на такие вопросы:**

- В чем причина моего страха? Где его корни?
- Где я в теле я ощущаю чувство страха? Отметить, указать на это место.
- В каких симптомах проявляется мой страх? Как я ощущаю его на физическом, а не на эмоциональном уровне? Как реагирует на него моё тело, в чём соматика моего страха?
- Чего я опасаюсь? Чего хочу избежать? От чего меня защищает мой страх?

Как найти свою уникальность?

Юлия Турик, г. Донецк



Даже не так! Как найти себя в себе? Или просто как быть собой?

Посмотрите на детей! Они делают то, что хотят. Они исследуют мир шаг за шагом. Они искренние, добрые и настоящие. В этом их особенность!

Уникальность-это то, что отличает вас от других людей. То, что вы делаете не так, как все. То, что вы делаете лучше всех. Належке.

Сделайте одно простое упражнение. Вспомните с 10-ти летнего возраста и до текущего момента ваши 5-7 самых ярких побед(состояние счастья). Напротив каждого пункта запишите 5-10 качеств, которые вам помогли достигнуть результата.

Резюме: выпишите повторяющиеся качества в отдельный столбец. В них и есть ваша уникальность!

"Ты родился оригиналом! Так не будь копией!"- строчки из одной книги, которые я очень часто вспоминаю.

ВСЁ, ЧТО ТЫ МОЖЕШЬ

УВИДЕТЬ САМ,

ТЫ ДОЛЖЕН УВИДЕТЬ САМ!



ОТЗЫВЫ МЕСЯЦА



ДО



ПОСЛЕ



ДО

ПОСЛЕ



1,5 месяца приёма продукции.
Результат клиента после линейки
Regen Collagen плюс Биоконплекс
для женского здоровья
Femina Nuovo.



1 месяц приёма продукции.
Три года не могли вылечить
отрубевидный лишай (гриб).
Помог всего один курс
Regen Collagen Joints.

ОТЗЫВЫ МЕСЯЦА

У меня щитовидка, гипотериоз и вес обычно зависит не от еды, а от гормона.

С животиком не могла справиться. На той фотографии, что слева - я форму держала постоянными зарядками, но живот не уходил.

А с апреля, я ушла с работы и график нарушился, вечно в суете - перестала делать зарядки. Так что результат чистый, даже без физнагрузок. Зимой принимала ANTI AGE, а в конце мая Коллаген для суставов. 3 месяца с апреля женское здоровье. Слева 23 февраля, справа 6 августа, в весе -3 кг.



ДО

ПОСЛЕ

- 3 КГ

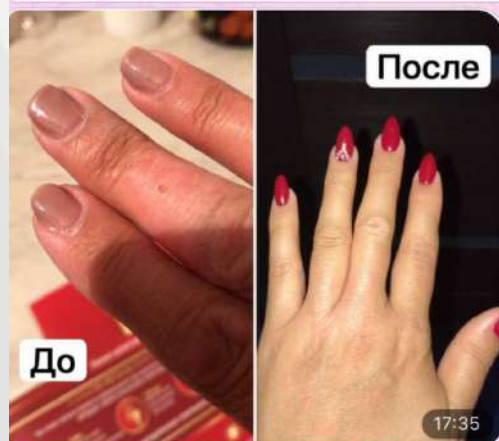
ПРОЩАЙ АЛЛЕРГИЯ

У меня 25 лет не проходила аллергия, я ходила к огромному количеству врачей, они мне выписывали различные препараты, мази. Я перепробовала все способы, но без толку. Постоянная отёчность, покраснения, пигментные пятна и шелушение с трещинами не давали мне покоя. Ведь это не только физический дискомфорт, но и внутренний. Мне приходилось постоянно скрывать свои руки, я их стеснялась вообще кому-либо показывать.

Но так продолжалось до тех пор, пока я не открыла для себя компанию F-Life. Сейчас я пью все три продукта из линейки Feel Fast. Вначале я начала пить Detox, потом добавила Anti-Age, и еще позже Beauty. Через три дня после начала приёма Feel Fast Beauty, я ощутила невероятный результат. Отеки, шелушение, пигментные пятна и покраснения начали постепенно

Вначале я начала пить Detox, потом добавила Anti-Age, и еще позже Beauty. Через три дня после начала приёма Feel Fast Beauty, я ощутила невероятный результат. Отеки, шелушение, пигментные пятна и покраснения начали постепенно проходить! Увидев такой эффект, я безумно обрадовалась! Я давно не видела свои руки такими красивыми и ухоженными! Спасибо вам большое за такой продукт! ❤️❤️❤️

17:35



Liudmyla Zabelnikova

Аслитдинова Гульнора

Здравствуй я хотела узнать при аллергии что можно применять?

У меня аллергия была много лет. В течении семи лет постоянно носила с собой спрей на случай внезапного отека носоглотки. Перенесла два Квинке.

В прошлом году (сентябрь - октябрь) пропила по очереди все три Feel Fast. Сначала Detox, потом Anty-Age, и Beauty. За весь период после этого не было ни одного признака аллергии.



edited 22:15

ВАРИКОЗУ - НЕТ!

Юля Турик

Добрый вечер!

С беременностью третьего ребенка варикоз прогрессировал. Вена была надута от основания паховой зоны до икры. Врач предложил родить и через пол года сделать операцию.

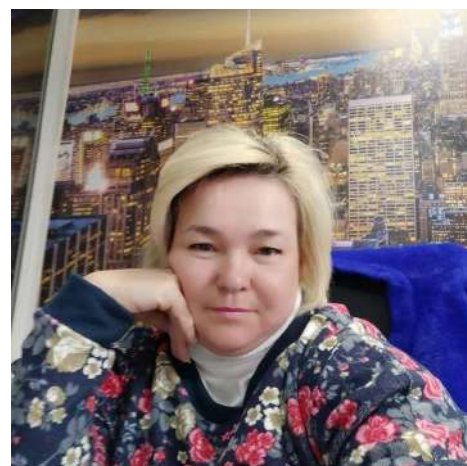
Пила Feel-Fast Anti-Age один кейс. Вена "сдулась". Врач в шоке 😱. Сейчас вообще нет режуще-колющей боли. Живу полноценной жизнью: занимаюсь спортом и хожу в туфлях на шпильке.

Всем здоровья ❤️

21:53



Можно ли легко восстановиться после операции?



История Натальи Семеновой

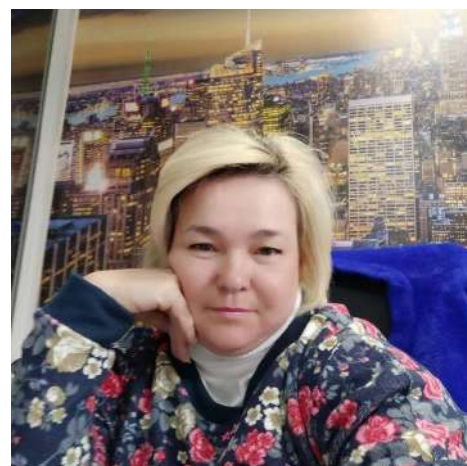
Вы скажете: «Конечно можно, но всё зависит от того, какой сложности была операция». Теперь мне это знакомо, теперь я знаю. Один год и три месяца назад, у меня была операция из-за грыжи в поясничном-крестцовом отделе L4-L5. Всё это от тяжёлых работ, промерзания и других факторов.

Это случилось в марте, я пришла с работы, легла спать, утром проснулась, сходила на кухню выпить воды. У меня еле-еле двигались ноги. но я не придавала этому никого значения. Такие моменты у меня уже были. Я снова легла в кровать, поспала, а встать уже не смогла. Позвала мужа, попросила его помочь мне встать с дивана. В спине появились дикие боли, которые отдавали еще в ноги. Каждое движение причиняло мне мучительную боль. Даже по квартире я передвигалась с трудом.

Муж вызвал скорую, которая приехала только через девять часов. Мне сделали укол с кеторолом, от него у меня начинал болеть желудок. В итоге он мне не помог. На следующей день пришёл врач, я встречала врача лёжа на полу, на диване мне было больно лежать. Она послушала меня, выписала огромное количество таблеток. Она думала, что меня это поднимет на ноги. Но изменений не было.

Я ела лёжа, муж с дочкой рано утром проводили процедуры, кормили меня и уходили на работу. Передвигалась я по квартире только на костылях, и то костыли мне не очень помогали, иногда и ползком приходилось передвигаться. Каждый раз приезжая на приём, врач разводил руками и говорил продолжать лечение медикаментозно. Я просила сделать МРТ, на что мне отвечали: «сейчас карантин, приёма нет». Мой муж не вытерпел, записал меня на платный МРТ. И там мы узнали, что у меня межпозвоночная крестцовая грыжа уже подтекает. Ноги могут отказаться в любой момент.

Можно ли легко восстановиться после операции?



Я сразу же звоню своему врачу и сообщаю ему свой диагноз. Мы приезжаем в больницу, где мне выписывают направление в отделение плановой хирургии и почти сразу делают успешную операцию. Мне поставили блокаду в позвоночник, так как я не могла его выровнять и ходила с постоянными болями в спине.

Меня выписывают из больницы, я приезжаю домой и продолжаю лечиться уколами и таблетками. Но мне становится плохо. У меня пропадает обоняние и вкусовые рецепторы, и вы, наверное, подумали, что это Covid-19, но нет! Это организм дал сбой. Давление скачет, организм не воспринимает препараты, иммунитет упал, появилась раздражительность и бессонница.

И вот удача улыбнулась мне! На одном из марафонов я познакомилась с Людмилой Забельниковой! Она стала моим куратором, рассказала о замечательной компании F-Life и предложила мне пропить Feel Fast Detox, который помог мне восстановиться благодаря уникальным компонентам в составе. Нормализация давления, укрепление иммунитета, ЖКТ и сердечно-сосудистой системы.

**Сегодня я могу сказать с УВЕРЕННОСТЬЮ,
меня DETOX поднял на ноги!**

СТОП

COVID-19



ОМЕГА NUOVO

Контролируйте уровень
витамина D.

Если анализы выявят его
недостаточность, нужно
будет принимать его
дополнительно. У нас есть
прекрасный биокомплекс

Омега Nuova, в составе
которого не только витамин
D, но и ряд других полезных
компонентов, особенно

Омега 3-6-9, для
нормализации сердечно-
сосудистой, нервной и
дыхательной систем.



FEEL FAST-ВСЯ ЛИНЕЙКА

COVID-19 повреждает выстилку сосудов, поэтому одни из поздних осложнений ковида — васкулиты, то есть различные поражения сосудов. Здесь нужен продукт богатый витаминами группы В.

Больше всего витамина В содержится в напитках Feel Fast, особенно в ANTI AGE.



FERRO NUOVO

Частое осложнение после
ковида - анемия.

Поэтому для
восстановления уровня
эритроцитов в крови и
профилактики вам
поможет биодоступное
железо FERRO NUOVO,
желательно в комплексе с
любым напитком из
линейки Feel Fast на
основе гранатового сока.



REGEN COLLAGEN BEAUTY

Из-за сгущения крови, вызванного инфекцией, нарушается подпитка кожных покровов, начинают выпадать волосы.

Плюс необходим витамин С, который укрепит барьерную функцию организма.



ЗАБОТА О ЛЮДЯХ,
ОДНАЖДЫ ВОШЕДШАЯ
В СЕРДЦЕ ЧЕЛОВЕКА...



F-Life

F-Life - твой выбор, твоя компания!