



**ENAGIC
GLOBAL
E-FRIENDS**

Vol
291

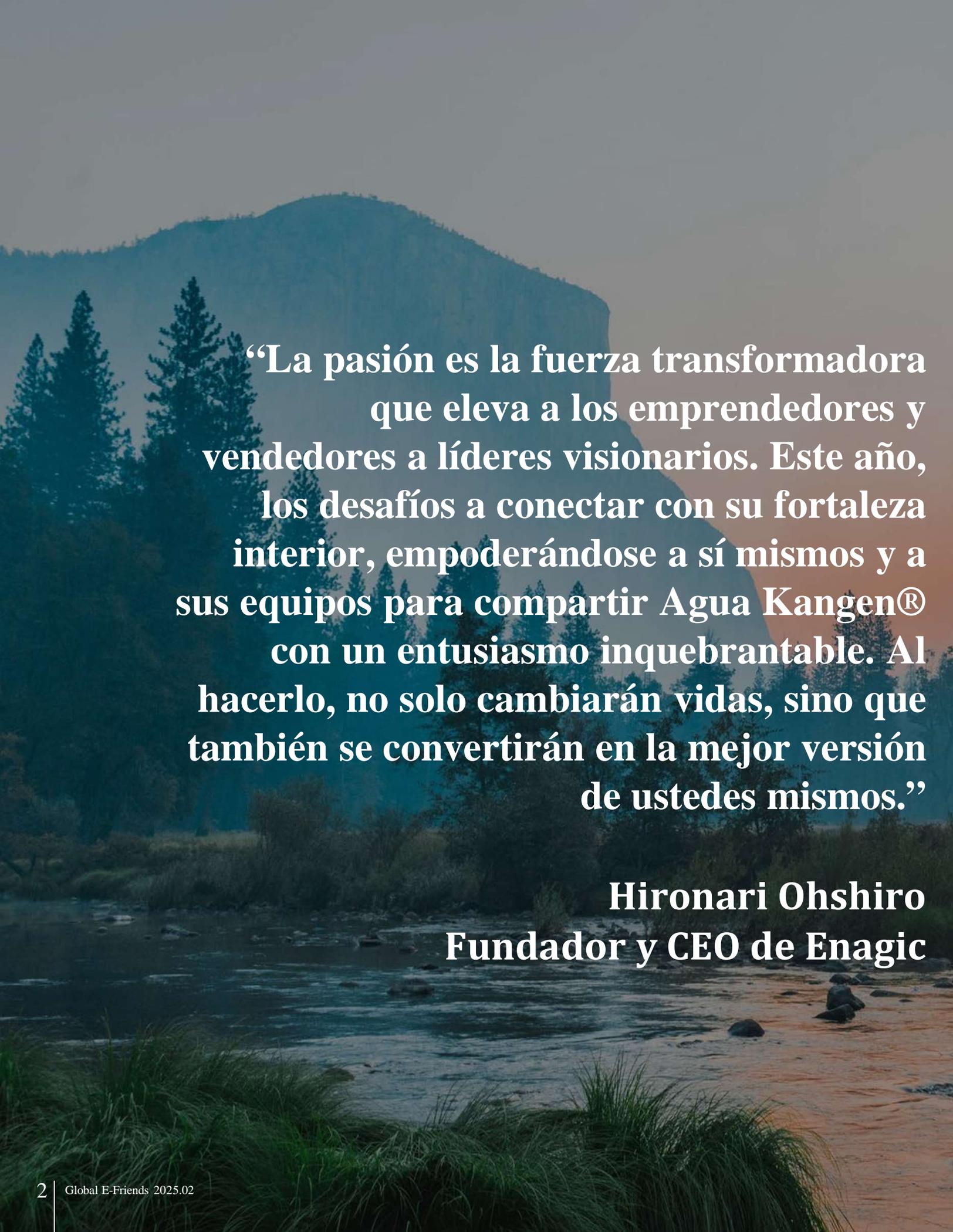
Feb.
2025



Cambiando de Rumbo

**Exingeniero en
Computación 6A2-4
Shalibhadra Nagori
Equipo de
Programas
Éxito en India**



A scenic landscape featuring a river in the foreground, a forest of tall evergreen trees in the middle ground, and a large mountain peak in the background under a clear sky. The scene is bathed in soft, natural light, suggesting a peaceful outdoor setting.

“La pasión es la fuerza transformadora que eleva a los emprendedores y vendedores a líderes visionarios. Este año, los desafíos a conectar con su fortaleza interior, empoderándose a sí mismos y a sus equipos para compartir Agua Kangen® con un entusiasmo inquebrantable. Al hacerlo, no solo cambiarán vidas, sino que también se convertirán en la mejor versión de ustedes mismos.”

**Hironari Ohshiro
Fundador y CEO de Enagic**

Mensaje del Sr. Ohshiro

Una Sinfonía de Transformación: Dejando Atrás lo Viejo, Abrazando lo Nuevo

A medida que la serpiente celestial se enrosca alrededor del 2025, nos encontramos en el umbral de una metamorfosis. El Año de la Serpiente de Madera nos llama, no con veneno, sino con la promesa del renacimiento. Al igual que la serpiente muda su piel, nosotros también debemos desprendernos de la rigidez del estancamiento, revelando el brillante potencial que yace debajo. En esta danza de renovación, se nos invita a detenernos, respirar y reflexionar. ¿Han volado nuestras aspiraciones con alas de dragón, o han permanecido latentes, esperando la sabiduría de la serpiente para despertar? Ahora es el momento de desplegar nuestras ambiciones y atacar con precisión el corazón de nuestros objetivos.

Mientras me acerco a mi octavo ciclo en el abrazo de la serpiente, me encuentro sumergido en las aguas de la transformación. La Salud Verdadera fluye a través de mí, un río de vitalidad alimentado por los manantiales de la amistad, el arroyo nutritivo de Enagic y las corrientes cristalinas de Agua Kangen®. Nuestro viaje global, un sendero que comenzó hace medio siglo, se despliega como un lienzo de bienestar, pintado con los vibrantes colores de Agua Kangen®, Ukon y Anespa, mientras tejemos una narrativa de transformación en todo el mundo.

Sin embargo, no es necesario cruzar océanos para encontrar conexión. El mundo se abre ante ti, en el susurro de las hojas de tu vecindario, en el bullicio de una ciudad cercana, en los espacios digitales que nos enlazan a todos. Lleva contigo el elixir del cambio —una botella de Agua Kangen®— y deja que sea el catalizador de transformación en cada vida que toques.

Mientras navegamos este Año de la Serpiente de Madera, abracemos su doble naturaleza: la estabilidad firme de la madera y la fluida adaptabilidad de la serpiente. Que mudemos las escamas de nuestras limitaciones, emergiendo renovados, con el espíritu enroscado y listo para atacar cada oportunidad. En esta gran metamorfosis, no solo nos convertimos en arquitectos de nuestro propio destino, sino en faros de inspiración, iluminando el camino para que otros lo sigan. A medida que nos transformamos, también lo hace el mundo a nuestro alrededor, con cada onda de cambio que generamos.

Hironari Ohshiro
Fundador y CEO de Enagic





6A2-4 Shalibhadra Nagori

La Historia de Cambia tu Vida

Shalibhadra Nagori 6A2-4 es un residente de toda la vida de Udaipur que trabajó como ingeniero en computación para empresas de TI antes de fundar su propio negocio, Solution Infotech. Para el 2004, cambió a la industria de ventas directas. Durante las últimas dos décadas, se ha mantenido enfocado en las ventas directas, incluyendo su rol como capacitador. Él considera que estas experiencias colectivas son la clave de su éxito.

En el 2019, Hemraj Vaishnav 6A2-3 llamó a Shalibhadra para capacitar a su equipo en ventas directas. Se reunieron para discutir el proyecto y Hemraj le presentó a Nageshwar Shukla 6A2-5. Después de ver la demostración de Nageshwar y conocer el plan de compensación patentado de 8 puntos de Enagic, Shalibhadra compró un ionizador de Agua Kangen® y se convirtió en Distribuidor Independiente.

Shalibhadra realizó sus primeras tres ventas a sus colegas Jignesh Pavani 6A2-3 de Mumbai, Lakhan Chaudhary 6A2-2 de Ahmedabad, Gujarat, y Rajendra Kumar Dhankahar 6A2-2 de Pilani, Rajasthan. Shalibhadra los llama los “líderes superestrellas” de su equipo.

Shalibhadra es una parte clave del Team Victory Global Supporting System. Implementó varias estrategias continuas para motivar y educar a su línea descendente:

- Reuniones por Zoom y sesiones de capacitación: lunes - viernes
- Programa de Celebración de Logros (3 - 4 horas)
- DTP: Programa de Capacitación para Distribuidores (1 día)
- RVDP: Programa Residencial de Desarrollo de Visión (2 días)
- RTP: Programa Residencial de Capacitación (3 días)
- BBS: Seminario de Construcción de Negocios (1 día)
- Reunión mensual de objetivos por área





Shalibhadra tiene grandes sueños para el 2025: alcanzar el rango 6A2-5. También quiere expandir el negocio de su equipo a nivel mundial. Para lograrlo, Shalibhadra y el Team Victory Global Supporting System crearon un plan de 4 zonas para el desarrollo futuro en la India, mientras trabajan simultáneamente en oportunidades internacionales.

Shalibhadra y su equipo sienten orgullo por lo que hacen, lo que impacta directamente su capacidad para alcanzar el éxito. Él dice: “Cuando siento que Enagic es mi propio negocio, entonces el negocio crece rápido.”



Perfil del Distribuidor Vietnam

Tran Ha Giang

6A2-2

Tran Ha Giang 6A2-2 creció y sigue viviendo en Hanói, la capital de Vietnam desde 1976. Estudió turismo en su ciudad natal, se especializó en contabilidad en la universidad y dirigió un negocio en línea exitoso antes de descubrir Enagic y Agua Kangen® a través de Trung Bui 6A2.

Tres factores impulsaron el interés de Tran en convertirse en Distribuidora Independiente:

- “El agua de calidad que produce esta máquina”
- “La equidad en la distribución de comisiones”
- “La posibilidad de construir una herencia”



Su capacidad para desarrollar sistemas le ha servido bien como Distribuidora Independiente. “Mi educación y experiencia empresarial previa me ayudan a tener más conocimientos y valentía en muchas áreas donde soy Distribuidora Independiente”, dice. “Enagic me ayuda a comprender a los clientes y a gestionar un equipo eficiente.” Contar con un sistema de apoyo también es clave.

Tran realizó su primera venta a su amiga Nguyen Thi Lan 6A2. Al principio, Nguyen solo bebía Agua Kangen®, pero eventualmente se unió como Distribuidora Independiente. Juntas, ascendieron en los rangos.

Tran sigue haciendo crecer su negocio independiente trabajando con su equipo para desarrollar “grandes estrategias y pasos”. A corto plazo, Tran aspira a alcanzar el rango 6A2-3 en el 2025 y en el futuro, llegar a 6A2-7. No estará sola en este crecimiento y no lo tendría de otra manera.

“Con mi equipo, mi lema es el interés propio, el beneficio de los demás y el beneficio de todos”, dice Tran. “Asume la responsabilidad de tu propia carrera sin crear presión ni depender de los compañeros de equipo. Ama, apoya y sé agradecido con ellos.”



Perfil del Distribuidor Vietnam



Lee Tran & Vu Dang

6A2

Lee Tran y su esposa Vu Dang nacieron y crecieron en Hue, un pueblo histórico y pintoresco en el centro de Vietnam que anteriormente fue la capital del país. Más tarde, la pareja se mudó a Da Nang, una vibrante ciudad costera a dos horas en auto de su ciudad natal, donde actualmente viven.



Descubrieron el Agua Kangen® a través del amigo de la universidad de Vu, Tran Van Thu 6A2-2. “Inicialmente, éramos escépticos y solo probamos el agua por curiosidad”, dice Lee. Pronto, Tran descubrió los beneficios del Agua Kangen® y compró un ionizador SD 501 para su familia. Solo tres meses después, adquirieron otra máquina para sus padres. Tras recibir un inesperado “pago de agradecimiento” de Enagic, que luego descubrieron que era una comisión, Lee y Vu dedicaron seis meses a investigar minuciosamente los productos de Enagic y su plan de compensación patentado de 8 puntos. Convencidos, se convirtieron en Distribuidores Independientes.

“Vimos esto como una oportunidad altamente prometedora que requería una inversión de capital mínima, sin preocupaciones sobre instalaciones, personal o almacenamiento, y que nos recompensaba según nuestro esfuerzo”, dice Lee.

“Lo más importante, nos ofrecía tiempo, libertad financiera y la posibilidad de construir un legado para nuestros hijos.”

Lee se formó originalmente como profesora de inglés en Hue y trabajó durante 12 años en organizaciones internacionales antes de obtener una Maestría en Comunicación para el

Cambio Social en la Universidad de Queensland en Australia.

“Después de más de 20 años de experiencia en corporaciones y organizaciones globales, finalmente di el salto para iniciar mi propio negocio,” dice. Antes de encontrar Enagic, Lee dirigió una empresa que operaba un centro de capacitación en comunicación en inglés.

Vu estudió Administración de Empresas en la Universidad de Economía en Hue antes de trabajar como representante de ventas para una reconocida empresa cervecera y como agente inmobiliario.

“Aunque tuvimos carreras diferentes, siempre nos apoyamos mutuamente”, dice Lee. Eso sigue siendo cierto hasta hoy. En su sociedad como distribuidores, Lee se encarga de las capacitaciones y demostraciones, mientras que Vu maneja la instalación del Agua Kangen®. Sin embargo, como señala Lee, “Ya sea apoyando a nuestro equipo o abriendo nuevos mercados, ahora avanzamos juntos, lado a lado.”

Las diversas experiencias de Lee y Vu los han ayudado a destacar como distribuidores.

“Como empresaria dirigiendo un centro de idiomas, dominé las habilidades esenciales necesarias para un emprendedor,” dice Lee.

Lee también valora el conocimiento y las habilidades que adquirió participando en BNI (Business Network International):

- Establecimiento de metas, planificación y ejecución de objetivos
- Liderazgo
- Trabajo en equipo
- Capacitación





Aunque ya tenían una gran base, reconocieron la necesidad de desarrollar habilidades adicionales en ventas. Lee comenta: “Mi esposo y yo invertimos tiempo adicional en asistir a cursos de ventas, aprender sobre el proceso de ventas y leer libros sobre desarrollo de redes y construcción de negocios.”

La pareja realizó su primera venta a Tran Van Hung, un compañero de BNI. “Él ya había escuchado sobre el Agua Kangen® por un amigo en Australia, pero en ese momento no le prestó mucha atención,” dice Lee. “Sin embargo, cuando compartimos nuestra experiencia, lo comprendió de inmediato. Decidió comprar una máquina, confiando en nuestra recomendación, a pesar de que recientemente había adquirido un purificador de agua Aosmith. Lo vio como una inversión.” Con el tiempo, Tran también reconoció la oportunidad de negocio y se convirtió en Distribuidor Independiente. Actualmente ha alcanzado el rango 5A.

“Nuestra misión es ayudar a un millón de personas a vivir vidas saludables, prósperas y felices,” dice Lee. “Nuestra meta a mediano plazo es alcanzar el rango 6A2-3 a principios del 2026. Para lograrlo, nos hemos comprometido a construir y mantener valores fundamentales que nos guían cada día, en cada situación. Con estos valores, estamos seguros de nuestro éxito continuo y del impacto positivo que podemos generar en los demás.”

- Trabajar siempre con solidaridad e integridad
- Mantener una actitud positiva y enérgica en todas las circunstancias
- Ser persistentes y nunca rendirse
- Inspirar y motivar a nuestro equipo
- Construir una red, capacitar y replicar nuestro equipo para crear un negocio sostenible y en crecimiento

“Nuestro enfoque para construir un equipo exitoso se basa en la comunicación constante, la motivación y el apoyo práctico,” dice Lee. Explica las iniciativas clave que ella y Vu implementaron:

- Actualizaciones y participación diaria: “Mantenemos a nuestro equipo conectado e informado compartiendo actualizaciones, recursos de capacitación y resúmenes de actividades en nuestro grupo de Zalo todos los días. Esta interacción regular fomenta un sentido de unidad y compromiso.”
- Motivación personal y comunicación directa: “Para inspirar y motivar a nuestro equipo, mantenemos conversaciones directas 2-3 veces por semana.”
- Establecimiento de metas y responsabilidad: “Trabajamos de cerca con nuestro equipo para establecer metas claras, asegurándonos de que se mantengan enfocados y supervisen su progreso de manera constante. Esta estructura ayuda a cada miembro a alcanzar sus objetivos.”
- Capacitación semanal: “Realizamos sesiones de capacitación semanales con los principales líderes para compartir conocimientos valiosos, mejores prácticas y fomentar el aprendizaje y desarrollo continuo.”
- Entrenamiento para nuevos miembros: “Nuestra capacitación semanal para nuevos miembros les proporciona las habilidades y conocimientos esenciales para tener éxito como distribuidores, asegurando que tengan una base sólida para su crecimiento.”
- Apoyo activo al equipo: “Brindamos apoyo activo siempre que sea necesario, asistiendo al equipo en:
 - Explicar el valor de los productos de Enagic y generar un impacto positivo
 - Realizar llamadas tripartitas con nuevos clientes
 - Presentar el plan de negocio
 - Resolver cualquier pregunta o inquietud que puedan tener”
- Inspirar y reconocer los esfuerzos: “Mantenemos al equipo motivado y con energía a través de una comunicación constante y efectiva, reconociendo sus esfuerzos y celebrando incluso los logros más pequeños.”



La vida no es solo negocios. Lee y Vu se aseguran de reservar tiempo en familia. “Después de días de trabajo ocupados, nos tomamos el tiempo para relajarnos juntos, ya sea saliendo a correr, pasando tiempo al aire libre o disfrutando de una cena en familia,” dice Lee. “En las festividades importantes, solemos llevar a nuestro hijo al campo en mi ciudad natal para visitar a sus abuelos. Es una oportunidad para disfrutar del paisaje rural fresco y tranquilo, y permitirle conectarse con sus raíces. Más que nada, estas visitas nos permiten revivir los recuerdos de nuestra propia infancia.”

El tiempo en familia también involucra algo de negocios, aunque en este caso, solo por diversión.

“Mi esposo, mi hijo y yo jugamos CASHFLOW de Robert Kiyosaki como una forma de relajarnos y, al mismo tiempo, enseñarle a nuestro hijo valiosas habilidades empresariales.” ¿Otro futuro 6A2?



Enagic (Malasia) Sdn Bhd organiza el Taller Esencial de Enagic y la Cumbre emGuarde

En octubre del 2024, más de 800 Distribuidores Independientes de todo el mundo se reunieron en Kuala Lumpur para asistir a un seminario transformador. Este Taller Esencial de Enagic fue parte de una serie en curso que proporciona conocimientos invaluable sobre el negocio y los productos de Enagic. Dos líderes destacados de Malasia, Amos Sia 6A7-6 y Cora Loh 6A5-6, fueron los anfitriones de este seminario.

El evento contó con presentaciones poderosas de otros líderes reconocidos como Ming Way 6A2-4, Simon Loh 6A2-3, Hemanth Kumar 6A5, Egbert Nah 6A, Eunice Seet 5A, Kelvin Mok 6A2-4, Pak & Lok 6A2-3, Wyn Tran 6A2-3 y Antonio Misajon 6A2. Estos exitosos Distribuidores Independientes compartieron sus experiencias personales y estrategias para el éxito, abordando temas clave como las fortalezas de los productos de Enagic, técnicas de marketing efectivas y testimonios inspiradores de usuarios. Sus historias ofrecieron nuevas perspectivas sobre cómo los productos de Enagic pueden beneficiar a los clientes y ayudar a los distribuidores a hacer crecer sus negocios.





Uno de los momentos más destacados del evento fue una recaudación de fondos para la Enagic Foundation. El Fundador y CEO de Enagic, Hironari Ohshiro, y su esposa Yaeko, establecieron esta fundación en Estados Unidos para apoyar programas comunitarios, ayuda en casos de desastre y asistencia en situaciones de hambruna. La iniciativa del Taller Esencial de Enagic logró recaudar RM 10,000 (aproximadamente \$2,500) para la Enagic Foundation, demostrando el compromiso continuo de Enagic con causas benéficas y el apoyo a la comunidad.

El Taller Esencial de Enagic fue un evento impactante y motivador, inspirando a los asistentes a elevar sus negocios y continuar haciendo contribuciones positivas a sus comunidades.

La Cumbre emGuarde, otra parte de las actividades del fin de semana, proporcionó claridad a los participantes sobre el nuevo producto de Enagic. La Dra. Pinky De Leon-Intal compartió información sobre la necesidad de emGuarde. También participó David Chang, Especialista en Producto de emGuarde.





Los Premios Enagic 2025: Una Noche para Recordar en Malasia

Enagic Malasia organizó la inolvidable celebración de los Premios Enagic 2025 en Kuala Lumpur el 19 de enero. Más de 700 participantes de Malasia y de todo el mundo asistieron a este evento en el Nexus Connexion Conference & Event Centre, que fue un comienzo inspirador para el año y debería resonar positividad a lo largo del 2025.

Distribuidores Independientes viajaron desde países lejanos como Australia, Bulgaria, Camboya, China, India, Indonesia, Italia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Reino Unido y Vietnam, demostrando el alcance global e influencia de Enagic.

Enagic Malasia superó oficialmente una tasa de penetración en hogares del 1% en Malasia y anunció esta emocionante noticia a los distribuidores, señalando un notable progreso compartido. Este es un logro histórico, un testamento a la dedicación y el arduo trabajo de nuestros distribuidores, quienes han compartido incansablemente la visión de Enagic a lo largo del país.

- Total de hogares en Malasia: 8.3 millones
- Unidades registradas de Enagic: 95,000
- Tasa de penetración: 1.16%

El Director de Marketing de Enagic, Tomo Takabayashi, viajó desde California para dar un discurso. Reafirmó el compromiso de Enagic con la innovación y la expansión global, destacando cómo la empresa sigue transformando vidas en todo el mundo junto a los distribuidores.

Otros invitados especiales de Enagic se presentaron para motivar a los Distribuidores Independientes:

- Julius Kim, Presidente de Enagic USA
- Tanaka Kenya, Gerente de País de Enagic Tailandia
- Hirotomo Matsumoto, Gerente General de Enagic Hong Kong

Después del discurso del Sr. Takabayashi, invitó a estos distinguidos líderes, junto con Shermin Lam, Gerente de la Sede de Enagic Malasia, para compartir algunas palabras. Este momento fue un recordatorio poderoso de que no importa dónde expandan su negocio los distribuidores, Enagic tiene un equipo talentoso y dedicado para apoyarlos en cada paso del camino.

Los principales líderes de Malasia, Amos Sia 6A7-6 y Cora Loh 6A5-6, brindaron un animado brindis con otros VIPs en el escenario. Juntos, desearon el continuo éxito de Enagic para el año siguiente. Luego, los invitados participaron en una ceremonia tradicional china de Lou Sang, simbolizando prosperidad, unidad y un futuro brillante para la familia Enagic.

Los Premios Enagic 2025 reconocieron a los distribuidores que demostraron dedicación y crecimiento durante el año pasado. Enagic Malasia dio la bienvenida a más de 100 nuevos líderes 6A y superiores en el 2024. Sus historias de éxito son un testamento a la persistencia, el liderazgo y una prueba de que, con trabajo duro, resiliencia y la creencia en la misión de Enagic, todo es posible. Para las personas que apenas comienzan su viaje en Enagic, la noche brindó motivación.

Líderes visionarios de todo el mundo también compartieron sus experiencias, estrategias y sabiduría para inspirar a la próxima generación de líderes.

- Amos Sia 6A7-6 y Cora Loh 6A5-6, Malasia
- Gary Gan 6A3-5, Malasia
- Bernard Chan 6A5-5, Singapur
- Bee Lam 6A2-5, Hong Kong
- Sudesh Malik 6A2-5, India
- Jon Lim 6A5-4, Filipinas
- Heng & David 6A2-4, Camboya
- Nate Well 6A3-4, Reino Unido
- Judy Fleming 6A4-4, Singapur
- Pak & Lok 6A2-3, Hong Kong
- Wyn Tran 6A2-3, Australia
- Mabelline Goh 6A2, Singapur



Cada orador tuvo solo 10 minutos para transmitir su mensaje, pero sus poderosas palabras dejaron una impresión duradera. ¡Motivaron a sus compañeros distribuidores a apuntar más alto y superar límites en el 2025! Sus historias de éxito destacaron cómo Enagic prospera en diferentes mercados, ya sea a través de modelos de negocio offline, online o híbridos.

Sus perspectivas recordaron a los asistentes que el éxito no tiene fronteras. Con la mentalidad correcta, el compromiso y la estrategia, los Distribuidores Independientes en cualquier parte del mundo pueden lograr grandes alturas con Agua Kangen® y el plan de compensación patentado de 8 puntos de Enagic.

El éxito de los Premios Enagic 2025 no habría sido posible sin los incansables esfuerzos y la dedicación del equipo de Enagic Malasia. Condujeron de manera impecable cada detalle, desde la planificación hasta la ejecución, asegurando una noche fluida y memorable para todos. Su arduo trabajo y compromiso garantizaron que los invitados tuvieran una experiencia inolvidable.

Enagic Malasia organizó otros dos eventos destacados durante el fin de semana. La noche antes de los premios, Enagic Malasia organizó una exclusiva Cena VIP en el Restaurante Sage, The Gardens Hotel, una reunión que reconoció a los 20 principales productores de Malasia que lograron resultados excepcionales en Ventas de 8 Puntos, Ventas Grupales y Ventas de Filtros. Contribuciones sobresalientes como estas impulsaron el crecimiento de Enagic Malasia en el 2024.

Tras los Premios Enagic 2025, el Sr. Takabayashi organizó una exclusiva Reunión de Líderes 6A2-3 y superiores en la oficina de Enagic Malasia. Esta sesión proporcionó a los líderes actualizaciones exclusivas, perspectivas valiosas y dirección estratégica para el año siguiente. Las discusiones destacaron la importancia del liderazgo, la consistencia y la expansión del mercado para mantener el éxito a largo plazo.

Al comenzar un nuevo año lleno de crecimiento, oportunidades y éxito, estos eventos han inspirado y reavivado el impulso de buscar la excelencia y alcanzar nuevas alturas. ¡Con un comienzo tan vibrante y prometedor para el año, el futuro de Enagic y su comunidad de distribuidores luce más brillante que nunca!



January 2025 New 6A and Above Title Achievers

6A

TOM HONG .	Australia	GOPIREY RAJESWARI	India
PRAISY ANN PUNNOOSE	Australia	JITENDER GAHLOT	India
DIANA AND FREIE MARKETING 3	Australia	BHARAT SINGH	India
JACK RUELL	Australia	HARAMOHAN PRADHAN	India
JOANNA LOCKYER	Australia	POONAM JHORAR	India
TC LEGACY PTY LTD 3	Australia	NARESHKUMAR ARAJANBHAI KATRODIYA	India
CHRISTOPHER KING	Australia	RUPIBEN DEVSIBHAI CHAVADA	India
K Frank Family Trust	Australia	RAMA NATHA NANDANIYA	India
KYLIEE X. STEVENSON INTERNATIONAL PTY LTD	Australia	NARSHI SAMJIBHAI TOPIYA	India
NICOLAS JOHN KRELLE	Australia	KISHOR SITARAM KAMBLE	India
DEEDRE ZIBARA	Australia	SHYAMSUNDAR DHARMIDAS DAS	India
MACKENZIE TAYLOR HAM	Australia	YADAV RUKESH RAJKUMAR	India
NATASHA LOUISE SCHUMANN	Australia	SHREENIVAS PICHHAICHCHA ADEPU	India
TRANH THI PHAM	Australia	PRAKASHBHAI MANGILAL JAIN	India
AACC - MS ASSOCIACAO DOS AMIGOS DAS CRIANCAS COM C	Brazil	SHAILESHBHAI LAVJIBHAI KHERALA	India
ANDREY YUKARO SAKANAKA	Brazil	PATEL KAILASBEN ANILKUMAR	India
MAHWISH JIBRAN & CO. LTD.	Canada	MOHAMMADIRFAN HABIBBHAI MEMAN	India
EUNICE GRACE TCHAPE NGAGO	Canada	MAKRUF FIRMANSYAH	Indonesia
GLOWSTAR DIGITAL LTD.	Canada	NURUL HIDAYAT	Indonesia
JESTER CRIS DAGDAGAN	Canada	IIN INDRAWATY	Indonesia
LSC DIGITAL MARKETING CORP	Canada	NY MARIA ANI WIDJAJA	Indonesia
JUSTSTREAMS RESOURCES	Canada	ZUMI ZAMIRAH	Indonesia
JALASHAY ENTERPRISES INC.	Canada	CV YASIFA AMAZING GROUP 4	Indonesia
SHANNON M VALENTE	Canada	運天 瑠夏	Japan
IFESINACHI SONIA IBEH	Canada	GOC 權 拓也	Japan
UMALI LEGACY BUILDERS ONLINE INC.	Canada	YAM AH KIM	Malaysia
ATUL JOSHI	Canada	ANK RESOURCES SDN BHD	Malaysia
JOETTE TRUDEAU	Canada	JOSIAH NG ONN LAM	Malaysia
NEDA BEHZADINEKO 6	Canada	EUNICE SEET MAY LIN	Malaysia
KELLY ANNE M. TOMCHUK	Canada	EUNICE SEET MAY LIN	Malaysia
CHRIS AND ANDREA GLOBAL FREEDOM MOVEMENT INC	Canada	3G GREEN SDN BHD.	Malaysia
CHARLOTTE E KINGSTON .	Canada	HEALTHY MIZU WELLNESS 2	Malaysia
THE ABUNDANT LIFESTYLE INC.	Canada	LIM SIEW TEE .	Malaysia
VICTORIA QUAYE	Canada	SAM LAI YEN	Malaysia
ARIEL M JARVIS . 3	Canada	LOO CHIN CHOY	Malaysia
ADRIANA BARROS MOURAO	Europe	LIFE TRANSFORMERS SDN BHD	Malaysia
MARGARITA KERPATSI 3	Europe	WANG HONG GUN	Malaysia
JONAIFAH RAMIREZ	Europe	YONG MEI LENG 2	Malaysia
PRUDENCIA NDEBUH	Europe	KONG YOKE LAI .	Malaysia
HESTER STEENSTRA	Europe	FRANKIE TING SII KIE .	Malaysia
CARIE JANE DEAR	Europe	PHOO WEI HONG .	Malaysia
EMMA SMANGS	Europe	MOHMAD NATAR BIN DAUD	Malaysia
ANDREA GIOIA	Europe	AHMAD NIZAL BIN A DESA .	Malaysia
JESSICA INSERRA	Europe	KANGEN ONE STOP CENTRE	Malaysia
MARC LEVY	Europe	NG PEAK JOO .	Malaysia
FRANCESCO LA CAMERA	Europe	CHENG KOOI FONG	Malaysia
KESSY RAU	Europe	CHIANG KAM MOI .	Malaysia
GABRIELE SCHMID	Europe	LO CHONG SENG	Malaysia
ROM CONSULTING MARAMURES SRL	Europe	YONG KHIK TUNG	Malaysia
LILIA POGOLSA	Europe	CHEW SWEE LEE .	Malaysia
LM TRAIESTE LIBER SRL	Europe	WELLNESS BOUTIQUE 5	Mexico
COSMIN COTAN	Europe	MA MAYUMI GILLANA .	Philippines
S&A KANGEN PARTENER SRL	Europe	LEILANI ESPINOSA LAMPITOC	Philippines
VU THI PHUONG	Europe	EMILIE PRUDENCIO	Philippines
A PLUS HEALTH CO LTD/ CHAN KA KA	Hong Kong	BERNARDITA YAP LOJO DENTAL CLINIC . 3	Philippines
JIANG MIN ZHI	Hong Kong	LOIDA SLARZA QUINTILLA 2	Philippines
ZHENG YUAN LONG	Hong Kong	LANCELOT MARZONA TONDARES	Philippines
SU YUAN YUAN	Hong Kong	EDWIN QUILANG MAMARIL	Philippines
XIE JIANG LAN	Hong Kong	MARK BENEDICT DELA CRUZ GONZALES	Philippines
GCI INTERNATIONAL/CHIU WAI YI	Hong Kong	ELNORA DELIZO AGRIMOR	Philippines
SZETO PAK HO 3	Hong Kong	CECILE CUATON	Philippines
WL (SOURCING) CO LTD/ CHEUNG CHUN CHUNG	Hong Kong	ANG SHU MAN	Singapore
LO KAM FAI	Hong Kong	苡?水器 專賣店	Taiwan
CHOW YUK YIN	Hong Kong	匯泰鴻生技有限公司 朱東賜	Taiwan
AMITY ORIGINS CONSULTANT LTD/ CHEN YAN FENG	Hong Kong	匯泰鴻生技 有限公司	Taiwan
PROFOUND HK LTD/ LAM WAI SHUN	Hong Kong	LE ANH THO	Thailand
J AND K SERVICE/ WONG YIU FONG	Hong Kong	NGUYEN PHUONG VAN	Thailand
MASTER INTERNATIONAL CO/ CHANG HOK MAN	Hong Kong	KHUN SOMNANG	Thailand
MTJD CO/ WOO MEI FONG	Hong Kong	KHJKONG VANRA	Thailand
YUEN WATER/ LEE HIU YING	Hong Kong	KHJKONG SAREM	Thailand
YUEN WATER/ LEE HIU YING 3	Hong Kong	CHAN SORIYA	Thailand
MANISH MUKATI	India	. VA SONEANG 2	Thailand
JAYA RATHI .	India	KANG PUNLORK 3	Thailand
GOPALAKRISHNAN NAIR T .	India	SENG SOKCHEA 1	Thailand
JASJIT SINGH	India	TUM SISOPHEARETH	Thailand
NAVANEETHA RAJENDRAN M	India	HEANG CHENDA 2	Thailand
YOGESH KUMAR GARG	India	HEANG CHENDA 3	Thailand
PRERNA .	India	NGO HAI HOA	Thailand
MAMTA RANI	India	LE THI THU HONG	Thailand
AMIT ASHOK PARPOLKAR	India	NGUYEN THI THU PHUONG	Thailand
SRINIVAS GADE .	India	NGUYEN THI THU PHUONG 2	Thailand
GUNDETI SWARNALATHA .	India	. NGUYEN THI NHU HAI	Thailand
KISHORE PALLA	India	TRAN THI LE 2	Thailand
GANESH BAIRI	India	TRAN VAN HUNG	Thailand
GUJJULA DHANALAKSHMI	India	NGUYEN MINH LONG	Thailand
ANNEVENI SWAPNA	India	TRAN THI NGAT	Thailand
ANKAM MRUDHULA	India	BUI THI THOA	Thailand
YAMSANI KAVITHA	India	PHAM VIET HANG	Thailand
BILLA SUSHEELA	India	NGUYEN THI QUYNH HOA	Thailand
BUNGA VAMSIKRISHNA	India	GEORGE MAATOUK . 3	UAE
BUNGI VAMSIKRISHNA	India	SAFIA HARBANE	USA
BALLA TEJA SWAROOP	India	LEENA BEDRE 1	USA
EGA VENKATA VINOD KUMAR	India	INDIRA SATYANARAYANA NAGESH	USA
EGA VENKATA SAI RAM	India	GWENDOLYN BRYAN 1	USA
SADU SURYANARAYANA	India	LOLEM LIFE LLC 2	USA

WHO WILL BECOME ENAGIC'S MVP?

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

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

This competition will rank distributors based on 8-Point Sales and Group Sales, with rankings determined Daily and Monthly (Total 4 Categories).

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



Contest Starting Date: February 1st, 2025

GROUP SALES CONTEST

Eligibility: 6A and Above Distributors

DAILY CATEGORY

Rank	Reward
1st	US\$500
2nd	US\$480
3rd	US\$450
4th	US\$430
5th	US\$400
6th	US\$380
7th	US\$350
8th	US\$330

MONTHLY CATEGORY

Rank	Reward
1st	US\$25,000
2nd	US\$20,000
3rd	US\$15,000
4th	US\$12,000
5th	US\$10,000
6th	US\$ 9,000
7th	US\$ 7,000
8th	US\$ 5,000

*Handicap System for Group Sales Contests

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

The following chart outlines the handicap adjustments:

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

*HANDICAP CHART

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

8-POINT SALES CONTEST

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

DAILY CATEGORY

Rank	Reward
1st	US\$500
2nd	US\$480
3rd	US\$450
4th	US\$430
5th	US\$400
6th	US\$380
7th	US\$350
8th	US\$330

MONTHLY CATEGORY

Rank	Reward
1st	US\$25,000
2nd	US\$20,000
3rd	US\$15,000
4th	US\$12,000
5th	US\$10,000
6th	US\$ 9,000
7th	US\$ 7,000
8th	US\$ 5,000

Basic Rules (Applicable to both contests)

- Self-purchase, User-accounts, E-Payment sales will count
- Tokurei distributors can participate but Tokurei sales will not count
- Bonus will be granted once all payments are collected (amount will change depending on local currency rate)
- **Sales count:** Kangen Air, Emguarde, E8PA Bronze, Filter 30-set >> 1/2 sale. Ukon DD >> 1/3 sale.
- Unpaid sales will not count

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