



ENAGIC GLOBAL E-FRIENDS

Japan Edition

Vol
194

Jan
2017



一起熱烈的期盼，
一起達成吧！

讓2017年
成為最棒的一年！



結合高科技和高品質 在世界展開！

Enagic發起世界性的革命，誓言朝著實現真正的健康，也就是身體的健康、經濟的健康、心靈的健康的目標前進。這個誓言不久後獲得世界上數十萬人的支持。Enagic有自信可以提供在健康、美容、衛生、料理等水相關領域上使用且十分安全的水。世界一直在變動，現在已經進入『Human High-Technology Marketing』的時代。身為電解水生成器的綜合企業，我們結合高科技和高品質，並統合開發、製造、販售、服務等項目。市場的活力現在是由高科技和人與人之間的關係決定。Enagic為了要推廣真正的健康，以世界性的經營戰略為基礎，結合了各國分店網絡、事務所網路和全世界上獨立分銷商，開始在全世界散布其理念。

搭上這股潮流，現在就加入Enagic吧！

Enagic International(股)
CEO 大城博成

世界矚目！ 超級分銷商的 訊息！

加拿大的頂尖領導人的 感謝和成功的秘訣

Glenda Calinisan

(6A3-4)



Glenda小姐成為加拿大第一位的6A3-4。所有Enagic Global團隊為她獻上祝福。

丈夫的Dante同樣身為分銷商，兩人真是充滿活力的一對，並且成為加拿大的Enagic市場開發的重要角色。以下是Glenda小姐帶來充滿喜悅的訊息。

我們從神那邊收到最好的禮物，就是Enagic事業。我能夠成為加拿大最高的階級，以6A3-4為我人生的功績，並受到認可，真心地想要感謝主。

另外，我們非常感謝大城會長夫婦提供我們一個機會，讓我們對大城會長夫婦提供Enagic環球家族深表感謝，讓許多的分銷商的生活獲得改善，真的是有禮且富有同情心的人。我們希望我們和貴公司所有的一切，都是最棒的。非常感謝你們為我們『Kangen Canada Team International』(KCTi)的成員們提供的支持。我們的成功，和團隊的全員為達成自己的夢想所做的努力有很大的關係。

走向成功的道路就是『和團隊一起工作』！

我們是在菲律賓生長，在28年前移民到加拿大的溫哥華。我們在1990年結婚，現在有兩位是Enagic分銷商的女兒。當時的我們，因為年輕而懷有遠大的夢想，神也實現了我們的夢想。Enagic讓我們能夠擁有更多的時間陪伴家人，讓我們可以在家裡工作，提供給我們想去哪裡都可以去的自由。我們非常感謝，介紹Enagic給我們，同是經銷商也是我小舅，在芝加哥從事腸胃科醫生的路易斯·尼地亞。從加拿大開始，現在到美國，包含菲律賓和印度在內的亞洲國家、澳洲、歐洲、中東、南美，在其他許多的國家，KCTi的網絡也在擴散中。

在這10年Enagic事業的展開過程中，我們從6A到6A2-2、6A2-3到現在的6A2-4，不管達成哪一個階級，都是加拿大最快達成最高階級的分銷商。我們和國內外的Global Team KCTi一起，不斷的進行組織和戰略策畫，以及事業訓練和水的講習等。

在我們經驗累積的過程中，我們發現想要成功的人，就要跟團隊一起工作。不管是誰發生了甚麼狀況，我們都會互相打氣，互相鼓勵，互進成長為對方添加能量。我們夫妻也是好的時期壞的時期都能互相協助。在最後，我們誠心感謝Enagic的全部工作人員溫馨的支援。希望Enagic能依值得到神的祝福。

Road to 6A

朝著6A分銷商的道路

全力的衝刺讓這一年成為充實的一年

我們分銷商常常說『在Enagic事業懷抱遠大的夢想吧！』。在這裡提出一個問題，你真的懷抱著夢想，準備讓2017年成為最棒的一年了嗎？如果是遠大的夢想你一定可以實現他的。在新年的一開始，為了完成這個願望，就讓我們思考一下，用正確的方式開始吧！

2016年對Enagic而言是最棒的一年，我們分銷商也是企業家的身分，在這新的一年成為更好的一年而努力吧！加上我們為了增加您的2017年成為最棒的一年的機會，為您提供一些點子。這些都是可以簡單實行的點子和建議。

每年1月的狀態，會決定剩下11個月的狀態。所以1月是直銷業最重要的一個月分。如果您1月份緩慢的進行您的工作的話，剩下的11個月工作情況大概也是緩慢進行。但是依照USA的頂尖分銷商Daniel Dimacale的建議，如果您1月的時候全力的衝刺且活躍的進行分銷商活動的話，剩下的11個月將會有一路到底的氣勢吧！1月對您的事業可能會有很大的影響。就算不如願，也請您不要錯失穩固基礎的機會。在這裡，為了讓您的事業可以正確的發展下去，在下方提出幾個具體的小訣竅和點子給您。

給您的小訣竅和點子

1. 用盡全力製作大規模的企劃，並馬上開始行動，盡量多進行一些活動。
2. 捨棄度假模式，馬上回到工作模式。現在正是您打好工作基礎的時候。
3. 在和Enagic組織連結起來。調查在Enagic事業的世界，什麼時候、在哪裡、發生了什麼事。
4. 書本、簡介、水瓶、DVD、EWS網站等，事業用品要隨身攜帶。
5. 會議、實驗、電話會議、網路研討會、國際大會等，和事業相關活動，要積極參加。
6. 制定2017年最終的目標，並制定行程。為了這個目標，請準備商務日記。
7. 讓2017年成為最棒的一年。開心的擁抱遠大的夢想吧！

Road to 6A

6A分銷商的道路

讓思緒變得更敏銳吧！ 重要的不是結果 而是過程！

『目的地在哪裡呢？』-----這說不定是你被問到數也數不清的問題。的確在事業上的目的地、也就是目標是非常重要的，但是促進個人成長的，其實是旅途。這種嶄新的冒險商務，不論成敗，到最後依然會給人帶來真正成長，以及幫助人成功。

目標也適用同樣的邏輯。不管你設定的目標是非常遠大的目標，還是簡單的目標，大家都曾經用錯誤的心態設定目標。舉個例子，在新年的時候很常見的，每個人的家裡都有一位家人曾經說過”想要瘦下來的”這樣的目標。但是對大多數的人來說，在大家的面前說出這個目標就是最重要的事情了。而『希望能瘦下來』這件事並不是真正的目標，而是在新年喝下刺激性的飲料(酒精?)的影響下，創作出來的產物。

實際上，就算你不徹底執行減肥，在下一個新年也會再度思考『是不是該減肥了』。也就是說，實際上這個目標根本不能堅持到最後。千萬不要被騙了。因為這並不是真正的目標，因此99.999%的人，都沒有辦法實現這樣的『抱負』。

跟隨『S.M.A.R.T』 設定目標！

在設定目標前，稍微思考一下吧！這究竟只是單純的慾望呢？還是是真正的目標呢？認知這一點是非常重要的。更重要的是，為了設定目標，要完成以下『S.M.A.R.T』的條件。您的目標是什麼呢？

1. 特別的(Special)(S)
2. 可預測的(Measurable)(M)
3. 可達成的(Attainable)(A)
4. 現實的(Realistic)(R)
5. 有時間可完成的(TimeFrame)(T)

Road to 6A

6A分銷商的道路

踏實的完成邁向成功的 每一步吧！

為了達成目標，必須要把目標構造化。以下的每個步驟，就是為了讓進程順暢並且達成目標而自己必須擔負的義務責任。

第一步：

想要達成什麼，要嚴密的找到並設定一個具體的目標。舉例來說。『在2017年底時，我要達成6A』，在設定目標時，請確認不使用『我想要』而是『我要』這樣的措辭。『我要成為6A』和『我想成為6A』是不一樣的，『我要』是已經下定決心了，『我想要』只是願望而已。

第二步：

在找到出自己的目標之後，接下來是讓目標具現化。請把您的目標記錄下來。看起來不太重要的一個步驟，但是把目標寫下來，是一個讓想法化作實現的步驟。

第三步：

找到什麼是達成目標必須的事情。要達到6A，您的組織內計算台數須販售100台。像這樣將目標以數字的方式呈現是非常重要的。

第四步：

設立一個具體的，要如何達到的目標的行動計劃。徹底的理解自己的目標是很重要的。此外，為了目標的達成，找出短期、中期、長期的具體工作並且必須按步驟進行也同樣重要的。將行動計畫分成短期、中期、長期，並且按步驟達成各階段目標是必要的一環。

第五步：

確實的完成行動計畫。這是非常具體的一個步驟，但是大多數的狀況，會在行動階段的計畫偏離軌道，最終以失敗收場。請認真的設定目標和計劃，並且確實的執行行動計畫。只要按著這幾個步驟確實的執行，可以大大的增加您成功的可能性。只要正確的計畫，不管是多麼遠大的目標都是有可能達成的。

注意：

記錄下您所有的目標，並且把目標用日曆或計劃表表格化。用這樣的方式，來提醒自己該往哪個方向努力、肩負責任。依照『S.M.A.R.T』的規則，現在就設定您的目標吧！

世界上的Enagic

Enagic Around the Globe

Vancouver

來自加拿大·溫哥華

舉辦盛大的開幕派對 慶祝新開設的辦公室

加拿大的Enagic正在成長著。而作為實際的成果，我們非常開心的宣布，在溫哥華開立了更加寬廣，更加多機能的辦公室。開幕派對在12月10日舉行，除了當地的分銷商和各國的頂尖領導人分銷商之外，資深講師的Tamia Colon和非常努力提攜加拿大分銷商的Dante和Glenda Calinisan夫婦也一同參加，與Enagic USA的比嘉孝一郎社長及Enagic員工一同歡迎各分銷商的光臨。

頂尖分銷商的各位一個接著一個上台打招呼，但是不管怎麼說，都是加拿大的第一位6A2-4的Dante和Glenda Calinisan夫婦能來獻上祝福最令人感動。我們Enagic工作人員，深深的希望溫哥華地區的分銷商能活用新辦公室，因為我們知道，這個新的辦公室可以為您和您的團隊，提供更多的服務。



世界中的Enagic

Enagic Around the Globe

Los Angeles

來自USA洛杉磯

讓2017年
變成『破紀錄的一年』吧！

以『2016年假日瘋狂銷售』為目標6A的會議兼派對，南加利福尼亞全地區的分銷商齊聚一堂。夜晚在假日氣氛的催化下，充滿了豪華的餐點還有笑聲，(當然！)還有還原水。分銷商的各位，在樂團演奏和假日歌曲伴奏下跳著舞。最後



參加者全員一邊祈求著安全和豐收的新年一邊乾杯，結束了活動。所有的分銷商都同聲“我們會讓2017年成為最棒的破紀錄的一年”，並且期許互相一起加油。

世界中的Enagic

Enagic Around the Globe

Seattle

來自西雅圖

用1月的講座衝刺吧！

很快的一年過去了，又迎接新年的到來。我們希望分銷商的各位都有在假期和家人或是心愛的人開心地度過。我們也希望大家對西雅圖的新辦公室有更深一層的認知，並且升級支援體系，為了可以協助分銷商而努力。這樣的話，對我們西雅圖辦公室來說，也是有意義的一年。



另外，為了合理化機械的洗淨和修理的人員編制，我們雇用了新的技術人員。還有就是從1月開始，舉行6A5-2的Jim Gilliland先生的訓練講座。這個講座不只針對新分銷商，也歡迎想吸收更多知識，經驗豐富的分銷商。透過講座，Jim先生會詳細的說明販賣的工具。雖然是不需要收費的講座，但是現在座位有限。詳細情形請洽支店。在新的一年，我們期待並非常感激各位的光臨。我們也希望，對各分銷商來說2017年是和平且豐收的一年。

世界上的Enagic

Enagic Around the Globe

Australia

來自澳洲

在會議上宣示要讓新的一年 成為最好的一年

從2010年Enagic澳洲分店設立以來，有非常大的成長。在世界的Enagic中，澳洲和紐西蘭的重要性也逐年增加。2016年的時候，分店的機械和薑黃的年間銷售，破了從前的紀錄，成為紀錄最好的一年。我們在12月17日舉辦6A的會議、訓練集會和聖誕派對的時候，大大的稱讚了各分銷商和Enagic員工的努力。另外，也頒發認定書和勳章給令人驕傲的6A和6A2達成者的數名分銷商。

在結束會議之後，數名當地分銷商和從澳大利亞全區域來參加的6A，舉行了分享Enagic和旅行中的『故事和經驗』的分銷商訓練。

那是特別對因為飲用還原水，開啟了Enagic道路，改變了人生，發現了新世界的新人分銷商來說，令人眼睛一亮，有意義的講座。

講座結束之後，派對還是繼續。料理不全部是由專業廚師負責，有一部分是由熱心的分銷商帶來的。為了感謝各位分銷商來參加訓練和派對，松岡謙宗支店長準備了漂亮的Enagic餅乾，當成禮物送給各分銷商。在餅乾上畫上的Enagic Logo，讓這一天變成更特別的一天了。



衷心的感謝來參加這次活動的所有分銷商，同時我們Enagic員工，也希望能幫助全部的分銷商讓2017年成為最棒的一年。



世界中的Enagic

Enagic Around the Globe Germany

來自德國



讓2017年的國際大會成功吧！

來自20個以上的國家，超過150人一同集結，為了參加德國年末的事業會議而來到這裡。會議的序幕是2016年的銷售報告和公告2017年的目標。朝著『實現真正的健康』的目標前進，月間2萬台以上的銷售是非常重要的。這個目標同時也是為了讓分銷商和分店聯合，為了世界性的成長而設下的，唯有努力才有辦法達成的目標。

其他會議的主要標題是，『E8PA』和2017年3月的沖繩國際大會。

參加者可以藉由加入E8PA，透過訪問大城博成會長位在名護市瀨嵩的舊家，直接的感受Enagic的脈絡，從中獲得靈感，並學習提升領導能力。

與其相關聯的羅馬尼亞6A3-3頂尖領導人Sebastian Popa，述說在10月時參加在沖繩舉行的E8PA開幕儀式，和大城會長會面所得到的珍貴體驗，讓參加者感同身受。

在會議的最後，由歐洲的6A2-2(以上)領導人發表『參加動機的演講』。Padraig O' Hara、Jim Tompson、Daniel Romascanu加上Sebastian Popa述說在Enagic的幫助之下，他們的人生有多大的改變。他們也接受了新人分銷商的詢問，在他們豐富的經驗之下，所能提供的知識不吝嗇的提

供給大家。就這樣，展現給所有的參加者的是邁向成功的能量和動機，可以預測2017年的成果一定會是很棒的吧！



世界中的Enagic

Enagic Around the Globe

Italy

來自意大利



將還原水機帶給所有的家庭！

各位，歡迎意大利！Enagic意大利的辦公室在2012年開幕，之後歷經了很多令人開心的改變。首先是在開幕以來，用了4年在全國推廣Enagic事業。其中又以羅馬、米蘭、杜林、羅馬涅大地區和西西里地區的事業密度是非常的高的。目前的市場，由居住在意大利非常有活力的菲律賓分銷商領先。他們藉由演示、實驗和講座積極的組織事業。

Enagic意大利有著非常忙碌的『活動日曆』，而Enagic所傳達出來的訊息也帶著非常大的熱情，同時順利的擴散。除了菲律賓人之外，也有從事業開始的初期，甚至從更早，分店開幕之前就和公司一起努力的意大利分銷商存在著。最近的話，是由住在意大利的羅馬尼亞分銷商帶來巨大的波瀾。順道一提，由羅馬尼亞人構成的意大利最大外國人團體，非常熱衷於事業，和在祖國羅馬尼亞的分銷商一起建構組織。那個組織現在是歐洲Enagic中用最快的速度成長著。

意大利把水作為飲品已經擁有非常長的歷史，不能遺忘。我們一個人的年均瓶裝水的消費量是192公升。在歐洲是最多的，而且在過去的30年間，這個數字還在不停地成長。在這裡有一個提案，何不把礦泉水的數字轉換成還原水的數字呢？讓我們一起努力，讓還原水生成器普及到意大利的家庭，讓這個『轉機』實現吧！



世界中的Enagic

Enagic Around Globe

Japan

來自日本

石井團隊在E8PA主樓舉行盛大的忘年會！

石井惠子小姐所率領的石井團隊在12月18日，在沖繩縣名護市的Enagic E8PA主樓舉行盛大的忘年會。遠從北海道、東北地區，近的到沖繩當地約有100人的分銷商聚集，在2016年的結尾，以2017年『邁向第二階段振翅高飛的一年！』為主題展開。

在介紹之前，讓我們看一下展現對事業野心，富有意義的活動。鄰接著E8PA主樓的是E8PA鄉村俱樂部由世界上6A2-3(以上)分銷商所種植的紀念樹區，當然也有6A18-6的石井惠子小姐的紀念樹。在忘年會前，團隊的有志者在那棵樹的樹枝上，掛上寫上自己目標的小卡片。其中也有看到『朝著6A2前進！』這樣小卡片，可見參加者的意欲，也可以感受到這是很有意義的一個活動。

之後在團年會上，首先由石井惠子小姐發表『全世界的月間銷售目標的2萬台，少說5%的1,000台讓我們在日本達成吧！』的強力宣言。大成會長緊接著的發言稱讚了石井小姐發表的宣言及其石井組織平日的活躍，同時也熱烈的呼籲『“Let's Unify！月間銷售2萬台！”』的目標已經設立很多年了。讓我們在2017年，達成這個目標吧！』。

接下來，會場轉移至懇親會場，在華麗的琉球舞蹈表演之後，舉行達成對分銷商來說是很大目標的6A的豐田明子小姐的認定儀式。豐田小姐是在目前受到2011年3月東日



本大地震和核能事故打擊的福島縣的分銷商。戰勝困難，並且成功的達成6A的豐田小姐，獲得了無數的掌聲。

團隊的講師群，活躍的誓言！

接下來，由漆山明美分店長和金城精一沖繩分店長上台，對牽動日本分銷商活動的石井團隊表達敬意，同時也對期望2017年能有更活躍的表現發表演說。在這之後，會場的『歡樂抽獎會』帶來高潮，大城會長帶來由三味線演奏的『福壽的花』，讓會場更添活力，參加者們也一同起舞，全場歡騰。最後，在石井組織的講師成員上台，宣告了今後會更加活躍的誓言之中，忘年會就這樣圓滿落幕。



Global E Friends. 2017年1月號 (通卷第194號)

發行：Enagic HK Co., Ltd. (Tel.) 852-21540077 (FAX) 852-21540027

香港尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座16樓1615-17室 Room 1615-17, 16/F., Mira Place Tower A, 132 Nathan Road, TST, Hong Kong.