

GODINA XIV. BROJ 1. / SIJEČANJ 2010.

FOREVER



HUNGARY | ALBANIA | BOSNIA AND HERZEGOVINA | CROATIA | MONTENEGRO | SERBIA | SLOVENIA





Kapetan svoje sudbine

Stalno nas okružuju nove mogućnosti. Novi dani, novi mjeseci ili upravo nove godine donose svježe perspektive, kako bismo učinili korak dalje u svojim životima, kako bismo brusili svoje sposobnosti, ili kako bismo u dosad nepoznate visine podignuli svoje poslovne djelatnosti. Ali što se događa kada stvari krenu loše? Je li doista moguće početi iznova? Kada naš život, kada naša poslovna djelatnost krene u krivom smjeru, možemo li doista početi iznova u nadi da će uslijediti bolji dani?

Uzmimo za primjer priču doseljenika Johna Bushmana, koji je potkraj devetnaestog stoljeća pokušavao preživjeti u neplodnoj pustinji sjeverne Arizone. U ono je vrijeme zbog kroničnog manjka vode natapanje postalo pitanjem opstanka. Bushman je zbog toga sa svojim prijateljima krenuo izgraditi akumulacijsku branu s namjerom da jednu rječicu u blizini preusmjere u privremeno jezero.

Međutim, brana nikako nije funkcionirala. Izgrađivali bi je iznova iz godine u godinu, ali uvijek bez uspjeha. Ipak, John nije dopuštao da razočaranje ovlada njime. I premda je znao da ne može kontrolirati sile prirode, znao je da jednu stvar sigurno može kontrolirati: svoj pristup stvarima.

Jednoga dana, nakon još jednoga razočaranja zbog urušavanja brane, Bushman je priopćio:

“Brana je ponovno probijena. Ali mi se nismo dali oneraspoložiti!”

Jednostavna parabola Johna Bushmana govori o snazi i o vizijama. Za njega ne postoji pojam „predaje“.

Strpljenje, hrabrost i čvrstoća ono je što ga je gurnulo da prevlada problem, te što je na koncu rezultiralo spašavanjem neplodne zemlje. Jer John je bio kapetan vlastite sudbine i gospodar svoje duše.

Vjerujem da iz Johnovih iskustava i njegove priče možemo izvući vrijedne pouke, koje možete i vi primijeniti u svojoj poslovnoj djelatnosti. Uspjeh nije mjerljiv samo kroz prizmu postignutih rezultata. Često je energija uložena u ponovni početak onaj čimbenik koji će nas dovesti do kraja puta i od kojega možemo najviše toga naučiti tijekom svojega života.

Pa ako ste u prošlosti možda i imali osjećaj da je vaše snove i ciljeve spirala sudbina kao voda akumulacijsku branu, neka vam snaga Nove godine pruži mogućnosti da ih ponovno izgradite. Svaki pojedini dan, svaki početak prazan su list, šansa za razvoj, nada za nov pokušaj. Od takvih ponovnih pokušaja satkan je proces koji osigurava mogućnost da vas krene sreća i da postanete veliki.

Neka 2010. godina bude još uspješnija od prethodnih, budite hrabri kapetani svoje sudbine!

Rex Maughan
REX MAUGHAN

*U sjećanjima mi je ostala pjesma Invictus
(Nepobjedivi) britanskoga pjesnika
Williama Ernesta Henleja.*

*Noć koja me pokriva,
Crna poput jame bez dna,
Zahvaljujem Bogu ma koji biva,
Za dušu koja je nepokorena.*

*Pod žrvnjem okolnosti,
Ne plačem i ne drščem na javi,
S maljem mogućnosti na
mojoj krvavoj, nepognutoj glavi.*

*Daleko od suza i gnjeva,
Tmasta jeza se provlači,
A prijetnja tih mijena,
Bez straha će me naći.*

*Nije bitna snaga zidine,
Ili osude koje na me se ruše,
Ja kapetan sam svoje sudbine,
I gospodar svoje duše.*





2010 FOREVEROVA godina

Dok sam počeo zapisivati svoja zadnja razmišljanja za proteklu godinu, preda mnom je oživjela slika skore budućnosti.

Naravno, kod tvrtke naglašeno stabilna zaleđa – kao što je Forever Mađarska – znatno je lakše konstruirati budućnost, nego kod tvrtki koje imaju poteškoća s gospodarenjem, ili koje su izgrađene na poluistinama, a koje su se proglasile konkurentnim tvrtkama. Ali ekonomske zakonitosti ne mogu se prevariti, pa iz godine u godinu broj takvih konkurenata kontinuirano opada. Međutim, približno je jednak broj novih koje to pokušavaju postati. U jedno smo sigurni – Forever postoji više od trideset godina, razvija se iz godine u godinu, te pruža sigurnost milijunima diljem svijeta. Forever Mađarska je MLM-tvrtka s najvećim prometom i brojem suradnika u Europi.

Ovo je sadašnjost. Osvrnimo se malo na ono što bismo željeli nazviti u godini koja nam predstoji! U prvom redu na komunikaciju, djelotvornost i kakvoću prosljeđivanja informacija. Kada ćete, poštovati čitatelju, prvi put uzeti u ruke siječanjski broj Foreverova časopisa, morat ćete primijetiti da se on bitno promijenio, da držite u ruci list visoke kvalitete. I ova promjena imidža već je dijelom kvalitativnoga razvitka.

Naše sljedeće komunikacijsko sredstvo jest Foreverova televizija, koja će kontinuirano obnavljati svoju programsku strukturu, a do kraja 2010. godine velik dio programa već će se raditi u HD kvaliteti. Gradi se studio FLP TV-a koji će biti pogodan i za prijenose uživo, za emitiranje reportaža i raznih emisija. I na kraju, pripremamo se i za pokretanje našega satelitskog programa. Jedan od ključeva MLM-a jest edukacija, osobni razvoj. Od početka će se naši suradnici moći koristiti uslugama našeg Edukacijskog centra u Szondiyevoj ulici svakoga dana u tjednu. Od prezentacije proizvoda, preko predstavljanja marketinškoga sustava do managerskih teorija, preko kozmetičke prakse do majstorskih poteza izrade šminke – sve ćemo moći naučiti od ponajboljih stručnjaka u Europi. Ovu mogućnost ne smije nitko propustiti!

• Radi razvitka komunikacije do najviše razine stvorili smo sustav prijenosa informacija koji se temelji na mobilnim telefonima. Tako svaki suradnik, svaki kupac Forever Living Productsa, trenutačno, i više puta dnevno, kontinuirano dobiva informacije o njemu najvažnijim pitanjima u svezi s prodajom, proizvodima, edukacijom, kvalifikacijama, radnim vremenom centara, promjenom pravne regulative i s drugim informacijama od općeg interesa.

Prošlost, sadašnjost, ali i budućnost Forevera izgrađena je na temelju činjenica, stvarnosti. Kada biste vi, dragi čitatelji, željeli sigurnost, slobodu, fizičko, duhovno i materijalno blagostanje osigurati svojim znancima, prijateljima i voljenima, nemojte oklijevati, mogućnost vam je ovdje, kako bismo jednu novu, prekrasnu godinu mogli započeti zajedno.

Želim mirnu, sretnu i prekrasnu novu 2010. godinu svim našim dragim čitateljima i suradnicima.

Mi smo najbolji na svijetu.
Naprijed, Forever

DR. SÁNDOR MILESZ
REGIONALNI DIREKTOR



BUDAPEST

Success Day



HRABRO SANJATI

**Na Danima uspješnosti u Areni uvijek je vreva. Sada pogotovo!
Po hodnicima okićeni pultovi koji samo što se nisu urušili pod težinom izloženih proizvoda.
Ljudi koji pristižu svjedoci su izvanrednoga popusta.**





Prvi FLP-ov Zimski sajam. Forever nije štedio ni vremena ni truda izloživši svoju cjelokupnu paletu proizvoda i osiguravši iznimno fleksibilne uvjete, čime je približio mogućnost izgradnje poslovne strukture gostima priredbe kao možda nikada prije.

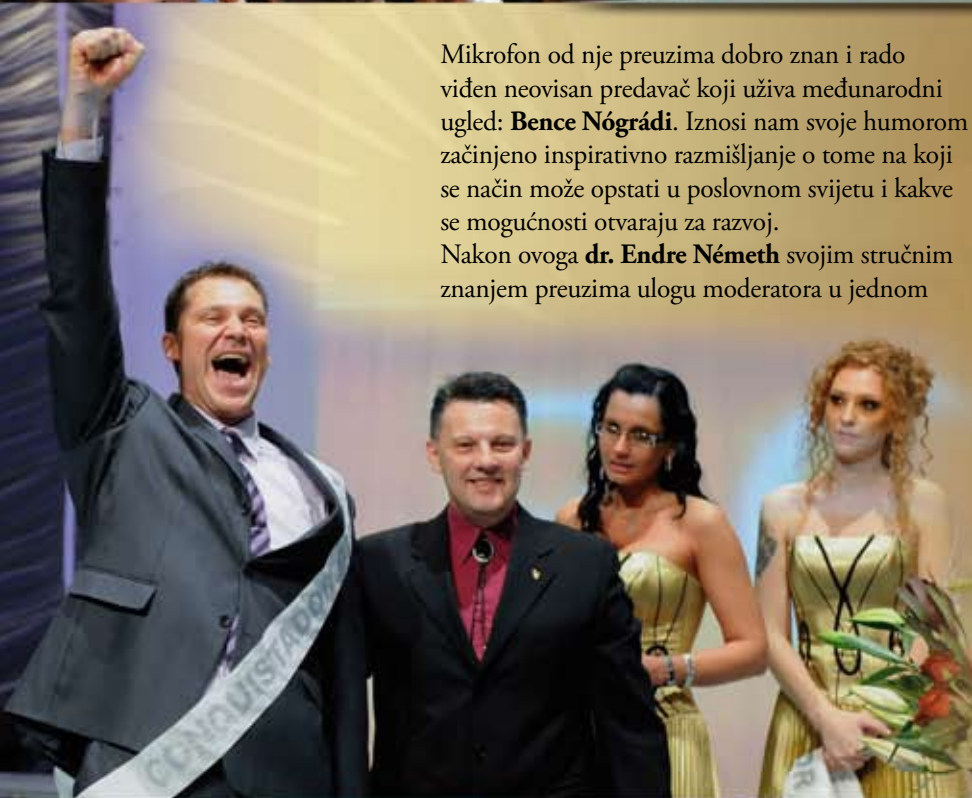
Program priredbe otvorili su članovi **Športskoga kluba Maklári** svojom točkom preskakanja užeta. U sklopu ove spektakularne točke djevojke su se poput ptičica bez krila laganom gracioznošću provlačile i njihale između užadi u ritmu glazbe.

Nakon toga je u svojstvu domaćice Dana uspješnosti soaring managerica Hajnalka Senk pozdravila okupljene. U ulozi domaćina pridružio joj se safirni manager **dr. Adolf L. Kósa**. Iza kulisa ga propitkujem koji je razlog što se jedna takva osoba, koja je rođena za pozornicu i koja svojim glasom i aurom takvom lakoćom ispunjava dvoranu, toliko rijetko vidi na pozornici. Doznajem da se zavjetovao: nema namjeru držati predavanje sve dok ne postane safirni manager. „Prvo valja zasukat rukave!“ – konstatira uvjerljivom škrtošću na riječima. Managerica **dr. Mária Hocsi** izlazi na pozornicu kao izlagačica aktualne teme. Navodi koje sve izazove pred naše zdravlje postavlja hladno godišnje doba, i daje nam vrijedne savjete za zaštitu našeg organizma. Ističe da tome mogu znatno pridonijeti prirodni prehrambeni proizvodi i dodatci hrani na prirodnoj bazi.



Mikrofon od nje preuzima dobro znan i rado viđen neovisan predavač koji uživa međunarodni ugled: **Bence Nógrádi**. Iznosi nam svoje humorom začinjeno inspirativno razmišljanje o tome na koji se način može opstati u poslovnom svijetu i kakve se mogućnosti otvaraju za razvoj. Nakon ovoga **dr. Endre Németh** svojim stručnim znanjem preuzima ulogu moderatora u jednom

logički i didaktički strukturiranom izvješću o iskustvima s proizvodima, uz sudjelovanje mnogobrojnih svojih kolega liječnika. Priredba se nastavlja kvalifikacijom supervizora i assistant managera usred zdušnog i glasnog navijanja auditorija. Soaring managerica **Mariann Szekér** dolijeva ulje na vatru svečanog ozračja. Njezino predavanje ističe mogućnosti koje nudi Forever i koje pokazuju stalan razvoj i neprekidno se obnavljaju. Potvrda njezine poruke jest i niz kvalifikacija koje su se održale nakon njezina predavanja. Poput živih simbola ostvarenih snova i poslovnih ciljeva, na pozornicu su u vijugavom redu izašli članovi Kluba osvajača, manageri i viši manageri, kvalificirani za poticajni program kupovine automobila, a ovom prigodom i nekoliko stotina kvalificiranih za londonski Europski Rally & Profit Sharing 2010. g. Za potonje nije bilo dovoljno mjesta na pozornici. Bio je to živ primjer da se posao razvija.











Da, da, ovo valja proslaviti! Kao svoj prilog proslavi **Gabi i Olly Berkes** izveli su pjesme za dušu uz pratnju plesnog ansambla Positive Force.

Tragom riječi soaring managerice dr. Terézije Samu shvaćamo kako sve ovo započinje snovima. „Smogni hrabrosti tkati snove!“ – glasi ohrabivanje i uvjeravanje predavačice. U dubini duše osjećamo koliko ovaj savjet valja poslušati.

Niz predavača zaključuje dijamantno-safirni manager **Miklós Berkics**. Njegovo je predavanje KLJUČ za slušateljstvo. U doslovnom, ali i prenesenom smislu riječi. Tu poruku odnosi sa sobom slušateljstvo napunjenih baterija.

Priredba je okončana kvalifikacijom mnoštva assistant supervizora.

U nepreglednom vijugavom redu primicali su se pozornici na kojoj su preuzeli simbol (značku) svojega prvog priznanja.

Čestitamo i želimo im još puno uspjeha u daljnjem radu!





Isprika izvjestitelja

*Pri uređivanju listopadskog izvješća nezasluženo je ispušten jedan doista sjajan dvojac predavača: senior manageri **Ádám Nagy** i **Brigitta Belényi**. U predavanju koje je s didaktičkoga stajališta bilo veoma uravnoteženo i koje je podjednako apeliralo i na razum i na osjećaje, predstavljeno je na koji se način može poslovanje udvostručiti. Istodobno je plesna točka kojom su se predstavili bila čak i jedan prekrasan estetski doživljaj. Hvala vam!*



Success

DAN USPJEŠNOSTI U BEOGRADU 28. XI. 2009.

SPREMNI ZA NOVE IZAZOVE

Minulo je već osam godina, a čini se kao da je jučer otvoren naš ured u Srbiji. Ponosni smo na svoj rad, na rezultate prikazane u prethodnih osam godina, a pred nama su godine u kojima nas čekaju još veći izazovi i poslovni uspjesi. Sretan rođendan, FLP Srbija!

Domaćini naše rođendanske priredbe bili su manageri **Biljana Pavlović** i **Milan Mitrović Pavlović**. Veliki rad i trud stoji iza tih divnih ljudi, a o kvaliteti njihova rada što bi moglo govoriti više od velikoga broja njihovih suradnika. Oni su došli kako bi zajedno sa svojim sponzorima na Danu uspješnosti proslavili godišnjicu naše tvrtke.



Day

GODINE



Regionalni direktor za tržište Srbije, manager **Branislav Rajić**, čestitao je FLP-u rođendan. Ponosni smo na našu tvrtku i sve njezine vjerne distributere koji su marljivim radom preuzeli kormilo vlastite poslovne sudbine u svoje ruke, a tvrtka ih u tome maksimalno podupire. Mnogo je izazova pred svima nama, a novosti u koje se uvode u našu tvrtku potvrđuju da smo dijelom jednog izuzetno stabilnog sustava.

Osim redovitih mjesečnih bonusa, Forever svojim distributerima daje mogućnost za dodatne poticajne programe, a jedan od njih je Europski Rally koji će se iduće godine u ožujku održati u Londonu. Na prepunoj pozornici dvorane Doma sindikata čestitali smo svim kvalificiranim suradnicima koji će moći otputovati na ovaj izniman događaj.

Ako se usprotivimo prirodi, možemo platiti visoku cijenu. Zato poštujemo prirodu i njezine blagodati i iskoristimo ih u svakom trenutku, jer će nam osigurati odlične rezultate u očuvanju zdravlja i kvalitete života, poručila nam je u svojem predavanju senior managerica **dr. Dušica Tumbas**. Dugogodišnja primjena FLP-ovih proizvoda riješila je brojne probleme: isti su našli svoje mjesto u svakodnevnoj uporabi. Hvala dr. Tumbas na odličnom predavanju.

Znanje koje posjedujemo pretvaramo u iskustva, čime pružamo smjernicu svima onima kojima je prijeko potrebna pomoć ili bilo kakav savjet. Dugogodišnja uporaba/konzumacija FLP-ovih proizvoda, koji su svi odreda visoke kvalitete, dosad je dala velik broj pozitivnih rješenja problema: ovi su proizvodi našli svoje mjesto u svakodnevnoj primjeni. Zahvaljujemo safrnoj managerici **dr. Mariji Ratković** na savršenom vođenju dijela programa posvećenog iskustvima u primjeni naših proizvoda!





Poticajni programi FLP-a pridonijeli su u velikoj mjeri novim kvalifikacijama naših suradnika, što su postigli marljivim timskim radom i s pomoću svojih sponzora. Novim supervizorima i assistant managerima srdačno smo čestitali i poželjeli im još mnogo uspjeha u daljnjem radu i životu!

Najvažniji je dobar početak u našoj tvrtki, a to je činjenica koja se ne može izbjeći: moramo biti zadovoljni korisnici proizvoda. Osim toga, dobar početak bitan je i zbog novih suradnika, NDP-a kao i svih osvajača poticajnih programa koje nudi naša tvrtka. „U prirodi je našega posla prenositi pozitivna iskustva jedni drugima, a to osigurava osnovu Forevera“, glasio je savjet senior managerice **Marije Nakić**. Odluku koju tada donesemo stavljamo na vrh prioriteta i činimo sve da svoje ciljeve pretvaramo u stvarnost.


Na samom početku poslovanja bitno je znati da posao radimo isključivo radi samih sebe i ostvarenja svojih snova. Naše vizije i snovi s vremenom se radom pretvaraju u stvarnost. Soaring managerica **Dragana Janović** svoje iskustvo stečeno u mrežnom marketingu FLP-a pretočila je u iznimno predavanje. Dala nam je detaljne informacije što, zašto i kako raditi. Pozitivna energija, naš pristup i svjesnost mogu nas dovesti do željenih ciljeva

Miroslav Ilić zvijezda je koja traje više od triju desetljeća na estradnoj sceni Srbije i čitavog Balkana, a prema energiji koju posjeduje čini se da će još dugo i dugo biti prisutan kao zabavljač. Miroslav, velik prijatelj Forevera, još je jedanput otvorio dušu i zapjevao na opću radost svih prisutnih suradnika, a samim tim pridonio još svečanijoj i veselijoj atmosferi na našoj proslavi godišnjice.

„Sve što je potrebno za uspjeh može se naučiti“, poručila je safirna managerica **Marija Buruš**. Uspjesi postignuti u našoj tvrtki nisu obavijeni velom tajne: oni se mogu postići samo u zajedničkom radu sa sponzorom. Ako samo dvije godine činite ono što drugima i ne pada na pamet da čine, tada ćete u budućnosti moći učiniti ono o čemu većina ljudi može samo sanjati. Hvala našoj safirnoj managerici na odličnom predavanju!







Uspješne prezentacije od ključne su važnosti, jer samo na taj način možemo predstaviti našu tvrtku i posao kojim se bavimo. „Najbolje su prezentacije obiteljske, u malom ali odabranom društvu“ – ustvrdio je dijamantni manager **Stevan Lomjanski**. „Kopirajte svoje sponzore, slijedite ideje i načela našeg poslovanja, jer tako ćete moći prikupiti bodove na temelju kojih se ostvaruju bonusi. Čisto i jednostavno. Obiteljska prezentacija definitivno je snažna karika Forever“, dodao je.

„Većini ljudi život prođe u laganju sebi o tome kamo ide i zbog čega napreduje baš u tom smjeru. Stalno si dajemo neka obećanja, ali odgađamo sve ono što je teško, komplicirano, naporno i što zahtijeva rad. Za sve to vrijeme godine prolaze. Onaj tko mijenja sebe spreman je za nove izazove, za poslove i dostignuća. Budućnost je izvjesna s FLP-om“, s uvjerenošću tvrdi dijamantna managerica **Veronika Lomjanski**. Predrasude u mrežnom marketingu uvijek su bile velik kamen spoticanja u izgradnji uspješnih karijera, a nasuprot tomu samostalnost i eliminacija straha vode nas do uspjeha.

Kruna promoviranja kozmetičke linije Sonya bio je svakako izbor onih naših suradnica koje najefikasnije rabe i prezentiraju opći i kozmetički dio proizvodnoga programa naše tvrtke. Žiri nije imao nimalo lak zadatak odabrati one kandidatkinje koje su se pokazale u najboljem svjetlu. Najuspješnijima među njima u svakom slučaju želimo puno uspjeha u daljnjem radu i nadamo se da će netko od naših kandidatkinja predstavljati našu regiju na Rallyju u Londonu.

Čestitamo svim našim novim assistant supervizorima na postignutim rezultatima. Svoju sljedeću priredbu održat ćemo 23. siječnja 2010. godine u Beogradu.

Svim svojim suradnicima želimo blagoslovljene blagdane!

Branislav Rajić
Regionalni direktor FLP-a Srbije







EUROPSKI RALLY & PROFIT SHARING LONDON, 2010

DATUMI I TERMINI

TERMIN ODRŽAVANJA RALLYJA:

U PETAK, 5. OŽUJKA 2010. GODINE
U SUBOTU 6. OŽUJKA 2010. GODINE

Kao što je to bilo i na priredbi Europskoga Rallyja & Profit Sharinga u Málagi 2009. godine, i ovoga će se puta kvalifikacije Profit Sharinga održavati tijekom obaju dana. Točno vrijeme održavanja programa Rallyja još nije poznato, ali najvjerojatnije će biti slično kao i na Rallyju u Málagi: 13:00–19:30 (petak) i 13:00–18:30 (subota). Nakon dugotrajne konzultacije donijeli smo odluku da na ovome Rallyju nećemo organizirati banket za kvalificirane. To će osigurati veću slobodu i za pojedince i za skupine kako bi u subotu navečer individualno mogli organizirati program za sebe.

MJESTO ZBIVANJA

Mjesto održavanja Rallyja: Wembley Arena. Nalazi se 12 km od centra Londona, a dostupna je londonskim metroom, vlakom, autobusom, ili osobnim automobilom.

Adresa home-pagea: http://www.wembley.co.uk/Wembley_Arena.htm

INFORMACIJE

Dragi suradnici kvalificirani na Europski Rally, molimo Vas da nas o namjeri sudjelovanja i o podacima pozvanoga gosta* izvijestite pisanim putem najkasnije do 15. siječnja na e-mail adresu flpbudapest@flpseeu.hu. Potrebni podatci jesu: ime, prezime, kodni broj i razina kvalifikacije.

*Pozvani gost: Europski Rally smatra se „poticajnim putovanjem”, stoga omogućuje sudjelovanje po dvije osobe. Ako na statusu distributera nije navedeno ime supružnika, ili ako supružnik nije u mogućnosti sudjelovati u putovanju, tvrtka omogućuje sudjelovanje jedne dodatne osobe – koja odgovara kriterijima i glede navršenih godina, i glede drugih uvjeta koji se odnose na mogućnost sponzoriranja – kako bi putovala zajedno s kvalificiranom osobom. Putovanje je do daljnega neprenosivo.

ULAZNICE ZA RALLY

Ulaznice omogućuju sudjelovanje u programu obaju dana. Za one koji se nisu kvalificirali, od prosinca će se omogućiti prodaja ulaznica.

ONLINE INFORMACIJA

Europski Rally i Profit Sharing 2010. mogu se pronaći na Facebooku i na službenoj stranici Forever Living Productsa. Jednostavno se samo prijavite na Facebook, pronađite „Forever Living Products” i ako kliknete na Events (Događaji), moći ćete dobiti informacije o Rallyju.

AERODROM

Transfer za kvalificirane na 2. i 3. razinu – ako nam pisanim putem do 15. siječnja 2010. g. dostave na ured (flpbudapest@flpseeu.hu) vrijeme dolaska/polaska, odnosno broj leta zrakoplova, centralno će se organizirati iz ovih zračnih luka:

LONDON HEATHROW
LONDON STANSTED
LONDON LUTON

HOTELI

Oni koji su ispunili uvjete kvalifikacije, bit će smješteni u ovim hotelima:

HILTON ON PARK LANE HOTEL
GROSVENOR HOUSE HOTEL
GROSVENOR SQUARE HOTEL
HILTON PADDINGTON HOTEL

Svi se hoteli nalaze u centru Londona ili u blizini Park Lanea. Obavijesti o podjeli zemalja po hotelima bit ćemo u mogućnosti dostaviti tek nakon okončanja kvalifikacijskoga razdoblja, odnosno nakon što će nam biti poznat ukupan broj kvalificiranih.

METEOROLOŠKI UVJETI

Ovo je London, Engleska – poznata po kiši, te se sukladno tome pripremite. Vjerojatna vrijednost temperature kretat će se od 3 do 10°C, spakirajte toplu odjeću i kišobran!

O LONDONU

Opće informacije o Londonu, što se preporučuje pogledati, mogućnosti smještaja za one koji se nisu kvalificirali na 2. i 3. razinu: www.visitlondon.com



KONTAKT: ZSUZSANNA PETRÓCZY
E-MAIL: FLPBUDAPEST@FLPSEEU.HU
TELEFON: 269-5370/106- KUĆNI



SRDAČNO VAS OČEKUJEMO
U LONDON!



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

MAĐARSKA



1. TAMÁS BIRÓ
DIÁNA BIRÓ
2. JÓZSEF HEINBACH
DR. ERZSÉBET NIKA
3. DR. ADOLF L. KÓSA
4. FERENC TANÁCS
FERENCNÉ TANÁCS
5. SZILVIA LIPP
MIHÁLY MOLNÁR
6. JÓZSEFNÉ HAIM
JÓZSEF HAIM
7. LÁSZLÓ SULYOK
TÜNDE SULYOKNÉ KÖKÉNY
8. ISTVÁN KÁSA
ISTVÁNNÉ KÁSA
9. ÁGNES KLAJ
10. ZSOLT FEKETE
NOÉMI RUSKÓ

SRBIJA, CRNA GORA

1. PREDRAG ŠLJIVIĆ
JASNA ŠLJIVIĆ
2. STOJANKA LOTRIJAN
VUČINA SIMONVIĆ
3. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
4. VESNA KUZMANOVIĆ
SINIŠA KUZMANOVIĆ
5. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
6. MIODRAG UGRENOVIĆ
OLGA UGRENOVIĆ
7. DR. DUŠANKA TUMBAS
8. MILAN MITROVIĆ PAVLOVIĆ
BILJANA PAVLOVIĆ
9. SNEŽANA LOŽAJIĆ DIMITROVSKI
HRISTO DIMITROVSKI
10. DANIELA OCOKOLJIĆ



DESET NAJUSPJEŠNIJIH DISTRIBUTERA U STUDENOM
2009. GODINE PO OSOBNIM I NON-MANAGERSKIM
BODOVNIM REZULTATIMA

HRVATSKA



1. JADRANKA KRALJIĆ PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. IVANKA MILJAK RILL
ROLF RILL
3. ZLATKO JUROVIĆ
SONJA JUROVIĆ
4. TIHOMIR STILIN
MAJA STILIN
5. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
6. MANDA KORENIĆ
ECIO KORENIĆ
7. DUBRAVKA ČALUŠIĆ
ANTO ČALUŠIĆ
8. SILVANA GRBAC
VIGOR GRBAC
9. ANDREA ŽANTEV
10. DUŠAN DRAŠČIĆ
MARIJA DRAŠČIĆ

BOSNA I HERCEGOVINA

1. SUBHIJA MUSTAFIĆ
SAFET MUSTAFIĆ
2. GORAN GARIĆ
3. DR. GORAN FRANJIĆ
4. LARISA BAHTIJAREVIĆ
5. DR. NEDIM BAHTIĆ
BELMA BAHTIĆ
6. ZORAN NJEGOVIĆ
7. DR. GORDANA ČURČIĆ
8. DR. BRANO KATANIĆ
BILJANA KATANIĆ
9. MIRKO BABIĆ
NADA BABIĆ
10. RADOJKA JOVANOVIĆ
ŽARKO JOVANOVIĆ



SLOVENIJA



1. ANDREJ KEPE
MIŠA HOFSTÄTTER
2. JOŽICA ARBEITER
DR. MIRAN ARBEITER
3. DAŠA HOFSTÄTTER
MARKO JAZBAR
4. JOŽEFA ZORE
5. KARMEN ŠLIBAR
6. PETRA SMILJANIČ
MARKO SMILJANIČ
7. DANICA BIGEC
8. KSENJA BATISTA
9. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
10. DARJA PRESKER





RAZINU SOARING MANAGERA POSTIGLI SU (SPONZOR)

Biró Tamás i Biró Diána
(*Dr. Miliesz Sándor*)



RAZINU SENIOR MANAGERA POSTIGLI SU (SPONZOR)

Hegedűs Árpád
i Hegedűsné Lukátsi Piroska
(*Bodnár Zoltán i Bodnárné Tóth Ágota*)
Lantos István i Juhász Renáta
(*Hegedűs Ervin i Hegedűsné Panyi Tímea*)



MANAGERSKU RAZINU POSTIGLI SU (SPONZOR)

Bognár János (*Biró Tamás i Biró Diána*)
Csapó Mária i Kása Zsolt (*Kása István
i Kása Istvánné*)
Dr. Fullér Istvánné (*Hegyiné Tauber
Györgyi i Hegyi Péter*)
Daša Hofstätter i Marko Jazbar
(*Andrej Kepe i Miša Hofstätter*)
Horváth Mihály i Unghy Ibolya
(*Lantos István i Juhász Renáta*)
Keneseiné Szűcs Annamária (*Budai Tamás*)
Kúthi Szilárd (*Csaba Nagy-Iván
i Nagy-Ivánné Kovács Zita*)
Stojanka Lotrijan i Vučina Simonović
(*Šljivić Predrag i Šljivić Jasna*)
Orbán Tamás (*Hegedűs Árpád
i Hegedűsné Lukátsi Piroska*)
Pataki Zsolt i Pataki Éva
(*Kovács László i Galgóczi Anita*)
Predrag Šljivić i Jasna Šljivić
(*Vesna Kuzmanović i Simiša Kuzmanović*)
Szabics Dániel (*Zilahi János i Zilahiné Csáthy
Ildikó*)
Szilágyi Zoltánné i Konstantinovic Vojislav
(*Szlányi Istvánné i Szlányi István*)
Váradi Nikoletta (*Klaj Ágnes*)
Zilahi János i Zilahiné Csáthy Ildikó
(*Matos Katalin*)



RAZINU ASSISTANT MANAGERA POSTIGLI SU

Acél Anna
Andriska József
Berta Ágnes i Incze Gyula
Böngyik Istvánné i Böngyik István

Böngyik István
dr. Csoba Attiláné
Tijana Damjanović
Dr. Végh Judit
Gloiberné Dobszai Edit i Gloiber Jenő
Görbics Orsolya Judit
Kiszely László
Kristoné Kozák Erika
Pillár Ilona
Rosta László
Dragana Stevanović
Szabics Antal
Saša Torlaković
Valencicsné Schreiber Mónika i Valencics Ede



SUPERVIZORSKU RAZINU POSTIGLI SU


Bán Krisztina
Bagó József
Sonja Bajković i Nenad Bajković
Bakai Réka
Baracsiné Csapó Brigitta
Berényi Gyuláné
Bereck Mária
Bodor Gáborné i Bodor Gábor
Boszorád Nándor
Jelena Božidarević
Csáki Péter
Csapó Gyuláné
Czibula Nóra
Czinkota Viktória
Czizel Noémi
Demendi Bernadett
Ljiljana Đorđević i Branislav Đorđević
Mílica Džodan
Fazekas Levente i Viszket Erna
Fullér Balázs
Gyarmatiné dr. Balat Gyöngyike
Hajduk Dušica i Hajduk Aleksandar
Hajkó Zoltán Csaba
Herédi-Szabó Károlyné
i Herédi-Szabó Károly
Ilić Mališa i Ilić Verica
Zorica Janić
Juhász Sándor i Juhász Andrea
Káfer Brigitta
Kádas Veronika i Siposs Levente
Kecskés Gáborné i Kecskés Gábor
Kiss Gábor
Koczka Istvánné
Kormosné Valencics Hajnalka
és Kormos Ferenc
Kovács Ilona i Strommer Ferenc
Kovács Kinga

Kovács Péter
Kozma Viktor
Krivinger Tamás
Miroslav Krstić i Snežana Krstić
Mirjana Kuharić
Lovászné Bottyánszki Ildikó i Lovász Imre
Luci Janja
Madaras Gergely
Majoros György i Majoros Éva
Majoros Tamásné i Majoros Tamás
Marschalkó Gyuláné i Marschalkó Gyula
Medéné Novák Marianna
Meskó Gáborné i Meskó Gábor
Mikola Andrásné
Jovanka Miladinović
i Dragoljub Miladinović
Marica Milčanović i Zoran Milčanović
Mirjana Milošević i Slobodan Milošević
Mizera János István
Mucsi Attila
Nádasdi Orsolya
Nagyova Irena
Nagyova Andrea
Nedeczky Lilla
Nyíri István
Ónodi Viktoria
Pap Emőke
Papp Tiborné i Papp Tibor
Pavlovics Rita
Poldné Brém Anikó
i Pold Ferenc
Popucza György i Kővári Enikő
Darja Presker
Vesna Rajičić
Olivera Ranković i Žarko Ranković
Schreiber Istvánné i Schreiber István
Jelena Šebez
Karmen Slibar
Dolores Srok
Stefán Tibor
Szabó Erika
Szabó Bálintné i Szabó Bálint
Szabóné Lele Zsuzsanna
Szalai Júlia
Szarka László i Szarka Lászlóné
Szepest Imréné
Szilágyi Beáta
Szommer Annamária
Szücsiné Krinszki Andrea i Szücsi István
Takács Sándor i Takács Sándorné
Török Szilárd i Törökné Mikó Adrienn
Tóth Attila
Wagensommer János
Windisch Viktória
Biljana Živanović i Aleksandar Živanović



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

KOSOVO, SRBIJA, CRNA GORA, SLOVENIJA



**POBJEDNICI
POTICAJNOGA
PROGRAMA KUPOVINE
AUTOMOBILA**

1. RAZINA

Ádámné Szöllösi Cecília i Ádám István

Bakó Józsefné i Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr. Bagoly Ibolya
Csűrke Bálint Géza i Csűrke Bálintné
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević i Irena Dragojević
Éliás Tibor
Dr. Farády Zoltán i dr. Farády Zoltánné
Farkas Gáborné i Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo i Olivia Gajdo
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné i Gecző László Zsolt
Gecse Andrea
Gergely Zsófia i Dr. Reindl László
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos

Heinbach József i dr. Nika Erzsébet

Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jancsik Melinda
Jozefa Zore
Jozó Zsolt i Molnár Judit
Dr. Kálmánchey Albertné
i dr. Kálmánchey Albert
Dr. Kardos Lajos i dr. Kardosné

Hosszú Erzsébet
Kása István i Kása Istvánné
Kemenczei Vince i Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária i Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótos Emőke

Kis-Jakab Árpád i

Kis-Jakabné Tóth Ibolya

Klaj Ágnes
Sonja Knežević i Nebojša Knežević
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Köves Márta
Jadranka Kraljić Pavletić i Nenad Pavletić
Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre
Lapicz Tibor i Lapiczné Lenkó Orsolya
Dr. Predrag Lazarević i dr. Biserka Lazarević

Léránt Károly
i Lérántné Tóth Edina
Lukács László György
Dr. Lukács Zoltán
i dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István i Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović i Marija Mihailović
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Mirjana Mičić i Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Mussó József i Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella i Márkus József
Nagy Zoltán i Nagyné Czunas Ágnes
Marija Nakić i Dušan Nakić
Oltvölgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Papp Imre i Péterbencze Anikó
Papp Tibor i Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás i Poreisz Éva
Radóczki Tibor i dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán i Ramhab Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál i Rezválné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gegin Tímea
Rudics Róbert i Rudicsné dr. Czinderics
Ibolya
Rusák József i Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Siklósné dr. Révész Edit i Siklós Zoltán
Dr. Steiner Renáta
Tihomir Stilin i Maja Stilin
Sulyok László i Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán
i Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Dr. Szabó Tamásné i dr. Szabó Tamás
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
Tasnády Beáta i Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné i Térmegi László
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
Dr. Dušanka Tumbas

Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović i Olga Ugrenović
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna i Bognár Gábor
Vitkó László
Zakar Ildikó

2. RAZINA

Botis Gizella i Botis Marius
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Dragana Janović i Miloš Janović
Milanka Milovanović i
Milisav Milovanović
Daniela Ocokoljić
Dr. Marija Ratković
Révész Tünde i Kovács László
Rózsahegyi Zsoltné i Rózsahegyi Zsolt
Siklósné dr. Révész Edit i Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza i Vargáné
dr. Juronics Ilona

3. RAZINA

Berkics Miklós
Bíró Tamás i Bíró Diána
Bruckner András i dr. Samu Terézia
Budai Tamás
Marija Buruš i Boško Buruš
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zoltán
Stevan Lomjanski i Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre i Lukácsi Ágnes
Zoran Ocokoljić
Senk Hajnalka
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin i
dr. Seres Endre
Szabó József i Szabó Józsefné
Tamás János i Tamás Jánosné
Tóth István i Zsiga Márta
Tóth Sándor i Vanya Edina
Utasi István i Utasi Anita
Vágási Aranka i Kovács András
Varga Róbert





USPJELO MI JE ZBOG ONOGA ŠTO SAM POSTAO

U početku su mnogi govorili da dr. Adolf L. Kósa može zahvaliti na svojem uspjehu samo zbog toga što je otprije toliko poznat. Danas jedan od najuspješnijih graditelja poslovne strukture više nije toliko zanimljiv zbog svoje prošlosti. Njegova je budućnost znatno uzbudljivija.

Nekoć kao reporter, a danas kao graditelj poslovne strukture, moraš uspjeti prenijeti poruku raznim kategorijama ljudi. Ide li ti to od ruke?

U najmanju ruku ide lakše. Kako me sve više zanimaju ljudi (nije tomu oduvijek bilo tako), danas mi ide na ruku to što ja odabirem ljude s kojima ću raditi, iako i život, poslovna načela, a i metode, provode određenu selekciju.

Ako želiš imati razgranati posao, moraš biti osoba spremna prihvatiti mnogo toga, zar ne?

Da, ali to nije neka prisila. Želiš li se osjećati dobro, moraš moći mnogo toga prihvatiti počevši od sebe samoga, preko okolnosti, do ostalih ljudi.

Prihvatiti sebe samoga? Čini mi se da si „u komadu“.

Svatko je dobro onda ako napreduje, razvija se, ako ga put vodi tamo kamo bi



želio stići. Tako je i sa mnom, ali za to mi je trebao i stanoviti osobni razvoj. Bio sam, a i još sam, tvrdoglav, te su za mene strpljenje i tolerancija zanemarivo bili karakteristični. Ni danas nisam u tome previše dobar, ali za stupanj sam bolji nego nekoliko godina prije. Svaki rad oplemenjuje, a izgradnja poslovne strukture utoliko je drugačija što se ovdje ubrzano, masovno pojavljuju međuljudski odnosi, promjene i rezultati. Dakle, ima ulogu stanovitoga katalizatora i sa stajališta karijere kao i privatnoga života. One koji su nespojivi, brže će razdvojiti, a druge čvrsto združiti. No i život bi – iako sporije – zasigurno ovako posložio stvari.

Dakle, temeljito ti se promijenio krug prijatelja...

U početku sam radio na radiju, televiziji, imao sam odvjetnički ured i još treće poduzeće. Radio sam po četrnaest sati na dan, a usto čovjeku ne preostaje previše prostora za krug prijatelja. Katkada bih otišao na piće sa starim frendovima iz škole. Toliko. Teško je biti nečiji prijatelj kada ne prolijevamo znoj zajedno na bojišnici. Primjerice, na košarkaškom igralištu je lako, tamo ste upućeni jedni na druge. I ovaj je

posao takav, moramo se boriti i jedni za druge: to je savez za zaštitu i savez inata, u kojem su sudionici odlučili da će napredovati u istom smjeru. Ne samo zato što im se cilj sviđa, nego i stoga što je lakše koračati zajednički. Ali neovisno o tome, još se moraju probijati kroz suprotnu struju mnogih stvari. Oči u oči s usvojenim navikama, ranijim stereotipima. Poput svih ostalih, i ja sam prije imao sasvim drugačije mišljenje o ovoj djelatnosti.

Je li vaš posao tada bio teži nego ovih Je li vama tada bilo teže nego ljudima danas?

Kada sam krenuo s tim, već je cijeli niz stvari prestao biti upitnim. Tada je tvrtka postojala već pet godina, upisana u sudski registar, s nekretninama u vlasništvu, jedna od najvećih tvrtki s područja mrežnoga marketinga. Iako su tada još mnogi vjerovali da je Aloe vera ime susjedove kćeri, danas već svatko zna barem to da je ona neka vrsta ljekovitoga bilja i da je korisna. Zahvaljujući tome sada je lakše, ali s drugog pak stajališta možda je i teže. Nikada nije bila, pa nikada neće ni biti, ova priča laka. Dolaze izazovi, rješavamo ih, a onda slijede novi. Eventualno drugačiji.

Prije osam godina dijelom si se zbog toga upustio u nešto novo, kako tvoj život ne bi bio ispunjen napornim rintanjem. Jesu li se što popravili omjeri?

Jesu. Danas sam ustao primjerice u 12 sati, što je prije bilo nemoguće. Osim toga, moj je život postao takav da se može planirati. Prije sam eventualno mogao kalkulirati s održavanjem na istoj razini, ali s rastom nisam, naime za to je uvijek bio potreban i moj doprinos. Ali moj je život postao jednostavniji, prije sam imao zdravstvenih problema, dok me danas ne boli ništa i dobro se nosim s opterećenjem. Imam i hobije, a što je najvažnije, viđam svoju djecu. Ovaj posao funkcionira i u trenutku kada nisam prisutan.

Možemo, dakle, ustvrditi da si stigao onamo kamo si želio.

Ni govora. Kamo sam prije osam godina želio stići, to sam već davno ostavio iza sebe. Kada čovjek dostigne određenu točku, shvaća da postoji i nešto iza nje. Duga svjetla automobila osvijetljavaju tek sljedećih trideset metara ceste, ali kada stigneš tamo, pred tobom se otvara dodatnih trideset metara.





Tako, znači, ni ovo nije zadnja stanica.

Opasna je ona situacija kada čovjek postigne svoj cilj. Meni se to dogodilo pri kvalifikaciji na razinu managera. Za nekoga tko to nikada prije nije radio, ovo je respektabilna stepenica. Ja sam to uspio u kratkom vremenu, nakon čega sam se dva-tri tjedna osjećao vrlo loše: odjednom sve je bilo isprazno. Potrebno ti je nešto prema čemu možeš napredovati, što te može ispuniti elanom. Čovjek koji živi bez ciljeva, zapravo i ne živi. Ne smatram da sam ja bolji od takve osobe, možda tek imam više sreće, jer sam shvatio da je to važno i da za to treba nešto poduzeti. Jedno je sigurno, mene ovdje očekuje još dvije-tri godine naporne borbe.

Nakon toga zavaliti ćeš se u naslonjač?

Već bih se sada mogao zavaliti, ali postoji ovdje još jedan ozbiljan izazov koji bih trebao riješiti. Kada bi svi direktori gledali u istom smjeru i kada bismo odredili takvu dinamiku rada koju sam ja prikazao 2009. godine, tada bismo zauzeli visoko prvo mjesto u svijetu.

Jahanje je velika ljubav u tvom životu?

Ne bih mogao to tako reći, tek sam se prije tri godine upoznao s tom športskom disciplinom, ali danas se već

ozbiljno bavim njome. Autom možeš učiniti bilo što, to ovisi samo o tebi. S konjem ne možeš, morate surađivati. Sa suradnicima nije cilj da se realizira moja volja, nego da ono što čine, čine na temelju svoje odluke, jer inače uspjeh neće pokucati na vrata.

Vidiš li već na samom početku u kome se skriva mogućnost?

Za otprilike dva-tri mjeseca pokazat će se čini li određena osoba to što treba. Nije potrebna ustrajnost da bi netko postao direktor, ali kad to postigne, mora znati s tim učiniti ono što treba. Veće rezultate od onoga što postigneš sam možeš postići samo s boljima od sebe, ili s onima koji su najmanje toliko dobri kao ti. Pritom naše vlastite granice određuju i izgled naše ekipe, u slučaju kada smo voditelji mi.

„Nije potrebna ustrajnost da bi netko postao direktor, ali kad to postigne, mora znati s tim učiniti ono što treba.”

Tvoji sinovi Benedek i Domonkos imaju 11 i 7 godina. Sliča li ti?

Fenomenalni su dečki, obojica su potpuno na mene. Moja je uloga oca specifična, ali i ovako im pružam sigurnost i provodim s njima onoliko vremena koliko god mogu. Smatram

da ih mogu poučiti koječemu što će poslije moći kapitalizirati u životu.

Možeš li bez reflektora i bez općenarodne popularnosti koji su nekoć bili dijelom tvog života?

Zapravo su loše utjecali na mene. Mnogi nisu vjerovali da ja to mogu, smatrali su da sam uspio zato što sam bio to što sam bio. Ovo funkcionira baš obrnuto: uspio sam zbog onoga što sam postao.

Može li se počiti tvojim stopama?

Naravno da se može. Bilo tko može postići ono što sam ja postignuo, može pročitati toliko knjiga, preslušati tolike CD-ove, pogledati toliko DVD-ova kao što sam ja, otići na velik broj edukacija i upoznati onoliko ljudi kao što sam ja. To je samo pitanje marljivosti. Na košarkaškom terenu, na radiju, na televiziji ili kao odvjetnik, uvijek sam radio više od ostalih. Zbog toga sam i ovdje postao prvi.

Ured ti je prepun fotografija. Plivaš s delfinima, te si na raftingu, pa planinariš... Svejedno što, samo da je fizička aktivnost. Strah, adrenalin, uzbuđenje?

Bez straha, to ne volim.

Ali ima tu i neka fotka s vlakom smrti...





A to, to mrzim. Baš zbog toga to i činim. Da pobijedim strah.

Gdje se osjećaš doista dobro? Gdje bi najradije živio?

Brat mi živi u Americi, imam rodbine u Njemačkoj, ali posao mi seže sve od Australije, preko Dubajja, do Kanade, te bih mogao živjeti i ondje, bilo gdje. O osobi samoj ovisi kako se osjeća.

S ovim, gotovo konstantnim širokim osmjehom, čini se da se uvijek osjećaš dobro.

Uloženo je u to i nešto rada. Bio sam i shrvan, prije često puta, ali to je poput kakve spirale, jednostavno te uvuče, ne smije joj se dopustiti. Kada naiđe neraspoloženost, brže bolje počnem nešto raditi i riješim je se. Smijeh mi je ispušni ventil za negativne osjećaje, i oni od toga nekako iščeznu. Život nikada nije lak, a kad se ne bih usput i smijao, bio bi jako prazan.

Čime će biti ispunjena 2010. godina?

Dao sam si dvije godine da postignem razinu koju bih želio, tako da nema odmora. Iako ne znam može li se još više povući kad sam već i ovako postao prvi. Da barem mogu raditi dvostruko toliko.

Ali želiš li raditi dvostruko toliko?

Želim, jer želim postići da se pojedini moji suradnici upuste u profitno-poticajni program, a naravno za to moram ja prednjačiti, kao i dosad. Pronađeš li samo dvojicu frikova kao što sam ja, život ti je već riješen. Pronađeš li jednoga, i tada je. Ali za to je potrebno povjerenje u sebe, vjera da oni to mogu. Za mene su svi govorili prije osam godina: dođe i ode. Uspjeh je uslijedio preneglo. A ja sam još uvijek ovdje...



POTICAJNI PROGRAMI

Od 1. travnja 2009. godine pokrenuli smo jedan specifičan putni klub zatvorenog tipa ALOE TRAVEL SERVICE (ATS). Kao članovi

kluba distributeri će se moći koristiti putovanjima jeftinije čak i 20–50%.

– Distributeri koji su postigli najmanje 2 cc-a ili više, moći će kupiti **člansku iskaznicu** u uredima FLP-a. Naknada za učlanjivanje iznosi 49 €/glavi/godini.

– Od 22. listopada umjesto prijašnjega Travel Packa prodat će se Travel Touch paket čija je bodovna vrijednost 2,000 cca. Ovaj novi jedinični paket, osim prava na kupnju u ATS-u, sadrži i ekskluzivne poklone, koji su dosad bili dostupni samo u odmaralištima Forever Resorts!

– Za prijavu treba ispuniti jedan jednostavni obrazac, na kojem se nalaze podatci i **e-mail adresa** distributera.

– Distributer se s pomoću članske iskaznice može registrirati na home-pageu ATS-a i time će postati član jednoga online putničkog kluba.

– ATS prenosi biranu ponudu s 4, 5, 6 zvjezdica najvećih zapadnoeuropskih putničkih agencija.

Smatramo da naši aktivni članovi zaslužuju da putem FLP-a mogu sudjelovati u senzacionalnim putovanjima koja će im biti dostupna uz specijalan popust. **Tel. za kontakt:** +36-70-434-3843 e-mail: register@aloetravel.com

RESPONZORIRANJE

Pravila „ponovnog sponzoriranja“ nalaze se u 12. poglavlju Poslovne politike.

Važno je znati da mogućnost ponovnog sponzoriranja nije automatski proces, nego može stupiti na snagu samo nakon podnošenja utvrđenih obrazaca (izjava o responzoriranju, nova pristupnica) i

kontrola ispunjavanja uvjeta. Utvrđena pravila Poslovne politike krši onaj tko, zanemarujući postupak responzoriranja, registrira i po drugi put već prije registriranog distributera proizvoda.

INTERNET

Obaveštavamo poštovane distributere, Dragi naši distributeri proizvoda, ovim vas putem želimo obavijestiti da informacije možete dobiti s dviju stranica (home-page) naše tvrtke. Jedan je **www.flpsecu.com** – to je adresa homepagea naše regije i mađarske web-trgovine. Kodove za pristup web-trgovini i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Na home-pageu se nalaze aktualni i prijašnji brojevi časopisa dostupni unošenjem lozinke „forever“, a foto-galerija lozinkom „success“. Središnji home-page tvrtke, ili popularno nazvan „američki home-page“, jest **www.foreverliving.com**, koji pruža FLP-vijesti u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne obavijesti. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani klikom na „GUEST“. Na stranicu za distributere možete pristupiti klikom na „DISTRIBUTOR LOGIN“. Ondje ćete moći provjeriti i svoje dnevne bodovne rezultate. Svoje korisničko ime (LOGIN ID) i svoju lozinku (PASSWORD) za pristup možete pronaći u vašem mjesečno primljenom obračunu bonusa (u zadnjem odlomku za obračun bonusa /obračun provizije/).

Obračun bonusa na našoj internetskoj stranici (home-page): svakom našem suradniku koji ima lozinku dostupni su podatci obračuna mjesečnog bonusa putem interneta. O načinu uporabe ove usluge možete se informirati na početnoj stranici za distributere homepagea **www.foreverliving.com**

Forever You Tube. Home Office je za nas izradio naš Forever You Tube kanal, koji se nalazi na adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Na njemu su ponudeni videoklipovi kojima se promoviraju FLP-ovi proizvodi, predavanja viših menagera i razne druge marketinške prezentacije na raznim jezicima. Uskoro će biti ostvarena mogućnost i za obradu tekstualnih poruka, odnosno sve će ovo biti dostupno i na mobitelu Blackberry.

U svezi s **pojavlivanjem distributera na internetu**, predstavnici matične tvrtke upozoravaju na sljedeće pojedinosti:

- na web-stranici ne smiju biti objavljeni savjeti medicinskog/terapeuskog tipa;
- na stranici ne smiju biti objavljena bilo kakva obećanja koja se odnose na ostvarivanje prihoda odnosno zarade;
- web-stranica obvezatno mora sadržavati da je njezin vlasnik neovisan distributer FLP-a, te da stranica nije FLP-ova službena stranica;
- internetska prodaja ne smije se provoditi na distributerskim web-stranicama.

Nadalje, opetovano skrećemo pozornost da se sukladno točki 14.3.3.5 naše *Međunarodne poslovne politike* naši proizvodi ne smiju prodavati ni na elektroničkim tržištima/dražbama (npr. Vatera, Tesz-vesz, E-bay itd.). Molimo vas da sva svoja objavljivanja na internetu planirate uzimajući u obzir gore navedene napomene, te prije publikacije ni pod kojim uvjetima nemojte propustiti zatražiti njihovo odobrenje od našega Društva. Link homepagea očekujemo na e-mail adresu središnjeg ureda flpbudapest@flpsecu.hu.

SREDIŠNJE UPRAVE

NIJE U SKLADU S PRAVILIMA!

Nikada nemojte kupovati ili prodavati proizvod preko drugih elektroničkih kanala ili jedinica maloprodaje. Imajući u vidu mogućnosti elektroničkih medija u odnosu na razne prodajne kanale, stajalište je FLP-a da se te jedinice smatraju maloprodajnim objektima. Prema poslovnoj politici koja je na snazi, prodaja ili izlaganje bilo kojeg proizvoda, ili tiskanog materijala FLP- a u maloprodajnim objektima, strogo je zabranjena. Promet robe s pomoću elektroničkoga medija može se odvijati isključivo putem home-pagea www.flpseeu.com

KORISNE INFORMACIJE

Naša je tvrtka osigurala svojim distributerima nekoliko mogućnosti za pristup podacima o dnevnom prometu i stanju bodova:

– **Putem interneta.** Informacije o tome možete pronaći u Obavijestima u poglavlju pod naslovom INTERNET.

– Informacije o aktualnim stanju vaših bodova možete zatražiti i putem **sustava SMS-a** koji već nekoliko godina funkcionira uspješno.

– O aktualnim podacima o vašem prometu svesrdno će vas informirati i naši suradnici u **telefonskoj službi za stranke** našega središnjeg ureda u Budimpešti. Osobne informacije o vrijednosnim bodovima mađarski distributeri mogu zatražiti putem telefona na brojevima +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na broju +36-1-332-55-41.

Molimo svoje suradnike da se pri traženju informacija isključivo ograniče na svoje vrijednosne bodove i informacije o svojem poslu!

Molimo naše poštovane distributere da i ubuduće obrate pozornost na točno popunjavanje obrazaca, s posebnim naglaskom na prijavni list za distributere, koji je ugovor sklopljen između distributera i FLP-a!

Radi izbjegavanja pogrešaka, prepravljene i nepotpisane prijavne listove i narudžbenice nećemo biti u mogućnosti prihvatiti! **Možemo prihvatiti samo vlastoručno potpisane ugovore! Svi ostali potpisi smatrat će se krivotvorenjem službenih dokumenata!**

U slučaju promjene imena ili adrese, nije dovoljno samo upisati promjenu na narudžbenicu. U tu svrhu molimo vas da ispunite obrazac namijenjen izmjeni podataka!

Radi financijske sigurnosti, molimo vas da ako opunomoćenik zatraži informacije o bonusima, neka donese sa sobom svoju osobnu iskaznicu!

Na osnovi *Međunarodne poslovne politike*, svaki distributer koji je potpisao prijavni list (ugovor) stječe pravo na obavljanje kupnje proizvoda po veleprodajnim cijenama neposredno od FLP-a. Distributeri postaju registrirani tek prilikom svoje prve kupnje davanjem na uvid prije predanoga i pečatom ovjerenoga drugog primjerka prijavnog lista.



Siječanj

Program 25.01.2010. - 22.02.2010.

- 18:00 i 06:00** Himna
18:05 i 06:05 Dr. Mária Hocsi
Zaštita našeg organizma
tijekom zimskih mjeseci
18:25 i 06:25 Dr. Ida Nagy i dr. Ferenc Kiss
Zaštita zdravlja u proljeće
18:50 i 06:50 Attila Pataki, Edda
19:05 i 07:05 Tvoj san naš je plan
Uvod u FLP
19:10 i 07:10 Supervizori, assistant manageri
1. dio
19:45 i 07:45 Supervizori, assistant manageri
2. dio
20:15 i 08:15 Manageri, viši manageri
22:15 i 10:15 Tvoj san naš je plan
FLP-ovi proizvodi
22:20 i 10:20 Sonyaino natjecanje u make-upu
23:00 i 11:00 Bence Nógrádi: Ostati u životu
23:25 i 11:25 Tvoj san naš je plan
FLP-ova mogućnost
23:30 i 11:30 Supervizori, assistant manageri
23:55 i 11:55 Emil Tonk: Poduzeće je vrijednost-
Kako zastupati vrijednosti
00:35 i 12:35 Manageri, viši manageri
02:00 i 14:00 Sportski klub Maklári
Sportski klub preskakanja
preko konopca
02:10 i 14:10 Mariann Szekér
Nove mogućnosti u FLP-u
02:30 i 14:30 Supervizori, assistant manageri
02:45 i 14:45 Manageri, viši manageri, osvajači
03:30 i 15:30 Irigy Hónaljmírigy Koncert
04:05 i 16:05 Dárusz Heinbach
Odabir zanimanja
04:25 i 16:25 dr. Terézia Samu
Imaj hrabrosti tkati snove
05:10 i 17:10 Miklós Berkics: Ključ
05:35 i 17:35 Gabi i Olly Berkes

www.flpseeu.com



OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

NOVOSTI

Telecentar raspolaže i ZELENNIM brojem: 06-80-204-983 Usluga je dostupna radnim danom od 12 do 16 h i besplatna je.

Telecentar je, naravno, i dalje dostupan na već uhodanim starim brojevima: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

KALENDAR PRIREDABA

BEOGRAD – Dan uspješnosti: 23. 01. 2010.

BUDIMPEŠTA: – Dan uspješnosti: 20. 02. 2010.; Dan uspješnosti: 13. 03. 2010.; Dan uspješnosti: 22. 05. 2010.; Dan uspješnosti: 24. 07. 2010.; Dan uspješnosti: 11. 09. 2010.; Dan uspješnosti: 16. 10. 2010.; Dan uspješnosti: 20. 11. 2010.; Dan uspješnosti: 18. 12. 2010.

NARUDŽBE PROIZVODA

Oni naši kupci koji proizvode ne nabavljaju osobno ili putem opunomoćenika u našim predstavništvima, svoje narudžbe mogu predati na sljedeći način:

– **telefonom**, gdje će vam naši suradnici dati točnu informaciju o iznosu cijene narudžbe, o vrijednosti u bodovima i o naknadi dostave: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobitel: +36- 20-456-8141, +36-20-456-8149 zeleni broj: +36-80-204-983 (poziv je besplatan radnim danom od 12 do 16 h).

– **putem SMS-a** na broj telefona +36-20-478-4732.

– **putem Interneta na home-pageu www.flpseeu.com**

Ovo je najudobnije i najsigurnije rješenje – ne samo sa stajališta neposredne kupnje proizvoda, nego i sa stajališta evidencije narudžbi. Odlično je sredstvo i tijekom nuđenja proizvoda, naime, primamljiva je to ponuda za sve zainteresirane. Bodovna vrijednost svake narudžbe u roku od 24 sata bit će dodana ažuriranoj vrijednosti. Naša web-trgovina dostupna je i neposredno na adresi www.flpshop.hu dok se razvoj stanja bodovnih vrijednosti može pratiti na home-pageu www.foreverliving.com

KUPNJA S POPUSTOM

Naši partneri koji imaju mađarsko državljanstvo dio provizije koja im pripada po osobnoj kupnji mogu iskoristiti i u vidu

popusta. Na njihov ćemo zahtjev iznos fakture za obavljenju kupnju umanjiti za visinu popusta, tako da će morati podmiriti račun koji je manji za iznos popusta.

Tijek kupnje s popustom je sljedeći:

1. Izjava. Ako želite iskoristiti ovu mogućnost, morat ćete dati izjavu o tome uz ispunjavanje u tu svrhu namijenjenog obrasca.

2. Kupnja. Sustav će pri kupnji automatski umanjiti ukupni iznos fakture za visinu popusta. Predmetni iznos, međutim, po svakoj pojedinoj kupnji ne smije premašiti 35% ukupnog neto iznosa fakture. Ako je popust prikupljen na vaše ime veći od spomenutih 30%, preostali ćemo iznos popusta uračunati pri sljedećoj kupnji, ponovno do visine od 35% ukupnog iznosa nove fakture, zatim će se isti proces ponavljati svaki put iznova. Kod kupnje s popustom, za potvrdu osobnog identiteta, Vašeg ili Vašeg opunomoćenika, potrebno je predočiti osobni dokument sa slikom.

3. Davanje informacija. Svakoga 15. u mjesecu dodavat ćemo iskoristivom iznosu nove popuste nastale po kupnjama ostvarenima u prethodnom mjesecu. Naši suradnici Vama ili Vašim opunomoćenicima mogu davati informacije o aktualnom iznosu popusta tek nakon predočenja osobnog dokumenta sa slikom. O daljnjim detaljima možete se informirati kod svojega sponzora ili naših suradnika.

DOSTAVA NA KUĆNU ADRESU

Želimo skrenuti pozornost distributerima u Mađarskoj na usluge tvrtke za dostavu pošiljki. Time ćete moći dobiti svoju pošiljku maksimalno u roku od 2 dana od narudžbe – uz dogovor o terminu – na bilo kojoj točki u državi. Pošiljku morate preuzeti u roku od 48 sati, u protivnom ćemo fakturu stornirati, a bodove oduzeti. Cijena naručenih proizvoda i naknada za dostavu plaća se pri preuzimanju pošiljke. Troškove dostave kod kupnje u vrijednosti iznad 1 boda preuzima Tvrtka.

KORISNE INFORMACIJE

Molimo cijenjene distributere da uz prijavne listove i ubuduće prilože kopiju obrtnice, odnosno tvrtke, čak i naknadno! Ubuduće ćemo samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, mogu ga dobiti samo

ako našem uredu dostave sve potrebne popunjene obrasce kao i kopiju službenih dokumenata kojima se dokazuju posjedovanje tvrtke. Opširne informacije o tome naći ćete na oglasnim pločama u našim uredima, a na vašu molbu suradnici ureda usmeno će pružiti željene informacije.

Telefonske številke zdravnikov svetovalcev:

Dr. Gabriella Kassai 20/234-2925

Dr. Brigitta Kozma 20/261-3626

Dr. László Mezősi 20/251-9989

Dr. Endre Németh 30/218-9004

Dr. Edit Révész Siklósné 20/255-2122

Broj telefona našega samostalnog liječnika savjetnika:

Dr. György Bakanek
20/365-5959

Proizvodi Forever Living Productsa puštaju se u promet s preporukom Mađarskoga saveza alternativne medicine.

NAŠA PREDSTAVNIŠTVA

Forever Living Products

- Edukacijski centar:
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36-1-332-5956, +36-20-253-3614
Nositelj projekta: Dr. Csaba Gothárd
- Komercijalna uprava u Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.
tel.: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280
Komercijalni direktor: Artilla Földi
- Adresa regionalnog ureda u Debrecenu:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.
tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945
Regionalni direktor: Kálmán Pósa
- Regionalna uprava Szeged:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.
tel.: +36-62-425-505, +36-20-251-1712
Regionalni direktor: Radóczki Tibor
- Adresa regionalnog ureda u Székesfehérváru:
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.
tel.: +36-22-333-167, +36-20-467-8603
Regionalni direktor: Tibor Kiss

Forever Resorts

- Hotel Kastély Szirák 3044 Szirák, Petőfi u. 26. tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285 ,
Direktorica hotela: Katalin Király
Homepage: www.kastelyszirak.info



PISMO NORBERTA VARGE IZ NEW YORKA

OTVORENO PISMO COUNTRY MANAGERU DR. SÁNDORU MILESZU

BUSINESS REPLY MAIL
FIRST-CLASS MAIL PERMIT NO. 3011 NEW YORK, NY

Dragi Sándore!

*Oprostite ako Vam smetam svojim pismom usred strke koja vlada potkraj godine. Cilj mojega pisma nije ništa drugo nego da uime cijeloga mađarsko-američkog kruga FLP-ovih distributera izrazim zahvalnost na dobrohotnosti kojom dajete potporu zdušnom, ali i odanom, krugu suradnika govornika mađarskoga jezika koji žive daleko od matične domovine! Možda i ne možete zamisliti koliko ovih nekoliko mjesečnih časopisa na mađarskom jeziku znači radosti, pomoći i iskazane časti za nas. Ponajviše zato što je ugodan osjećaj znati kako svi vi mislite na nas, te da neovisno o tomu gdje živimo diljem velikoga svijeta, možemo računati na sve vas!
Govorimo istim jezikom, razmišljamo na isti način, a i naša srca zauvijek kucaju u nama kao Mađarima!
Nas nikada nitko ne može otrgnuti od VAS, zauvijek ćemo ostati „Mađari“!*

Udijeljeno nam je ovdje i toplo i hladno: „Ovo ovdje nije Mađarska, nego SAD; ovdje stvari ne funkcioniraju kao ondje, kod kuće!“

Ali da se bilo što i dogodi, uvijek uza svoje ime prilažem „snagu imaginacije i pristup“ mađarskih FLP-ovaca. Ako je to funkcioniralo, ako funkcionira u onoj maloj zemlji, onda mora funkcionirati i ovdje, i posvuda diljem svijeta!

Uopće nije upitno – pogledamo li statistiku i broj stanovnika – da Mađarska visoko vodi na listi FLP-ovih prodaja!

(Brazil: 280 milijuna stanovnika - mjesečno 80.000 cc

Japan: 120 milijuna stanovnika - mjesečno 52.000 cc

Mađarska – uzmimo cijelu Južnu regiju - 33 milijuna stanovnika, mjesečno 25-30.000cc!!)

Ono što ste VI stvorili u onoj maloj zemlji, za nas predstavlja slobodu!

Ono što smo dobili od Vas – kasete, CD-ovi, priredbe, FLP-Tv – bez njih ne bismo ni mi bili na tom stupnju gdje se nalazimo!

U našim ste očima Vi glavna žila kucavica, bez koje mi ne bismo postojali.

Onaj sustav koji ste vi razvili, to je sustav koji najbolje funkcionira među 143 zemlje!

S ovoga puta ne smije se skrenuti, treba nastaviti napredovati jednako tako planski i u budućnosti.

Što bismo još mogli poželjeti svima vama u preostalom dijelu godine – ono što vam uvijek želimo – nemojte biti oni što stalno odgađaju! Nemojte čekati sutra, nego obavite svoj posao u SADAŠNJOSTI. U našem poslu nema važnije stvari od izvršavanja obveza toga dana, što znači i poslovni, a ujedno i osobni razvoj svakoga, zar ne?!

Na kraju, ali zato ne i manje važno, zahvaljujemo na radu svim FOREVEROVICIMA u Mađarskoj i u svim zemljama Južne regije, jer znamo da bez njihova rada ne bi funkcioniralo sve ono što je VAS podiglo na najviše postolje.

Puno u\$pjeha, FLP Mađarska!

S poštovanjem:

U ime mađarsko-američkih FLP-ovih distributera:

Norbert Varga, stanoviti „ODANI“ distributer

PAR AVION
AIR MAIL
CORREO AEREO



OBAVIJESTI UREDA



OBAVIJESTI UREDA U SRBIJI

Ured u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127. Radno vrijeme ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom od 12:00 do 19:30 h, a srijedom i petkom od 09:00 do 16:30 h.

Ured u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131.

Ured u Horgošu: 24410 Horgoš, Béle Bartóka 80., tel.: +381-24-792-195. Radno vrijeme radnim danom od 8:00 do 16:00.

Regionalni direktor: Branislav Rajić.

Forever Living Products Beograd stoji Vam na raspolaganju sa sljedećim uslugama:

predaja narudžbe putem telefona – Telecentar, na broju telefona: +381-11-309-6382. Radno vrijeme: ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom od 12:00 do 19:30 h, a ostalim radnim danima od 9:00 do 16:30 h. Pri telefonskoj narudžbi roba se dostavlja na adresu koja je navedena na kodnom broju. Naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe.

– Troškovi dostave poštom plaćaju se po dnevnom tečaju NBS Srbije na dan kada je roba uručena. Troškove dostave poštom FLP Beograd podmiruje samo kada narudžba pod istim kodnim brojem prelazi vrijednost od 1 boda.

– Registracija novih suradnika ne može se obavljati putem telefona.

– Pri telefonskoj narudžbi uzet će se u obzir samo narudžbe pristigle do 25. u danom mjesecu, dok se nakon toga narudžbe mogu predati samo osobno u našim uredima.

– Reklamni materijal i svi obrasci moći će se kupovati i u uredima u Horgošu i Nišu, gdje će naši distributeri moći kupiti i pristupnice i obrasce namijenjene izmjeni podataka.

BROJEVI TELEFONA LIJEČNIKA SPECIJALISTA U SRBIJI:

dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević:

+381-23-543-318,

konzultacije utorkom 13–16 h i petkom 14h–16 h.

Dr. Božidar Kaurinović:

+381-21-636-9575,

konzultacije srijedom i četvrtkom 12h–14h.



OBAVIJESTI UREDA U CRNOJ GORI

81 000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20, tel. +382-20-245-412, tel./fax: +382-20-245-402. Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12:00 do 20:00 h. Ostalim radnim danima od 9:00 do 17:00 h. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan. Radno vrijeme: 9:00–14:00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

– Proizvode možete naručivati na sljedeće brojeve telefona: +382-20-245-412; +382-20-245-402. Plaćanje prilikom preuzimanja robe. Ako vrijednost naručene robe dostiže ili premašuje 1 bod, FLP preuzima troškova transporta.

BROJ TELEFONA LIJEČNICE SPECIJALISTICE ZA CRNU GORU:

Dr. Nevenka Laban: +382-69-327-127



OBAVIJESTI UREDA U SLOVENIJI

1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3, tel.: +386-1-562-3640.

Radno vrijeme ponedjeljkom i četvrtkom od 12:00 do 20:00 h, a utorkom, srijedom i petkom od 09:00 do 17:00 h.

Adresa skladišne prodaje u Lendavi: Kolodvorska 14, 9220 Lendava, tel.: +386-2-575-12-70, fax: +386-2-575-12-71.

Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12 do 20 h, a utorkom, srijedom, četvrtkom i petkom od 9 do 17 h.

Regionalni direktor: Andrej Kepe

– Broj Telecentra za telefonske narudžbe: +386-1-563-7501.

Kod telefonske narudžbe roba će se isporučivati na adresu navedenu na kodnom broju. Oni distributeri proizvoda koji namjeravaju naručiti robu u ime drugoga distributera proizvoda, prethodno moraju nabaviti punomoć onog distributera proizvoda na čije ime naručuju robu. Spomenute punomoći možete nabaviti u uredu. Rok isporuke robe naručene telefonom iznosi dva radna dana!

BROJEVI TELEFONA NAŠIH LIJEČNIKA SPECIJALISTA U SLOVENIJI:

Dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788

Dr. Olga Čanzek: +386-4182-4163



JUGOISTOČNE EUROPE



OBAVIJESTI UREDA U HRVATSKOJ

Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16, tel.: 01/3909 770; fax: 01/ 3704 814.

Obavještavamo suradnike i potrošače da ured FLP-a Zagreb ima produženo radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak: 09:00 – 20:00 h; utorak, srijeda i petak 09:00 – 17:00 h.

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár

– Telefonske narudžbe: 01/ 3909 773. Troškove dostave za pojedinačnu narudžbu iznad 1 boda plaća FLP.

– Predavanja o proizvodima i marketingu održavaju se ponedjeljkom, utorkom, srijedom i četvrtkom od 17:00 h u središnjem uredu.

– Kozmetičko-edukacijski centar pruža usluge u kozmetičkom salonu u središnjem uredu po vrlo povoljnim cijenama za članove FLP-a.

– Radno vrijeme centra: ponedjeljak i srijeda od 09:00 do 12:00 h, utorak i četvrtak od 15:00 do 20:00 h i petak od 14:00 do 17:00 h. Rezervacije termina na br. tel.: 01/3909 773.

VAŽNA OBAVIJEST: Od 1. ožujka 2008. moguće je obročno plaćanje (2 – 3 rate) putem DC kartice za kupnju proizvoda i usluge kozmetičkog salona iznad 1.500 kuna. Iskoristite mogućnost povlaštene kupnje! Za obavijesti upitajte svojega sponzora ili djelatnike ureda.

BROJ TELEFONA NAŠE LIJEČNICE SPECIJALISTICE U HRVATSKOJ:

Dr. Davorka Vitlov Čirjak: +385-9151-07070

(parni dnevni od 8. do 10. ure)



OBAVIJESTI UREDA U ALBANIJU

Albanija, Tirana Reshit Collaku 36.
Tel./Fax: +355 42230 535.

Regionalni direktor: Artila Borbáth

Voditelj ureda: Xhelo Kičaj, tel./fax: +355 694066 811.

Konzultacije: Radnim danom 9–13 h, 16–20 h.

e-mail: flpalbania@abcom.al



OBAVIJEST UREDA FLP-A SARAJEVO

– Od rujna nam stoji na raspolaganju liječnica specijalistica i savjetnica za Bosnu i Hercegovinu, **dr. Esma Nišić**, koja je dostupna na sljedećem broju telefona: +387-62-367-545; radno vrijeme radnim danom od 18:00 do 21:00 h.

– Naš liječnik specijalist i savjetnik održava savjetovanje srijedom u Uredu u Sarajevu od 17:00 do 19:30 h.

– Kod telefonske narudžbe naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Kada vrijednost narudžbe ne prelazi vrijednost od 1 boda, tada troškove dostave na kućnu adresu plaća naručitelj.



OBAVIJESTI UREDA U BOSNI I HERCEGOVINI

Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihailovića br. 3, tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780.
Radno vrijeme radnim danom: 9:00–17:00 h.

Regionalni direktor: Dr. Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10, tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.
Radno vrijeme: ponedjeljkom, četvrtkom i petkom 09:00–16:30 h, a utorkom i srijedom 12:00–20:00 h. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan i svake zadnje subote održat ćemo mini Dan uspješnosti u uredu FLP-a.

Voditeljica ureda: Enra Hadžović

– Za telefonsku narudžbu u uredima Forever Living Productsa u BiH zovite sljedeće brojeve (prijava novih distributera putem telefona nije omogućena): +387-55-211-784 u Bijeljini, i +387-33-760-650 u Sarajevu.



OBAVIJESTI UREDA NA KOSOVU

Pristinë Rr. Uçk br. 94, tel.: +381-38-240-781, +377-44-503-911





SASTANAK NA VRHU U VISEGRÁDU

Rasadnik orlova Mikija Berkicsa



Takvo što još se nije dogodilo! Na jednom seminaru: country direktor safirni manager, jedan dijamantno-safirni s 10.000 kartonskih bodova, jedan safirni s 10.000 kartonskih bodova, tri dijamantno-safirna sa 7.500 kartonskih bodova, soarinzi, seniori ... 50.000 kartonskih bodova, more dragulja, ekipa najboljih! To su: dr. Sándor Milesz, Dietmar & Christel Reichle, Horst & Margrita Kelm, József Szabó, Miki Berkics, Attila i Katika Gidófalvi, Csaba Tóth, Zsófia Czele-Gergely, Tünde Hajcsik, nadalje manageri s više od 70 bodova, realizatori s više od 120 non-managerskih bodova... u odnosu na to sastanak "visegrádske četvorke" bilo je tek pučko veselje!



Upustio sam se u razmišljanje, Miki se već davnih dana mogao pržiti na bahamskim plažama, novca i vremena za to ima dovoljno, ali on ipak radije nama organizira seminar ovoga reda veličine! Svaka mu čast! Malo sam filozofirao i o tome koliko je Miki drugačiji od nas. Otkrio sam dva osnovna odstupanja, a to su: njegovo znanje i pristup. Ovdje smo dobili oba faktora: znanje od predavača, a ispravan pristup mogli smo crpiti iz pozitivne attitude naših lidera. No, to je baš onaj element koji, gledajući poslije snimljeni DVD, ne dopire do gledatelja, a možda je to upravo onaj od kojega će jednoga dana ovisiti pozitivan zaokret tvoje sudbine.

Sve te dojmove doživjeli smo u možda najelitnijem hotelu naše male zemlje, u hotelu Thermal u Visegrádu. Lakitelek je poznat po tome što su odande poletjeli FLP-ovi orlovi, koji su nošeni krilima na najvećim visinama, međutim ovo smo sada uspjeli nadmašiti: dogodilo se nešto nesvakidašnje u ova dva dana! Možda je to bio utjecaj gorja Pilisa? Dobogókőa, kao Zemljine čakre? Tko zna... tko je bio ondje, osjetio je.

ZAGRIJAVANJE

Šeststo ljudi iščekivalo je subotnji početak, dok je stvari rješavala "Katica za sve" – čarobnica za ulaznice, smještaj i prehranu – July Torcom, s ubačajom 150%-tne snage. To može samo ona. Hvala ti, July! Dan je otvorio Miki, najavivši dva sjajna autora koji svojom knjigom daju potporu njegovu radu. Zatim su uslijedile tri prave ključne osobe. Nije bilo iznenađenje što je i njihovo predavanje bilo na temu kako možemo i sami postati KLJUČNE OSOBE – pisano velikim slovima.

Zsófia Czele-Gergely je u stilu, kako je to inače karakteristično za nju, pribrano, i s preciznom profesionalnošću, ponudila odgovore na pitanje: kako možeš baš ti postati odgovarajuća osoba za to? Nakon nje nastupio je Csaba Tóth, koji je svoje esencijalno znanje umotao u humorom začinjeno iskričavo predavanje, pri čem je svaka njegova riječ vrijedila zlata, tj. kartonskih bodova! Sav je blistao na pozornici, ali o njemu ne mogu govoriti nepristrano, jer on je moj uzor, a ujedno i prijatelj. I Tünde Hajcsik podijelila je svoje znanje s nama sa, za nju uobičajenom,

detaljnošću i dinamičnošću. Dan je okončan navečer grupnom konzultacijom u termalnom bazenu, večerom uz švedski stol i frenetičnim tulumom.

ŽIVOT KOJI JE LAKŠE ŽIVJETI

U nedjelju se međunarodna situacija intenzivirala: nastupila je "visegrádska četvorka" – Szabó – Milesz – Reichle – Kelm.

Domaćini, kako je to za sudionike Lakiteleka već postalo uobičajeno – otvorili su dan u kostimima izazvavši nemalo smijeha u krugu gledatelja. Pojavili su se Cezar i Kleopatra, koji su s glasnim "Ave" pozdravili okupljene, zatim smo zavirili u kule vestalinki: što nam donosi budućnost...

Jóska Szabó govorio je o promjeni. Mudanča! On me uvijek podsjeća na jednu te istu stvar: kada netko ne želi doći iz Békásmegyera u središnjicu u ulici Nefelejcs govoreći: „Ma ne, to je predaaleko“, sjetim se Jóske kojem nije bilo predaleko vozikati se po sedamnaesti put po 2000 km kako bi nam dopremio gel. Budućnost? Je li i za tebe predaleka promjena, je li i tebi "predaleko" život koji je lakše živjeti?

Već smo doznali što je bilo u prošlosti, gdje se nalazi sadašnjost, ali što li će uslijediti u budućnosti? To nam nisu otkrile djevice, nego naš country manager, Sir Alexander Milesz! Sándor nam je otkrio budućnost, od njegovih riječi nastalo je komešanje kao u pčelinjoj košnici. Buduća zgrada sjedišta FLP-a, naš novi konferencijski centar, rekreacijski resort... Nije slučajno što nas je svojim kormilarenjem dovezao do trećega mjesta u svijetu. Tek se on usudio tkati tako velike snove! Hvala je Mikijev rad, upozorio na njegove vrijednosti, potaknuo na razmišljanje znamo li doista što dobivamo od njega, po njemu? Mi ga izgrađujemo, iznosimo njegove promjene, rezultate, predstavljamo rad.

PROPAST I PONOVI ZAMAH

Uslijedio je dragulj Rolfa Kippa, te predavanje Horsta i Margarite Kelm. "Njemu je bilo lako", pod njim su propale tri mreže, ali nije se predavao, vjerovao je da je ovo najveći posao. Shvaćao je MLM! Brilljantno zapažanje, zbog čega mnogi odustanu od izgradnje mrežne strukture kada istodobno već imaju dovoljno znanja

za uspjeh. Jedan dijagram upalio je lampice u glavama mnogih menagera, evo, tu je i razlog!

Točku na i stavio je dijamantno-safirni manager Dietmar Reichle. Njemu je prvi 1/1 održao Rolf Kipp, pokazao mu mjesečni ček, čime mu je sudbina bila zapečaćena. Tako je postao drugim najuspješnijim distributerom Europe. Naravno, i njemu je bilo lako, i prije toga je izašao na kraj s tri propala MLM-poduzeća. Trik stoljeća za one kojima je ponestao popis s imenima ili se samo ne usude obratiti nekim novim ljudima: to smo naučili od njega. Mi već primjenjujemo naučeno! A ti? Priznanja, pokloni, nositelji 6 bodova, 70 bodova, Miki je ponovno galantno nagrađivao naš rad. Gidójevih 380 non-managerskih bodova šokiralo je publiku, to je jedinstveno u svijetu!

Na kraju kao da se nalazim usred sna, imao sam osjećaj (možda nekolicina vas zna da sam se natjecao u automobilskim utrkama) kao da su među nama bili Carlos Sainz, Colin Mcrae, Walter Röhr i Michael Schumacher, koji su nas nesebično podučavali. Možda ponajbolji, najuspješniji stručnjaci svijeta dva su dana bili na istom mjestu i svi nazočni mogli su osjetiti pristup, znanje ovih sjajnih ljudi.

Vrlo je velika čast što je Miki, kao graditelj poslovne strukture br. 1. u svijetu i o kojem poučavaju u sto četrdeset zemalja svijeta, zamolio mene i Ági da budemo moderatori ova dva dana. Trudili smo se dostojno udovoljiti zahtjevima, biti adekvatnim domaćinima na ovoj, možda jedinstvenoj priredbi najviše razine! Hvala ti lijepa, Miki! Dva dana, ali koja dva dana! Prekretnice, ključni zaokreti, dani koji pokreću, edukacija.

Sjetih se riječi svojega oca: "Sine, onaj tko uči je budala, a onaj tko ne uči ostat će budala!" Rolf Kipp formulirao je isto to na malo suptilniji način: "Priredba je motor izgradnje poslovne strukture. Pokreni ga! Stani objema nogama na papučicu gasa!"

Ave!

**Ági Géringér
i Gábor Lukács ml.
Manageri**



Susret SVJETSKIH PRVAKA

Katrin Bajri, najbrža dvostruko dijamantna managerica na svijetu, održava čvrstu vezu s mađarskim sestrinskim strukturama: kroz uzajamne posjete jačaju foreverovsku koheziju.

Prošli je put **Katrin Bajri** na zadnji hohenrodski "Rasadnik orlova", u svojstvu predavača, pozvala dijamantno-safirne managere – svjetsku prvakinju u bacanju koplja **Aranku Vágási** i njezina muža, trenera i oca njihove troje djece. Bračni je par s radošću prihvatio poziv kojim su bili počašćeni, a kao domaći, štoviše predstavnici "obiteljskoga marketinga" svjetske razine, sa sobom su povel i svojega sina Botonda (Botija), koji je također manager. Njihova su predavanja, duboko proživljavajući izrečeno, slušali sudionici dvodnevna seminara, brojna ekipa satkana od Katrininih profit-sharing managera.

ASOVI MEĐUSOBNO

Aranka i András ispričali su nam svoju priču – od teških početaka u godinama dok su bili športaši i prosvjetni radnici, do foreverovskih uspjeha. Od stana iz snova do obiteljske kuće. Pa da, kako Katrin kaže: "Kod mene u posjed mikrofona može doći samo onaj tko se već dokazao!"

Botond je oba dana održao predavanje, a to ga je ispunilo velikim ponosom. Aranka je bila zalogom da će prikazati dobar rezultat. Duhoviti MLM-rock&roll ne samo što je uvelike

razgibao društvo, nego je umnogome napregnuo i trbušne mišiće. Zahvaljujući njegovoj šarmantnoj ličnosti, jače je zakucalo srce ženskoga gledateljstva.

"Osmjehnem se svakome, a onoga tko mi uzvratim osmjehom, registriram", rekao je. Zato i nije čudno što ga je u pauzama okruživala brojna skupina. "Igram poker. Podijelim sve pedeset i dvije karte, jer samo tada mogu doći do asa. Katkad je tek zadnja karta četvrti as!", ustvrdio je. Predavanje Aranke i Andrása u toplom tonu bilo je poput smiraja dvodnevno skupa. Iz uobičajeno jezgrovita i svrhovita Arankina predavanja postalo je jasno da je bit njezina uspjeha – bezuvjetno sudjelovanje na izazovima, uz pitanje "Znaš li pisati?", svrstavanjem više generacija u frontu, te prsnim plivanjem s MLM-ovskim zamasma rukama. "Prema unutra, ne prema van!", šali se.

Slušajući je, postajalo je jasno da ustrajnost i suradnja koja povezuje obitelj donosi rezultate: u deset mjeseci bili su spremni s osnovnim propozicijama I. razine profit sharinga, na koju se od 2002. stalno kvalificiraju, dok se na II. razinu od 2005. g. od mnogobrojne naše ekipe trideset managera kvalificiralo na profit sharing 2009. u Málagi.

PLIVANJE NA KRILIMA

Sudionici seminara mogli su doznati i to da od približno tisuću managera u njezinoj mreži dvadeset njih sačinjavaju frontu, te je postalo jasno na koji je način Aranka mogla postati jednom od četiriju dijamantno-safirnih managera mađarske regije, pri čem se u njezinoj skupini nalaze dijamantno-safirni manager **Róbert Varga**, deset safirnih managera i jedini dijamantni manageri u njezinoj mreži: **Veronika Lomjanski** i **Stevan Lomjanski** iz Srbije.





“Marljivo činim sve što i dosad”, reče Aranka. “Provodim temeljni distributerski rad. Obiteljima koji rade na zajedničkim ciljevima pomažem da napreduju u smjeru učenja, razvitka, zdravlja i materijalne neovisnosti. Radim sve ono što i drugima govorim da rade. Prednjačim primjerom. Moje temeljno načelo jest da svakoga 9. u mjesecu realiziram četiri aktivna boda. Natječem se s računalom!”, prepričava uz smijeh.

Na sličan način radi i naša najdinamičnija frontalna ekipa pod vodstvom soaring managera **Editke** i **Istvána Káse**. I oni ispunjavaju sve izazove s mladenačkim žarom – i tako već trinaest godina. “Ponosna sam na svoju sponzorsku uzlaznu strukturu”, reče Aranka. “**Rex** kao Centurio, **dr. Sándor Milesz** country manager, Rolf Kipp dvostruki dijamant, **Józsi Szabó** safirni, **Miki Berkics** dijamantno-safirni, koji je ujedno i naš sponzor svjetske klase... Sjajna uzlazna linija, zar ne?” I smješka se!



U SUGLASJU

Njihovo obiteljsko predavanje održano drugoga dana istaknulo je zajedničke zahtjeve športa i MLM-a. Harmonija predanosti, marljivosti, ustrajnosti, samodiscipline, svjesnog stremljenja ciljevima, planiranja i unutarnje motivacije. Ovdje je, umjesto na redoslijedu, naglasak bio na suglasju. “Rex nam je s FLP-om dao u ruke glazbalo s pomoću kojega svatko može pronaći svoje mjesto u velikom orkestru, u kojem zajedničko suglasje može obogatiti vlastitim tonovima!”, iznio je András. “Poluge ljubavi uštímavaju žice.” Arankino koplje sa svjetskoga prvenstva (prvo aluminijsko koplje u Mađarskoj), koje već trideset godina čuvaju poput relikvije, u svojstvu štafetne palice dobio je **Pascal**, **Katrinin** partner, kako bi time mogao uspješno napredovati na putu postizanja managerske razine. Kao zvijezdom označeni francuski kuhar, on poučava posjetitelje seminara tajnama kulinarske primjene FLP-ove aloe. Njegovi deserti, dresinzi za salatu, marinade uz upotrebu aloe nailaze na velik uspjeh, a njegovom će se knjigom moći vrlo uspješno koristiti i domaćice i kuhari. Pascal: “Koplje s posvetom odsad će, kao simbol napretka, krasiti jedan od zidova našega stana!”

Do ponedjeljka ujutro sudionici dvodnevnog seminara već su pošli put kuće. Zajednički doručak u intimnom ozračju, “doručak prvaka”, prerastao je u krunu marljivih svakodnevnica. “Od ovoga sam putovanja dobila snage, spokoj, i potvrdu vjere koju polažem

u budućnost! Bio je to pravi obiteljski odmor, u potpunosti!”, nastavila je Aranka, koja je pozvala Katrin i Pascala u uzvratni posjet u svojstvu gosta predavača na njezinu edukaciju u Adyliget. Katrin i Pascal rado su prihvatili poziv. Svjetski prvaci “uskladili su svoje satove”, tj. svoje rokovnike.

Aranka: “Znam da će 2010. biti godina moje ekipe! Svoj ćemo rad nastaviti s bezgraničnom energijom, predanošću, potvrđenim ciljevima i nekim novim idejama. Tragam za svojim novim dijamantom!”

Puno uspjeha vama i vašoj obitelji, te velikoj ekipi na putu prema dijamantu!

“Dragi moj Péter, ali molim te, nemoj zaboraviti ni sebe!”, reče Aranka pri oproštaju. “Napiši, molim te, da bez tebe kao upućenog i vrsnog prevoditelja, novinara, ovaj seminar ne bi mogao završiti ovako uspješno!”

O sebi možda mogu reći samo to da me uvijek ispunjava ugodan osjećaj kada ljude kao što su Aranka, Katrin, András, Pascal i Boti mogu nazvati svojim prijateljima. Napunim se njihovom energijom i posebna mi je čast s njima surađivati.

Péter Kőszegi
Manager





Sonya

Sonyain izbor za ljepotu u Budimpešti

VIŠE *od* NATJECANJA ZA LJEPOTU

Slično kao lani, naša je tvrtka i ove godine raspisala natjecanje Sonya u ljepoti, čije je domaće izlučno natjecanje održano 26. studenoga.



I članovi žirija i natjecatelji s velikim su uzbuđenjem i iščekivanjima pristigli na ovu posebnu priredbu, na novi Sonyain izbor. Vrlo mi je drago što je ovo natjecanje drugačije od ostalih takozvanih “natjecanja u ljepoti”. Naime, ovdje je prvenstveni cilj otkriti novo Sonyaino lice koje svojom njegovanošću, stručnošću, te odgovarajućom uporabom naših proizvoda za njegu ljepote lica i tijela, i Sonya Color Collection može biti dostojna širiteljica glasa, predstavnica ove fantastične kolekcije proizvoda.

Među predispozicijama bila je navedena i razina supervizora, kao i to da kandidatkinja ima vlastiti Sonyain toranj, te da redovito održava Sonyaine prezentacije za njegu ljepote. Doista možemo biti autentični ako smo istinske tvrtkine reklame na dvjema nogama u bilo kojem smislu.

Sudionice su morale same izraditi svoju šminku, svoju poslovnu opravu kao i večernje haljine. Žiri je davao (ili oduzima!) ocjenu za kriterij jesu li se sudionice koristile vlastitim accessoriesom, ili aplikatorima, kistovima.

U dijelu natjecanja za poslovni outfit (koji nažalost nije kod svih natjecateljica uspio biti izričito poslovan), nakon izrade dnevne šminke, uslijedila je prezentacija u trajanju od 2 do 3 minute. Mene je ponajviše zanimalo ovaj dio, jer sam kod prošlogodišnjeg ocjenjivanja žirija na Europskom i Svjetskom Rallyju uočila da je ovaj dio uvelike utjecao na rezultate. Naime, ovo nije uobičajeno natjecanje, nisu važni samo ljepota lica i kvaliteta šminke, nego su vrlo važni i odgovarajuće zastupanje proizvoda, prikazana lojalnost i izražena ljubav prema Sonyai!

To mi je nedostajalo i ovaj put iz mnogobrojnih prezentacija. Međutim, prigodne šminke su u znatno većoj mjeri bile uspješne – možda i zahvaljujući pozitivnom ohrabivanju žirija.

Na kraju smo deset dama ocijenili vrijednima da povodom prosinačkoga Dana uspješnosti predstave Sonyau na pozornici, te se nadamo kako će uz našu pozitivnu, dobronamjernu kritiku i savjete moći predstaviti još atraktivniju, kvalitetniju sliku o našim proizvodima svjetske klase. Zahvaljujemo svim sudionicama na dolasku, te želimo puno uspjeha onima koje su se uspjele plasirati dalje!

dr. Edit Révész
predsjednica žirija





*“Nisu važni samo ljepota
lica i kvaliteta šminke, nego
su vrlo važni i odgovarajuće
zastupanje proizvoda,
prikazana lojalnost i*

*izražena
ljubav
prema
Sonyai“*



FOREVER 

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft.

Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: Dr. Sándor Milesz Urednici: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás, Attila Földi

Layout, tiskarska priprema: Crossroad Consulting Kft.

Projektni koordinator: Szilvia Timár Urednica tekstova: Zita Kempf Korektor: Ildikó Király Prijelom i uređivanje: Raden Hannawati Fotografije: Bácsi Róbert László, Dimitrije Ostojic
Prevoditelji, lektori: Dr. Marsel Nallbani (albanski), Darinka Aničić, Žarko Anić Antić (hrvatski), Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski),

Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski).

Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 39180 primjeraka.

Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!

www.flpseu.com

Izrežite ga i ponesite sa sobom!

Kupon možete iskoristiti u restoranu Sasfészek za konzumaciju jela i pića. Jedan kupon može se iskoristiti isključivo prilikom potrošnje koja prelazi vrijednost od 3.000 Ft.

KUPON
u vrijednosti od
1.000 FT

**RESTORAN
SASFÉSZEK**



www.sasfeszeketterem.info

Vrijedi do 28. veljače 2010. Budimpešta, XVIII. ker. Fonal u. 2



**RESTORAN
SASFÉSZEK**



Budimpešta, XVIII. ker. Fonal u. 2
www.sasfeszeketterem.info



**SVOJE GOSTE OČEKUJEMO S OBNOVLJENOM
PONUDOM, PO POVOLJNIJIM CIJENAMA!**

MAĐARSKA JELA, PIZZE, SPECIJALNA VINSKA PONUDA

Vágja ki és hozza magával!

A kupon felhasználható a Kastély Hotel Szirák érvényes csomagajánlatainak igénybevételére.

1 csomagajánlathoz kizárólag 1 kupon használható fel és más akciókkal nem vonható össze.

További részletekért érdeklődjön elérhetőségeinken.

Csomagajánlatainkat megtalálja honlapunkon!

10.000 FT-OS KUPON



web: www.kastelyszirak.info
mail: info@kastelyszirak.info
telefon: 06 32 485 300

Érvényes: 2010 február 28-ig



“Elegancia a jelen igényeire szabva”

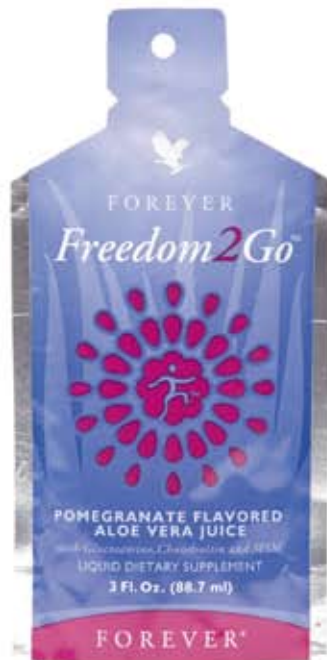
*Néha ki kell szakadni a hétköznapokból. Kikapcsolni a telefont, félretenni a napi problémákat.
A Kastély Hotel Szirák a lehető legideálisabb helyszín a tökéletes kikapcsolódásra.*

MINDENBŐL A LEGJOBBAT!

*A Kastély Hotel egy értékes ajándékkal kedveskedik Önnek, hogy az új évet energiával feltöltve kezdje.
Válasszon csomagajánlataink közül, vágja ki kuponunkat és 10.000 Ft kedvezményben részesítjük!*

EZ AZ ÚJ ÉVI AJÁNDÉKUNK ÖNNEK !

Napitci



Forever Freedom2Go™

Uživajte u svim blagodatima napitka Forever Freedom® kombiniranog s egzotičnim okusom nara (mogranja), u praktičnoj vrećici. Forever Freedom2Go™ nudi veliku blagodat za zdravlje zahvaljujući našem patentiranom Aloe Vera Gelu, glukozaminu, kondroitinu i MSM-u, i slatkom okusu soka nara bogatog antioksidansima.

Glukozamin-sulfat i kondroitin-sulfat dva su spoja koja se nalaze u prirodi i za koje je ustanovljeno da potiču očuvanje zdrave strukture hrskavice i odgovarajuću gipkost zglobova. Metil-sulfonil-metan (MSM) primarni je izvor biološki iskoristivog sumpora.

Ovim sastojcima pridodali smo još i sok nara koji obiluje antioksidansima, više nego crno vino, zeleni čaj ili borovnica.

Uzmite vrećicu, otvorite je i uživajte u ugodnu okusu Forever Freedom2Go™ kao i njegovu blagotvornu djelovanju!

Neto obujam: 88,7 mL

Hranjiva vrijednost:	100 mL sadrži	*RDA %	1 doza (88,7 mL) sadrži	*RDA %
Energetska vrednost	68Kcal/283 kJ		60 Kcal/251 kJ	
Bjelančevine	<1		<1	
Masti	—		—	
Sadržaj ugljikohidrata (g)	15,8		14	
Od toga šećer (fruktoza)	13,5		12	
vitamin C (mg)	31,6	39,5%	28	35%
Glukozamin-sulfat	1238 mg		1125 mg	
Kondroitin-sulfat	1014 mg		900 mg	
Metil-sulfonil-metan	634 mg		562,5 mg	

*RDA% – % dnevno preporučene količine vitamina u jednoj dozi

SASTOJCI: stabilizirani gel Aloe vere (81,39%), koncentrat soka nara (10%), fruktoza, glukozamin-sulfat, kondroitin-sulfat, metil-sulfonil-metan (MSM), prirodna aroma nara, limunska kiselina, konzervans (kalijev sorbat), vitamin C (askorbinska kiselina), antioksidans (vitamin E).

Proizvod sadrži i određene sastojke od raznih vrsta rakova (račića i jastoga) te školjaka!

PREPORUKE ZA UPORABU:

Potrošite dnevno pola sadržaja dozirane ambalažne jedinice prethodno ga dobro izmuckavši, po mogućnosti uoči obroka. Neiskorištenu količinu čuvajte u hladnjaku, a radi optimalnog djelovanja treba je konzumirati u roku od 24 sata. Ne konzumirajte proizvod ako je ambalaža oštećena.



- Sadrži glukozamin, kondroitin i MSM
- Izniman okus nara (mogranja)
- U ambalaži za komfornu uporabu



PRODUCT #306