



# ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Vol  
292

Mar.  
2025



## ¡Feliz cumpleaños, Sr. Ohshiro!

Únete a él en la  
Convención Global  
de Enagic en junio  
del 2025.



**“En cada interacción, nos esforzamos por comunicar solidaridad y respeto. Los clientes, posibles miembros del equipo y distribuidores deben sentirse valorados y bienvenidos. Si bien ofrecemos productos excelentes, es la forma en que tratamos a los demás lo que nos distingue. Las personas recuerdan la atención que reciben, y todos se benefician al formar parte de una cultura solidaria que fomenta el respeto mutuo.”**

**Hironari Ohshiro  
Fundador y CEO de Enagic**

# Mensaje del Sr. Ohshiro

## Solidaridad, Aprendizaje e Inspiración: Nuestro Camino hacia la Iluminación

Al celebrar mi 84.º cumpleaños el 17 de marzo en el Año de la Serpiente de Madera, reflexiono sobre mi viaje de 51 años con la solidaria comunidad global de Enagic. Esta experiencia me ha acercado a comprender nuestro propósito colectivo, y sigo aprendiendo e inspirándome en cada uno de ustedes.

Los invito a unirse a nosotros en la 51.ª Convención Global de Enagic, que se llevará a cabo el 20 y 21 de junio en el impresionante nuevo Gaylord Pacific Resort & Convention Center en Chula Vista, California. Este evento promete motivación y valiosas lecciones de los principales líderes para potenciar su camino en Enagic. Ubicado frente a la espectacular Bahía de San Diego, uno de los mejores escenarios costeros de EE.UU., el lugar brinda un entorno magnífico para el crecimiento y la conexión.

La convención es una excelente oportunidad para establecer redes y un motor para el éxito de tu equipo en el 2025 y más allá. Aún hay tiempo para ascender de rango y recibir el reconocimiento entre tus compañeros, un momento que siempre me llena de orgullo. Cuando no esté en la convención, quizás me encuentren disfrutando de una ronda de golf en el cercano Enagic Golf Club at Eastlake, con un palo de golf en una mano y Agua Kangen® en la otra.

Enagic también ha lanzado un emocionante concurso global MVP para Distribuidores Independientes. Este desafío de un año los invita a alcanzar la excelencia y a tener la oportunidad de convertirse en el productor más valioso de Enagic en el 2025. Tus ventas grupales y de 8 puntos se tabularán diariamente y mensualmente en cuatro categorías, brindándoles una oportunidad dinámica para impulsar tu negocio

A medida que avanzamos juntos en este camino de crecimiento y solidaridad, recuerden que nuestros esfuerzos colectivos generan olas de cambio positivo. Manténganse hidratados, manténganse inspirados y sigamos construyendo una comunidad que se eleve y se fortalezca mutuamente. Tu dedicación a la excelencia no solo impulsa tu éxito, sino que también enriquece a toda nuestra familia Enagic.

*Hironari Ohshiro*  
Fundador y CEO de Enagic



# Perfil del Distribuidor Estados Unidos



**Thao McGill**  
**6A2-5**

**Nuestra última actualización con Thao McGill 6A2-5 para E-Friends fue en abril del 2023. Desde entonces, esta destacada Distribuidora Independiente ha seguido expandiendo su negocio junto a Hong Lee Meadows 6A2-4 en Honolulu, Hawái. Thao nos compartió qué ha impulsado su impresionante crecimiento.**



El entorno empresarial ha evolucionado en los últimos años. “Ha habido cambios significativos dentro de la compañía, incluyendo nuevas redes, productos y tecnologías, tanto en línea como fuera de línea”, comenta Thao. “Estos cambios, junto con una economía inestable, han presentado desafíos no solo para Enagic, sino para muchas empresas.” El compromiso en línea también se ha vuelto más difícil de lograr y hacer crecer. “Hemos implementado diversas actividades para motivar a nuestro equipo y mantener el impulso”, dice Thao, “pero no ha sido tan fácil como hace algunos años.” Thao y su equipo han sabido aprovechar sus fortalezas para superar estos desafíos.

Thao también actualizó los protocolos y desarrolló nuevas estrategias para educar y motivar a su equipo.

- “Mantenemos comunicación diaria a través de un chat grupal, donde comparto actualizaciones del negocio, anuncios de la compañía, frases motivacionales y respondo preguntas.”
- “Enviamos semanalmente los horarios de demostraciones para que los miembros del equipo puedan invitar a sus prospectos.”
- “También trabajo de cerca con los líderes, asisto en demostraciones cuando es necesario y me aseguro de que todos se sientan respaldados.”
- “Tengo un asistente que ayuda a gestionar las redes sociales, proporcionando actualizaciones, motivación y recursos para el equipo.”

“Para la capacitación, alentamos a los nuevos líderes a practicar demostraciones durante los proyectos, bajo nuestra supervisión, para fortalecer su confianza.”

Thao reconoce al influencer de mercadeo en red Eric Worre como su “mayor mentor” desde que comenzó su camino como Distribuidora Independiente. “Me ha enseñado a mantenerme motivada, ser paciente y comprender realmente lo que la gente necesita”, comenta. “Su consejo de evitar los juicios, enfocarse en elevar a los demás y aprender de los errores ha sido clave en la forma en que lidero.”

Los principales objetivos de Thao se centran en el éxito de su equipo. “Al trabajar de cerca con quienes necesitan apoyo y tienen hambre de éxito, podemos crear un efecto dominó de crecimiento y oportunidades”, explica. “Se trata de fomentar la determinación, la resiliencia y el trabajo en equipo dentro de la comunidad.”



# Thao McGill, Hong Lee Meadows y sus compañeros de equipo en Hawái Donan Agua Kangen® para las fiestas

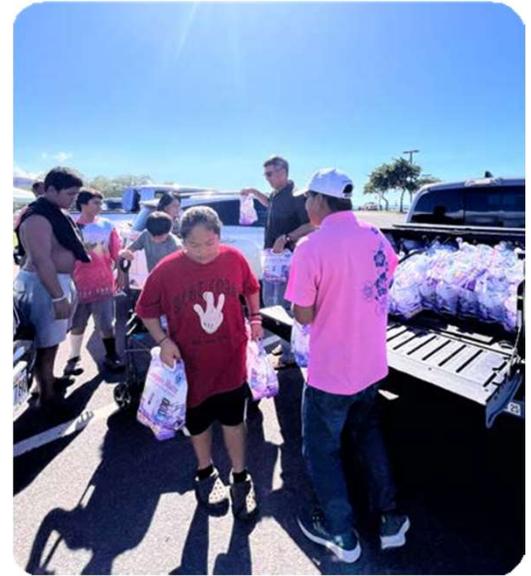
La 6A2-5 Thao McGill, 6A2-4 Hong Lee Meadows y su equipo con base en Oahu distribuyeron recientemente 350 comidas y 200 bolsas de Agua Kangen® en un refugio para personas sin hogar en Honolulu el 21 de diciembre. Esta acción dio seguimiento a las donaciones de Agua Kangen® realizadas durante la semana de Acción de Gracias a la comunidad. Sus valiosas contribuciones son otro recordatorio de cómo Agua Kangen® puede mejorar vidas.

"Estamos retribuyendo a la comunidad y compartiendo el espíritu Aloha", dijeron sobre la continua generosidad de su equipo. Al mismo tiempo, también se benefician al "fortalecer los lazos del equipo" a través de estas acciones.

"Esta tradición refleja lo que representa el negocio de Agua Kangen®: compartir oportunidades y lo que tenemos con los demás", afirma Thao. "Todos tienen el corazón para hacer el bien individualmente, pero unirse como equipo fortalece ese impacto".

"Hemos distribuido miles de bolsas de Agua Kangen® a iglesias, templos y a cualquier persona necesitada", dice Thao, "pero las festividades nos permiten unirse para lograr un impacto mayor". El 2024 marcó el quinto año en que ella y Hong Lee lideraron esta iniciativa benéfica para las fiestas. Y no será el último.

Thao y Hong Lee planean donar durante todo el año. "Estamos planeando establecer estaciones semanales de Agua Kangen® donde las personas puedan rellenar sus bolsas y reducir el desperdicio".



# Perfil del Distribuidor Estados Unidos



**Saja & Wadia Dafesh**

**6A2-4**

**Wadia nació en el sur de California. Su esposa Saja creció en el norte de California. La pareja actualmente vive en Agoura Hills, cerca de Los Ángeles, y ha compartido un inspirador viaje con Enagic.**

## **WADIA**

“Mi introducción al Agua Kangen® ocurrió en un momento crucial de mi vida”, dice Wadia. “Pasé casi 10 años encarcelado, desde los 18 hasta los 28 años. En los últimos ocho meses antes de mi liberación, mi padre se unió a Enagic por su increíble oportunidad y tecnología y compró su primer dispositivo de Agua Kangen®, un SD501. Estaba tan entusiasmado con ello que no podía esperar para compartirlo conmigo.” El padre de Wadia, Eli Dafesh 6A12-6, lo recibió el día de su liberación de prisión en el 2007 con un galón de Agua Kangen®. En ese momento, Eli tenía un rango 6A y compartió su visión de llevar el negocio familiar al siguiente nivel durante su camino a casa.

“La tecnología de Enagic y su plan de compensación patentado de 8 puntos se alinean perfectamente con mi fe y mis creencias espirituales, ya que eso es lo que me motiva”, dice Wadia. “Al ser parte de Enagic, me di cuenta de que podía hacer un impacto profundo en la humanidad compartiendo mi filosofía de alcanzar La Salud Verdadera - física, financiera, emocional y espiritualmente - para elevar a la humanidad.”

Wadia se alegraba de ser parte de un dúo dinámico con su padre, pero como él mismo señaló, no tuvo más opción que trazar su propio camino. “Debido a mi récord criminal, incluso conseguir un trabajo en McDonald’s no era una opción debido a las verificaciones de antecedentes”, dice. “Pero mirando atrás, el estilo de vida del J-O-B (‘justo lo suficiente para estar quebrado’) de todos modos no me habría servido. En lugar de eso, al convertirme en emprendedor, en mi propio jefe y dominar mi profesión e industria, pude volar sin limitaciones.”



““Mi primera venta ocurrió de una manera inesperada, pero significativa,” recuerda Wadia. “Cuando compré mi primer teléfono móvil, me propuse establecer una conexión genuina con el dueño de la tienda. Para solidificar nuestra amistad, los invité a él y a su compañero de cuarto a una noche de chicos. Eventualmente los invité a mi casa. Les presenté mi negocio global y compartí el increíble potencial de la tecnología y oportunidad de Enagic. La presentación dejó una impresión tan fuerte en ambos que vieron a Enagic no solo como una compra, sino como una inversión inevitable.”

“Mi educación religiosa y espiritual, y las pruebas que superé durante mi encarcelamiento, han sido fundamentales para formarme como Distribuidor Independiente,” dice Wadia. “La encarcelación me enseñó el valor de la perseverancia y cómo convertir los desafíos en oportunidades. También me dio una comprensión profunda de lo esencial que es elevar e influir en los demás, lo que alimenta mi pasión por compartir los beneficios del Agua Kangen® que cambia la vida.”

## SAJA

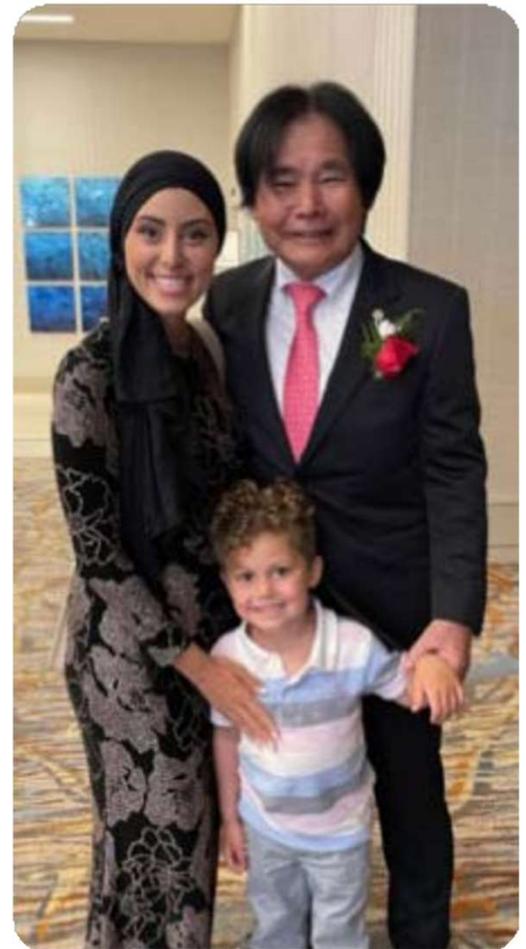
Saja también tiene una profunda historia con Enagic. Descubrió la compañía y el Agua Kangen® en el 2014 a través de su hermano, Edris Mahmoud 6A. En ese momento, Edris tenía solo 18 años, pero se inspiró por lo que su primo, Hassan Mahmoud 6A2-2, tenía que decir sobre el Agua Kangen®. Saja recuerda: “Sin dudar, mi hermano compró la máquina para mí esa misma noche.”

La vida había sido una lucha para Saja, pero ahora ve ese momento como un punto de inflexión crucial. “Desde el momento en que comencé a beber Agua Kangen®, todo empezó a cambiar,” dice. “Era como si una vida que nunca pensé posible se desplegara ante mí de repente. Avancemos 10 años y ahora estoy viviendo mi vida soñada.” Se casó con Wadia en el 2015 y tienen dos hijos saludables.

“La idea de construir un negocio desde casa, desde cualquier lugar, fue un cambio total, especialmente porque mi salud hizo que fuera imposible conseguir un trabajo tradicional,” dice Saja. Nació con una rara enfermedad hepática.

“También siempre sentí que mi valor personal merecía algo más grande,” dice. “Sin otras oportunidades disponibles para mí, todo tuvo sentido con Enagic.”

“Mi tiempo en la universidad me enseñó habilidades valiosas como disciplina, manejo del tiempo y la capacidad de aprender rápidamente,” dice Saja. “Estas habilidades me han ayudado a navegar la naturaleza acelerada y autosuficiente del negocio.” También reconoce la influencia de Wadia. “Si no fuera por él, no habría podido entrar completamente en mi grandeza y superar los miedos que tenía,” dice Saja. “Yo traigo el toque suave que atrae la confianza de nuestros líderes. Wadia trae la fuerza fundamental que empodera. Su visión del éxito inspira a todo Enagic.”



Saja también hizo una venta espontánea. “Estaba en la oficina de Enagic USA en Torrance cuando me encontré con una mujer llamada Areej, que estaba de visita desde Kuwait,” recuerda Saja. “Ella había oído brevemente sobre el Agua Kangen®, pero apenas hablaba inglés. Siendo de Medio Oriente y fluida en árabe, vi una oportunidad para conectarme con ella. Me acerqué y le ofrecí mi ayuda, sabiendo lo importante que es construir esa conexión personal. Respondí todas sus preguntas, y ella quedó tan impresionada con lo que compartí que decidió comprar tres máquinas—una para su casa en Los Ángeles y dos para llevar a Kuwait, ¡todas pagadas por completo! Realmente nos conectamos y hablamos durante horas, ¡y aún somos amigas hasta el día de hoy!”

“Este estilo de vida me permite vivir la vida a mi manera,” dice Wadia, “hacer lo que quiero, cuando quiero, con las personas que más amo. Ahora, cada momento lo paso persiguiendo mis sueños y siendo el mejor ejemplo para mi familia, y por eso, estoy profundamente agradecido.”

## **EL MÉTODO DETRÁS DE SU ÉXITO**

Saja explica su enfoque: “A través de estas acciones de empoderar a nuestros líderes, estamos ayudando a poner a Enagic en el mapa y preparando a nosotros mismos y a nuestra comunidad para el éxito a largo plazo.”

1. **Construyendo Equipos Fuertes:** “Siempre estamos incorporando nuevas personas que quieren unirse a la misión. Las asesoramos, les enseñamos lo básico y las ayudamos a tener éxito. Organizar eventos, llamadas en línea y talleres nos ha permitido conectarnos con nuevos clientes y potenciales compañeros de equipo.”
2. **Difundiendo el Mensaje:** “Siempre estamos compartiendo historias de éxito reales y los beneficios del Agua Kangen® en las redes sociales. Nos aseguramos de que la gente sepa que somos la pareja de referencia para cualquier pregunta o información. Además, nos asociamos con influencers y empresas para difundir el mensaje aún más.”
3. **Expandiendo el Alcance:** “Nos enfocamos en crecer en nuevos mercados, especialmente a nivel internacional. Al asistir a eventos y exposiciones, hemos podido conocer a las personas cara a cara y difundir el mensaje sobre nuestros increíbles productos y oportunidades.”
4. **Cuidando y Reconociendo a Nuestros Líderes:** “Me preocupo por asegurarme de que nuestros líderes se sientan apoyados y motivados. Mantenemos contacto frecuente con ellos, brindándoles la orientación que necesitan y asegurándonos de que tengan acceso a las mejores plataformas y sistemas de capacitación gratuitos. Esto ayuda a reducir su curva de aprendizaje, permitiéndoles convertirse en líderes confiables para sus equipos. Líderes formando líderes—ese es nuestro lema.”

“He tenido la oportunidad de viajar por el mundo y crear recuerdos y relaciones que atesoraré para siempre mientras creaba un increíble equipo global y mejoraba la vida de las personas,” dice Saja. “Nuestro objetivo es hacer que Enagic sea conocida y se convierta en un nombre familiar, creciendo más nuestros equipos, expandiendo más nuestro negocio globalmente y ayudando a más personas a experimentar los beneficios del Agua Kangen® que cambia la vida.”



# Perfil del Distribuidor Estados Unidos

**Chris Allen**

**6A2**

A circular photograph of Chris Allen, a man with a beard and short hair, wearing a light grey suit jacket, white shirt, and dark tie. He is smiling and holding a white Kangen water machine. The background of the photo shows a blue wall with the word 'University' in yellow script and 'IN CALIFORNIA' in white block letters.

El 6A2 Chris Allen conoció el Agua Kangen® en el 2009 cuando sus padres compraron un ionizador para la familia. Chris también disfrutaba de beber el agua, pero probablemente no habría imaginado a dónde lo llevarían esos sorbos. “Nunca entendí realmente cómo funcionaba la tecnología, la compañía detrás de ella, ni la oportunidad de que pudieras vender estas máquinas,” dice Chris. Todo eso cambió en el 2017.

“Noté que amigos de la universidad involucrados en el marketing de redes promovían la misma máquina que tenía en casa,” dice Chris. “Ese fue mi momento ‘aha’.” Poco después de eso, asistió a una reunión memorable de distribuidores en San Diego que el líder principal 6A16-5 Daniel Dimacale organizó. “Aprendí cosas sobre la máquina que nunca supe,” dice, “y ver a tantas personas jóvenes en la misma sala logrando un éxito increíble me dio la creencia de que yo también podría hacerlo.”

A photograph of three people standing outdoors on a blue carpet. On the left is a man in a dark suit and red tie. In the center is Chris Allen, wearing a dark jacket and dark pants, holding a white certificate. On the right is a woman in a purple patterned dress. They are all smiling.

Durante dos años, los resultados fueron inconsistentes. “Algunas ventas, pero sin verdadera duplicación ni atracción de constructores de negocio,” recuerda. “Recuerdo que oraba por guía y liderazgo.” Conectarse con 6A2-4 Saja & Wadia Dafesh y los padres de Wadia, 6A12-6 Eli & Jillina Dafesh, hizo una gran diferencia. “Ellos me dieron la creencia, la estrategia y el apoyo que necesitaba,” dice. Con su mentoría, Chris alcanzó el rango 6A2 en 30 meses. Él acredita a la familia Dafesh por su crecimiento personal, diciendo: “No estaría donde estoy hoy sin su liderazgo.””

A.R.C. es una lección clave que Chris aprendió de Wadia y su esposa Saja, y que guía su enfoque.

A = Afinidad (“afecto por intereses comunes”)

R = Realidad (“compartir las mismas creencias y estilo de vida”)

C = Comunicación (“diálogo claro y abierto”)

“Atraer personas que se alineen con estos principios cuando estoy prospectando y construyendo equipos ha sido crucial para mi éxito a largo plazo en Enagic,” dice Chris.

Un momento clave ocurrió cuando Wadia le dijo a Chris: “Los eventos impulsan el negocio.” Una vez que Chris alcanzó el rango 6A, alquiló una casa en la playa de Malibu y organizó un “evento de mastermind de 3 días” para su equipo. En otra ocasión, la familia Dafesh acogió al grupo en su casa. Chris dice: “Fue un cambio total para construir liderazgo y enseñar a nuestros equipos las habilidades necesarias para tener éxito.” Esta lista incluye:

- Prospectar
- Presentar
- Hacer seguimiento
- Cerrar

“Desde entonces, los eventos que hemos organizado han seguido el mismo esquema, pero también han evolucionado,” dice Chris. Él acredita las contribuciones de líderes como 6A Ahysa & Mustafa Dos Santos y los “próximos grandes líderes 6A” Sarah Elsherbeny y Mckenna Dodge.

Han implementado eventos “Leaders on the Rise” y retiros trimestrales R.I.S.E. (Renovar, Inspirar, Tener Éxito con Enagic). “Estos eventos han sido un recordatorio poderoso de que, aunque las personas están en el negocio por sí mismas, nunca están solas,” dice Chris. “El apoyo, la camaradería y la inspiración que fluyen a través de nuestro equipo son incomparables.”

“También me inspira la visión del Sr. Ohshiro de desarrollar líderes y ayudarles a alcanzar sus sueños,” dice Chris. “Eso es exactamente lo que me impulsa: ayudar a mi equipo a encontrar el éxito que están buscando mientras desbloquean al líder que llevan dentro.”

“Tener sistemas y herramientas efectivos es esencial para el éxito en este negocio,” dice Chris. “Usamos un chat de Telegram como soporte 24/7, donde nuestros líderes responden preguntas y comparten actualizaciones sobre llamadas y eventos. También aprovechamos una aplicación llamada Boards, que da a nuestro equipo acceso instantáneo

a recursos como videos, guiones, PDFs y enlaces. Para apoyar a los nuevos miembros, incluso hemos creado un curso en línea gratuito para ayudarlos a tener éxito desde el primer día. Estos sistemas, combinados con una comunicación clara, aseguran que nadie se sienta perdido o solo.”

Chris ha tenido un gran recorrido. Después de graduarse de la Universidad de San Diego, en su ciudad natal, con una licenciatura en Marketing, trabajó en marketing y ventas de suministros de limpieza. “Aunque fue una gran experiencia, e hice amigos que todavía valoro hoy, me di cuenta rápidamente de que había un límite en mis ingresos y que estaba atrapado intercambiando mi tiempo por dinero”, dice Chris. “Quería más.”

Chris hizo sus primeras ventas a través de X. Él dice: “Tenía una visión de construir mi negocio a través de las redes sociales y conectar con personas de todo el mundo”. Así fue como conoció a Ifeoluwa Joshua Ajayi, un jugador de baloncesto universitario de la Universidad del Sur de Alabama, que vio potencial. Chris dice: “Él hizo algunas ventas en su país natal, Nigeria, a su familia e incluso a algunos de sus compañeros de baloncesto, desde Francia hasta Corea del Sur, lo que encendió mi negocio global”.

“Mi educación en marketing y mi experiencia laboral me prepararon para presentar con confianza, tanto en persona como en línea”, dice Chris. “Aunque hablar en público aún me aterra a veces, todo lo que he aprendido —desde la universidad hasta trabajos pasados y ahora en este negocio— me ha ayudado a crecer.”





# Perfil del Distribuidor India



**Sunilkumar Ramanbhai Anand**

**6A**

**El 6A Sunilkumar Ramanbhai Anand probó por primera vez el Agua Kangen® después de una introducción de su amigo de confianza y línea ascendente, 6A Dipak Nagru. Él recuerda: “Cuando vi la demostración de la máquina de Agua Kangen®, sentí que este era el producto y la oportunidad de negocio adecuada para mi familia.”**



Sunilkumar creció y vive en Vadodara, una ciudad con 3 millones de residentes en el río Vishwamitri, en el estado de Gujarat, al oeste de India. Se graduó con una licenciatura en Ciencias de la Universidad Dabhoi Gujarat antes de obtener un M.B.A. en Marketing de la Universidad del Norte de Gujarat en Vishnagar. Ambas experiencias han influido en su enfoque como Distribuidor Independiente.



Vendió su primer ionizador de Agua Kangen® al hijo de un amigo, 3A Harnish Mehta. A partir de ahí, Sunilkumar ha seguido haciendo crecer su equipo manteniendo un “ambiente positivo.” Atribuye su éxito al “sistema educativo de apoyo Team Victory Global,” el cual ha ayudado a generar impulso.

Para inspirarse, Sunilkumar disfruta escuchar videos motivacionales y leer libros motivacionales en su tiempo libre. También dedica tiempo a jugar al cricket para recargar energías.

A corto plazo, Sunilkumar tiene como objetivo alcanzar el rango 6A2-3, y en última instancia espera llegar a 6A2-8. “Para lograr este objetivo, estoy planeando trabajar continuamente para desarrollar el máximo número de líderes en mi equipo,” dice. “Estoy trabajando para cumplir con los objetivos de mis miembros del equipo. Alcanzaré mi objetivo inevitablemente.”



# Okinawa Kangen Foods presenta “El Mundo de Ukon”

Nos complace anunciar que el Profesor Hosain Mohamed Amzad, de la Facultad de Agricultura de la Universidad de Ryukyus, quien posee un amplio conocimiento sobre Ukon, estará escribiendo sobre diversos temas relacionados con la cúrcuma. Además, bajo el título “Noticias de la Fábrica de Ukon,” compartiremos actualizaciones sobre las diversas actividades en la fábrica.

## La “Enciclopedia Ukon” del Profesor Hosain

### ¡Contribuyendo a la sociedad a través de la investigación sobre Ukon!

Soy originario de Bangladesh y llegué a Okinawa en 1992 como estudiante internacional. Desde entonces, he estado llevando a cabo investigaciones sobre recursos de maleza y plantas medicinales\* en regiones tropicales y subtropicales, incluidas Okinawa. Hasta la fecha, he publicado aproximadamente 100 artículos académicos en revistas relacionadas tanto en Japón como en el extranjero.

Mi principal enfoque de investigación son las variedades tropicales de cúrcuma, que han sido cultivadas en Okinawa durante siglos. He estado involucrado en investigaciones para promover el cultivo de Ukon, desarrollando variedades estables, asegurando su alta calidad y mejorando las técnicas de cultivo. Mi objetivo siempre ha sido contribuir al desarrollo agrícola a través de estos esfuerzos. De hecho, a lo largo de los años, he logrado desarrollar nuevas variedades de cúrcuma.





De aquí en adelante, mientras continúo con mis actividades educativas y de investigación, mi objetivo es fortalecer la colaboración con las comunidades locales y la industria de las hierbas medicinales\* para contribuir al desarrollo agrícola en Okinawa. A través de estos esfuerzos, espero generar un impacto significativo tanto a nivel local como internacional.

### **Noticias de la Fábrica de Ukon**

Desde el 11 de noviembre del 2024 hasta finales de marzo del 2025, estamos recibiendo Ukon de 270 agricultores locales contratados. Este Ukon proviene de Yanbaru, ubicada en la parte norte de Okinawa, famosa por su alta calidad.

Debido a la baja cantidad de tifones el año pasado, el Ukon ha prosperado bajo la abundante luz solar, lo que ha dado como resultado una rica cosecha de Ukon dorado que llega a nuestra instalación. En la fábrica de Okinawa Kangen Foods, utilizamos este Ukon premium como materia prima para producir Kangen Ukon Σ, té de Ukon y jabón de Ukon a diario.

\*Este producto no está destinado a diagnosticar, tratar, curar ni prevenir ninguna enfermedad.

# February 2025 New 6A and Above Title Achievers

## 6A

HOSSEIN HESHMATNEJAD	Australia	SAROJ MEENA	India
MOJGAN RAJABALI	Australia	MEENA SUDHIR GAIKWAD	India
ALANNAH MARIE HANSEN JACK	Australia	KALHI PRAVEEN	India
MAHELA PITI	Australia	KOCHERLA PADMINI	India
QLT INNOVATION PTY LTD 2	Australia	CHIRRAGANI SATHVIK	India
MILTON FEDDERN 1	Brazil	VIKRAM	India
SUNITA PRASAI	Canada	DEVIKA VIJAY SAWANT	India
FOZIA GIBRIL ABUBEKER	Canada	CHANDRIKA TYAGI	India
VELMA LARTELEY LARKAI	Canada	BHAVNEET SINGH	India
AMOS NWANNEKA OKORIE	Canada	SANJAY KUMAR SINGH	India
SERVICES ZENANG INC. 4	Canada	ANURADHA KUMARI	India
JDJE MARKETING CORP	Canada	BIRJU	India
JOM AND YSA DIGITAL ENTERPRISE INC. 3	Canada	HIMANI GARG	India
LSC DIGITAL MARKETING CORP 3	Canada	PRAVATI NAYAK	India
GROWTH TACTIC INC.	Canada	ANJANA JHALA	India
BEVERLY MAY C YAO 2	Canada	ARVIND KUMAR PATIDAR	India
BEVERLY MAY C. YAO 2	Canada	NISHANT TUSHAR BHAGORA	India
VINCENT F. CONSIGNADO	Canada	KAILASH DANGI	India
2282045 ALBERTA LTD. 5	Canada	GEETABEN ANILKUMAR CHAVDA	India
BETTY & SMASH LIMITED	Canada	SALIM NOORDIN RAJWANI	India
EBRAHIM FALLAH BAGHERI	Canada	PUNAM GAJENDRA YADAV	India
SAMARA REMPEL ENTERPRISES INC.	Canada	PUSHPABEN AKSHAYKUMAR THAKKAR	India
DAVIN & LIORA ENTERPRISES INC	Canada	DIMPALBEN BHARATBHAI CHAUHAN	India
JMP PROFESSIONAL CONTRACTING INC	Canada	CHOW POOI LI	Malaysia
AZARIA GLAIM	Canada	ALLIED VISION SOLUTION 3	Malaysia
TERESA WALCZAK	Canada	LIEW SIUT FONG	Malaysia
RODNEY WARREN	Canada	SOLOMON JAMES OLUTOYIN	Nigeria
VU PURE HYDRATION LTD.	Canada	JESSAMINE ARROGANTE	Philippines
GOLDEN MORE C. E. INVESTIMENTOS, LDA.	Europe	MELBA GUBAN TAOPO 2	Philippines
MARIA ANGELA BARCELO PASCUAL	Europe	CAROLINE ELMA REYES	Philippines
DDSALUS CENTER EUROPA S.L.	Europe	NADEZHDA BOBROVA	Russia
FARHANA AKTER	Europe	LE VAN CHINH	Thailand
LISA DODGSON	Europe	MY NIN	Thailand
MATTIA FACCI	Europe	SOK YON	Thailand
MARINELLA RIZZO	Europe	CHAN SORIYA	Thailand
SC CAI-9	Europe	CHAN SORIYA 2	Thailand
FRANCIS LAWLER	Europe	KEO SAVINN	Thailand
ANETA KLAAR	Europe	ENG SIVNGIM	Thailand
MAGED MOHAMED ABDELKARIEM ABDELRAHMAN	Europe	TRY SEHAROTH 3	Thailand
GONCA HASANOGLU 2	Europe	LAY RAVIDFOUR	Thailand
GLOBAL WATER + MINDSET INSTITUTE SANDRA UEBELHOER	Europe	LAY RAVIDFOUR 2	Thailand
COV WATER LIFE SRL	Europe	SOK CHARIYA	Thailand
J AND K SERVICE/ WONG YIU FONG	Hong Kong	POV SIM 2	Thailand
YUEN WATER/ LEE HIU YING 2	Hong Kong	LENG CHIN 2	Thailand
ORI HEALTH YOU LIMITED/ WONG LAI	Hong Kong	FAJNGUYEN DIEP ANH	Thailand
MARICA RAUCIKULA VAKACOLA	Hong Kong	NGUYEN THI THU HUONG 1	Thailand
ANU A.C.	India	LE THI HOA	Thailand
MANISHA RAJARAM CHAVAN	India	PHAM THI HAI HA	Thailand

# Congratulations to each of you for your outstanding achievement!

VALLIS R KOLBECK 4	USA
RUTH L PERALES	USA
MERLY W BOLDON 1	USA
MERANIE S CHARLES	USA
TRAM HUYEN NGUYEN	USA
MYREB NNEKA ENTERPRISES LLC	USA
MYREB NNEKA ENTERPRISES LLC	USA

MARY AGYEMANG ADINKRAH B	USA
Grace Amponsah Mensah	USA
ANNA LIZA PRAGIDES SHIPLER	USA
KRISTINA GERAGHTY	USA
Heather Bahm	USA
SHAWNA OWENS	USA
SEAN RYNEWICZ	USA

## 6A2

Qlt Innovation Pty Ltd	Australia
ULTIMATE FREEDOM MOVEMENT LTD.	Canada
KANAN SOLUTIONS INC.	Canada
JDJE MARKETING CORP	Canada
SAMARA REMPEL ENTERPRISES INC.	Canada
GOLDEN MORE C. E. INVESTIMENTOS, LDA.	Europe
COV WATER LIFE SRL 2	Europe
HENRIQUE ASHER / ALCALAY	Europe
MAGED MOHAMED ABDELKARIEM ABDELRAHMAN	Europe
MARIE PIERRE JOUZIER	Europe
J AND K SERVICE/ WONG YIU FONG	Hong Kong
YUEN WATER/ LEE HIU YING	Hong Kong
AMIT KUMAR PANDEY	India

NEETU YADAV	India
ANILKUMAR GABHABHAI CHAVDA	India
EUNICE SEET MAY LIN	Malaysia
FULLIFE BEVERAGE AND HEALTHCARE LTD	Nigeria
MELBA GUBAN TAOPO	Philippines
GALINA LEBEDEVA	Russia
POV SIM 1	Thailand
CHAN SORIYA	Thailand
AMANDO MANARANG MANANSALA	USA
MARY AGYEMANG ADINKRAH	USA
TRAM HUYEN NGUYEN	USA
TAN NGOC BICH USA LLC	USA
MERANIE S CHARLES	USA

## 6A2-2

ULTIMATE FREEDOM MOVEMENT LTD.	Canada
JAMIE MCNIVEN SMITH	Canada
JDJE MARKETING CORP	Canada
SANELY	Europe
J AND K SERVICE/ WONG YIU FONG	Hong Kong

SURESH PRASAD	India
NB GLOBAL NETWORK	Malaysia
MI MOEY	Thailand
HO NGUYEN TRINH 2	Thailand
MA MICHELLE NACPIL MANANSALA	USA

## 6A2-3

J AND K SERVICE/ WONG YIU FONG	Hong Kong
--------------------------------	-----------

HO NGUYEN TRINH 1	Thailand
-------------------	----------

## 6A2-4

THANG DAN NGO 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, Weekly, Monthly (Total 6 Categories).

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



## Contest Starting Date: February 1st, 2025

### GROUP SALES CONTEST

Eligibility: 6A and Above Distributors

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

\*Handicap System for Group Sales Contests

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

The following chart outlines the handicap adjustments:

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

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

### 8-POINT SALES CONTEST

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

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

Basic Rules (Applicable to both contests)

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

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

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

Presented by Enagic Marketing, Inc.