

GODINA XV. BROJ 2. / VELJAČA 2011.

FOREVER



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



CONQUISTADOR CLUB 2010
PRESIDENT'S CLUB 2011
TOP DISTRIBUTORS 2010



Jedan stupanj razlike

Želim vam postaviti pitanje: Što se događa s vodom na 99 °C?
Ne baš mnogo toga. Jednostavno, veoma je topla.
A ako temperaturu podignemo samo za stupanj više?

Voda proključa.

Mogli biste me upitati: A što je neobično u tome?

Proključala voda proizvodi paru. Para se nekada upotrebljavala za pogon parnih strojeva. Po jednoglasnom mišljenju povjesničara, bilo je to revolucionarno otkriće. Najveće dostignuće svojega vremena, što je otvorilo put industrijskoj revoluciji, osiguralo jeftin izvor energije, pridonijelo povećanju proizvodnje, pojednostavljenju, ubrzanju transporta, te poboljšanju života ljudi.

Zapravo se 80% električne energije u svijetu i danas proizvodi radom parnih turbina. Dakle, kao što vidite, jedan stupanj razlike promijenio je tijek povijesti čitava čovječanstva.

Jedan jedini stupanj razlike! Poruka koja skriva jednostavnu, ali ipak golemu snagu. Podsjeća nas da samo malo više uložениh napora i pažnje može fantastično utjecati na konačan rezultat.

Primjenjujte ovo temeljno načelo i u FOREVEROVU poslovanju.

Zamislite, što bi se dogodilo kada biste dnevno samo sat više proveli baveći se sponzorstvom, gradnjom mreže. Možda ćete se upitati znači li jedan sat doista bilo kakvu razliku? Odgovor glasi: Da, znači. Može prouzročiti veliku razliku. Taj jedan jedini sat znači 365 dodatnih sati, odnosno 15 cijelih dana godišnje. Dakle, pitam vas opet, bi li vam dva dodatna tjedna pomogla dok ste još na 150 bodova od osvajanja prve razine Profit Sharinga? Siguran sam da bi i te kako pomogla.

Zamislite, što bi se dogodilo kada bismo na Dan uspješnosti doveli samo jednog čovjeka više? Opet možete pitati, znači li jedan čovjek doista veliku razliku? Odgovor opet glasi: Da, znači. Možda će upravo on biti tvoj idući manager ili, recimo, dijamantni manager, što bi – dakako – donijelo ozbiljnu promjenu i u tvom poslu.

Jednostavna stvar, taj jedan jedini stupanj razlike može donijeti golemu promjenu u tvom poslu, u životu obitelji, u pogledu zdravlja, ili pak u ostvarenju ciljeva zacrtanih za 2011. godinu. Ta neznatna dodatna energija, malo uložena napora, može donijeti velike uspjehe svima nama.

Neka nam u 2011. godini bude cilj 100 °C! Nemojmo se zadovoljiti s 99 °C! Ne zaboravite, GRANICE NE POSTOJE! Dodajte svojem radu sasvim malo dodatne energije. Mislite na to kako je razlika često samo u jednom jedinom stupnju!



REX MAUGHAN
GENERALNI DIREKTOR



Stvorit ćemo profitabilnu sredinu u kojoj pojedinac može dostojanstveno biti ono što želi, u kojoj će nas voditi poštenje, suosjećanje i zabava. Stvorit ćemo i njegovati ljubav te vjeru u našu kompaniju, naše proizvode i našu industriju. Tražit ćemo znanje i ravnotežu, a iznad svega bit ćemo hrabri jer mi vodimo našu kompaniju i distributere.

Mislim da bismo se, u prvom redu, svaki dan trebali zapitati: "Stvaramo li profitabilnu, produktivnu sredinu?" Ne govorim o profitabilnosti ili produktivnosti u pukom financijskom smislu, premda je i to vrlo važno. Želim da se svatko od nas zapita: "Da li mi vrijeme, koje svakodnevno biram kako bih ga potrošio, pomaže u postizanju mojih ciljeva?" Svi smo mi vrlo zaposleni i mnogo je više onoga što trebamo obaviti nego onoga što možemo završiti. Međutim, ja sam ove godine postavio izazov svojim zaposlenicima ne samo da budu zaposleniji... nego i produktivniji. Produktivniji u poslovima, privatnim životima, aktivnostima u dokolici.

Što god to bilo, činite to sa smislom za svrhu i usredotočenošću na postizanje nečega velikog.

Poštenje, suosjećanje i zabava. Rijetko nalazite da se te riječi rabe zajedno. Ali ja vjerujem da su to možda tri najveće riječi koje su me roditelji naučili. Živi čestito i pošteno tako da nitko ne može dovesti u sumnju je li ono što kažeš ili što radiš moralno, etično i pošteno. Suosjećaj s onima oko sebe tako da oni uvijek znaju kako ti je stalo do njih, njihovih obitelji i velikih stvari koje oni pokušavaju ostvariti. Naravno, i zabavljaj se, jer život prolazi prebrzo i unatoč svim zaprekama s kojima se možemo suočiti, život je veličanstven i moramo se izdići iznad izazova i uživati u posebnim trenucima.



Smjelost za SUTRA

Ljubav prema našoj kompaniji, proizvodima i industriji. To nadmašuje obično povjerenje. Moramo snažno prigrhliti sve ono što zastupa naša kompanija. Dok razvijate tu ljubav, ljudi će je osjetiti i poželjeti da i oni postanu dio toga zbog onoga što vide u vama. Već samo ovo načelo može stvoriti veliku razliku između postizanja velikog uspjeha ili pukog preživljavanja.

I napokon – hrabrost. Rječnik definira hrabrost kao duševnu snagu koja omogućuje osobi da se suoči s teškoćama. Svi se mi suočavamo s izazovima u našim životima. Uspjeh se razlikuje od neuspjeha po hrabrosti uloženoj da ga se prevlada i krene naprijed. Rijetko to ide lako, ali uvijek vrijedi pokušati ako se na kraju pokaže da to može znatno izmijeniti i unaprijediti živote nas, članova naše obitelji te onih ljudi obuhvaćenih našim poslom.

Rezimirajući sve to, mislim da ova izjava o poslovnim ciljevima zapravo govori o "stvaranju veličanstvenih stvari". Jer kad me ljudi pitaju čime se Forever bavi, ne kažem im da smo mi MLM-tvrtka koja stvara proizvode s Aloe verom. Jednostavno im kažem da "stvaramo veličanstvene stvari". To želim raditi i nadam se da ćete se i vi zauzeti za to. Također vam povjeravam da ova izjava o poslovnim ciljevima neće više skupljati prašinu u kutu mog ureda. Budući da su ova načela uvijek bila dio mog života, češće ću posezati za njima dok budemo postavljali ciljeve i radili planove za izgradnju Forevera. Jer doista ne postoje granice uspjeha koji zajedno možemo ostvariti ako se skupimo i živimo prema tim načelima. Mi cijenimo sve ono što činite kako biste Forever učinili najvećom mogućnošću na svijetu i poželio bih vama i vašoj obitelji sretnu i sigurnu novu godinu.

GREGG MAUGHAN
PREDSJEDNIK



Pripadamo jedni drugima

Bližeći se Valentinovu, promislimo malo što zapravo znače ljudske veze, ljubav, zajedničko življenje te očuvanje prijateljstva. Rodbinske i prijateljske veze povezuju cijelu državu, one znače najveću vrijednost. Trebamo očuvati svoje veze, pripaziti na njih, jer lako ih je prekinuti, a popravak često zahtijeva dugogodišnji trud. Iskrena riječ od presudna je značenja u ljudskom životu. Stisak ruke dovoljan je da se posao smatra ugovorenim.

Prije četrnaest godina stisnuo sam ruku **Rexa Maughana**, utemeljitelja i tadašnjega predsjednika generalnog direktora tvrtke Forever Living Products. Stisnuli smo si ruke i time je započeo veličanstven posao, koji je danas odlučujući faktor ne samo u Europi, nego i u svijetu! Očuvajmo istinitost prozborne riječi, ne dopustimo njezino krivotvorenje, ogradimo se od onih čije djelo ne slijedi prozborenu riječ. Tijekom proteklih četrnaest godina izgradili smo čudesan posao s fantastičnim ljudima, poletnim rukovoditeljima. Sve više ljudi u svijetu shvaća da u ovoj grupaciji tvrtki postaju doista veliki rukovoditelji oni, koji svojim djelima i riječima uvijek prenose istinu, dobrotu i čiste zamisli. 2011. bit će presudna za nas!

Forever se ponovno pokreće i tutnji ojačanom, ujedinjenom ekipom, napredujući na putu uspješnosti i zacrtavajući uvijek nove ciljeve, sada već ne samo uz generalnoga direktora g. Rexa Maughana, nego i uz vodstvo predsjednika g. **Gregga Maughana**. Forever

je biznis ne samo sadašnjice, nego i budućnosti! Ono što ga drži na okupu, osim posla, nije ništa drugo nego prijateljstvo, a ponegdje i ljubav. Prigodom Valentinova želim svima da u svojoj duši doživite te osjećaje! Darujmo svoje voljene, svoje ljubavi čistim srcem, dubokim osjećajima, neka taj dan bude Dan povezanosti!

Naprijed, Forever!



A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'S. Milesz'.

DR. SÁNDOR MILESZ
DRŽAVNI DIREKTOR



Success Day

BUDIMPEŠTA 15.01.2011.

FOREVER JE DONIO PRVI PROLJETNI (NO DOBRO, PRVI TOPLIJI) DAN. TEK SMO U SIJEČNJU, NO SUNCE VEĆ BLISTAVO SJA. MI U FOREVERU UPRAVO TAKO ZAMIŠLJAMO OVU GODINU: BILO ŠTO DA PIŠE „U KNJIZI SUDBINE“, PRETVARAMO ZIMU U PROLJEĆE.

Dan uspješnosti sam po sebi dovoljno uzbuđuje ljude, pogotovo kada se održava na novom odredištu! Velika gužva i neodumica vlada na ulazu u SYMA ARENU. Gdje parkirati auto? Jesmo li stali na dobro mjesto? Ovdje trebamo predati ulaznice? E, nova godina doista je dobra samo ako donosi novosti. Umjesto unaprijed znanih stvari i događaja koji ne dopuštaju opuštanje, koji nas potiču na nove korake, nove zamisli. Sada, recimo, razmišljamo hoćemo li stići u dvoranu do početka priredbe, jer se red čini beskonačnim. Gotovo je nevjerovatno, ali dok pjevač **Lajos Túri-Lui** pjeva posljednje taktove Foreverove himne, svi su već pronašli i zauzeli svoja mjesta. Da je tomu doista tako, potvrđuju i riječi soaring managera **Tibora Lapicza i Orsolye Lenkó-Lapicz**, domaćina priredbe: „Na najboljem ste mjestu u najbolje vrijeme.“



Dan uspješnosti, a time i novu godinu, po običaju otvara državni direktor **dr. Sándor Miliesz**, a čime bi drugim, nego željom za sretnu novu godinu: „Zaključili smo lijepu godinu, ali će 2011. biti još ljepša“ – govori. Današnji dan od početka do kraja govori o kontinuitetu: o sažimanju dosad postignutoga, te usmjerenju prema budućnosti. Slavimo vrhunska dostignuća protekle godine i pripremamo mjesto za nova. Dr. Sándor Miliesz najprije proglašava članove President's Cluba za 2011. godinu: distributeri stupaju na pozornicu pred publikom, koja im pljeska stojeći. Svi nazočni rade iz dana u dan kako bi jednoga dana doživjeli to. I tada možda neće biti nemoguće ni da im se izda knjiga, ili CD, jer je tajna svega: iskustva i znanja nisu samo za sebe, nego da bi se predali i drugima. Državni direktor osobno čestita najuspješnijima u 2010. godini.

Mada je natjecanje Zvijezde Forevera završeno prije blagdana, mladih nada ima još mnogo, i ne ostajemo bez zadivljujućih nastupa. Članice plesne grupe Piruett tek su tinejdžerice, ali skladno plešu i klasične i moderne plesove. Dobro je gledati te gipke djevojke, prije nego što prijedemo na ozbiljnije stvari.



Prvo stručno predavanje drži dr. Sándor Miliesz: „Najpopularnija ljekovita biljka XXI. stoljeća“ – glasi naslov. Jeste li pogodili? Da, radi se o Aloe veri. Ujedno i o naslovu knjige u pripremi, za koju već dulje vrijeme skuplja stručni materijal. Valja pregledati golemu količinu znanstvenih dostignuća, stručnih napisa: aloe je jedna od najintenzivnije obrađenih tematika današnjice na ovom polju. Vrijeme je, dakle, za rekapitulaciju svega onoga što smo doznali o toj biljci. Čak i proizvođači konkurentnih proizvoda, pa i skeptici, priznaju: biljka sadrži jednu od najučinkovitijih protuupalnih tvari. Cijeli niz starih zapisa i arheoloških iskopina svjedoče da je snaga aloe (orodica biljaka s 360 vrsta) poznata već od prapovijesti čovječanstva. U predavanju dr. Milesza čuli smo zanimljive primjere počev od faraonice Nefertiti do grofa Bercsényia, gdje se sve pojavljuje prikaz ove biljke. Nakon toga dobivamo uvid u znanstvena dostignuća, u pokuse na ljudima iz 1980-ih godina, u proces nakon kojega je i medicinska znanost priznala: aloe sadrži sve ono što je potrebno za normalni metabolizam. Podatci govore o prisutnosti više od dvije stotine agensa: sinergičnih vitamina, minerala, dugog niza aminokiselina.



„Pijte, upotrebljavajte, mažite tu koncentriranu energiju, jer se mudrost ovoga svijeta skriva u njoj“ – zaključuje svoje predavanje dr. Sándor Mílesz, koji pri kraju svojega govora poziva na pozornicu Foreverove liječnike, te im na primjeru biljke želi: „Ustrajte još tisuću godina!“

Ne treba biti liječnikom da bi čovjek dospio na pozornicu. Upravo tomu svjedoči i kvalifikacijska svečanost supervizora i assistant managera. Cvijeće, čestitke, a potom – kako bi i slavljenici bili svjedoci idućega stupnja – stiže **Anikó Kardos**, svježe kvalificirana managerica iz Székesfehérvára, koja prvi put drži predavanje na pozornici Dana uspješnosti.

Krojačica i trgovkinja odjeće, od svoje 21. godine radila je kao poduzetnica i sada se prisjeća toga razdoblja: „Bila sam sama sebi robinja.“ Prema Anikó, uspješan graditelj mreže postaje onaj tko se, prvo, odriče dijela sebe, znači stiže do točke koja ga izbacuje iz kola svakodnevice. To znači suočavanje sa sposobnošću da napusti ono



čime se dotada bavio. Mlada managerica ne krije poteškoće: „I ja sam zapinjala više puta... trebamo svjesno obraditi svoje osjećaje, čak i one negativne, inače nam posao neće biti stabilan. Ako nas nešto pogodi negativno, trebamo razmotriti što se iz toga može naučiti.“ Po njezinoj formulaciji: „Ja sam graditeljica vrijednosti.“ U isti krug misli spada i to da bezuvjetno prihvatimo svoje suradnike. Dakako, prvo sami sebe. I ona je često postavljala pitanje: „Jesam li dovoljno dobra?“ Prihodi svjedoče da je i te kako dobra. „Postanimo dijamanti skupa!“ – oprašta se uspješna poslovna žena. Ako Anikó (ili bilo tko drugi) pronade samo jednog jedinog člana sličnog entuzijazma, to već znači utemeljenje velike ekipe i gradnja mreže može započeti. Na koji način, govori nam soaring managerica **Márta Zsiga**: „Teško je preoblikovati druge, trebaš se sam mijenjati. Tražimo borce za slobodu, koji uspijevaju predati



poruku slobode. Jesi li dovoljno odvažan živjeti u slobodi?“ – pita nas. Vrijedi postati takav, jer – prema njezinim riječima – 2011. bit će godina preporoda: „Danas je mnogo lakše graditi posao nego prije 14 godina. Ljudi nikada nisu imali toliko potreba za nekom mogućnošću koja će im osigurati natprosječne prihode.“ Márta Zsiga upozorava da će se na naš poziv prijaviti različiti ljudi. „Može doći bilo tko, ali ostaje samo onaj koji zastupa duh **Rexa Maughana**.“

Na pozornici se potom nižu ljudi koji su to shvatili i drže u životu taj duh. I to ne bilo kakvim uspjehom! Slavimo najuspješnije distributere prošle godine i mjeseca prosinca: proglašavaju se članovi Kluba osvajača, a nakon toga kvalifikanti managerske razine te automobilskeg poticajnog programa. Eagle manageri, kvalifikanti za World Rally, distributer godine... ne može se reći da se ovdje ne cijene uloženi napor. Najviše naslova dobiva **Ágnes Klaj**, i u vezi s njom najveće je (sasvim svježe) iznenađenje da je ubuduće treba najaviti kao soaring managericu.

Ono što slijedi nakon toga zasigurno su najdirljiviji trenutci u FLP-u: pred dugim redom novokvalificiranih Ágnes korača do pozornice obasuta cvijećem, brojnim zagrljajima i u suzama. Cijelo gledateljstvo je dirnuto, misle kakav to divan osjećaj može biti kada stigneš dotle. Ágnes se bori sa suzama, no skuplja snagu za govor na pozornici: „U što vjeruješ, to i imaš. Vjerovala sam i postigla sam.“ – Mikrofonu pristupa s mužem, koji jedva uspijeva držati pregršt cvijeća. „Trebaš biti jak, živjeti i raditi onako kako bi želio da i drugi rade“ – odaje recept kako se postaje soaring, te nas uvjerava da će iduća godina biti lakša od prošle. Zahvaljuje stvarnoj i „odabranoj“ obitelji, pogotovo mužu, **Lászlu Rostásu**, koji i sam govori nekoliko riječi: „Želim svima vama da naučite stvarati. Stvarajte svijet koji je za vas!“





Poslije toga nema više dvojbi, u pokretu smo – na to upućuje i naslov predavanja dijamantno-safirnoga managera **Miklósa Berkicsa**. Krenuli smo u novu godinu, ako smo uopće i stali u prošloj. Miklós Berkics nije tip koji zastajkuje, ni ovaj put nije predugo slavio novu godinu, pogled mu je već uperen u budućnost. Čini se spontanom fikcijom, no on doista dobro i osmišljeno radi svoj posao. Sada, recimo, izjavljuje ono što je već mnogo puta nagovijestio: „U 2011. godini dogodit će mi se najveća stvar u životu, i to u ovoj dvorani.“ Znamo o čemu govori, ali zasad je bolje šutjeti, neka bude iznenađenje! No Miklós pred publikom već govori o svojim planovima, nadajući se kako su oni utemeljeni i dovoljno izazovni. „Jesi li baš to planirao za 2010.?” – pita nas. „E, pa da! Ako nisi dobio ono što si želio, znači da nisi radio dovoljno. Rad se ne može uštedjeti u ovom poslu. Ako nemaš planova, bit će panike a ne bonusa“ – smiješi se i niže brojke, koje čekove bismo mogli podijeliti ove godine. „Iznenađit ćeš se!“ – nagovještava rezultat, ali što je još važnije – „Krenut će ti posao! Daj si dvije godine, stavi Forever na prvo mjesto, radi danonoćno, i imat ćeš prigodu postati safirni!“ – obećava. „Idemo skupa do razine više u 2011.!” – bodri nas, bolje rečeno predlaže Miklós Berkics, najuspješniji distributor svijeta, citirajući riječi Rexa Maughana: „Slijedite me, jer vas očekuje još mnoštvo fantastičnih stvari u Foreveru. Šteta bi bilo da izostanete!“





2011

PRESIDENT'S CLUB

MAĐARSKA



MIKLÓS BERKICS

Rex Maughan govori da je FOREVER najveća mogućnost svijeta... a to nije samo obećanje, za to imamo i dokaza! Pomoći ćemo vam postići ciljeve! Go for Diamond! Miklós Berkics dio je FOREVERA.

SÁNDOR TÓTH I EDINA VANYA

Želja za uspjehom, vjera u sebe, povjerenje u tvrtku i rukovodstvo, te rad obavljen s mnogo ljubavi uvijek vodi prema uspjehu."



**ISTVÁN HALMI
I RITA MIKOLA-HALMI**

Volimo život, ljetovanje, rad. Ne umara nas posao, nego neuspjeh. A onaj tko radi, ne može biti neuspješan! Katkad radimo mnogo, katkad ne. Ali mi odlučujemo kada. To je sloboda odabira – to je FLP!

**TAMÁS BUDAI I ÉVA
SCHWARCZ-BUDAI**

Velika je to prilika za jednostavne ljude, jer marljivošću, ustrajnošću ostvaruju se SVI naši snovi! Po našem mišljenju u ovu pustolovinu slijedit će nas mnogi."



**ARANKA VÁGÁSI
I ANDRÁS KOVÁCS**

Odanost, marljivost, čvrsti ciljevi, mnogo dobrih prijatelja, dobra ekipa, zajedničke ideje, optimalni tempo rada, sposobnost podnošenja neuspjeha, stalna kreativnost.

HAJNALKA SENK

Carpe diem – ovim poslom u svakome trenutku dobivam i dajem ono najbolje – već šest godina Forever je najsigurnija točka života... dobro je da imam takvu pozadinu.





**ÁDÁM NAGY I
BRIGITTA BELÉNYI-NAGY**

Učini ono što drugi neće, kako bi si sutra mogao dopustiti stvari što drugi ne može!

**GÉZA VARGA I
DR. ILONA JURONICS**



Stvaraj si takvu budućnost u kojoj ljudske vrijednosti postaju vječite!”



**TIBOR LAPICZ
I ORSOLYA LENKÓ-LAPICZ**

Ako čovjek ima Cilj i Vjeru, prepreke nestaju.

DR. KATALIN PIRKHOFFER-SERES I DR. ENDRE SERES



„Pred tobom je borba, put te očekuje, Slabašan malaksa, jak se odupire, Znaš li: snagu što ti daje? –Volja, Što danas ili sutra žanje jantara.”
(János Arany)

SRBIJA



**VERONIKA LOMJANSKI
I STEVAN LOMJANSKI**

Hoćeš ili nećeš, Tvoj je izbor. Naš je bio da hoćemo!
Rad, Red i Disciplina. Forever je put do uspjeha, novca i blagostanja.

DR. MARIJA RATKOVIĆ



Sretna sam što sam prije 12 godina shvatila vrijednost proizvoda FLP-a i što sam mnogim ljudima pomogla da ostvare svoje snove!



**MARIJA BURUŠ
I BOŠKO BURUŠ**

FLP pruža mogućnost ljepšeg, boljeg i kvalitetnijeg života. Mi smo to prihvatili kao izazov. Danas živimo Foreverov stil života!“

**MIRJANA MIĆIĆ I
VILMOŠ HARMOŠ**



U potrazi za boljim, većim, širim, humanijim i dubljim ciljevima postali smo suradnici FLP-a. Radimo ono što volimo i volimo ono što radimo.



SRBIJA



**DRAGANA JANOVIĆ
I MILOŠ JANOVIĆ**

Mi uopće ne radimo FLP – mi živimo FLP-ov stil i način života: putujemo, družimo se i pomažemo prijateljima u našem sjajnom timu da ostvare svoje snove! Hvala Rex, hvala FLP!

**DR ALEKSANDAR PETROVIĆ I
MIRJANA ĐUKNIĆ-PETROVIĆ**

Manageri od 2007. godine. Shvatili smo da su naši životni ciljevi dostižni i ostvarivi baš kroz angažiranje u tvrtki kakva je Forever Living Products.



HRVATSKA



**MAJA STILIN I
TIHOMIR STILIN**

Sam početak bio je težak, ali nakon što je Tihomir uspio promijeniti Maju, sve je bilo puno lakše i brže. Suradnici su slijedili svojega sponzora Tihomira i timskim radom stigli do cilja. Slijedite najuspješnije, mijenjajte se i učite, i stići ćete do željenog cilja.

**JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
I NENAD PAVLETIĆ**

S Foreverom u obilju dijelimo osjećaj radosnog slavlja života i zahvalnosti za bezbrojne prilike koje nam dolaze!"



SLOVENIJA



JOZEFA ZORE

„Nije važno koliko su uska vrata, kakve teške kazne su mi zapisane na pergameni sudbine, jer ja sam gospodar vlastite sudbine, vođa vlastite duše.”

(William Ernest Henley)

**ANDREJA BRUMEC
I TOMISLAV BRUMEC**

Ne zadovoljavaj se onime što si ako želiš postati ono što nisi, jer tamo gdje postaješ zadovoljan, tamo i zastaješ. Polako, fokusirajući se na cilj, stižeš mnogo dalje nego oni koji besciljno lutaju. Želimo svakome mnogo uspjeha i lijepe rezultate!



BOSNA I HERCEGOVINA



VASILIJE NJEGOVANOVIĆ

Cijela moja obitelj veoma aktivno radi u FLP-u – sin i kći su manageri i ponosan sam na njih, kao i na ostale svoje suradnike. U ova teža vremena zajedništvo i vjera u ono što radimo sigurno donosi rezultate. Sretan sam što sam stalni član President's Cluba. Cijenim svoje sponzore i bolje od sebe i to naučeno prenosim na druge.

**SUBHIJA MUSTAFIĆ
I SAFET MUSTAFIĆ**

Temelj planiranja naše budućnosti u FLP-u, a i u životu, jest da živimo u sadašnjosti, spremno odgovaramo na izazove sutrašnjice, a neočekivane prepreke daju nam snagu da stignemo do svojega cilja.



PHŌNIX

BUDAPEST KFT

URED ZA PRODAJU
ZRAKOPLOVNIH KARATA



másképp / mint mások



ZSUZSANNA GERŐ

Grupne rezervacije, Rallyji

Kontakt:

1183 Budapest, Nefelejcs u 9–11.

Tel: +36 1 269 5370/158

Mobil: +36 70 436 4272

e-mail: rally@flpseeu.hu



GABRIELLA PITTMANN

Individualne rezervacije

Kontakt:

1067 Budapest, Szondi u. 34.

Tel: +36 1 373 0025

Mobil: +36 70 436 4297

e-mail: repjegy@flpseeu.hu

JEDNOSTAVNA
REZERVACIJA
ZRAKOPLOVNIH KARATA
ZA BILO KOJU TOČKU
NA SVIJETU

KUPIJTE KOD NAS ZRAKOPLOVNE KARTE I OSVOJITE TROMJESEČNU NAGRADU,
EKSKLUZIVNU VEČERU ZA DVIJE OSOBE U RESTORANU SASFÉSZEK!



20. SVIBNJA 2011.

PONOVNO DAN ZDRAVLJA U BUDIMPESTI

- besplatni liječnički pregled
- znanstvenopopularna predavanja o očuvanju zdravlja
- zabavni programi za male i velike

SVAKOGA SRDAČNO OČEKUJEMO!





ÉVA BUDAI-SCHWARCZ I TAMÁS BUDAI

AKO IMAŠ SVOJ CILJ

NIJE TEŠKO

Pridružio si se Foreveru prije devet godina, u 2002., tada još sam – ako imam točne informacije.

Tamás: Tako je, bivša supruga senior managerica Judit Sebők bila mi je sponzorica. Sadašnju suprugu Évu upoznao sam tek 2005., ali nismo odmah ujediniili i posao, ona je započela tek nakon dvije godine.

Zbog čega si se odlučio upravo za ovu tvrtku?

Tamás: Prethodno sam već radio u izravnom marketingu, ali u drugoj mreži. Stigao sam do točke kada sam se zamislio: iako dajem sve od sebe, očekivani uspjeh izostaje. Pravoga prodora stanovito vrijeme ni ovdje nije bilo, no to je ovisilo samo o mojem stavu.

Gledajući unatrag, koje si pogreške učinio?

Tamás: U početku sam se pridružio supruzi iz neke vrste želje za dokazivanjem, kao: ako je ona uspjela, i ja ću. Dugo vremena zanimala me je samo značka, neka je osvojim, neka imam više od onih oko mene. Uvijek sam bio natjecateljski tip, nisam želio spadati u „masu“. Tek sam prije nekoliko godina shvatio da je ovo moje područje, danas me već pokreće drugo. Prikazala se slika: stići do vrha, s velikom ekipom, s mnogo rukovoditelja koji dobro zarađuju, i s najvišim ciljevima. U to smo vrijeme započeli s pravim rastom.

Spominješ „najviše ciljeve“. Znači li to dijamantnu razinu?

Tamás: Naravno, postat ću dijamant, sigurno. Pitanje je samo uložene energije i vremena, ali postat ću. Ne zbog novca. Nekada me je inspirirao novac, ali danas već spomenuta velika slika, što znači mnogo više od novca. Želim pobjedu, ali ne sam, nego u ekipi.

I uvijek postavljaš ljestvicu na najvišu točku?

Tamás: Zašto postoji drugo mjesto? Postoji li za natjecatelja? Ovo je mehanički biznis, ako radiš, rezultat stiže, ako ne, izostaje. Svatko sam sebi postavlja zapreke prema uspjehu, to vrijedi i za druge strane života. Ljudi daju sebi obećanja, ali nemaju ustrajnosti. I ja sam imao trenutaka kada sam mislio, dosta mi je, ne želim više graditi mrežu. Odonda znam da je to samo jedna razvojna faza. Vječiti sam nezadovoljnik, što me prije frustriralo, ali danas već mislim kako je to zdrav osjećaj ako te nosi naprijed.

Je li teško graditi mrežu?

Tamás: Ako pronađeš odgovarajućega čovjeka, tada nije. Prije sam svakoga želio spasiti, od svakoga napraviti rukovoditelja... nije bilo moguće. Danas već katkad u prvih dva-tri mjeseca, ili čak u prvim tjednima, znam kome neće ići unatoč osvojenim bodovima, jer moguće je da uspije generirati promet, ali ga neće trajno održati ako mu ličnost nije takva. Dobri ljudi su oni koji današnju udobnost žrtvuju za sutra, a u međuvremenu se razvijaju i kao ljudi. U ovom poslu možda je upravo to najteže: boriš se sa sobom. Svaki čovjek u biti je dobar, samo treba spoznati svoj put k uspjehu, a meni je uvijek izazov pokazati ga. Što više managera imaš, to trebaš manje vremena za stvaranje sljedećega.

Znači, i ti se razvijaš.

Tamás: Naravno. Jer kakvih osobina imaš, takve ćeš stvari posjedovati. Uzalud bi mene postavio na mjesto Attila Gidófalvija, ne bih uspio posjedovati ono što on ima. Ne u smislu da ne bih uspio potrošiti njegov novac, već što još nemam sposobnost da ukrotim, povećam, „menadžiram“ sve ono što to povlači za sobom. Kako se bonus povećava, „podize“ ti se i ličnost, potom usavršenija ličnost podize bonus, i tako dalje. Mnogo sam puta bio nestrpljiv, a to nije baš dobro. Prije sam ušutkivao ljude, danas im više želim dati. To je pravi zadatak: rukovođenje bez vlasti. Mogu biti car ispod kojega su mnogi kraljevi, a da oni i ne osjete razliku – izgrađujemo carstvo, ali u partnerstvu.

Vjeruju li ti?

Tamás: Trebaš im prodati san koji će uspjeti shvatiti – korak po korak. Ali ako im samo pričam, a ne radim, respekta neće biti. Na sreću, marketinški je plan takav da se preko njega brzo može zaraditi novac. S jednim čovjekom za nekoliko mjeseci trebaš namlatiti velik novac, jer to privlači i ostale. Nekada je velika riba pojela malu, a danas brza pojede sporu.

**PROŠLI DAN USPJEŠNOSTI
GOTOVO DA JE U
CIJELOSTI BIO POSVEĆEN
NJIHOVOJ EKIPI. ČLANOVI
PRESIDENT'S CLUBA, NOVI
SOARING MANAGERI,
NOVI MANAGERI... MORA
BITI NEKE TAJNE OKO
BUDAIEVIH. MOŽDA TA DA
NE ZAPOČINJU ODMAH S
GRADNJOM MREŽE? SAD ĆE
VAM OBJASNITI.**





Prije gradnje mreže bio si ne samo poduzetnik – distributer prozora, nego i športša. Što možeš zahvaliti športskoj karijeri?

Tamás: Ustrajnost. Putem športa naučio sam: kada te bole mišići, to je normalna stvar. Kada te nešto boli, to je samo razvojni stadij. Iako si na dnu, nakon toga uvijek slijedi uspon, a najdublja točka dobra je zato da sagledamo u čemu smo pogriješili, a ne za prebacivanje odgovornosti. Možda je stoga i lako raditi sa športašima. Znamo da se danas uložena energija ne isplaćuje odmah, nego kroz godinu dana. Ako recimo dnevno napravim jedan sklek, ali želim tisuću, sutradan trebam napraviti dva, potom tri, i tako dalje.

Éva, kako podnosiš da novopečeni muž samo radi i radi sklekove pokraj tebe?

Éva: Meni se u početku činio veoma neobičnim taj svijet, taj radni stil. Na visokoj školi završila sam menadžerski smjer, potom sam radila kod jedne velike tvrtke kao logističarka. Na radnom mjestu poštovala sam svoje rukovoditelje, divila se njihovoj stručnosti, radu. Ali to nije vrijedilo i za način kojim su se obraćali podređenima. Ovdje sam najprije uočila da se velika pozornost posvećuje ljudima. Dotad sam mislila da je hijerarhijski odnos, održavanje udaljenosti sastavni dio slike dobrog rukovoditelja.

Kao i mnogo rada... Jázmin, vaša kći ima godinu dana. Uspijeva li Tamás biti otac dovoljno vremena?

Éva: Uspijeva. Istina, često stiže kući oko 10–11 sati, pa još pregledava i svoje poruke. Ali danas ga u ponoć više ne zivkaju zbog nečega kao nekoć. Uspostavili smo ravnotežu. Dan-dva svaki tjedan provede doma, a ako mu otkazu neki sastanak, prvo mu je da svrati kući i pogleda malu. Ima on i manje aktivnih razdoblja. Kao, na primjer, nakon rođenja kćeri. Dvotjedno mu dolaze i sinovi, nastoji biti što više i s njima. Kod mnogih vidim da se ljute na biznis, jer zbog njega ne mogu biti dovoljno vremena sa supružnikom. Tajna svega leži u tome da sve unaprijed dogovorite. Ako muž ili žena zna zbog čega odlazi onaj drugi, ili zbog čega se bavi tim poslom, razumjet će ga. Ima i težih razdoblja, no i tada se dogovaramo kako će teći stvari, zatim to treba primiti na znanje i ne treba ništa predbacivati onom drugom. Tamásu je ovo misija, ne bih ga uspjela zaustaviti i da hoću. Ispalo bi na štetu naše veze.

Tamás: Nekada sam doista bio ovisnik o radu, danas više nisam. Čovjek crpi snagu iz obitelji, u obiteljskom krugu se upotpunjuje. Kod koga stvari doma nisu u redu, ni u radu nema dobrog učinka. Važno je biti uzoran u svakom pogledu, jer rukovoditelja paze, ne možeš samo odlumiti brižna oca i muža, jer i tako djeca dobivaju uvid u tvoj život. S druge strane, kada si odsutan od jutra do večeri, to nije privlačna perspektiva. Oni žele vidjeti životni stil, da dobro živiš, a u tome nije važan samo novac, nego i harmonija. Postali smo svjetski prvaci u karateu u Americi, što je dobro, ali pokali i medalje prolazna su stvar. Ovdje mi je pokretačka snaga stvoriti nešto trajno. Osobno mi je, recimo, veoma važno da mi djeca vide rezultate. Meni su u djetinjstvu uzori bili Bruce Lee i Chuck Norris. Svojeg oca poštujem, izvanredan je čovjek, ali nikada ga nisam smatrao uzorom. Sada mi sin bez ikakvog poticaja piše bilježnicu s ciljevima, jer obojica (*Balázs ima 13, a Dávid 11 godina – nap. urednice*) kažu da će postati graditelji mreže... bit će veoma zanimljivo vidjeti kada prođu 18. godinu te im pustim ruke, jer dajem im i primjer, ne samo novac. Baš stoga ih vodim sa sobom na pozornicu, jer želim da i ja budem uz njih kad se budu jednoga dana kvalificirali.

Koje su bile najvažnije stepenice u tvom svijetu mašte?

Tamás: Managerski posao: kada sam započeo, nisam vjerovao da ću uspjeti. Pa kada mi se kvalificirao već drugi manager, potom poticajni program kupovine automobila, koja je bila dugo vremena kategorija iz sna. Nakon toga soaring kvalifikacija i rally za one s 2.500 bodova. Poslije, kada su se od suradnika **Ági Klaj i Csaba Juhász** sa svojim supružnicima ućlanili u President's Club. Predao sam im nešto, a oni su se samostalno dalje razvijali. Najljepši je trenutak ipak bio kada su mi najbolji prijatelji postali manageri. **György Nagy i Ági Pezenhoffer** to su čekali 9 godina, pa ipak su još među nama! Kao da si projektant: na projektnom stolu unaprijed vidiš sve, a kada se izgradi, odeš i sa zadovoljstvom promatraš rezultat: stvar koja se ispravno udvostručila.

Éva, Tamás najmanje govori o novcu. Kakav je tvoj stav prema novcu?

Éva: Kod mene je u središtu obitelj. Kada znam da dolaze djeca, već



planiram kamo da odemo, koje programe da im organiziramo. Razmišljam o takvim stvarima, a ne o tome što da kupim. Doživljaji mi znače više, činjenica jest da bez Tamása nikada ne bih stigla do Havaja, Bahama, Floride...

Tamás: Novac je važna stvar, ne možeš ga zadržati, trebaš ga znati i potrošiti. Novac je kao zrak, ne možeš ga samo udisati, trebaš ga i ispuštati. Ja uvijek pitam ljude: a koliko trošiš na sebe? Ne mislim na odjeću, nego koliko trošiš na svoj „mozak“. Tko potroši polovicu svojega bonusa na treninge? Za godinu i pol potrošio sam pet milijuna forinta da postanem bolji rukovoditelj. To je ulaganje u sebe. Istina, želimo graditi kuću, ali sam dotični novac oduzeo od tog iznosa. Učenje je važnije, jer od toga nastaje kuća. Problem je u tome da ljudi više vole graditi kuće.

Spomenuo si dijamantnu razinu. Koliko ti posla predstoji da to postigneš?

Tamás: Uvijek si za sve zadajem datum. Dijamant je još malo fleksibilan, ali safir se već nazire. U ciljevima nema ničega nerealnog, jer ih sam ostvarujem. Biznis se gradi iz poleta. Događalo se da sam se pošteno oznojio uz trostruko toliko rada, ipak nije ništa proradilo, a bilo je slučajeva kada sam uz pola energije proizveo mnogostruko više. Prije nisam nosio značku, ali danas njome izražavam poštovanje prema onima kojima je mogu zahvaliti. Istodobno ono znači prošlost, a ja sam skoncentriran na budućnost: potražiti ljude s kojima mogu izgraditi još veću ekipu.

Pronalaziš li još područja koja treba osvojiti?

Tamás: Naravno. Pogledaj unaokolo, ne može biti bolje. U ljekarnama sve je više prirodnih preparata, svijet je otvoren za naše proizvode, a i gospodarska situacija radi za nas. Jer kada izgubiš zdravlje, izgubio si i posao. Zato govorim svima: budi zdrav, jer u zdravom tijelu rađaju se zdrave misli. Hrani se ispravno, jer će ti i dijete to naučiti. Po mojem mišljenju danas je lakše graditi biznis nego kada sam ja počinjao.

A kada si ti počela, Éva? U 2007.?

Éva: Moj je položaj drukčiji, pravi graditelj mreže je Tamás, a

ja mu pomažem gdje mogu i, naravno, mnogi su se pridružili preko mene, specijalizirala sam se za Sonyaine proizvode, što je u ono vrijeme bila bijela mrlja u ekipi. Kada sam prvi put isprobala Fleur de Jouvence, pomislila sam, ovo trebam podijeliti sa što više žena, toliko je dobro. Ako vjeruješ u nešto, sposoban si govoriti toliko samouvjereno da ti poruka prelazi do ljudi. Započela sam prezentacijama, usput mnogo naučila, pohađala tečajeve, odonda već i sama radim slične stvari. U posljednje vrijeme malo radim, jer želim biti s bebom, iskoristiti ovo razdoblje, doživjeti svaki trenutak. Bilo je, dakako, slučajeva kada je Jázmin strpljivo dočekala kraj prezentacije viseći na meni, može se i na taj način. Čak joj se i svidjelo. Činjenica je da dijete mijenja čovjeka, mijenja se osjećaj odgovornosti, tako da je sada Ona na prvom mjestu.

Tamás, kako je biti ocem djevojčice?

Tamás: Veoma dobro, ali ne bih mogao pronaći razlike. Nažalost, nisam bio stopostotni otac kada su mi sinovi bili mali. Dugo sam imao gržnju savjesti zato što sam im zbog razvoda prouzročio lom u životu, ali ponosim se što s bivšom suprugom dajemo primjer u tvrtki, uspjeli smo ostati prijatelji, te mi je ona sponzorica. Učinio sam podosta lošega tijekom života, ali dobio sam šansu i postao pravi čovjek, ne stidim se. Običavam to ispričati, jer ne volim maske. Nekada sam htio postati Robi Varga, pa Pista Halmi, postati bilo tko, a sada sam svoj i ne radim nikakve pogreške. Ako imaš svoj cilj, nije teško. Puno mi je značilo i to što sam dospio u dobru sponzorsku liniju. Mogu dosta toga zahvaliti bivšoj supruzi, mnogo sam naučio od bračnoga **para Bakó**, ali tu su još usredotočena **Tünde Hajcsik, Zolt Fekete** moj konzultant, **Zsolt Leveleki**, koji drži na okupu svoju grupu, **Vali Dobai, Csaba Juhász i Enikő Bezzegh, Ági Klaj i Laci Rostás, Zsolt Zachár i Izabella Szűcs-Zachár, Annamária Szűcs, Roli Szabó, obitelj Borbély, ekipa Kemecezi, Hajni Senk, Pisti Halmi, Robi Varga...** moram ih sve poimence spomenuti: od svakoga se može nešto naučiti, i ne možeš im na tome dovoljno zahvaliti.



NEW GENERATION NEW NEW GE

NOVI NARAŠTAJ



NEW GENERATION
GENERATION NEW GENERATION

Tehnički razvoj proteklih triju desetljeća otvorio je i u FLP-u nove dimenzije gradnje mreže. Svim distributerskim naraštajima od 1978., godine utemeljenja poduzeća, pružena su na raspolaganje uvijek nova sredstva te metode radi pomoći pri gradnji biznisa. Poslovnu mogućnost koju nudi FLP, tehnologija sadašnjice čini naročito privlačnom za ljude između 18 i 30 godina. Nepobitno je kako će razvojnu snagu ove veličanstvene tvrtke u budućnosti iskoristiti upravo taj novi naraštaj. Stoga razvoj i snaga vašega poduzetništva ovisi o tome hoćete li biti sposobni sponzorirati u svoju grupu te mlade ljude.

Često smo u nedoumici kada želimo ponuditi poslovnu mogućnost mladima. Možda pomišljamo kako još nisu dovoljno zreli da bi znali cijeniti ono što im se nudi, ili da ne uzimaju život ozbiljno. Eventualno, da nemaju ciljeve i snove, ne govoreći o ambicijama koje bi željeli ostvariti. Potpuno pogrešan stav.

Mogu govoriti o sponzoriranju mladih na osnovi vlastitog iskustva, jer sam nekada i ja bio dio toga. Već s 15 godina upoznao sam multi-level marketing, mnogo godina prije utemeljenja FLP-a. Iako službeno nisam bio distributer do svoje 18. godine, pomagao sam roditeljima u promociji poslovne mogućnosti i proizvoda. Već u to doba želio sam zaraditi mnogo novca, a ta mi je želja još više rasla kada sam ušao u svoje dvadesete godine, oženio se i dobio djecu. S dvadeset i nešto godina pridružio sam se FLP-u, u to su vrijeme i na mene gledali kao na člana novoga distributerskoga vala. Već pod mlade dane vidio sam kako drugi postižu goleme poslovne uspjehe MLM-om, te sam odlučio preko FLP-a postići isto.

FLP me privukao, jer je primjenjivao već u ono doba najmoderniju tehnologiju, što je omogućilo distributerima kupnju i dobivanje bonusa izravno od poduzeća. Imao sam goleme ambicije i poleta da krenem i ostvarim svoje ciljeve. Najvažniji čimbenik uspjeha, međutim, bila je moja viša linija. Sponzori više linije, koji su mi pomagali na putu prema uspjehu, bili su članovi distributerskoga naraštaja ispred mene. Naročito veliku pomoć pružili su mi prigodom učlanjenja novih ljudi. Vjerodostojnost, koju zbog svoje mladosti još nisam stekao, nadomjestili su oni svojim uspjesima i iskustvom.

Mladi danas imaju slične želje u pogledu uspjeha i materijalne neovisnosti, kao što sam ja imao u njihovim godinama. Na sreću, poduzeće uvodi uvijek nove

proizvode i najnoviju tehnologiju, na taj način uspijeva ići ukorak s vremenom, a to privlači nove naraštaje. Najmodernija tehnologija koju Forever primjenjuje podrazumijeva mogućnost prodaje i kupnje preko web-stranice poduzeća, MyFLPBiz za rukovođenje i promociju vlastitog distributerskog poduzetništva, Facebook, Youtube, FLPmedia.com za prikaz te promidžbu proizvoda i poslovne mogućnosti, odnosno uvođenje kod mladih popularnih proizvoda – **FAB Forever Active Boost™, Natural Energy Drink (321), Aloe Sunscreen Spray (319) te ARG1+™.**

Sve to zajedno čini mogućnost, koju FLP nudi, privlačnom i mladima. Prilika da ih učlanite nikada nije bila toliko povoljna kao sada. Ovim putem bodrim vas da porazgovarate s mladima o njihovim snovima i ciljevima, prenesite im informacije o proizvodima, pokažite im na koji način mogu steći izvor prihoda do kraja života putem FLP-a. Ja sam sve to postigao uz Forever Living i veoma sam zahvalan onima koji su me potražili kad sam bio mlad i naučili me ovom poslu.

Bill Lewis
dopredsjednik odgovoran
za operativna pitanja



nature

Mnogima je poznat ukras ljetnih vrtova ehinaceja (Echinacea). Da je cvijet lijep, vidi se. No što zna kao ljekovita biljka, pravo je iznenađenje!

Ehinaceja – svakodnevna zaštita



Ehinaceja je poznata i pod epitetom „milog cvijeta“, vjerojatno stoga što radijalno razmještene latice koje polaze iz smeđeg, ispupčenog središta cvijeta, imaju jarko ružičastu boju, s ponešto purpurne nijanse. Naziv Echinacea potječe od grčke riječi echinos (jež). Središte cvijeta nalikuje ježu, što može značiti i da cvijet, isto kao i ježove bodlje, pruža zaštitu. Pod nazivom ehinaceja botanika podrazumijeva 17 vrsta, ali samo njih 3 imaju ljekovita svojstva: Echinacea purpurea, Echinacea angustifolia i Echinacea pallida. Voli suhe šumovite predjele, travnate ravnice, stoga na tekšaškim prerijama primjerice i dan danas raste divlje. U Europi se uzgaja od XVIII. stoljeća kao ukrasna i ljekovita biljka.

POVIJEST

Povijest ehinaceje gubi se u dalekoj prošlosti, naime Indijancima Velike ravnice u Sjevernoj Americi služila je kao jedan od najvažnijih lijekova. Topli oblog namočen u ekstraktu korijena upotrebljavali su za liječenje ozljeda, kao protuotrov za ugrize kukaca, odnosno zmijsa. Rabila se i za ispiranje usta kod zubobolje ili bolova desni, a čaj od biljke pili su kod prehlade, boginja, ospica, zaušaka te zglobnih upala. Europljani doseljenici na Veliku ravnicu (Sjeverna Amerika) brzo su upoznali biljku, koja je postala

narodni lijek sve do 1870., kada je ljekarnik dr. H. C. F. Meyer, iz gradića Pawnee u Nebraski, patentirao Meyerov čistač krvi dobiven od ehinaceje. Proglasio ga je „apsolutnim lijekom“ protiv ujeda čegrtuša, otrovanja krvi te mnogih drugih bolesti. Prema patentu, lijek je dobio naziv „zmijsko ulje“.

Nikada nije dokazano da doista liječi nekoga koga je ugrizla čegrtuša, no mnoštvo studija suglasno tvrdi da tri vrste – Echinacea purpurea, Echinacea angustifolia i Echinacea pallida – doista imaju ljekovita svojstva od korijena do cvijeta.

AGENSI

Najvažniji agensi ove ljekovite biljke su arabinogalaktani sa svojstvom stimulansa imunološkog sustava (biljni polisaharidi), koji se vežu uz viruse i strane bakterije koje dospijevaju u organizam, privlače bijele krvne stanice (T-limfocite), ubrzavaju njihovo razmnožavanje, povećavajući na taj način otpornost organizma.

Polisaharidi: makromolekularni ugljikohidrati nastali spajanjem molekula groždanog šećera. Dva najvažnija polisaharida jesu škrob i celuloza.

T-limfociti: stanice imunološkog sustava, neizostavni sudionici imunoloških reakcija.

Blago prirode II.



Sazrijevaju i proizvode se u prsnoj žlijezdi (timusu), odnosno u mladoj dobi proizvode se i u koštanoj srži. Stanice odgovorne za imunološki odgovor organizma.

Ove učinke jača cikorijska kiselina u Echinacei purpurei (derivat kavene kiseline) te ehinakozid u Echinacei angustifoliji (derivat kavene kiseline), spojevi koji imaju protuvirusne, bakteriostatske i protuupalne osobine.

Derivati kavene kiseline: (C₉H₈O₄) prirodni su organski spojevi (slični alkoholu) u mnogim vrstama voća, povrća te ostalim biljkama, među ostalim i u kavi.

Bakteriostatski: koji djeluje tako što sprječava razmnožavanje bakterija

Kao ostale agense treba spomenuti eterična ulja, alkilamid, flavonoid, poliacetilen te vitamin C u različitim količinama, ovisno o vrsti.

Eterična ulja: guste hidrofobne tekućine (odbijaju vodu), koje se ne miješaju s vodom i koje sadržavaju eterične spojeve, dobivaju se iz biljaka.

Alkilamid: ugljikovodični spoj sa sadržajem dušika (ugljikovodici su najjednostavniji organski spojevi, u prirodi ih u najvećim količinama nalazimo u nafti i prirodnom plinu)

nature

Flavonoidi: skupina ljekovitih spojeva rasprostranjenih u biljnom svijetu, pozitivne osobine mnogih ljekovitih biljaka daju flavonoidi. Ime su dobili po žučkastoj boji, upijaju ultraljubičaste zrake pa na taj način flavonoidni sadržaj cvijeća privlači kukce.

Poliacetilen: jedan od najjednostavnije građenih organskih ugljikovodika, u prirodi se u velikim količinama nalazi u nafti i prirodnom plinu.

TERAPIJSKA PRIMJENA

Ehinaceja poboljšava rad i učinak imunoga sustava, jačajući time otpornost organizma. Na taj način ne samo da unaprjeđuje rad imunološkog sustava, nego i regulira pretjerani imunološki odgovor (alergične i autoimune reakcije). Zahvaljujući pozitivnom učinku na imuni sustav, upotrebljiva je i kao dopunska ili preventivna terapija srednje teških prehlada.

Zahvaljujući prirodnim antibakterijskim, antivirusnim, antimikotskim te općenito antimikrobnim osobinama, primjenjiva je u širokom rasponu kod liječenja prehlade, gripe, za ublažavanje simptoma kod infekcija urinarnoga sustava. Mnogi ne znaju da kod

infektivnih bolesti dišnih putova pojačava učinak antibiotika, ali primjena može biti efikasna i kod infektivnih bolesti urinarnoga sustava. Zahvaljujući protuupalnom učinku, upotrebljiva je za prevenciju raznih upalnih procesa i kao dopunska terapija u liječenju rana.

Ako želimo valjan imuni sustav protiv svakodnevnih infektivnih mikroba, tada je najbolje rješenje dugotrajno uzimanje ehinaceje!

LITERATURA

- ESCOP Monographs str.130
- WHO monographs on selected medicinal plants Volume 1
- WHO 1999 Geneva p.136-144
- Brinkeborn RM et al. Echinaforce and other fresh plant Echinacea preparations in the treatment of the common cold Phytomedicine 6[1], 1-6. 1999
- Lindenmuth GF, The Lindenmuth B. Efficacy of Echinacea Compound Herbal Tea Preparation on the Severity and Duration of Upper Respiratory and Flu Symptoms: A Randomized, Double-Blind Placebo-Altern Controlled Study Complement Med 6[4], 327-334. 2000
- Goel V et al. Efficacy of a standardized Echinacea preparation Echinilin for the treatment of the common cold: a randomized, double-blind, placebo-controlled trial Phytother Res 19[8], 689-694. 2005 Echinacea
- Linde K et al. for preventing and treating the common cold (Review) Cochrane Database Syst Rev 1, CD000530. 2006
- ESCOP Monographs str.130
- WHO monographs on selected medicinal plants Volume 1 WHO 1999 Geneva p.136-144
- Új gyógyszerkönyvi drogok, hatóanyagaik és terápiás jelentőségük, dr. Lemberkovichs Éva C.Sc. egyetemi tanár, Semmelweis Egyetem, Farmakognózia Intézet, Budapest, 2010.
- Csávás Magdolna, Arabinogalaktán oligoszacharid-sorozat szintézise, <http://www.kfki.hu/chemonet/osztaly/bizott/bruckner/csavas.html>
- Herbária Magazin, <http://www.herbaria.hu/index.php?pid=26&sid=27&cid=19>



dr. Endre Németh
soaring manager

CONQUISTADOR 2010 CLUB

1. ÉVA VÁRADI
2. DR ADRIENNE ROKONAY
& DR PÉTER BÁNHEGYI
3. LÁSZLÓNÉ DOBAI
& LÁSZLÓ DOBAI
4. IZABELLA SZŰCS-ZACHÁR
& ZSOLT ZACHÁR
5. ÁGNES FERENCZI TEMESVÁRINÉ
& ANDOR TEMESVÁRI
6. ANITA CSILLA GOMBÁS
& ATTILA GOMBÁS
7. EDIT MÓRICZ
8. DR FERENC KISS
& DR IDA NAGY
9. LÁSZLÓNÉ OROSZ
10. ZOLTÁN KOVÁCS
& ILDIKÓ REMÉNYI KOVÁCSNÉ





Ručaj, večeraj kod nas, očekujemo te širokim izborom i povoljnim cijenama! Svoj sastanak organiziraj kod nas, a ovdje ćeš uz šalicu vrućega čaja ili kave moći graditi svoj posao neometano i u udgodnoj atmosferi!

Od 1. veljače u restoranu Sasfészek naručite dnevni meni + mineralnu vodu, a pripadajući desert dobivate besplatno!

Srdačno očekujemo sve stare i nove goste!

SASFÉSZEK JE RESTORAN FOREVEROVACA!



CONQUISTADOR

TOP 10 CLUB

SRBIJA



1. STEVAN LOMJANSKI
VERONIKA LOMJANSKI
2. DRAGANA JANOVIĆ
MILOŠ JANOVIĆ
3. TATJANA NIKOLAJEVIĆ
BOGDAN NIKOLAJEVIĆ
4. VERICA STEVANOVIĆ
5. JOVANKA STRBOJA
RADIVOJ STRBOJA
6. ALEKSANDAR RADOVIĆ
DANA RADOVIĆ
7. MARICA KALAJDŽIĆ
8. SNEŽANA GOMILANOVIĆ
RADOJE GOMILANOVIĆ
9. MILOVAN JANOVIĆ
10. JASNA HRNČJAR

SLOVENIJA



1. TOMISLAV BRUMEC
ANDREJA BRUMEC
2. RINALDA ISKRA
LUČANO ISKRA
3. LIDIJA OBID
4. KSENIJA BATISTA
5. LOVRO BRUMEC
6. STANISLAVA VINŠEK
7. NEVENKA BABIČ
8. ALEKSANDRA KELC
9. MAJDA KOGLOT
LUCJAN KOGLOT
10. JOŽE FEHER

12. 2010.

DESET NAJUSPJEŠNIJIH
DISTRIBUTERA PROIZVODA
NA OSNOVI OSOBNIH
I NEMENADŽERSKIH
BODOVA.

MAĐARSKA



1. ÁGNES KLAJ
2. TAMÁS BUDAI
ÉVA SCHWARCZ-BUDAI
3. ZSUZSA VARGA
4. TÜNDE HAJCSIK
ANDRÁS LÁNG
5. MIHÁLYNÉ SZÁNTÓ
6. JÁNOS VARGA
7. IZABELLA SZÜCS- ZACHÁR
ZSOLT ZACHÁR
8. ZOLTÁN TÓTH
JUDIT HORVÁTH
9. JÁNOS TÓTH
10. MIKLÓS BERKICS

HRVATSKA



1. JADRANKA KRALJIĆ-PAVLETIĆ
NENAD PAVLETIĆ
2. IVAN LESINGER
DANICA LESINGER
3. BOŽICA VUKAS
4. ELVISA ROGIĆ
JAKOV ROGIĆ
5. EDVARD BADURINA
TEA MIČIĆ
6. JASMINKA PETROVIĆ
MIRKO PETROVIĆ
7. ANDREA ŽANTEV
8. JASNA KVATERNIK JANKOVIĆ
IVICA JANKOVIĆ
9. MANDA KORENIĆ
ECIO KORENIĆ
10. NEDELJKO BANIĆ
ANICA BANIĆ

BOSNA I HERCEGOVINA



1. ZECIR CRNČEVIĆ
SAMIRA CRNČEVIĆ
2. ZORAN VARAJIĆ
SNEŽANA VARAJIĆ
3. DANIJEL MARKOVIĆ
4. EDIN ŠURKOVIĆ
AMIRA ŠURKOVIĆ
5. DR. SLAVKO PALEKSIĆ
MIRA PALEKSIĆ
6. GAIBIJA ČATIĆ
MUNIRA ČATIĆ
7. DR. NEDIM BAHTIĆ
BELMA BAHTIĆ
8. ELMA ARNAUTOVIĆ
9. LJILJANA MARKOVIĆ
STOJAN MARKOVIĆ
10. AMIRA ŠURKOVIĆ



SOARINŠKU RAZINU POSTIGLI SU

Ágnes Klaj

(Csaba Juhász & Enikő Bezzeg)

Imali smo jaku vjeru i u prošlosti, no tek sada nam je tehnika postala doista učinkovita. Razvijamo sve bolje „ja“, na taj način lakše je i predati naučeno.



MANAGERSKU RAZINU POSTIGLI SU

László Harmati

(Ágnes Klaj)

Mihályné Szántó

(István Halmi & Rita Mikola Halminé)



RAZINU ASSISTANT MANAGERA POSTIGLI SU

Kun Richárd
Molnár András
Nagy György & Pezenhoffer Ágnes
Szeredi Tamásné
Varga János
Božica Vukas

Beczko Mónika
Dr. Gulyás Richárd
Dr. Medveczki Zoltán
Dr. Katica Stojković
Emili Gábor Elek
Firtkó Mihályné & Firtkó Mihály
Fombhor Csaba & Fombhorné Karaki
Tünde
Halmágyi Péter
Ifj. Lilón Domingó
Milovan Janović
Ketykó Vilmos
Barica Marković & Velicko Marković
Zoran Matić

Nenad Milković
& Ingris Milković
Mocsányi Bettina
Željko Nikolić & Jelena Ivanović
Urška Petrić & Matej Petrić
Svetlana Prokić
& dr. Slobodan Prokić
Schreindorfer Péter
Olgica Stanimirović
& Vladimir Stanimirović
Szabóné Kupcsik Ilona & Szabó János
Telma Vukas & Bojan Vukas
Predrag Živković
& Svetlana Živković



SUPERVIZORSKU RAZINU POSTIGLI SU

Elma Arnautović
Bali Attila



ZAJEDNO NA PUTU USPJEHA

K O S O V O , S R B I J A , C R N A G O R A , S L O V E N I J A



POBJEDNICI POTICAJNOGA PROGRAMA KUPOVINE AUTOMOBILA

1. RAZINA

Ádámné Szöllösi Cecília
Balázs Nikolett
Balogh Anita & Süle Tamás
Bánhidny András
Bíró Tamás & Bíró Diána
Bodnár Daniela
Tomislav Brumec & Andreja Brumec
Marija Buruš & Boško Buruš
Demcsák-Görbics Orsolya Judit
& Demcsák L. Miklós
Dr. Dósa Nikolett & dr. Farády Zoltán
Goran Dragojević & Irena Dragojević
Éliás Tibor
Farkas Gáborné & Farkas Gábor
Fittler Diána
Olivia Gajdo
Gecse Andrea
Gergely Zsófia & dr. Reindl László
Haim Józsefné & Haim József
Hajcsik Tünde & Láng András
Heinbach József & dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Jozó Zsolt & Molnár Judit
Kemenczei Vince & Tamási Krisztina
Kis-Jakab Árpád & Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Klaj Ágnes
Kovács Gábor & Csepi Ildikó
Jadranka Kraljić-Pavletić & Nenad Pavletić
Lapicz Tibor & Lapiczné Lenke Orsolya
Lipp Szilvia & Molnár Mihály
Lukács László György
Major István & Majorné Kovács Beatrix

Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Nagy Ádám & Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella & Márkus József
Marija Nakić & Dušan Nakić
Oltvölgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona & dr. Gönczi Zsolt
Papp Imre & Péterbenze Anikó
Papp Tibor & Papp Tiborné
Dr. Pavkovics Mária
Radics Tamás & Poreisz Éva
Dr. Marija Ratković
Rusák József & Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Sebők Judit
Dr. Seres Endre &
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin
Tihomir Stilin & Maja Stilin
Sulyok László & Sulyokné Kökény Tünde
Dr. Surányi Katalin & Gazdig Sándor
Szabó Péter
Tanács Erika
Tanács Ferenc & Tanács Ferencné
Tasnády Beáta & Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegei Lászlóné & Térmegei László
Tóth Tímea
Túri Lajos & Dobó Zsuzsanna
Vareha Mikulás
Visnovszky Ramóna & Bognár Gábor
Jozefa Zore

2. RAZINA

Dragana Janović & Miloš Janović
Révész Tünde & Kovács László
Siklósné dr. Révész Edit
& Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva & Szép Mihály
Varga Géza & Vargáné dr. Juronics Ilona

3. RAZINA

Berkics Miklós
Bruckner András
& dr. Samu Terézia
Budai Tamás
& Budai-Schwarz Éva
Fekete Zsolt & Ruskó Noémi
Halmi István
& Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba & Bezzeg Enikő
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt & Leveleki Anita
Stevan Lomjanski
& Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre
& Lukácsi Ágnes
Szabó József
& Szabó Józsefné
Tóth István & Zsiga Márta
Tóth Sándor & Vanya Edina
Utasi István & Utasi Anita
Vágási Aranka & Kovács András
Varga Róbert





ZSOLT SÁNDOR I EDIT KÁDÁR-SÁNDOR

Oboje imaju po 35 godina, žive i rade u Salgótarjánu. Zsolt je podrijetlom iz Csíkszerede, Edit iz Temišvara, u devedesetim godinama preseljavaju se u Mađarsku. Odgajaju dva sina: Dávid ima 12, a Gergő 10 godina. Zsolt je po zanimanju trgovac, a Edit stručna prevoditeljica. Danas u zajedničkom poduzetništvu grade mrežu kao životni poziv. Sponzori su im Renáta Juhász i István Lantos.

MI SAMI PROMIJENILI SMO SE NAJVIŠE

U NOVOJ RUBRICI IZ MJESECA U MJESEC ŽELIMO PRIKAZATI MLADE FOREVEROVE MANAGERE, KOJI SE NAKON PRIJELAZA POČETNIH ZAPREKA SPREMAJU NA OSVAJANJE NOVIH VRHOVA.

Gdje i kada ste dospjeli u Foreverov biznis?

Edit Kádár-Sándor: U lipnju 2007. prikazali su nam ovu mogućnost. Tada smo oboje radili na rukovodećim položajima, ali smo bili svjesni da svakako trebamo istupiti iz začaranoga kruga svakodnevice. Spoznali smo da nam je u ruke dano sredstvo, kojim možemo promijeniti naš tadašnji život, a osjećali smo u sebi i dovoljno snage za to.

U kojem smislu ste se promijenili?

Zsolt Sándor: Kao prvo trebali smo se mijenjati mi sami, ponajviše smo preoblikovali svoju ličnost. U tome nam je pomogao Forever. Nije bilo upitno hoćemo li sudjelovati na priredbama.

Edit: Znali smo, ako izostanemo s triju uzastopnih priredaba, na četvrtu sasvim sigurno nećemo otići. Odsutnost je opasan, začarani krug: onaj tko izostaje s priredaba ostaje zauvijek gubitnik.

Sredinom devedesetih preselili ste se u Mađarsku. Čovjek bi pomislio da je gradnja mreže vama teža, jer nemate korijene u svojem mjestu, nemate školskih drugova, starih susjeda, kolega, prijatelja iz djetinjstva. Znači li taj manjak doista poteškoću u gradnji posla?

Edit: Zsolt je introvertirana ličnost, a ja sam njegova potpuna suprotnost, stoga i nismo osjetili nedostatak toga. Možda je s ljudima koje ne poznaješ čak i lakše raditi nego s onima iz neposrednog okruženja.

Zsolt: U grupi radimo isključivo s ljudima koje prethodno nismo poznavali, do nas su došli na osnovi preporuke, sprijateljili smo se i pokazali im poslovnu mogućnost.

Koji vam je bio prvi zacrtani cilj?

Zsolt: U jesen 2008. trebao sam donijeti odluku, jer nam je tvrtka u kojoj sam radio priopćila da za dva mjeseca moramo

pronaći sebi novo radno mjesto. Ostao sam smiren: ne moram se brinuti, jer u rukama držim mogućnost koju trebam iskoristiti. I bio sam potpuno siguran da ćemo uspjeti. 7. svibnja započeli smo poslom, mjesec okončali s 28 bodova, a ispod nas bio je čak i jedan supervizor. Nakon toga uslijedio je mali zastoj, no proširili smo popis imena, potražili odgovarajuće ljude, preslušali stručne materijale Attile Gidófalvija, sve u svemu promijenili smo radne navike i svoj pogled na cijelu stvar, što je i urodilo plodom. Od studenoga 2009. radili smo na novim zamislima i do siječnja osvojili 75 bodova. U usporedbi s tim osvajanje managerske razine išlo je gotovo samo po sebi: u ožujku 2010. postali smo manageri.

Mnogi smatraju da je ovaj posao razdvojna točka u suživotu parova: ili ih zbliži, ili ih jednom zauvijek razdvoji. Kako je bilo kod vas?

Edit: I prije smo bili na istoj valnoj duljini, a posao nas je naučio da stopostotno gledamo u istom smjeru, da govorimo

zajednički jezik. Među nas vlada veliki sklad, razmišljamo gotovo doslovce istim mozgom, imamo jedno srce, zajednički rad još nas je više ujedinio. Radimo skupa, od siječnja već i ja izgrađujem mrežu „kao glavnu djelatnost“.

Godinu dana nakon osvajanja managerske razine koji su vam novi ciljevi?

Zsolt: Za ovu godinu zacrtali smo osvajanje managerske razine orla te automobilskega poticajnog programa, a nakon toga idemo dalje: do seniora i tko zna još dokle...

Što poručujete onima koji se sada upoznavaju s Foreverovom mogućnošću?

Edit: Neka budu svjesni svoje snage, neka donesu valjanu odluku, jer se doista isplati!

Zsolt: U proteklih nekoliko godina i nas su odbijali nekoliko puta, često smo se mogli odreći svega. Neka budu ustrajni i neka si zacrtaju važne ciljeve.



SVI GOVORIMO, KAKO OVAJ POSAO VALJA RADITI SRCEM, STOGA I ZAPOČINJEM OVU PRIČU, JER SU ME DOLJE NAVEDENI KVADRANTI PRIJE ŠEST GODINA POTAKLI. KVADRANTE NISAM IZMISLILA JA, NALAZE SE U KNJIZI POZNATOG ROBERTA KIYOSAKIA „ŠKOLA BIZNISA ZA LJUDE KOJI VOLE POMAGATI DRUGIMA“. KADA SAM PROČITALA KNJIGU, UPITALA SAM SE, KAKAV JE TO BIZNIS, KOJI POMAŽE DRUGIM LJUDIMA? DANAS ZASIGURNO ZNAM, KAKO JE TO FLP BIZNIS.



Jesi li lav iz ove priče

U kvadrante što ih opisuje Robert Kiyosaki mogu se smjestiti svi zaposleni ljudi. Bez obzira gdje žive, da li u Srbiji, Americi, Turskoj... Sasvim je svejedno.

U kvadrantu **Z nalazimo** ljude zaposlenike – negdje su se zaposlili i netko drugi određuje njihovu vrijednost. Drugi određuje koliko da rade, kada da ustaju, kada da započnu posao, da li će ostati prekovremeno, da li će za to biti plaćeni i da li će uopće i kada će biti plaćeni. Na žalost, taj „netko“ tko određuje njihovu vrijednost često je manje kvalificiran, manje vrijedan ili manje stručan. Ljudi iz ovog kvadranta često govore slične stvari: nemam dovoljno novaca, volio bih zaraditi više, nemam dovoljno za ljetovanje, trebam puno

raditi, stalno sam u minusu, samo ja radim a šef se bogati... Jeste li već čuli takve priče?

Međutim u kvadrantu zaposlenika često se nađu i veoma vrijedni ljudi, koji katkad rade i na dva i tri radna mjesta, kako bi osigurali egzistenciju ili kupili nešto što žele. Tu susrećemo i dobro plaćene ljude. Imam prijatelja direktora velike banke, ali svaki put kada ga pozovemo, zauzet je. Odlazi ujutru, često stiže kući u ponoć, zaista ne znam kada viđa svoju obitelj....

U kvadrantu S nalaze se samozaposlenici. Najčešće liječnici, privatnici, odvjetnici, frizeri... koji kažu, budi svoj godpodar, to je najvažnije, ali ako želiš da posao bude odraden kako valja najbolje ga odradi sam do kraja. I što se dešava u krugu



samozaposlenika? Osuđeni su da rade bez prestanka.

I sama potječem iz ovog kvadranta. Kada sam prije šest godina stupila u FLP, već sam imala iza sebe 15 godina iskustva s privatništvom, bila sam stomatologinja. I tu može da se zaradi, ali vremenom postajete stisnuti od strane klijenata, obveza, države, ubrzo ponestaje energije, nekada i novca ili smisla. Čovjek postavlja pitanje: da li je smisao svega raditi čitav dan cijeloga života?

Kvadrant B – kvadrant biznismena, najčešće oni angažiraju zaposlenike i samozaposlenike... Njihov novac zapravo ovisi o biznisu u pokretu, gdje ne trebaju biti osobno nazočni. Stoga oni vremenom posjeduju i novac i vrijeme.

Kvadrant I – čine ga investitori, koji imaju toliko sredstava, da sami investiraju u nove biznise i nove stvari. Problem jest međutim, što zaposlenici i samozaposlenici plaćaju najviše poreza državi, naročito zaposlenici, a najmanje biznismeni. Što više, imaju i porezne olakšice. Investitori uopće ne plaćaju porez, stoga se postavlja pitanje, što je zapravo siguran posao.

FLP posluje na principu izuzetno kvalitetnog mrežnog marketinga. Zahvaljujući tom poslovnom sustavu, ovaj biznis nije rezerviran samo za bogate. Zahvaljujući poslovnom sustavu FLP-a zaposlenici i samozaposlenici, iz kojega kruga stižem i ja, mogu polako prijeći u polje biznisa. Što nudi FLP? Mogućnost, da sami određujemo svoju vrijednost, koliko ćemo raditi, s kim i koliko ćemo raditi i zaraditi. Preko pozicije povlaštenog kupca polako izgrađujemo svoj biznis, koje možemo ostaviti u nasljedstvo svojoj djeci. Sve to dostižno je bez ikakvog rizika, i što je najvažnije, preko edukacijskog, motivacijskog sustava i podrške. Kada govorimo o marketinškom planu, najčešće se postavlja slijedeće pitanje: „Da li su proizvodi zaista dobri?“ Mi nismo plaćeni za promidžbu proizvoda, nego da govorimo o njima, gledamo ljudima u oči, te im objasnimo, što je nama pomoglo. Što koristimo mi sami, naši roditelji, naša djeca iz dana u dan. Slijedeće pitanje: „Da li se može zaraditi?“ Kada bi vam netko ponudio da ostanete u kvadrantu zaposlenika uz sjajan fiksni prihod, ili da se pridružite mrežnom sustavu s mogućnošću udvostručenja prihoda, a da prvoga mjeseca zaradite samo jedan euro, što mislite, koji bi bio pravi izbor? U krugu zaposlenika uz sjajan dohodak od 2-3 tisuća eura nakon 24 mjeseci, znači nakon 2 godine zaradili bi ste 50 tisuću eura.

A onaj tko sam sebi želi odrediti vrijednost:

- I dan - 1 euro
- II dan – 2 eura
- III dan – 4 eura
- IV dan – 8 eura

Nakon druge godine to iznosi 16.777.216 eura. To je snaga poslovnog sustava FLP-a. Kada to ljudi čuju, pitaju se: „da li ću ja to moći, da li sam stvoren za takvo što, nisam ja trgovac“ itd. Cijena što se plaća za ostajanje u osrednjem životu jest daleko veća od cijene stupanja na put uspješnosti. Cijena što se plaća pri stupanju na put uspješnosti jest: suočavanje sam sa sobom i vlastitim bojaznima. Najvažniju, najveću podršku dobijamo od osobe koja nas je uvela u sustav. Sponzoriranje jest ključna točka našeg poslovnog sustava, ujedno i najljepši dio poslovnog plana. Kako bi vam to ilustrirala, ispričat ću vam priču sa Istoka.

Jednom jedna lavica skakala između dvije stijene i ispustila iz usta jedno od svojih mladunčadi, koje je palo među ovce. Rastao lavić među ovcama, pasao travu, nikada nije bio sam, okružavale su ga ovce, tako je bio najsigurniji. Kad je poodrastao, naravno počeo se razlikovati od njih. Ovce su primijetile, kako se nešto dešava i zagledale se. Tada jedna mudra ovca progovori: to je pogreška prirode, povremeno se događa. Pojavila se i ovca psihoanalitičarka te rekla: Lave, jest da imaš ogromno tijelo, ogromnu glavu, grivu, ali nema veze, ti si naš, rastao si uz nas i mi te volimo takvoga kakav jesi, ostani uz nas. I lav ostade među njima, sve dok se jednog dana ne pojavi neki stari lav koji ostade bez riječi vidjevši prizor. Lav u punoj snazi pase travu među ovcama kao vegetarijanac. Zapanjen, krene ka njemu, no ovaj se prestraši i stade bježati. Stariji ga je ipak stigao, ščepao govoreći mu: „Vodim te do jezera.“ Što reče, i učini. Kada su stigli, kaže mu: „pogledaj u jezero“. Vidjevši u jezeru odraz svoga lika i lika staroga lava, prolomila se strašna lavovska rika. Lav je postao svjestan sebe.

Rekla bih, kako je ovo priča o FLP-ovim sponzorima. To je njihov posao: odvesti vas do jezera da shvatite tko ste i što ste. Sponzoriranje jest bit našega posla i jedinstvena je stvar. Ljudi koji su vas doveli ovdje pokazuju vam put, nisu to naučili iz knjiga - oni su to iskusili, stoga njihovo znanje jest živo znanje. Ukoliko ih budete poslušali, postat ćete bogati u svakom smislu riječi. I jednoga dana biti će 1 700 000 zdravijih, zadovoljnijih i radosnijih ljudi, a jedino takvi ljudi mogu pružiti kvalitetniji život svojim obiteljima, svom okruženju i zajednici. Stoga je FLP biznis taj, koji pomaže drugim ljudima.

Dr. Olivera Miškić
senior menadžerica



OBAVIJESTI SREDIŠNJE UPRAVE

Na web stranici naše tvrtke pod adresom www.foreverliving.com distributeri kliknuvši na „DISTRIBUTERSKI PRISTUP“ (lozinka i korisničko ime za pristup nalazi se na zadnjoj stranici mjesečnog bonus obračuna) između ostalog mogu pronaći slijedeće korisne informacije:

- dnevno osvojeni bodovi
- internet robna kuća
- mjesečni bonus obračun

Na web stranici nalaze se i drugi marketinški materijali, informacije, između ostalog:

- mjesečni magazin tvrtke
- FBA informacije
- kalendar događaja
- opis poticajnih programa
- obrazci koji se mogu skinuti sa stranice
- edukacijski materijali, katalozi
- Međunarodna poslovna politika

Adresa našega internetskog YouTube kanala jest <http://www.youtube.com/user/AloePod>

PREPRODAJA, PROMIDŽBA

Preprodaja naših proizvoda i marketinških materijala kako u elektroničkom obliku tako i putem klasičnih trgovačkih kanala je zabranjena! Molimo proučiti točke 14.2.5 i 14.9.1 Međunarodne poslovne politike. Na isom mjestu nalaze se i informacije o pravilima promidžbe (14.14) te izrade vlastite web stranice (14.9.2) u svezi naše djelatnosti.

Upit **PRODAJNIH PODATAKA** osiguran je preko slijedećih mogućnosti:– internetski – u distributerskom dijelu web stranice www.foreverliving.com

–Forever Telefon softverom

– preko call centra, kojega mađarski partneri mogu nazvati na brojevima +36-1-269-5370 te +36-1-269-5371, a iz ostalih država naše regije valja zvati broj +36-1-332-5541.

Preinaka **DISTRIBUTERSKIH UGOVORA**

(distributerskih prijava, prenešenih distributerskih prijava te njihovih preinaka, nadopuna, povlačenja) nije dozvoljena. Molimo, ukoliko se pri popuni učini pogreška, ne ispravljati ni na koji način, nego popuniti novi obrazac. Ugovor treba da potpiše ugovorna strana (distributer) vlastoručno. Ne primamo ispravljene ili od druge osobe potpisani ugovor.



OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

KALENDAR DOGAĐAJA

Budimpešta Dan uspješnosti: 12.02.2011, 02.04.2011, 21.05.2011, 18.06.2011, 23.07.2011, 17.09.2011, 22.10.2011, 12.11.2011, 17.12.2011

Dan Zdravlja Budimpešta 20. 05. 2011

Sastanak managera Szirak 22. 05. 2011

Naručivanje proizvoda

Proizvodi se osobno mogu kupiti u našim zastupništvima, ali ih je moguće i naručiti:

– Telefonski preko mobilnih telefona +36-70-436-4290 te +36-70-436-4291 ili preko fiksnih telefona +36-1-297-5538 te +36-1-297-5539 radnim danom od 8 do 20 sati, odnosno radnim danom od 12 do 16 sati na besplatnom broju +36-80-204-983.

– U Internet robnoj kući, pristup preko stranice www.foreverliving.com, ili neposredno na adresi www.flpshop.hu.

Telefonski ili preko interneta naručene proizvode hitra poštanska služba će u roku od 2 radna dana – nakon dogovorena vremena isporuke – isporučiti na željenu adresu. Troškove isporuke narudžbe vrijednosti 1 cc ili iznad toga društvo prima na sebe. Proizvode Forever Living Products prodajemo sa preporukom Udruge mađarskih alternativnih liječnika.

Brojevi telefona liječnika savjetnika:

Dr. Gabriella Kassai +36-70/414-2335

Dr. Brigitta Kozma +36-70/424-6699

Dr. László Mezösi +36-70/779-1943

Dr. Endre Németh +36-70/389-1746

Dr. Edit Révész Siklósné +36-70/703-0888

Broj telefona našega samostalnog liječnika savjetnika:

Dr. György Bakanek +36-70/414-2913

Predstavništva

Forever Living Products

• Edukacijski centar:

1067 Budapest, Szondi utca 34.

tel.: +36-1/332-5956, +36-70-436-4285

fax: +36 1 312 8455

Radno vrijeme od 01. ožujka 2010.g.:

pon.-pet. 10.00-21.00 h

• Središnja uprava u Budimpešti:

1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.

E-mail: flpbudapest@flpsecu.hu

Tel.: +36-1 269 5370,

+36-70-436-4288, 4289

Radno vrijeme magazina: Pon: 9.00 - 20.00 h,

Ut-Cetv: 08.00-20.00 h, Pet: 08.00-19.00 h

Državni direktor: dr. Šandor Milesz

Zamjenik državnog direktora: Mónika Vida

Tel.: + 36 1 269 5370/159 kućni

mobil: +36-70-436-4278

Financijski direktor: Gabriella Véber Rókasné

Tel.: +36 1 279 5370/171 kućni

mobil: +36 70 4364220

Controlling manager: Zsolt Suplicz

Tel.: +36 1 279 5370/181 kućni

mobil: +36 70 463 4194

Direktorica za međunarodne odnose,

računovodstvo i informatiku: Erzsébet Ladák

Tel.: +36 1 279 5370/160 kućni

mobil: +36 70 436 4230

Voditeljica ispostave

(kadrovska služba i sigurnost):

Bernadett Huszti

Tel.: +36 1 279 5370/194 kućni

mobil: +36 70 436 4212

Središnja uprava (Tajništvo):

Tel: +36 1 269 5370 Fax: + 36 1 297 1996

Zsuzsa Gerő +36-1-291-8995/158 kućni,

mobil: +36-70-436-4272

Zsuzsanna Petrőczy 106 kućni,

mobil: +36-70-436-4276

• Adresa regionalnog ureda u Debrecenu:

4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.

tel.: +36-32/349-657, +36-20/914-2945

fax: +36 52 349 187

Regionalni direktor: Kálmán Pósa

• Regionalna uprava Szeged:

6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.

tel.: +36-62/425-505, +36-20/251-1712

fax: +36 62 425 342

Regionalni direktor: Radóczki Tibor

• Adresa regionalnog ureda u

Székesfehérváru:

8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.

tel.: +36-22/333-167, +36-70-436-4286

+36 22 503 913

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



OBAVIJEŠTI UREDA JUGOISTOČNE EUROPE



SRBIJA

Ured u Beogradu: Kumodraška 162, 11010 Beograd, Tel: +381 (0)11 397 0127; Fax: +381 (0)11 397 0126, e-mail: office@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak i četvrtak: 12.00-19.30, srijedom i petkom: 9.00-16.30

Svake zadnje subote u mjesecu, kao i subotom kada se održavaju

Dani uspješnosti: 9.00-12.30

Ured u Nišu: Učitelj Tasina 13/1, 18000 Niš, Tel: +381 (0)18 514 131,

Fax: +381 (0)18 514 130, e-mail: officenis@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 11.00-19.00

utorak, srijeda i petak: 9.00-17.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Ured u Horgošu: Bele Bartoka 80, 24410 Horgoš

Tel/Fax: +381 (0)24 792 195, e-mail: tinde.szolnoki@flp.co.rs

Radno vrijeme: ponedjeljak – petak: 8.00-16.00

Svake zadnje subote u mjesecu: 9.00-12.30

Telecentar: +381 (0) 11 309 6382, Radno vrijeme: ponedjeljak, utorak

i četvrtak: 12.00-18.30, srijeda i petak: 9.00-16.30

Salon Ljepote Sonya: 063/394 171

Regionalni direktor: Branislav Rajić

Liječnik savjetnik: Dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević

Tel: +381 (0)23 543 318, utorak : 13.00-16.00, petak: 14.00-16.00

Dr Božidar Kaurinović, tel: +381 (0)21 636 9575, srijeda i četvrtak: 12.00-

14.00

Beograd, Success Day: 19.03.2011., 28.05.2011., 25.06.2011., 24.09.2011., 26.11.2011.

Seminari: 13.03.2011. Novi Sad (Internacionalni biznis seminar)

3-5.06.2011. Zlatibor (sastanak menadžera)



CRNA GORA

Ured u Podgorici: 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20.

Tel: +382 20 245 412, Tel/Fax: +382 20 245 402

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00, ostali radni dani: 9.00-17.00

Svake zadnje subote u mjesecu 9.00-14.00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Liječnik savjetnik: dr Nevenka Laban, Tel: +382 69 327 127



SLOVENIJA

Ured u Ljubljani: 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., Tel. +386 1 562 3640

Naručivanje proizvoda:

Mobil:+ 386 40 559 631, Tel: +386 1 563 7501

Radno vrijeme: ponedjeljak 12.00-20.00

utorak, srijeda, četvrtak, petak: 9.00-17.00

Ured u Lendavi: 9220 Lendava, Kolodvorska 14.

Tel: +386 2 575 1270, Fax: +386 2 575 12 71

Radno vrijeme: ponedjeljak - petak 9.00-17.00

e-mail: forever.living@siol.net

Regionalni direktor: Andrej Kepe

Liječnik savjetnik: Dr Miran Arbeiter, Tel. +386 142 0788

Ljubljana, Success Day: 28.05.2011., 19.11.2011.

Seminari: Start (Andrej Kepe) 1236 Trzin, Borovec 3.

21.02.2011. 11.00 h i 28.02.2011. 16.00 h



HRVATSKA

Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

Tel. + 385 1 3909-770

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 9.00-20.00

Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00.

Ured u Rijeci: 51000 Rijeka, Strossmayerova 3/A

Tel. +385 51 372 361, mobil +385 91 455 1905

Radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak 12.00-20.00

Utorak, srijeda i petak 9.00-17.00

Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár, dipl. Inž.

Liječnik savjetnik:

dr Ljuba Rauška Naglič

Mobil +385 91 517 6510

Neparnim danima 16.00-20.00

Beograd, Success Day: 14.05.2011., 15.10.2011.

Seminari: Zagreb, Trakošćanska 16., ponedjeljak i srijeda 18.00-19.00 h

Rijeka: Strossmayerova 3/A., ponedjeljak i četvrtak 18.00-19.00 h



ALBANIJA

Ured u Tirani: Tirane Reshit Collaku 36.

Tel./Fax: +355 42230 535.

Regionalni direktor: Attila Borbáth

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

Tirana, Success Day: 20.03.2011., 20.11.2011.

Seminari: Start (kancelarija FLP, Tirana)

19-20-21.03.2011 11.00-13.00 h i 17.00-20.00 h

23-24-25.04.2011 11.00-13.00 h i 17.00-20.00 h



BOSNA I HERCEGOVINA

Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3.

Tel. +387 55 211 784, +387 55 212 605,

Fax. +387 55 221 780

Radno vrijeme radnim danima 9.00-17.00

(Registracija novih distributera nije moguća putem telefona)

Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić

Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta 1-10.

Tel. +387 33 760 650, +387 33 470 682,

Fax. +387 33 760 651

Radno vrijeme: ponedjeljak, četvrtak i petak 9.00-16.30

utorak i srijeda 12.00-20.00

Voditeljica ureda: Enra Hadžović



KOSOVO

Pristinë Rr. Uçk br. 94.

tel.: +381 38 240 781, +377 44 50 3911



EAGLE MANAGER



TÜNDE HAJCSIK & ANDRÁS LÁNG
SENIOR EAGLE



ÁGNES KLAJ
SENIOR EAGLE



ZSUZSA VARGA



ÁDÁM NAGY & BRIGITTA BELÉNYI NAGYNÉ
SENIOR EAGLE



ÉVA VÁRADI



RENÁTA ZSIDAI



ZOLTÁN TÓTH
& JUDIT HORVÁTH



JÁNOS TÓTH



DR ADRIENNE ROKONAY
& DR PÉTER BÁNHEGYI



LÁSZLÓNÉ DOBAI
& LÁSZLÓ DOBAI



IZABELLA SZŰCS-ZACHÁR
& ZSOLT ZACHÁR

Iznad oblaka uvijek sja sunce

Jesu li tvojoj djeci ili tebi već rekli: „Uči marljivo, izuči dobar zanat, završi fakultet, samo tako imat ćeš siguran posao, gdje ne trebaš previše raditi!“ Nekada je ta rečenica vrijedila. No danas je od svega ostala samo nostalglična slika, nema nikakve veze sa stvarnošću XXI. stoljeća – sigurnu sadašnjost i budućnost valja tražiti drugdje i na sasvim drukčiji način. Put koji vodi dotle svatko odabire sam. Mnogi mladi zadovoljavaju se time da ih roditelji izdržavaju. Prema mnogima pravi put znači raditi kao zaposlenik u tvrtki, dok drugi tvrde: prava je stvar biti poduzetnikom. Ono što ih spaja jest zataškana bojazan: DOKLE?

Čovjek se uvijek boji stvari na koje nema utjecaja. Boji se munje, poplava, suša, bolesti, smrti – ali boji se i otpuštanja s posla, nezaposlenosti, bankrota svoje tvrtke, boji se deložacije, banke koja će mu odnijeti kuću, auto. Boji se države koja uvijek samo traži, ali daje sve manje. Umirovljenici točno znaju što se dobiva „kao nagrada“ za 40 godina radnoga staža. Stanovništvo Europe ubrzano stari. U sve više država problematična je isplata mirovina, ali još je veći rastući problem popune fondova za isplatu budućih mirovina: sve manji broj mladih treba izdržavati sve više staraca.

Ako si trenutačno zaposlen, ili misliš da si sretnik, jer ti je do idućeg mjeseca osiguran život, dobivaš li doista upravo ono što zavrjeđuješ, na što si računao? Radom na određeno vrijeme nitko nije sretan. Volimo da nam ugovor o radu glasi „na neodređeno vrijeme“. Nažalost, formulacija je u potpunosti točna i jednoznačna. Ovo je jedina stvarnost, jer ono na što ti pomišljaš (siguran, dugovremen posao do mirovine) nigdje nije napisano i neće nikada ni biti napisano.

Nije sigurno ni da će ti se ova mogućnost svidjeti, no prijatelji se s njom i uskoro ćeš je zavoljeti, otklonit će ti sve bojazni, pružiti tebi i obitelji mir, sreću, zamišljenu ili žudenu sigurnost, rastuće i doista značajne prihode u eurima, stvarnu budućnost koja se da izračunati: Foreverom si se zbrinuo.

33 godine u skoro 150 država nudi siguran „posao“; već je 14 godina stabilan čimbenik i u našoj regiji; svakog 15. u mjesecu – nikada ni dan zakašnjenja – sigurna „plaća“ za rad na određeno vrijeme – od danas do zadnjega dana na ovome svijetu – „radni ugovor“; sigurna „mirovina“ koja se nasljeđuje, jedinstven mjesečni prihod koji možeš stalno povećavati – sve je to: Forever.

Tibor Radóczki
SOARING MANAGER
REGIONALNI DIREKTOR



U rubrici Sonya vam daje savjete iz mjeseca u mjesec dajemo vam savjete za njegu kože, očuvanje ljepote, odajemo male tajne šminke i na taj način pomažemo Foreverovim poslovnim ženama i muškarcima da od sebe pokažu ono najbolje.

Sonya®

KAKO VODITI BRIGU O KOŽI ZIMI?



UNOS HRANJIVIH TVARI I ZAŠTITA

Kožu izlažemo mnogim štetnim utjecajima: jakim, odbijenim sunčevim zrakama, hladnoći, vjetru, cigaretnom dimu, gradskom smogu. U zimsko doba štetno djeluje i ledeni vjetar te hladan zrak koji isušuju kožu na rukama i licu, a zbog grijanja suh zrak u stanovima još više pogoršava situaciju. Unosite odgovarajuće količine vitamina A, C, E, D, beta-karotena, flavonoida, selen, kompleksa vitamina B, minerala, nezasićenih masti. Primjenjujte kvalitetne kozmetičke preparate koji ne nadražuju kožu i sadržavaju prirodne, biljne sastojke, te koji hrane i štite kožu, dopuštaju joj da diše, jer ne začepljuju pore. Foreverovi preparati udovoljavaju tim uvjetima. Njihova uporaba preporučuje se na svim tipovima kože u bilo kojoj starosnoj dobi.

Preporučeni proizvodi: *Fleur de Jouvence, Sonya Skin Care Kit, Alpha-e Faktor, R3 Factor, Aloe Lotion, Aloe Moisturizing Lotion*



NADOKNADA TEKUĆINE

U svim godišnjim dobima, pa tako i zimi, nezaobilazno je održavanje normalnog metabolizma tekućine u tijelu: pijte negaziranu mineralnu vodu s niskom razinom minerala, ljekovite čajeve, izbjegavajte zašećerene i gazirane sokove. Čišćenje organizma i dijeta potkraj zime bit će neučinkoviti ako ne popijete dnevno najmanje 2 litre tekućine.

Preporučeni proizvodi: *Negazirana mineralna voda Sirona, čaj Aloe Blossom Herbal*



MALO TJELOVJEŽBE

Redovita tjelovježba, osim što pozitivno utječe na tijelo, pomaže i pri suzbijanju štetnih posljedica stresa. Trčanje, sanjkanje, skijanje, pa čak i duga šetnja po hladnom zimskom zraku, odgovaraju u tu svrhu. Prilikom bavljenja zimskim sportovima ne zaboravite zaštititi se od sunčevih zraka, pripazite na duboku hidrataciju te naglašenu zaštitu kože oko očiju i usta.

Preporučeni proizvodi: *Aloe Sunscreen i Deep Moisturizing Cream, Forever Alluring Eyes, Aloe Lips*

MALO TOPLINE

Sauna i infrasauna čine čuda: pomažu uklanjanju štetnih tvari, ubrzavaju krvotok, zatežu kožu. Možete odlaziti tjedno i dva-tri puta. Zagrijana koža lica i tijela nakon blagog čišćenja bolje upija kozmetičke preparate, njihovi agensi postaju učinkovitiji.

Preporučeni proizvodi: *spužva lufa, Forever Aroma Spa Collection ili Bath Gelee, Aloe Scrub, Aloe Deep-Cleansing Exfoliator*

ZATEZANJE

Što je bolji protok tekućine u nekom organu, to je i njegova regeneracijska moć bolja, hranjive tvari koje unosimo u organizam dopijevaju do stanica, koža se čini svježijom, zdravijom. Povećava se sposobnost ozdravljenja i očuvanja vode. Pri valjanom protoku tekućine u fibroblastima se proizvodi više kvalitetnih kolagena i elastičnih vlakana, koji pak utječu na zategnutost i elastičnost kože.

PREPORUKA:

Zimi i tijekom dana primjenjujte izdašniju noćnu kremu, ili čak duboko hidratizirajuću kremu, pogotovo ako se dugo zadržavate na otvorenom. Slobodno upotrijebite i temeljce, veoma dobro će vam zaštititi kožu!



FACIAL CONTOUR MASK POWDER

Ova jedinstvena maska kombinacija je vrijednih sastojaka u kojoj je Aloe vera, u mješavini s alantoinom iz Aloe Vera Activatora, omogućila nastajanje tanke maske koja se jednostavno i brzo nanosi na lice i vrat. Ova jedinstvena mješavina sastojaka zateže vašu kožu poboljšavajući njezinu strukturu, a istodobno je čisti, hrani, hidratizira i pomlađuje.



RECOVERING NIGHT CREME

Ovaj proizvod obnavlja kožu zahvaljujući sastojcima iz ekstrakata biljaka i pčelinjih proizvoda, a u kombinaciji s Aloe verom hidratizira kožu i daje joj glatkoću. Polisaharidi i tvari koje hidratiziraju kožu sprječavaju gubitak vlage. Prirodni lipidi, gliceridi iz pšeničnih klica, jojoba i ulje koštice marelice nadziru ravnotežu između ulja i vlage, dok kolagen i hidrolizirani elastin umanjuju blage bore.



REHYDRATING TONER

Ovaj blagi, bezalkoholni tonik koji ne isušuje kožu, sjedinjuje u svojem sastavu prirodnu Aloe veru, ekstrakt američke lijeske (Hamamelis virginiana) uz dodatak tvari koje vlaže i toniziraju kožu. Također, ovaj proizvod sadrži i kolagen i alantoin koji revitaliziraju stanice kože. Nakon uporabe Rehydrating Tonera vaša će koža biti svježija, blistava i glatka.



FIRMING FOUNDATION LOTION



Ovaj losion koji štiti kožu posebno je načinjen kako bi zajednički djelovao u postupku obnavljanja ljepote s kompletom Aloe Fleur de Jouvence. Bogat je sredstvima za omekšavanje kože te vitaminima A, C i E. Idealno ga je primijeniti tijekom dana jer učvršćuje i zateže kožu ispod šminke, a zahvaljujući hidratizirajućoj Aloe veri koža izgleda zdravo.

ALOE FLEUR DE JOUVENCE®

Kako bismo napravili izuzetno učinkovite proizvode za postupke obnavljanja ljepote, upotrijebili smo čisti, stabilizirani gel Aloe vere, kojem smo dodali prirodno hidrolizirani elastin i kolagen, zatim sredstva za održavanje i zadržavanje vlažnosti te emulgatore.



ALOE ACTIVATOR

Ovaj ekskluzivni proizvod, na bazi Aloe vere i alantoina, sadrži i enzime, aminokiseline te polisaharide, što ga čini idealnim partnerom da u kombinaciji s Facial Contour Mask Powderom vlaži, čisti i hrani vašu kožu. Aloe Activator vrlo je učinkovit i kao sredstvo za čišćenje kože, pružajući osjećaj svježine i zategnutosti.

EXFOLIATING CLEANSER

Ovo je prvi korak kako biste postigli lijepu, osvježenu i hidratiziranu kožu bez mana. Exfoliating Cleanser sadrži upravo pravu količinu jojobina ulja i vode, nakon čije uporabe vaša koža ostaje svježija i temeljito čista. Losion koji ne masti i ne nadražuje kožu, a već samo nekoliko kapi na kozmetičkom jastučiću dubinski čisti kožu, uklanja ostatke šminke i nečistoća s lica, vrata i dekoltea.



TEČAJEVI U 2011. GODINI – MAĐARSKA

| DATUM | VRIJEME | NAZIV | MJESTO | EKIPA |
|--------------------------|---------|--|--------------------------------|---------------------------------------|
| 26. veljače 10– | | Megastart | Eger | BERKICS TEAM |
| 30. siječnja | | Start/medicinski okrugli stol | Miskolc | HALMI TEAM |
| 20. ožujka | | Start | Miskolc | HALMI TEAM |
| 8. svibnja | | Start | Miskolc | HALMI TEAM |
| 7. kolovoza | | Start/medicinski okrugli stol | Miskolc | HALMI TEAM |
| 9. listopada | | Start | Miskolc | HALMI TEAM |
| 26–27. veljače | | Tečaj u Hortobágyu | Hortobágy | HALMI TEAM |
| 9–10. srpnja | | Tečaj u Hortobágyu | Hortobágy | HALMI TEAM |
| 3–4. prosinca | | Tečaj u Hortobágyu | Hortobágy | HALMI TEAM |
| Svake srijede 18– | | Otvoreni | Nefelejcs utca | HALMI TEAM |
| Svake srijede 18– | | Otvoreni | Szondi utca | HALMI TEAM – HERMAN TERÉZIA |
| Svake srijede 18– | | Otvoreni | Miskolc | HALMI TEAM |
| Svake srijede 18– | | Otvoreni | FLP Debrecen | HALMI TEAM |
| Svake srijede 18– | | Otvoreni | Nyíregyháza | HALMI TEAM |
| 8. siječnja 14–18 | | Start Susret | Salgótarján | LAPICZ TEAM |
| 5. ožujka 14–18 | | Start Susret | Salgótarján | LAPICZ TEAM |
| 4. lipnja 14–18 | | Start Susret | Salgótarján | LAPICZ TEAM |
| 9. srpnja 10–16 | | Mega Start | Salgótarján Művelődési Központ | LAPICZ TEAM |
| 6. kolovoza 14–18 | | Start Susret | Salgótarján | LAPICZ TEAM |
| 8. listopada 14–18 | | Start Susret | Salgótarján | LAPICZ TEAM |
| 10. prosinca 14–18 | | Start Susret | Salgótarján | LAPICZ TEAM |
| 12–13. ožujka | | Dvodnevni tečaj | Siófok | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 7–8. svibnja | | Dvodnevni tečaj | Siófok | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 3–4. rujna | | Dvodnevni tečaj | Siófok | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 26–27. studenog | | Dvodnevni tečaj | Siófok | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 6. veljače | | Tečaj | Nefelejcs utca | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 8. svibnja | | Tečaj | Nefelejcs utca | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 3. srpnja | | Tečaj | Nefelejcs utca | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 7. kolovoza | | Tečaj | Nefelejcs utca | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 2. listopada | | Tečaj | Nefelejcs utca | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| Svakog ponedjeljka 18– | | Otvoreni | Nefelejcs utca | DR. MILESZ SÁNDOR/SENK HAJNI TEAM |
| 26. ožujka | | Tečaj | Adyliget | VÁGÁSI ARANKA TEAM |
| 5–6. veljače | | Dvodnevni tečaj | Siófok | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 4–5. rujna | | Dvodnevna tečaj | Siófok | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 5–6. studenog | | Dvodnevni tečaj | Siófok | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 6. ožujka | | START tečaj | Szondi utca | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 3. travnja | | START tečaj | Szondi utca | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 11. lipnja | | START tečaj | Szondi utca | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 10. srpnja | | START tečaj | Szondi utca | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 11. rujna | | START tečaj | Szondi utca | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 9. listopada | | START tečaj | Szondi utca | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 4. prosinca | | START tečaj | Szondi utca | Nagy Ádám/Rex Alex team |
| 26. veljače 10–16 | | Pokretanje posla Start | Szondi utca 5. terem | O and S TEAM |
| 7. svibnja 10–16 | | Pokretanje posla Start | Szondi utca 5. terem | O and S TEAM |
| 16. srpnja 10–16 | | Pokretanje posla Start | Szondi utca 5. terem | O and S TEAM |
| 27. kolovoza 10–16 | | Pokretanje posla Start | Szondi utca 5. terem | O and S TEAM |
| 8. listopada 10–16 | | Pokretanje posla Start | Szondi utca 5. terem | O and S TEAM |
| 19. studenog 10–16 | | Pokretanje posla Start | Szondi utca 5. terem | O and S TEAM |
| 25. ožujka 17.30–19.30 | | Grupni susret | Vác | O and S TEAM |
| 24. lipnja 17.30–19.30 | | Grupni susret | Vác | O and S TEAM |
| 23. rujna 17.30–19.30 | | Grupni susret | Vác | O and S TEAM |
| 25. studenog 17.30–19.30 | | Susret grupa | Vác | O and S TEAM |
| Svakog četvrtka 18–20 | | Radionica | Szondi utca 5. terem | O and S TEAM |
| 26. ožujka | | Susret grupa | Gyula | Lukácsi Ágnes i dr. Németh Endre TEAM |
| 7. svibnja | | Susret grupa | Gyula | Lukácsi Ágnes i dr. Németh Endre TEAM |
| 13. kolovoza | | Susret grupa | Gyula | Lukácsi Ágnes i dr. Németh Endre TEAM |
| 19–20. veljače | | Polijetanje orlova | Hortobágy | Lukácsi Ágnes i dr. Németh Endre TEAM |
| 25–26. lipnja | | Polijetanje orlova | Hortobágy | Lukácsi Ágnes i dr. Németh Endre TEAM |
| 26–27. studenog | | Polijetanje orlova | Hortobágy | Lukácsi Ágnes i dr. Németh Endre TEAM |
| 19. veljače 10–14 | | START–tečaj | Kisvárd | Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM |
| 9. travnja 10–14 | | START–tečaj | Kisvárd | Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM |
| 2. srpnja 10–14 | | START–tečaj | Kisvárd | Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM |
| 27. kolovoza 10–14 | | START–tečaj | Kisvárd | Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM |
| 15. listopada 10–14 | | START–tečaj | Kisvárd | Tordainé Szép Irma – 6 igazgatói TEAM |
| Svakog četvrtka 18–19.30 | | Promocija proizvoda i marketinškog plana | Szeged | Haim TEAM |
| Svakog ponedjeljka 18– | | Tečaj | | LUI TEAM |
| Svakog četvrtka 18– | | Tečaj | Szentendre | LUI TEAM |

Značenje O i S: Éva Keszi-Szép, grupe Bognár, Tóth, Keszler, Ollós, Gulyás
 Za detaljne informacije pitajte svoje više linije.

FLP TV – FOREVEROVA TELEVIZIJA

U povijesti FLP TV-a uskoro započinje novo računanje vremena: promijenit će se imidž i programska struktura. FLP TV želi u svakom pogledu biti u tijeku suvremenih trendova, no osnovni cilj –prenositi gledateljima informacije, prikazati proizvode te emitirati poslovne prezentacije – naravno ne mijenja se.

Razvili smo tehnologiju, putem koje smo u mogućnosti osigurati izravni prijenos Europskih te Super Rallyja sa bilo koje točke zemaljske kugle, svim FLP-ovim suradnicima u svijetu. Trenutno radimo na tome, da prijenose, događanja uz originalni jezik po želji i odabiru možete pratiti, vidjeti i slušati na mađarskom ili recimo srpskom jeziku.

Plan televizijskog programa od sada ćete pronaći na web stranici uz sliku aktualno tekuće emisije, kako bi na taj način brže dospjele do vas svježije vijesti, reportaže, aktualnosti. Skraćene snimke Dana uspješnosti vidjet ćete u programu tjedna koji slijedi dotični događaj. Snimamo i portret emisije, preko kojih dobijate uvid u svakodnevnicu rukovoditelja i suradnika, koji su postigli vrhunske rezultate. Želimo u svemu pomagati vaš rad, stoga rado primamo primjedbe ili kritike, kako bi vam ponudili što kvalitetnije emisije u što gledljivijem obliku.

U ime svih suradnika FLP TV-a želim vam ugodne trenutke uz naš program!

Sándor Berkeš
FLP TV



SVAKOGA PETKA OD 19 SATI FAB CLUB!

VEČERI UZ ŽIVU GLAZBU U RESTORANU SASFÉSZEK SRDAČNO OČEKUJEMO SVE DRAGE GOSTE!

Preporučuje se rezervacija stola: +36-1-291-5474

O aktualno nastupajućim umjetnicima informacije čitajte na: www.sasfeszeketterem.hu





EUROPEAN & WORLD RALLY VIENNA 2011

13-19. 04. 2011.

WIEN-MUNICH

KVALIFIKACIJE - WORD RALLY

MAĐARSKA

MIKLÓS BERKICS

FERENC TANÁCS & FERENCNÉ TANÁCS

SRBIJA

VERONIKA LOMJANSKI & STEVAN LOMJANSKI



TOP DISTRIBUTORS 2010



MAĐARSKA
MIKLÓS BERKICS



SRBIJA
STEVAN LOMJANSKI &
VERONIKA LOMJANSKI



HRVATSKA
TIHOMIR STILIN
& MAJA STILIN



BOSNA I HERCEGOVINA
VASILIJE NJEGOVANOVIĆ



SLOVENIJA
TOMISLAV BRUMEC
& ANDREJA BRUMEC



FOREVER 

IMPRESSUM

Izdaje: Forever Living Products Magyarország Kft. Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: +36-1 269 5370 Fax: +36 1 297 1996

Glavni urednik: Dr. Sándor Milesz Urednici: Zsuzsanna Gerő, Zsuzsanna Petrőczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókás

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 Prevoditelji, lektori: Mimoza Borbáth, Xhelo Kicaj (albanski), Bابتy Gorán Vladimir, Žarko Anić Antić (hrvatski), Otfília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija (srpski), Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana (slovenski). Tisak: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. Izdano u 30500 primjeraka.

Za sadržaj članaka odgovaraju autori. Sva prava pridržana!

www.foreverliving.com

„Program Profit Sharing kruna je marketinškoga plana. Za isti posao marketinški plan plaća dva puta. U skladu s propisima, graditeljima mreže iznad managerske razine, koji su u aktivni tijekom svih mjeseci, FLP nudi godišnju ekstrabonusnu isplatu povrh mjesečne provizije. Ovaj poticajni program ostvaruje ti sve želje! Mnogo uspjeha želim svima!“

Miklós Berkics, dijamantno-safirni manager, član President's Cluba

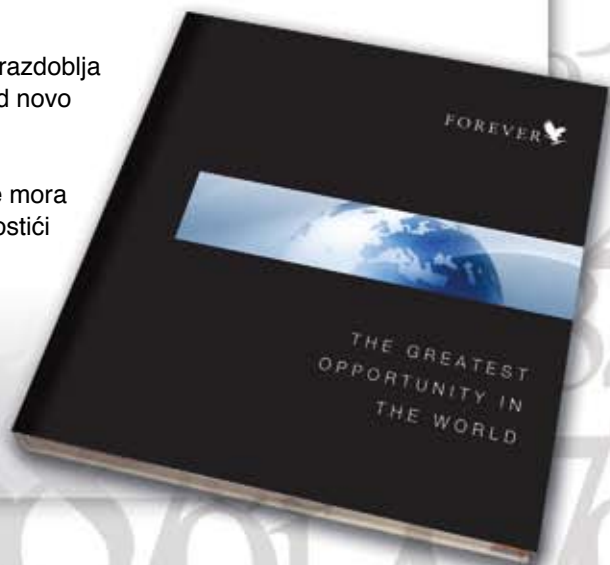
PROFIT SHARING

Program Profit Share jedan je od načina kojim Forever nagrađuje uloženi rad. Taj vid poticaja zapravo je dopunski bonus koji se daje jedanput godišnje kada poduzeće raspodjeljuje dio svojega profita, a distributerima se omogućuje kvalifikacija za razdiobu, gdje preuzimaju svoj dio profita u omjeru s učinkom. Povrh toga kvalifikante prikazuju u knjizi Profit Sharinga izdane povodom tradicionalnog Europskoga rallyja.

NAJBOLJI PRIJEDLOZI KAKO SE KVALIFICIRATI ZA PROFIT SHARING:

- Kao početak svega, izgradite pouzdanu potrošačku mrežu, kako biste postigli svakoga mjeseca aktivnu od 4 boda. Samo na taj način možete održati status distributera, što je pak uvjet svih poticajnih programa.
- Skoncentrirajte se na 5 suradnika, pomozite im u izgradnji i stabiliziranju vlastite potrošačke mreže i niže linije.
- Pomozite istim distributerima u dostizanju mjesečnoga prometa od 2 do 6 bodova u okviru njihove potrošačke mreže.
- Kako biste se kvalificirali za Profit Sharing, trebate postati priznatim managerom!
- Pomozite gore navedenim distributerima u osvajanju managerske razine.
- Kvalificirajte se za poticajni program kupovine automobila!
- Ako već raspolazete s jednim ili više suradnika iz prve linije na managerskoj razini, u tom slučaju trebate se, počev od osvajanja managerske razine, svaki mjesec kvalificirati i za rukovoditeljski bonus.
- Kako biste se kvalificirali za Profit Sharing, tijekom kvalifikacijskoga razdoblja sakupite 700 nemanagerskih bodova, od kojih 150 trebaju potjecati od novo pristupljenih.
- Osim toga trebate imati u nižoj liniji najmanje jednoga managera (ne mora biti neposredni suradnik), koji će tijekom kvalifikacijskoga razdoblja postići 600 karton-bodova.

Ostale informacije: na distributerskoj stranici www.foreverliving.com pod točkom izbornika „Poticajni programi“



FOREVER Success Day

BUDIMPEŠTA 2. TRAVNJA 2011.



**POZDRAVNE RIJEČI
DR. SÁNDOR MILESZ**
DRŽAVNI DIREKTOR



**DR. ILONA JURONICS-VARGA
I GÉZA VARGA**
SOARING MANAGERI
DOMAĆINI
ČLANOVI PRESIDENT'S CLUBA 2010 I 2011



**KAKO IMATI MNOGO
STALNIH KUPACA?
TIBOR ÉLIÁS**
SOARING MANAGER



**DOBRA BAKTERIJA NA
VALJANOM MJESTU
DR. ZSUZSANNA TÓTH-BARANYI**
SENIOR MANAGERICA

**KLUB OSVAJAČA, KVALIFIKACIJSKA
SVEČANOST MANAGERA,
PREDAJA REGISTRACIJSKIH
PLOČICA, MANAGERI RUKOVODITELJI**



**REZULTAT SVAKODNEVNE
GRADNJE MREŽE
TAMÁS BUDAI**
SOARING MANAGER
ČLAN PRESIDENT'S CLUBA 2010 I 2011



**POLETNA GRADNJA MREŽE S FOREVEROM
EDIT KÁDÁR-SÁNDOR I ZSOLT SÁNDOR**
MANAGERI

**KVALIFIKACIJSKA
SVEČANOST SUPERVIZORA,
ASSISTANT MANAGERA**



**MI SMO SPOJENI!
FERENCNÉ TANÁCS I FERENC TANÁCS**
SENIOR MANAGERI
WORLD RALLY I. MJESTO

TIJEKOM PRIREDBE DISTRIBUTERE OČEKUJE CJELODNEVNI SAJAM,
CJELOKUPNI ASORTIMAN FOREVERA S BODOVNOM VRIJEDNOSTI ILI BEZ NJE!

SRDAČNO OČEKUJEMO SVAKOGA U SYMA ARENI S POČETKOM OD 10.00 SATI (1146 BUDAPEST, DÓZSA GYÖRGY ÚT 1.)
DJECI OD 3 DO 8 GODINA BESPLATNA SOBA ZA IGRU TIJEKOM PRIREDBE, UZ STRUČNI NADZOR.
ŽELIMO SVAKOME UGODAN BORAVAK I ZABAVU! ZADRŽAVAMO PRAVO IZMJENE PROGRAMA



Bombastična budućnost! – FAB
Nadolazi nova generacija distributera!

