

Godina XII. broj 6. –lipanj 2008.

NIJE ZA PRODAJU



FOREVER

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





Proveli smo fantastične dane zajedno u travnju, kada sam se povodom World Rallyja u Tajlandu ponovno imao prigode susresti sa svojim prijateljima foreverovcima koji su pristigli iz mnogobrojnih zemalja svijeta. Bilo je ugodno biti zajedno, bilo je korisno što smo mogli učiti jedni od drugih! Dužan sam iskazati veliku zahvalnost regionalnom direktoru FLP-a Tajlanda Pairoteu Pongwattana u tetošenju i na veličanstvenom ugošćivanju koje nam je priredio. Bio je to izniman doživljaj, i siguran sam da ga nećemo nikada zaboraviti. Iduće godine organizirat ćemo World Rally 2009. u Južnoj Africi.

Na dalekom putu, dok smo letjeli zrakoplovom prema Bangkoku, u glavi mi se pojavilo pitanje: Koje su osobine bez kojih ne može biti nijedan uspješan graditelj poslovne mreže? Prisjetio sam se nekoliko stvari, poput iskrenosti, upućenosti, lojalnosti, ustrajnosti i marljivosti. Sve su to neizostavne osobine tijekom stremjenja prema izvrsnosti, međutim postoji jedan čimbenik koji često zanemarujemo: stjecanje zamaha i njegovo zadržavanje. Sam izraz zamah obično rabimo u kontekstu sa športom ili s nekim natjecanjem. Često na nogometnim utakmicama ili teniskim mečevima, radi osiguranja konačnog uspjeha, zamah može rezultirati značajnom razlikom u korist jedne ili druge strane. Vještina uzimanja zamaha nije nam prirodna, može je se bilo kada usvojiti, steći. Osvrnemo li se samo redom na uspješne

ljude koji žive u našem okruženju, sigurno ćemo moći uočiti da su svi permanentno u pokretu. Tijekom svih razgovora brzo kapiraju stvari i strastveno stupaju u akciju. Odgovaraju gotovo na sve izazove, a zatim, ubacivši u stroj svu svoju energiju, rade na tome da uspiju.

Sigurno se svi iz djetinjstva sjećamo bacanja sploštenih kamenčića na obali jezera, kada smo nastojali da svaki kamenčić što više puta poskoči po površini vode. Da bi samo jedanput poskočio više, znali smo satima pokušavati opet i ponovno. Kad god bi kamenčić dotaknuo površinu vode, na površini bi se iscrtali dobro vidljivi krugovi, međutim orisi tih savršenih krugova za nekoliko bi trenutaka izbljedjeli u jedva vidljive. Bio je bitan i oblik kamenčića, ali sigurno je jedno, najvažniji čimbenik o kojem je ovisilo hoće li još jedanput poskočiti po površini bila je samo jačina izbačaja, dakle zamaha. Kako smo postajali sve uvježbaniji i rutiniraniji, mogli smo veći broj kamenčića, uz najbolje ciljanje, uputiti s maksimalno primijenjenom energijom.

Zadržimo se na ovoj analogiji i zamislimo da je svaki pojedini doticaj kamenčića s površinom vode nalik kontaktu s pojedincem koji ima svoju poslovnu djelatnost. Dakle, stupimo li u kontakt sa što većim brojem osoba i unesemo li što više energije u izgradnju svojega posla, to će veći broj pravilnih krugova rastućeg opsega svjedočiti i o sve većem širenju utjecaja našega rada. To nam pruža onaj zamah koji nas dovodi do sljedeće stepenice uspjeha. Svaki put kada drugima pokažemo svoj posao, važno je znati da će naša poruka imati dugotrajan utjecaj. Ima slučajeva kada se kandidat priključi našem poslu i postane uspješan, a drugi jednostavno kaže ne ovom poslu. Ima takvih koji bi željeli iskušati naše proizvode, a ima takvih koji ih preporučuju i svojim poznanicima. Kako god se odvijali pojedini odnosi nakon uspostave kontakata, utjecaj je svakako takav kao krugovi na površini vode. Uvijek će se pojaviti, čak i ako nisu upadljivi!

Zamah je nevidljiva tajna, snaga ključne važnosti svakoga uspješnog čovjeka. Ako, dakle, razglabate o tome što biste trebali poduzeti sljedećih dana, tjedana i mjeseci, važno je da ne analizirate do u detalje svaki pojedini pokret, svaki pojedini utjecaj, nemojte stajati paralizirano analizirajući, nego kad učinite prvi pokret, prepustite se da vas zamah ponese, a zatim ga zadržite. Put pod noge na obalu jezera, zgrabimo kamenčiće, jedan po jedan, i idemo baciti sve njih!

Okus slobode

Uža sredina mojih suradnika, oni koji me malo bolje poznaju, dobro znaju da mi je jedna od najvažnijih stvari u životu SLOBODA. Mnogi se suradnici i mediji (Nők Lapja, br. XI. 2008., strana 25.) raspituju na koji se način može ostvariti ta sloboda, što to doista znači za mene i što može značiti za nekoliko tisuća, desetaka tisuća mojih suradnika.

Forever Living Products, osim svojih izvanredno popularnih i djelotvornih proizvoda za očuvanje zdravlja, u prvom redu pruža slobodu za poduzetnike, suradnike koji provode djelatnost u njegovu sustavu.

Ta je sloboda umnogome slojevita, u prvom redu predstavlja materijalnu, financijsku neovisnost, a kao posljedicu toga i potpun nedostatak ovisnog odnosa šef-podređeni djelatnik, dakle užitek u slobodnom poduzetništvu, slobodnije planiranje rasporeda vremena, a na koncu i mogućnost međunarodnog poduzetništva, dakle prohodnost u smjeru 135 zemalja svijeta.

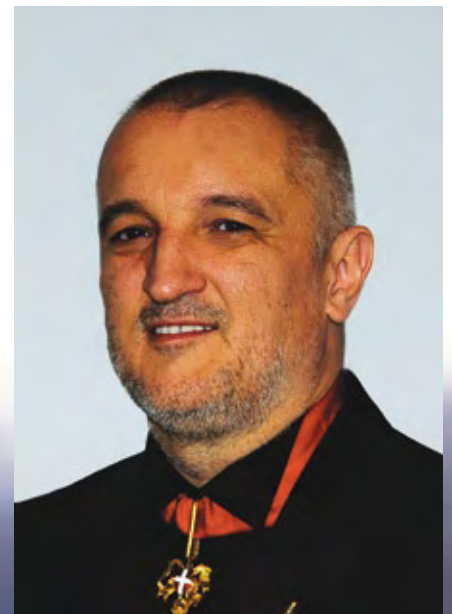
Ako netko jedanput osjeti okus slobode, ne može ga se više pomaknuti na drugo mjesto, odmamiti. Okus slobode istovjetan je sa zadovoljstvom, staloznošću, spokojnošću i harmonijom. Postat ćeš zadovoljan jer si sudionik jednoga golemog tržišta koje će tebi, tvojoj obitelji, generacijama kontinuirano osigurati visoki životni standard.

Postat ćeš stalozen, jer ćeš lakše rješavati svoje probleme koji će postajati sve manji u odnosu na udio čimbenika u omjeru koji donosi zadovoljstvo. Neprekidno će te okruživati takvi prijatelji koji razmišljaju na tebi sličan način, ili streme ciljevima koji su slični tvojima, zbog čega ćete se uzajamno pomagati na ovome putu. U međuvremenu, dok kročimo ovim prekrasnim putom, ulazimo u sve veću harmoniju sa sobom, svojim voljenima, prijateljima, i okružuje nas jedan sveobuhvatni neuhvatljivi spokoj koji se širi iz tebe i koji postaje gotovo opipljiv, a uspiješ li to prenijeti

na svoju sredinu, tada će se i velik dio tvoje sredine kontinuirano promijeniti u slično stanje.

Čovjek neprekidno ima potrebu za dobrim, lijepim, i za slobodom, dok sve loše i iskonski izbjegavamo. Učinimo, radimo mnogo na tome da naša zemlja ima sve veći broj zadovoljnih, spokojnih i slobode željnih građana.

Naprijed FLP Mađarska!



Illés László

MEMORIJALNI KUP DUSTY



SKUP MANAGERA

Općina Szirák na području županije Nógrád postaje sve poznatijom i popularnijom, ne samo zahvaljujući obitelji Teleki i svojem dvorcu, nego i zahvaljujući skupu managera koji se održava već šestu godinu zaredom, a koji je najveći skup voditelja regije jugoistočne Europe Forever Livinga.



WORLD RALLYJA GREENEA u Sziráku 2008.



Već su tijekom ranijutarnjih sati neprekidno pristizale kolone automobila i karavane autobusa u naselje, a područje drvnoga parka, koje na nekoliko hektara okružuje dvorac u Sziráku, preplavile su stotine slavljenički raspoloženih direktora. Primamljivi mirisi odavali su nam kako se priprema ukusan ručak, završila je i glazba, a nakon kušanja ukusnih jela regionalni direktor **dr. Sándor Milesz** pozdravio je najvažnije sudionike dana, managere protekle godine. Pod šatorom je odzvanjao neviđen pljesak kada su o svojim nezaboravnim doživljajima pričali sudionici World Rallyja **Miklós Berkics, József Szabó, Veronika i Stevo Lomjanski, János Tamás** i naš operativni direktor za Europu **Péter Lenkey**.



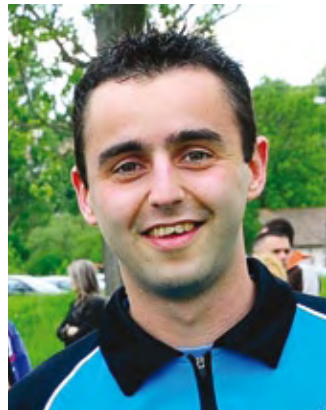
Nakon preporučavanja doživljaja, **President's Club** održao je kratak sastanak u svečanoj dvorani hotela, a zatim su **članovi Kluba Business Builders i Kluba osvajača**, željni znanja, zauzeli svoja mjesta i s užitkom slušali predavanje predsjednika Mađarskoga marketinškog saveza **Emila Tonka** namijenjeno educiranju lidera.

U međuvremenu je na nogometnom igralištu u Sziráku započeo memorijalni **turnir Dusty**, u sklopu kojega je prvi udarac izveo **József Kiprich**. Usporedno s nogometnim turnirom na pozornici se odvijalo natjecanje *Tko što zna*. Nakon ovogodišnjeg polufinala, koje je završeno u vrlo dobrom ozračju i tijesnim rezultatima, uslijedila je finalna Foreverova utakmica Mađarska–Rumunjska, koju je dobila Rumunjska.









Nakon dodjele nagrada glavna je uloga ponovno pripala gastronomskim užiteljima. U skladu s tradicijom, kao svojevrsno finale večeri održana je točka u kojoj su naši gosti zvijezde – **Nikolett Füredi, Bernadett Vágó i Ottó Magócs, u pratnji plesača Positive Forcea** – izvodili svjetske hitove. Naši su suradnici u svjetlu zadnjih zraka zalazećeg sunca mogli ispratiti estetski vrlo lijepu kompoziciju vatrometa, i polako smo se pripremali za 11. rođendanski Dan uspješnosti koji je uslijedio drugi dan.



godina

NA OVOME PUT



Kao doista izvanredni domaćini vrlo dinamične i događajima prepune priredbe pokazali su se senior manageri **Marianna Szekér i Tamás Bíró**, koji su svoju zadaću ispunili nadopunjujući jedno drugo, s izuzetno atraktivnim vođenjem programa.

Regionalni direktor **dr. Sándor Milesz** u svojem je po-

zdravnom govoru pohvalno govorio o rezultatima protekloga razdoblja i priopćio kako je promet regije prekoračio razinu od 30 tisuća bodova. Nakon objave sretne vijesti, na Foreverovoj pozornici pojavili su se **Guszti Bódi** i ekipa, te su razgibali Foreverovo gledateljstvo.

U usijanoj atmosferi na pozornicu je izašao **dr. István Ta-**

raczközi, predsjednik Saveza alternativne medicine Mađarske, koji je u svojem predavanju upozorio na važnost prirodnog načina života.

Pod vodstvom naše nove liječnice, stručne savjetnice **dr. Brigitte Kozma**, na pozornici su se pojavili naši suradnici liječnici, koji svojim iskustvima kontinuirano pružaju pomoć i



Uz neprekidni pljesak nekoliko tisuća naših suradnika započela je 11. rođendanska priredba Forever Living Productsa.



proširuju fond našega znanja, te pridonose našim izvanrednim uspjesima.

Pozornicu je preplavila mnogobrojna skupina **supervizora** koji su se kvalificirali na ovu razinu tijekom ožujka i travnja, i mora se priznati da se pozornica Arene pokazala skučenom, naime mogli su preuzeti svoje značke od regionalnog direktora tek u nekoliko uzastopnih skupina.

Čestitamo i novim **assistant managerima**, čija sve brojnija skupina kontinuirano svjedoči o izvanrednom rastu naše mreže.

Zahvaljujući našem studiju i Foreverovoj televiziji, uživo su se javili sudionici Sonyina na-

tjecanja vizažista. Dobivajući odgovore na naša pitanja od **Dorottye Geszler**, mogli smo se upoznati sa sudionicima i s najvažnijim karakteristikama razdoblja odabranog za predstavljanje.

Imali smo prigode ispratiti izuzetno lijep nastup srpske romske glazbene skupine na pozornici u pratnji plesne skupine Simionov – obje su zaslužno dobile priznanje Foreverove publike.

Prvi distributer proizvoda Mađarske i Južne regije, naš suradnik safirni manager **József Szabó**, dao je vrlo lijep osvrt na povijest proteklih godina, a njegova predanost i lojalnost mogu biti

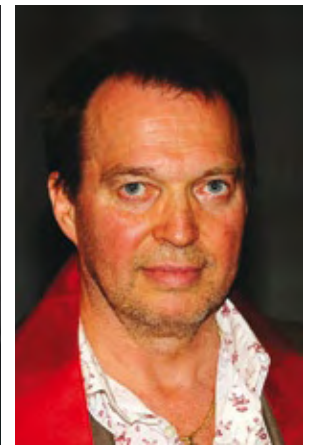
dostojnim uzorom bilo kojem od naših suradnika.

Na pozornici Arene Budapest mogli smo pozdraviti pobjednike mjesečnog natjecanja **Kluba osvajača**, zatim je nastupila prigoda za zahvale suradnicima, uzlaznoj liniji, sponzorima i našim novokvalificiranim managerima. Među novim managerima mogli smo čestitati **Cini (Sarolti) Zalatnay**, koja je sa svojom dvojicom prijatelja **Lajosom Túrije-Luijem i Miklósem Berkicsem** otpjevala pjesmu i time zahvalila publici na pljesku. Nakon kvalifikacije sudionika u Poticajnom programu kupovine automobila, uslijedile su kvalifi-

kacije naših senior managera, a na kraju i naših soaringa **Istvána Tótha i Márte Zsige**.

Predstavljanje naših suradnika koji su se kvalificirali na Super Rally potrajalo je dulje vrijeme, naime popis je postao tako dug da smo jedva i stali na pozornici Arene. Nadamo se da ćemo uskoro i tu kvalifikaciju morati provesti u nekoliko uzastopnih segmenata. Nakon toga uslijedila je kvalifikacija članova **kluba Business Builders**, u okviru kojega je u natjecanju pobjedu odnio naš suradnik manager **András Bánhid**y sa svojim istaknutim rezultatom od 383.34 cc-a. Čestitamo!







Pod vodstvom **Dorottye Geszler** na pozornici je započeo defile sudionika Sonyina natjecanja vizažista, zatim su natjecatelji održali svoj mimohod pred stručnim žirijem visokog ranga, članovi kojega su bili: majstorica šminke i maske **Hajnalka Tórizs**, dizajnerica, generalna direktorica Mađarskog instituta za modu **Magda Vámos**, tajnica Mađarskoga kozmetičkog saveza **Éva Győr**, model **Éva Asztalos**, **György**

Magyar, režiser, predsjednik žirija, majstorica šminke i maske **Ágnes Horacsek**, majstorica šminke **Erzsébet Vajas** i javna bilježnica **dr. Adrienn János**.

Na treće mjesto plasirala se **Andrea Koncz Konczne** (čime je osvojila nagradu Sonya Skin Care, bon za 5 posjeta u Edukacijski centar Sonya i poklon paket tvrtke Astron), na drugo **Helga Megyeri** (čime je osvojila nagradu Fleu de Jouvance, wellness-vikend za dvije osobe u hotelu

dvorcu Szirák i poklon paket tvrtke Astron), dok se na prvo mjesto plasirala **Anett Patuzzi** (čime je osvojila nagradu Sonya tornja, jedno step by step pojavljivanje u strukovnom časopisu Szépvilág, poklon paket tvrtke Astron i jednu večernju toaletu koju je ponudio studio **Pásztor Leather design**). Istodobno su modeli natjecatelja na poklon dobili po jednu Sonya-paletu.

Pobjednik telefonskog Sonyina natjecanja vizažista je

Andrea Koncz Konczne, kojem je kao dar dodijeljena jedna kozmetička kolekcija mini Touch i bon za 5 posjeta u Edukacijski centar Sonya.

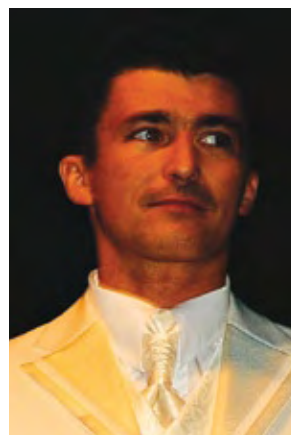
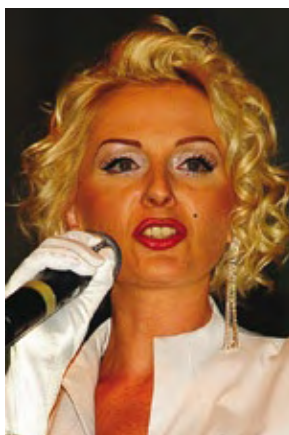
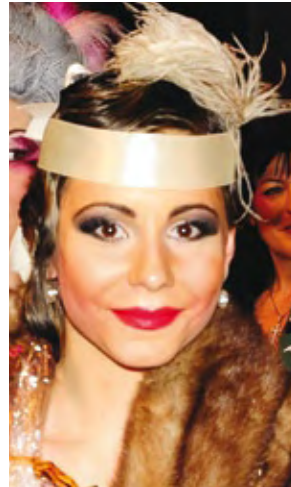
Čestitamo na postignutim rezultatima. Čestitamo organizatorici Sonyina natjecanja vizažista **Anikó Péterbencze**, kao i **Kati Ungár** na sudjelovanju u organizaciji.

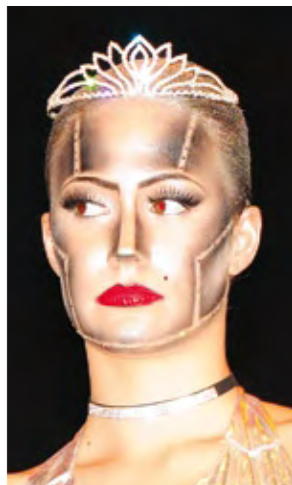
Veronika Lomjanski jedina je dijamantna managerica regije i u svojem je predavanju govori-





Hvala na profesionalnosti kojom





nam prednjačiš!



la o zamahu koji joj je suputnik u djelatnosti. Hvala ti na tome Vera, i samo tako dalje.

Na pozornici Arene izašli su **Attila Pataky** i Budapest Pops Orkestra, koji su gledateljstvo iznenadili jednim fantastičnim nastupom. Filharmoničari su izveli pjesme skupine **EDDA Múvek** u kojima je publika vidno uživala. Kao finale stigla je i torta za 11 godina, zatim su umjetnici koji su nastupali tije-

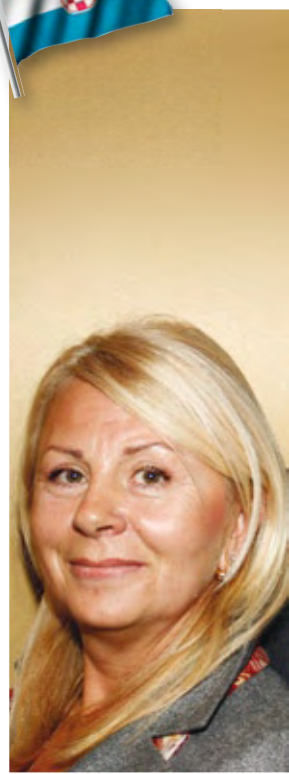
kom večeri okončali program završnim plesom na glazbu **Gipsy Kingsa**.

Tada su se na pozornici pojavili **Miklós Berkics** i prijatelji **Klára Hertelendy, Dia Bíró i András Bánhidý** s jednim svjetskim hitom koji je osvojio srca gledatelja. Nakon prekrasne točke, Miklós Berkics je progovorio o budućnosti koju on već vidi, a pokušao je i nama preneti tu viziju.

Na pozornici se pojavio zamjenik predsjednika Mađarskoga marketinškog saveza koji je svojom uobičajenom duhovitošću poučavao naše suradnike na koji način mogu jednostavnije i brže širiti svoje mreže, kako mogu postati uspješniji u čudu zvanom multi-level-marketing. Na završetku je na pozornici uslijedila kvalifikacija naših suradnika **asistent supervizora** koji su krenuli put slobode.

Conquista

DESET NAJUSPJEŠNIJIH DISTRIBUTERA U
OSOBNIM I NON MANAGERSKIS



Mađarska

1. **Bodnár Daniela**
2. **Szabó Péter**
3. **Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor**
4. Balázs Nikolett
5. Bánhidý András
6. Halmi István i Halminé Nikola Rita
7. Benedek Sarolta Nikolett
8. Túri Lajos
9. Majorosova Maria i Majoros Ottó
10. Veres Zoltán i Veresné Csernák Mónika

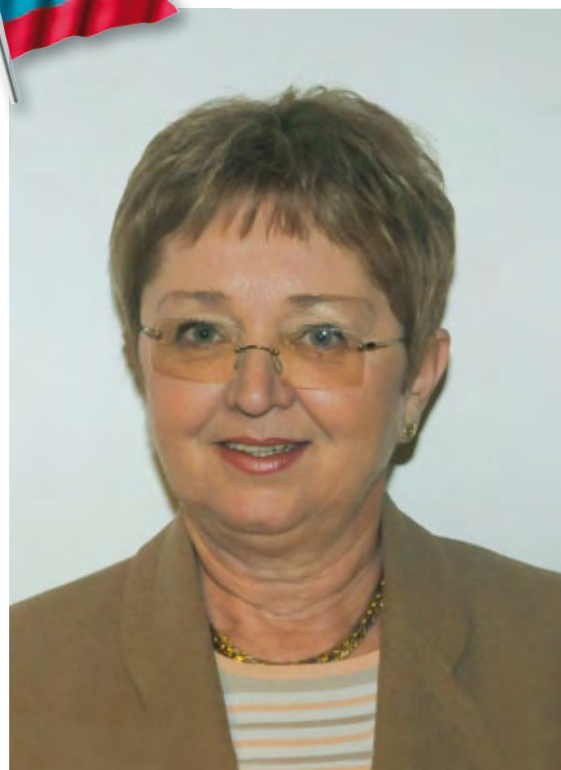
Srbija, Crna Gora

1. **dr. Miškić Olivera i dr. Miškić Ivan**
2. **Mičić Mirjana i Harmoš Vilmoš**
3. **Aćimović Petar i Aćimović Milanka**
4. Ratković Marija i Ratković Cvetko
5. dr. Mirkov Rozmaring i Mirkov Jovica
6. Dragić Leonora i Dragić Goran
7. Rakovac Radmila i Rakovac Budimir
8. Aleksov Jordan i Aleksov Ljubica
9. Stankić Desanka i Stankić Mirko
10. Savić Jovo

ador Club

KLUB OSVAJAČA

U MJESECU TRAVNJU 2008. GODINE PO
SKIM BODOVNIM REZULTATIMA



Hrvatska

- 1. Kraljić-Pavletić Jadranka i Pavletić Nenad**
- 2. Calušić Dubravka i Calušić Anka**
- 3. Brenc-Jović Vesna i Jović Dušan**
4. Orinčić Marija Magdalena
5. Jurović Zlatko i Jurović Sonja
6. Grbac Silvana i Grbac Vigor
7. Lesinger Ivan i Lesinger Danica
8. Golubović Karmela i Golubović Roman
9. Miljak-Rill Ivanka i Rill Rolf
10. Vidiček Velimir i Vidiček Ivka

Bosna i Hercegovina

- 1. Medić Stana i Medić Bogdan**
- 2. Paleksić Slavko i Paleksić Mira**
- 3. Duran Mensura i Duran Mustafa**
4. Varajić Zoran i Varajić Snežana
5. Hodžić Medina
6. Garić Goran
7. dr. Vukić Radenko i Vukić Radenka
8. dr. Smajlović Mirsada
9. Mladenović Milena i Mladenović Milenko
10. dr. Petković Nedeljko i Petković Milojka

Slovenija

- 1. Zore Jozefa**
- 2. Iskra Rinalda i Iskra Lučano**
- 3. Batista Ksenija**
4. Praprotnik Cvetka
5. Sahrokova Ina i Sahrakova-Pureber Alojz
6. Mavrič Tanja
7. Zabkar Alain i Kević Zorana
8. Bigec Danica
9. Cvijanović Ana i Cvijanović Božidar
10. Brumec Tomislav

Zajedno na putu uspjeha



Razinu senior managera postigli su: (sponzor)

Bodnár Daniela (*Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna*)
 Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor (*Tiszavölgyi Gabriella i Zsíros László*)
 Mentés Gábor i Mentésné Tauber Anna (*Ádámné Szöllösi Cecília i Ádám István*)
 Nagy Ádám i Nagyné Belényi Brigitta (*Rex Aleksander*)

Szabó Péter (*dr. Kósa L. Adolf*)
 Tóth Tímea Horog Orsolya
 Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna (*Téglás Gizella*)
 Vareha Mikulás (*Bodnár Daniela*)



Managersku razinu postigli su: (sponzor)

Balázs Tamás (*Sebestyén Ágnes i Tóth István*)
 Baranyai Andrea (*Szilágyi Dóra*)
 Batista Ksenja (*Iskra Rinalda i Iskra Lučana*)
 Benedek Sarolta Nikolett (*Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna*)
 Dézsi József i Dézsiné Váradi Erzsébet (*Horváth Tibor*)
 dr. Offenbacherné Czákó Judit (*Offerbacher Géza András*)
 Garamvölgyi Zoltán i Bene Emese (*Halmi István i Halminé Mikola Rita*)
 Ilovai Tamás i Ilovai Krisztina (*Kelemen Csilla*)

Kubánka Róbertné i Kubánka Róbert (*Mentés Gábor i Mentésné Tauber Anna*)
 Majorosova Maria i Mojosos Otto (*Bodnár Daniela*)
 Ribi Melinda i Ribi András (*Zsolnay Zsuzsanna i Berecz Zoltán*)
 Rózsáné Takács Tímea i Rózsa Imre (*Tóth Tímea*)
 Sinkó Andrea (*Szabó Péter*)
 Szántó József (*Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor*)
 Tóth László Zoltán i Tóth László Zoltánné (*Miklós Istvánné i Tasi Sándor*)
 Zalatnay Sarolta (*Benedek Sarolta Nikolett*)



Razinu assistant managera postigli su:

Berta Ákos
 Boros Tibor
 Cseh Franciska Zsuzsanna
 Daróczy Márk
 Dragič Leonora i Dragič Goran
 Elek Ágnes
 Erdélyi Miklós
 Farkas Gáborné
 Fülöp Valéria

Hatos Imre i Hatos Imréné
 Herman Zsolt i Herman Maria
 Kleinné Sipos Ágnes i Klein Miklós
 Kovács Magdolna
 Kovácsné Csóka Bernadett i
 Kovács Péter
 Mavrič Tanja
 Mester Miklós
 Németh Edit i Németh Zsolt

Oláh Csaba
 Praprotnik Cvetka
 Sárdi Ilona i Sárdi György
 Sárdi Györgyi
 Sármány László i Sármán Lászlóné
 Schneider László i
 Schneider Lászlóné
 Szabóné dr. Szántó Renáta i
 Szabó József

Szalárdi Borbála
 Takács Szilvia
 Temesváriné Ferenczi Ágnes i
 Temesvári Andor
 Varga Mariann
 Weber Tiborné i Weber Tibor
 Weber Ádámné és Weber Ádám
 Zabkar Alain i Kevic Zorana



Supervizorsku razinu postigli su:

Azari Károly i Azari Károlyné
 Békési Róbert
 Bakondiné Azari Tünde
 Balog Emese
 Barna Beáta i Barna Róbert
 Bayer Attila
 Bensa Sándorné
 Berci Orsolya
 BIRTHÁNE Polyák Anita i
 BIRTHA Attila
 Blažević Bojana
 Bogdán Gáborné
 Boskó Rita
 Cemerski Jana
 Csáki István
 Csík Istvánné
 Csapó Mária i Kása Zsolt
 Cserepes Zoltán i
 Cserepesné Kiss Erzsébet
 Czanka Diána
 Dalecker Lászlóné i Dalecker László
 Deliné Rovó Mónika i Deli Gábor
 Dohárszky István

dr. Jakovljević Božica i
 Jakovljević Vladimir
 dr. Dobos Anita
 dr. Dóbus György i Rézsegh Emőke
 dr. Halmos Mária i dr. Czíner István
 dr. Hečko Ivan
 dr. Hegedűs Jolán
 dr. Illés Hilda
 dr. Koltai-Lukács Mónika i
 Koltai Roland
 dr. Mokánszki Istvánné i
 dr. Mokánszki István
 dr. Szabó László i Kiss Márta
 Đurđević Jovana
 Elek István i Elek Marianna
 Erki János i Széchenyi Edit
 FÁBIÁNNÉ Szabó Beáta
 Farkas Gergely Ákos
 Felediné B. Gabriella
 Ferencz István i
 Ferenczné S. Andrea
 Frang Béla i Frang Béláné
 Frei Melinda

Gábor Erzsébet
 Geratović Jasmina i Geratović Milan
 Gidófalvi Zsanett
 Gidófalvi Attila i Gidófalvi Attiláné
 Győri Katalin i Szabadi Szabolcs
 Hatos István i Hatos Istvánné
 Hegedűs Rozália
 Hodžić Medina
 Honti Miklósné i Honti Miklós
 Horváth Viktória
 Illés Balázs
 Illés Rita
 Jakab Imre
 Jaró Katalin
 Jaspersné Lezsák Mária i Jasper
 Krisztián
 Karasz Brigitta
 Kertész Éva
 Kesztli Jakabné i Kesztli Jakab
 Király Ferencné i Király Ferenc
 Kissova Magdalena
 Klančar Mira i Klančar Matjaž
 Klinka Gábor

Koczka Erzsébet
 Kosztopulu Olga
 Kovács Áron
 Kovács Mihályné i Kovács Mihály
 Krár János i Krár Jánosné
 Kurucz Endre
 Kúthi Szilárd
 Láda István i Ládáné Bácsi Mária
 Láda István
 Láda Zsolt
 Lázár András
 Laponyi Miklósné i Miklós
 Lengyel György
 Lezsák Olga
 Lezsák Noémi
 Lezsák Lászlóné i Lezsák László
 Lukács Tiborné i Lukács Tibor
 Magyar Kálmár Nagy Enikő i
 Magyar Péter
 Majoros Tibor
 Majoros Robert
 Marić Stojka i Marić Milovan
 Mate Lajos

Molnár Mária i Ernő Csaba
Molnárné Hajzer Erzsébet
Müllner Tiborné i Müllner Tibor
Nagy Roland
Nagy-Iván Csaba i Nagy-Ivánné
Kovács Zita
Nagyné Váradi Katalin
Nyárai Zoltánné
Ozsváth Szilvia i Varga József
Pásztor Gyula Tamás
Padosné Tóth Lívia
Pajuf Izabella
Patkós Edina Anna

Pavlik Peter i Palvik Monika
Petkovics Diána
Pokorny Csaba
Rékasiné Sági Magdolna
Reisz Józsefné
Rottenhoffer Anna
Rovó Józsefné
Sáfárné Fehér Márta
Sahroková Ina i
Sahroková-Pureber Alojz
Schnobl Attila
Semsei László i Semsei-Böde Rita
Semsei Lászlóné i Semsei László

Senk Ferencné i Senk Ferenc
Sulyok Tibor
Széles Anett
Szabó Tímea
Szalainé Tóth Nikolett i Szalai Ákos
Szepesi Tibor i
Szepesiné Holló Edina
Szilagyiova Lenka
Szűcs Sándorné
Tercs Károlyné i Tercs Károly
Tusori Katalin
Töklincz Piroska
Török Lajosné

Tóth József i
Tóthné Szegedi Etelka Katalin
Vágó Béla i Vágóné Bulyáki Erika
Varga Károlyné
Vincze Gábor
Virijević Beba
Zachár-Szűcs Izabella i Zachár Zsolt
Zentai Gábor
Zoltay Szabolcs

Pobjednici programa poticanja kupovine automobila:

1. razina

Ádamné Szöllösi Cecília i
Ádám István
Babály Mihály i Babály Mihályné
Bakó Józsefné i Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella i Gesch Gábor
Balogh Anita i Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa i
dr. Berezvai Sándor
Barnak Danijela i Barnak Vladimir
Becz Zoltán i Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bognárné Maretics Magdolna i
Bognár Kálmán
Bojtor István i Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán i Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepi Ildikó i Kovács Gábor
Csuka György i dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza i Csürke Bálintné
Darabos István i Darabos Istvánné
Davidović Mila i Davidović Goran
Dobsa Attila i
Dobsáné Csáki Mónika
dr. Dóczy Éva i dr. Zsolczai Sándor
Dragojević Goran i Dragojević Irena
dr. Farády Zoltán i
dr. Farády Zoltánné
Fejlesztés Ferenc i
Fejlesztésné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné i
Geczó László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné i Haim József
Hajcsik Tünde i Láng András
Halomhegyi Vilmos i
Halomhegyiné Molnár Anna
Hanyecz Edina
Hári László
Heinbach József i dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir i
Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Janović Dragana i Janović Miloš
dr. Kálmánchey Albertné i

dr. Kálmánchey Albert
dr. Kardos Lajos i
dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István i Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária i
Keszler Árpád
Kibédi Ádám i Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Knežević Sonja i Knežević Nebojša
Knisz Péter i Knisz Edit
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula
Kovács Zoltán i
Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilona i
Kulcsár Imre
Kuzmanović Vesna i
Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor i
Lapiczné Lenke Orsolya
dr. Lazarević Predrag i
dr. Lazarević Biserka
Léránt Károly i Lérántné Tóth Edina
dr. Lukács Zoltán i
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Márton József i
Mártonné Dudás Ildikó
Mészáros Istvánné
Mičić Mirjana i Harmoš Vilmoš
Mihailović Branko i
Mihailović Marija
Miklós Istvánné i Tasi Sándor
Milanović Ljiljana
dr. Miškić Olivera i dr. Miškić Ivan
Molnár Zoltán
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke
Mussó József i Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám i
Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Zoltán i Nagyné Czunás Ágnes
Nakić Marija i Nakić Dušan
Oltvolgyiné Zsidai Renáta
Orosz Ilona i dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor i Papp Tiborné
dr. Pavković Mária
Perina Péter
Radóczy Tibor i dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán i Ramhab Judit
Ráth Gábor

Révész Tünde i Kovács László
Rezván Pál i Rezvänné Kerek Judit
Róth Zsolt i Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbert i
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Schleppné dr. Kász Edit i
Schlepp Péter
dr. Steiner Renáta
Stilin Tihomir i Stilin Maja
Sulyok László i
Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán i Szabadosné
Mikus Emese
Szabó Ferencné i Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó János i dr. Farkas Margit
Szabó Péter
Szabó Péter i
Szabóné Horváth Ilona
dr. Szabó Tamásné i
dr. Szabó Tamás
Szegefi Zsuzsa i Pintér Csaba
Szeghy Mária
Székely János i Juhász Dóra
Székér Marianna
Széplaki Ferencné i Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma
Téglás Gizella
Tóth Tímea
dr. Tumbas Dušana
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna
Ugrenović Miodrag i Ugrenović Olga
Varga Zsuzsa
Vító László
Zakar Ildikó
Zore Jožefa

2. razina

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő

Milovanović Milanka i
Milovanović Milisav
dr. Németh Endre i Lukács Ágnes
Ocoljijć Daniela
Papp Imre i Péterbenze Anikó
dr. Ratković Marija i Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné i
Rózsahegy Zsolt
dr. Schmitz Anna i
dr. Komoróczy Béla
Siklós dr. Révész Edit i
Siklós Zoltán
Tóth Csaba
Varga Géza i
Vargáné dr. Juronics Ilona

3. razina

Berkics Miklós
Bíró Tamás i Orosházi Diána
Bruckner András i dr. Samu Terézia
Buruš Marija i Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt i Ruskó Noémi
Halmi István i Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád i
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan i
Lomjanski Veronika
Ocoljijć Zoran
Senk Hajnalka
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin i
dr. Seres Endre
Szabó József i Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály
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 i
Vargáné Mészáros Mária

Poštovani suradnici!

Poštovani suradnici

Ovim Vas putem izvješćujemo da zbog povrede točke 14.3.3.3. Međunarodne poslovne politike Forever Living Productsa, a temeljem odluke Forever Living Products International Inc., iz kruga distributera proizvoda Forever Living Products Mađarska d.o.o. isključeni su dr. Kerekes László, Jécsák Zsolt i Jécsák dr. Orosz Tímea, Gyórvári Judit i Siklósi József, Gubó Krisztián, Petrovski Branko i Petrovski Suzana, Despotović Ranka, Filipović Aleksandar i Filipović Biljana, Ilić Dragica i Ilić Tomislav i Zečević Boban.

Našu suradnicu managera Visnovszky Ramóna Forever Living Products Mađarske Inc. opominje zbog povrede Međunarodne poslovne politike FLP-a.

Kalendar priredbi 2008. g.: termini održavanja Success Day-a: 21. lipnja 19. srpnja, 20. rujna, 18. listopada, 15. studenog, 20. prosinca

Naručite proizvode na home-pageu www.flpseeu.com.

Najugodnije i najsigurnije rješenje – ne samo sa stajališta neposredne kupnje, nego i evidentiranja narudžbi. Iznimno sredstvo i tijekom preporuke proizvoda, naime ponuda je primamljiva za sve zainteresirane. Bodovna vrijednost svih narudžbi u roku od 24 sata dodaje se ažurnoj vrijednosti, a putem Interneta možete je saznati u bilo kojem trenutku. (www.foreverliving.com)

Veleprodajnu karticu izrađenu od plastike i opremljenu magnetskom trakom možete preuzeti osobno u uredima tvrtke svakoga radnog dana!

Naša tvrtka osigurala je nekoliko mogućnosti za dobivanje informacija o podacima o vašem prometu, o stanju Vaših bodova:

- U vašem mjesečno primljenom obračunu bonusa (u zadnjem redu za obračun bonusa /obračun provizije/) možete pronaći svoje korisničko ime (LOGIN ID) i svoju lozinku (PASSWORD) za pristup na američki home-page naše tvrtke (www.foreverliving.com). Nakon priključivanja na home-page, kliknite na Mađarsku i možete provjeriti aktualno stanje Vaših bodova.
- Informacije o 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!

Internetinfo:

Dragi naši distributeri proizvoda, ovim Vam putem želimo priopćiti da informacije možete dobiti s dva home-pagea naše tvrtke. Jedan je www.flpseeu.com – to je adresa home-pagea naše regije i

mađarske web-trgovine. Kodove za pristup i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Na home-pageu su aktualni i raniji 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. On pruža FLP-vijesti u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne obavijesti, kao i dnevne bodovne rezultate pojedinog suradnika. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani. Na stranicu možete pristupiti kliknuvši na „distributor login“. Vaše korisničko ime i distributerski broj (bez crtica). Vaša lozinka se nalazi pri dnu mjesečnog obračuna.

Molimo naše poštovane distributere da i ubuduće obrate pozornost pri popunjavanju narudžbenice proizvoda i drugih obrazaca! Radi izbjegavanja pogrešaka, prepravljene narudžbenice (podaci naručitelja i sponzora) i narudžbenice bez potpisa nećemo biti u mogućnosti prihvatiti! Molimo Vas, povedite računa i da točno i čitko popunite prijavne listove: tiskanim slovima, plavom ili crnom kemijskom olovkom! U slučaju promjene imena ili adrese, molimo Vas da ispunite obrazac namijenjen za izmjenu podataka!

Radi financijske sigurnosti, molimo Vas da u slučaju traženja informacija o bonusima putem opunomoćenika, opunomoćenik 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 neposredno iz ureda, po veleprodajnim cijenama. Distributeri postaju registrirani tek prilikom svoje prve kupnje, davanjem na uvid ranije predanoga i pečatom ovjerenoga drugog primjerka prijavnog lista kao i popunjene narudžbenice.

NIJE U SKLADU S PRAVILIMA

Nikada nemojte proizvod kupovati ili prodavati preko drugih elektroničkih kanala, ili jedinica maloprodaje. Imajući u vidu mogućnosti elektroničkih medija u odnosu na razne prodajne kanale, stajalište je Forever Living Productsa 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 elektroničkog medija može se odvijati isključivo putem home-pagea www.flpseeu.com.

Obavješćujemo Vas da neovlaštena predaja ugovora nije u skladu s pravilima. Možemo prihvatiti samo vlastoručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi smatrat će se krivotvorenjem službenih dokumenata.

Responzoriranje!

Željeli bismo Vam skrenuti pozornost na pravila „ponovnog sponzoriranja“, koja se nalaze 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 kontrole ispunjavanja uvjeta. Utvrđena pravila Poslovne politike krši onaj tko, zanemarujući postupak responzoriranja, registrira i po drugi put već prije registriranog distributera proizvoda.



OBVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

- Adresa središnjice u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi utca 34, tel.: +36-1-269-5370.
- Adresa našeg skladišta u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11, tel.: +36-1-291-8995. Komercijalni direktor: Dr Gothárd Csaba
- Adresa našeg ureda u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48, tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kálmán Pósa.
- Ured u Szegedu: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25, tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radóczki.
- Adresa našeg ureda u Székesfehérváru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3, tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Attila Földi

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

Molimo cijenjene distributere da uz prijavne listove i ubuduće, čak i naknadno, prilože kopiju obrtnice i kopiju porezne prijave! Ubuduće ćemo samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, trebaju dostaviti našem uredu sve potrebne popunjene formulare kao i kopiju dokumenata koji 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.

Obavijesti o kupnji s popustom

Radi pojednostavlivanja kupnje s popustom, molimo Vas da poštujuete sljedeća pravila:

1. *Izjava:* Molimo da obratite pozornost na točnost pri ispunjavanju svake rubrike izjave! Kod osobnog preuzimanja naši će suradnici provjeriti podatke, ali u slučaju slanja izjave poštom, za to nema mogućnosti, stoga Vas molimo da svoje podatke provjerite s posebnom pozornošću, jer u slučaju netočno popunjene izjave ne može se aktivirati sustav kupnje s popustom!

2. *Kupnja:* Sustav će pri kupnji automatski ponuditi maksimalan iznos popusta onima koji su podnijeli izjavu. Kupnja ujedno znači iskorištavanje prava na popust, odnosno isplatu bonusa, te je na taj način i za osobnu kupnju potrebno

predočiti osobni dokument sa slikom. U slučaju zbirne kupnje potrebno je donijeti regularnu punomoć za svaku pojedinu osobu, po svakoj narudžbi, koju su potpisala dva svjedoka. Naši će suradnici moći prihvatiti narudžbe tek kad provjere spomenute dokumente. Kod osoba koje raspolažu izjavom, nepredočavanje osobnog dokumenta za potvrdu identiteta, odnosno neposjedovanje punomoći povlači za sobom odbijanje narudžbe!

3. *Davanje informacija:* Naši suradnici u skladištima mogu davati informacije o aktualnom iznosu popusta tek nakon predocjenja osobnog dokumenta sa slikom, ili nakon podnošenja punomoći.

Oni naši suradnici koji raspolažu izjavom, a bonuse podižu i u obliku fakture, o točnim se iznosima mogu informirati na adresi Szondi u. 34 u Budimpešti.

Želimo skrenuti pozornost distributera u Mađarskoj na usluge službe dostave tvrtke. Time će naši poštovani distributeri moći dobiti svoju pošiljku maksimalno 2 dana od narudžbe – uz usklađivanje vremena – na bilo kojoj točki u državi, koju obvezatno moraju 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 u slučaju kupnje vrijednosti iznad 1 boda tvrtka preuzima na svoj teret.

Svoje narudžbe možete 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. Brojevi telefona: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobitel: 36-20-456-8141, +36-20-456-8149
- putem Interneta na adresi www.flpshop.hu,
- putem SMS-a na broj telefona +36-20-478-4732.

Obavijesti iz Sziráka:

Hotel Kastély Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.
Tel: +36-32-485-300, faks: +36-32-485-285
Direktorica hotela: Katalin Király



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 sati, a srijedom i petkom od 09:00 – 16:30 sati.
 - Ured u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Radno vrijeme: ponedjeljkom i četvrtkom 11.00–19.00 h, utorkom, srijedom i petkom 9.00–17.00 h.
 - Ured u Horgošu: 24410 Horgoš, Béle Bartóka 80, tel.: +381-24-792-195. Radno vrijeme radnim danom 9.00–17.00 h. Regionalni direktor: Branislav Rajić.
- Forever Living Products Beograd Vam stoji na raspolaganju sa sljedećim uslugama: predaja narudžbe putem telefona – telecentar, na broju telefona: +381-11-309-6382. Radno vrijeme: ponedjeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00–19:30 h, a ostalim radnim danima 9:00–16:30 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 u slučaju kada narudžba pod istim kodnim brojem prelazi vrijednost 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 formulari 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 naših liječnika specijalista u Srbiji:

- dr. Biserka Lazarević i dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318, konzultacije utorkom 13h-16h i petkom od 14h-16h
dr. Kaurinović Božidar, konzultacije srijedom i četvrtkom od 12h-14h, na br. tel.: +381-21-636 9575



OBAVIJESTI UREDA U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel.: +382-081-245-402, tel./fax: +382-081-245-412. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Broj telefona naše liječnice specijalistice u Crnoj Gori:

- dr. Laban Nevenka: +381-69-327-127



OBAVIJESTI UREDA U BOSNI I HERCEGOVINI



Ured u Bijeljini

- Ured u Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg D Mihajlovića br. 3, tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Radno vrijeme radnim danom: 9.00-17.00 sati.

- Ured u Banjoj Luci 78 000 Banja Luka, Duška Koščica 22, tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić. Radno vrijeme radnim danom 9.00–16.30 h.
- 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 od 09.00-16.30, a utorkom i srijedom 12.00-20.00 sati. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan i svake zadnje subote održat ćemo mini Dan uspjeha u uredu FLP-a. Voditeljica ureda: Enra Hadžović. U slučaju telefonske narudžbe u uredima Forever Living Productsa u Bosni zovite sljedeće brojeve (prijava novih distributera putem telefona nije omogućena): +387-55-211-784 u Bijeljini, i +387-33-760-650 u Sarajevu.

Obavijest ureda FLP-a Sarajevo

- Obavještavamo cijenjene potrošače i suradnike da od mjeseca rujna imamo i liječnicu specijalisticu i savjetnicu za BiH, koju možete kontaktirati na sljedećem broju telefona: **dr. Esma Nišić** +387-62-367-545, radno vrijeme: radnim danom 18:00 – 21:00
- Liječnica specijalistica bit će nazočna u prostorijama FLP-a Sarajevo svake srijede od 17:00 – 19:30 radi konzultacija.
 - U slučaju telefonske narudžbe naručitelj je dužan platiti cijenu u trenutku preuzimanja naručene robe. Kada vrijednost narudžbe ne prelazi vrijednost 1 boda, tada troškove dostave na kućnu adresu plaća naručitelj.



OBAVIJESTI UREDA U HRVATSKOJ

- Ured u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.

Obavještavamo suradnike i potrošače da ured FLP-a Zagreb ima produženo radno vrijeme: ponedjeljak i četvrtak: 09:00 – 20:00; utorak, srijeda i petak 09:00 – 17:00.
Tel.: 01/ 3909 770; faks: 01/ 3704 814.

- Ured u Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262.
Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12.00 do 20.00; utorkom, srijedom, četvrtkom i petkom od 09.00 do 17.00.
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 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 četvrtak 12:00 – 20:00, utorak i srijeda 11:00 – 19:00 i petak 09:00 – 17:00. Rezervacije termina na tel: 01/ 3909 773.

VAŽNA OBAVIJEST: od 1. ožujka moguće je obročno plaćanje (2 – 3 rate) putem DC kartice za kupnju proizvoda i usluge kozmetičkog salona iznad 1.500 kuna. Broj telefona telefonske liječnice dr. Ljube Rauški Naglič: 091 5176 510 – svaki neparni datum od 16:00 do 20:00. Iskoristite mogućnost povlaštene kupnje. Za obavijesti upitajte svojega sponzora ili djelatnike ureda.

Brojevi telefona naših liječnica specijalistica u Hrvatskoj:

dr. Ljuba Rauški-Naglić: +385-9151-76510
dr. Eugeniya Šojat-Marendić: +385-9151-07070



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 sati, a utorkom, srijedom i petkom od 09:00 – 17:00 sati.
- Adresa skladišne prodaje u Lendavi: Kolodvorska 14, 9220 Lendava
Telefon: +386-2-575-12-70, Fax: +386-2-575-12-71,
E-mail: forever.living@siol.net. Radno vrijeme: ponedjeljkom od 12 do 20 sati, utorkom, srijedom, četvrtkom i petkom od 9 do 17 sati. Regionalni direktor: Andrej Kepe.

Broj telecentra u slučaju telefonske narudžbe: +386-1-563-7501.

Brojevi telefona naših liječnika specijalista u Sloveniji:

dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788 i dr. Olga Čanžek: +386-4182-4163



Ured u Lendavi



OBAVIJESTI UREDA U ALBANIJU

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 96. Villa Forever 36.
Fax: +355 4230 535

Regionalni direktor: Borbáth Attila
Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, tel.: +355-4-230-535
Dostupnost: Radnim danom 9–13h, 16–20h

www.flpseeu.com **FLP TV** na internetu

Raspored programa FLP TV-a od 26. lipnja do 19. srpnja

18.00 i 06.00	Miklós Berkics: Na čelu Europe	21.45 i 09.45	Supervizori, assistant manageri
18.20 i 06.20	Breakdance	22.20 i 10.20	Odlomak iz mjuzikla Muzsika hangja
18.45 i 06.45	Tvoj san naš je plan. Uvod u FLP	22.40 i 10.40	Manageri, vodeći manageri
18.47 i 06.47	Tvoj san naš je plan FLP-ovi proizvodi	00.05 i 12.05	Supervizori, assistant manageri
18.50 i 06.50	Tvoj san naš je plan FLP-ova mogućnost	00.30 i 12.30	Sugarloaf
18.55 i 06.55	Adolf L. Kósa	00.55 i 12.55	Manageri, vodeći manageri
19.20 i 07.20	Borágó Promotivni koncert albuma	02.20 i 14.20	Sažetak
19.35 i 07.35	FLP-ov marketinški plan	02.40 i 14.40	Kormorán
19.55 i 07.55	SAPPHIRE Kvalifikacija dr. Sándora Milesza	03.00 i 15.00	Bence Nógrádi: Predavanje iznenađenja
20.20 i 08.20	Árpád Zsolt Mészáros: Glazbeni broj Bangkok iz mjuzikla Miss Saigon	03.30 i 15.30	Novi manageri
20.25 i 08.25	Aranka Vágási: Profitno-poticajni program 2008.	04.35 i 16.35	Róbert Rudics: Tehnike izgradnje/širenja mreže
20.45 i 08.45	Priznanje regija	04.55 i 16.55	Novi Manageri 2

SRETAN VAM SVIMA FOREVEROV ROĐENDAN!



13. svibnja 1978. godine bio je službeni početak Forever Living Productsa. Znali smo da je to odlična zamisao, vjerovali smo u snagu Aloe vere, a u svemu tome bilo je dobro što smo sve to mogli uvesti u živote drugih. Dakle, oboružani tim posve novim proizvodom i savršenim marketinškim planom, mogli smo već krenuti. Svima smo pričali o poslu, bilo je onih koji su nas poslušali, a i onih koji nisu, ali nije bilo važno, samo smo nastavili i dalje pričati. Ta je pojava sve do dana današnjega poznata kao 'Glas Aloe'.

Brzo smo prepoznali situaciju da je naša poruka doprla do srca ljudi, promet je krenuo brzinom rakete i tada je zapravo Forever doista počeo poprimati svoj oblik. Naravno, to ni izdaleka nije bilo lako, bio nam je potreban naporan rad vrlo velikog broja fantastičnih ljudi kako bi Forever postao ono što je danas. Nismo se predavali ni tada kada smo se našli usred težih vremena, a danas smo ovdje i slavimo 30. rođendan. Baš onako kako se oštriga koristi iritirajućim pijeskom da stvori biser koji traje vječno, tako se i mi koristimo svojim poteškoćama da još više ojačamo. Biser je jedan od savršenih primjera za to na koji način možemo prevladati izazove s kojima se suočavamo iz dana u dan. Ako bismo odustali kada put postaje sve teži, tada ne bismo nikada osjetili sladak okus pobjede na drugoj strani.

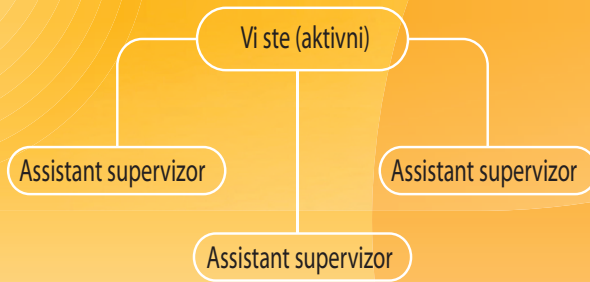
30 godina proletjelo je brzo, otada smo doživjeli bezbroj veselih i sretnih trenutaka, a za mene je to kao da je prošlo samo trideset dana. Ono što najviše cijenim u Foreveru to ste Vi! Već sam nekoliko puta spomenuo, ali ne mogu dovoljno puta naglasiti, mi smo najveći! Okružen sam ponajboljima! Svima vama zahvaljujem na moru požrtvovnog rada, koji je pretvorio Forever u prekrasan biser. Minule su mi godine bile srcu drage, a slogan "30 Years of Forever, A Foundation of Excellence" /Foreverovih 30 godina, Temelj vrsnoće/ doista je prigodno priznanje, međutim dok zapisujem ove retke sjetio sam se još boljega: "30 Years of Forever, It's a Good Start!" / Foreverovih 30 godina, Odličan početak!.

Neprekidno radimo na novim zamislima kako bi Forever mogao i dalje letjeti na krilima nadolazećih 30 godina, pa još i dalje od toga. Ponosni smo na sve što smo dosad postigli, ali znamo i to da se moramo i dalje neprekidno razvijati i otvarati nova tržišta. S velikom radošću mogu najaviti da je krenuo Forever You Tube Channel, koji je dostupan na internetu: <http://www.Youtube.com/user/AloePod>. Forever još nikada nije bio toliko jak kao u prvom tromjesečju 2008. godine. Ako se ovaj rast nastavi u istom ritmu, tada ćemo idućih godina moći nadmašiti i godišnji promet od 3 milijarde dolara! Jedino pitanje koje preostaje glasi: Koliko će u tome biti tvoj udio? Zahvaljujem što si i Ti dijelom velike Foreverove obitelji!



KVALIFIKACIJE ZA EVROPSKI RALLY

1. srpnja – 31. listopada



3. razina

Realizirajte 80 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- Ulaznice za Rally* i pokloni za I. razinu
- 3 noćenja u hotelu
- Putovanje zrakoplovom



2. razina

Realizirajte 50 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- Ulaznice za Rally* i pokloni za I. razinu
- 3 noćenja u hotelu



1. razina

Realizirajte 25 CC-a (zajedno s osobnim bodovima i starim distributerskim bodovima) sa svojom novom skupinom

- Ulaznice za Rally*, ulaznica za gala večeru, Rally uniforma i specialni Rally pokloni



Novi uvjeti za kvalifikaciju na sve pojedine razine: sponzorirajte nakmanje tri nova neposredna (prvogeneracijska) distributera koji će svi postići razinu assistant supervizora. Budite "aktivni" u svakom mjesecu kvalifikacijskoga perioda. Kvalifikacijski period traje tijekom četiriju uzastopnih mjeseca za vrijeme kojih se mogu postići tri različite razine. Uvjeti se moraju ispuniti za vrijeme kvalifikacijskog perioda. Distributeri koji se kvalificiraju moraju biti aktivni s 4 osobna boda u prvom punom mjesecu kvalifikacijskoga perioda, nakon čega moraju biti aktivni i svih mjeseci tijekom trajanja kvalifikacijskoga perioda. (Npr. ako jedan distributer pristupi tvrtki sredinom mjeseca, prvi mjesec u kojem mora biti aktivan jest tek sljedeći mjesec. Naravno, i bodovi prikupljeni tijekom prvog – nepunog – mjeseca pribrajaju se ukupnom broju vrijednosti bodova koji se zbrajaju za kvalifikaciju.) Izuzetak od ovog pravila predstavlja zadnji mjesec kvalifikacijskoga perioda. Oni novi distributeri koji će se kvalificirati na 1., 2. ili 3. razinu, a koji su pristupili FLP-u tijekom zadnjega mjeseca kvalifikacijskoga perioda, morat će biti aktivni tijekom istog mjeseca. Vremenom prijave distributera smatra se datum kada se podaci s Pristupnice unesu u računalni sustav matične tvrtke. Nagrade se ne mogu pretvoriti u gotovinu i nisu prenosive na drugoga. Ovaj raspisani natječaj odnosi se samo na distributere u Europi. Važno je da svaki novi član skupine koji ulazi u pridružene generacije mora biti registriran u matičnoj regiji i da ondje realizira svoje kupnje. Kupnje responzoriranih distributera ne pribrajaju se ukupne bodove. Svaki distributer sam je odgovoran za razumijevanje pravila i uvjeta Poticajnoga programa. Povlašteni tretman ni u čijem slučaju nije moguć. Molimo Vas da, ako imate bilo kakva pitanja, stupite u kontakt sa svojim regionalnim direktorom.

World Rally 20

napokon je došao taj dan, okupili smo se na aerodromu na Ferihegyu.

Najuspješniji distributeri proizvoda u Mađarskoj Miklós Berkics i József Szabó, najuspješniji distributeri Južne regije Veronika Lomjanski i Stevan Lomjanski, najuspješniji distributer Slovenije Tomislav Brumec, te komercijalni direktor FLP-a za Europu Péter Lenkey i njegova supruga Zsuzsi Lenkey. Našu sam obitelj, zbog bolesti, predstavljao samo ja.

Temeljem ostvarenog prometa 2007. godine složena je ekipa koja je predstavljala Mađarsku, na World Rallyju 2008. g. koji je održan u Tajlandu. Ostvareni promet na temelju kojega sam mogao sudjelovati na ovoj priredbi nisam postigao ja sam, nego zajedno s ekipom. Želio bih zahvaliti onoj nonmanagerskoj skupini na uloženom radu koji je omogućio postizanje ovoga rezultata.

Svi su radili izvrsno, ali ističu se djelatnosti i rezultati mojih triju poslovnih partnera koji su otada postali managerima, a to su Erika Varga Csonkáné, Tamás Sukály i Mónika Kálmán. Njima posebno zahvaljujem na postignutom učinku. Učinit ću sve kako bih onu energiju koju sam upio za vrijeme priredbe mogao kapitalizirati i podijeliti sa svojom ekipom, s ljudima.

Još su mi uoči polaska Miki i Józsi naznačili kako je ova priredba drugačija od Super Rallyja. Manji je broj sudionika, te više vremena ostaje za uzajamno upoznavanje, za izgradnju uzajamnih odnosa.

Miki mi je rekao kako će na priredbi sudjelovati oko 200 osoba. Na Super Rallyju dosad



S puno ljubavi pozdravljam sve vas. Zovem se János Tamás i potkraj travnja imao sam mogućnosti sudjelovati na najrenomiranijoj priredbi svjetskoga ranga, na World Rallyju. Nažalost, tek mali broj nas mogao je sudjelovati na njemu, stoga sam pomislio da dio svojih doživljaja, začinjnih s nekoliko fotografija, pretvorim u javno dobro.



smješteni u najelegantnijem hotelu 15-milijunskog Bangkoka, u hotelu Dusit Thani. Sve su nas dočekali s vijencem od cvijeća. Nakon dolaska u hotel, mađarska je ekipa, pod vodstvom Józsiya Szabóa, pošla u razgledavanje grada i shopping. Bio je velik doživljaj razgledavati nadaleko poznat bazar u Bangkoku i vidjeti kako žive ovdašnji, inače vrlo dragi i uvijek nasmijani, ljudi. A zahvaljujući Józsiyu Szabóu vrlo smo se ugodno zabavljali za vrijeme kupovine i cjenkanja.

Drugi je dan bio ispunjen programima. Nakon doručka vozili smo se luksuznim autobusima do najpoznatijega Budina hrama Emerald Buddha. Prekrasna i zlatom optočena zdanja, stupovi, kraljevska rezidencija, te zlatni Buda. Na rijeci Chao Phraya u samome Bangkoku ručali smo na luksuznom brodu restoranu, zatim

Drugoga dana prije podne bio je predviđen slobodni program. Mogao sam provoditi vrijeme s Mikijem Berkicsem, Józsijem Szabóm, Péterom Lenkeijem i suprugom. Hvala im što su me prihvatili, što su mi poklonili svoju pozornost i prijateljstvo.

Navečer smo sudjelovali na priredbi World Rallyja. Sve su nazočne države prodefilirale, izbor za ljepotu Tajlanda, upoznavanje s mjesnim distributerima, revijski program. Priredba je trajala do ranih jutarnjih sati. Drugoga smo dana imali slobodni program, a navečer smo sudjelovali u izletu brodom u sklopu kojega je bila i večera. Bio je prekrasan prizor vidjeti noćna svjetla Bangkoka i osvijetljene zgrade.

Sljedeći je dan protekao u cjelodnevnom izletu. Budistički hramovi, grad Ayutthaya, vlak smrti, most na rijeci Kwai,

nogavice Veronike Lomjanski te na majicu Józsiya Szabóa. Obišli smo glasoviti kamp slonova. Priredba sa slonovima, jahanje na slonovima s Mikijem Berkicsem, rafting /spuštanje splavovima na brzim vodama/ s Józsijem Szabóom i Mikijem Berkicsem. Bio je to nezaboravan doživljaj.

Idućeg dana zrakoplovom smo putovali do glasovitoga luksuznog odmarališta na otoku Phuketu.

Čudesni Indijski ocean, bijeli pijesak, luksuzni hotel, razgovori u večernjim satima.

Zatim je stigao i dan povratka. Polazak na aerodrom, zadnja zajednička večera s ostalima.

World Rally 2008. godine bila je fantastična priredba. Svakoga trenutka imao sam osjećaj da je FLP-u, Rexu Maughanu, Greggu Maughanu, nazočnim liderima iz moje uzlazne linije, Mikiju Berkicsu, Józsiyu Szabóu, liderima iz FLP-a Srbije Veroniki Lomjanski i ekipi, kao i Péteru i Zsuzsi Lenkey važno što sam ondje i da im je stalo da se osjećam ugodno.

Neobično mi je drago što sam mogao biti ondje i zajedno s ostalima predstavljati Mađarsku. Ova je mala zemlja ostvarila velik rezultat koji se priznaje posvuda diljem svijeta.

Na World Rallyju svi su znali gdje se nalazi Mađarska. Bio je veličanstven osjećaj osjetiti ljubav i poštovanje nazočnih koji je bio usmjeren prema nama Mađarima.

Želim svima odsrca da jednom postanu sudionicima nekoga od Rallyja. Zahvaljujem na prijateljstvu svojih suputnika, na velikom broju doživljaja, zahvaljujem FLP-u i Rexu Maughanu.

2009. godine World Rally će se održati u prekrasnom krajoliku. Idemo u JUŽNU AFRIKU!

Želim svima puno uspjeha!



János Tamás
soaring manager



sam već uspio sudjelovati sedam puta, ali na World Rally uspio sam se kvalificirati tek sada.

Na Tajlandu nisam još nikada bio te sam tako s velikim ushićenjem iščekivao tih deset dana.

Nakon jedanaest sati leta stigli smo u glavni grad 55-milijunskog Tajlanda, u Bangkok.

Već su nas u zračnoj luci dočekali naši FLP-ovi poslovni suradnici iz Tajlanda. Bili smo

samo dugim uskim čamcem na motorni pogon pošli na izlet po kanalima Bangkoka. Bilo je spektakularno i poučno.

Na večeri otvaranja svi smo osobno predstavljani direktorima Rexu Maughanu i Greggu Maughanu, te ostalim okupljenima.

Bila je to predivna večer, osobno sam mogao upoznati najistaknutije FLP-ove čelnike.

večera na rijeci Kwai. Bila je strašna vrućina, ali smo putovali zajedno u kupeu s Rexom Maughanom i njegovom suprugom. Sljedećeg smo dana doputovali zrakoplovom u grad Chaing Mai koji se nalazi u sjevernom dijelu Tajlanda. Ondje smo proveli dva dana.

Posjetili smo glasovite izrđivače kišobrana. Ručni crtači oslikali su fantastičnu sliku na

Postoje mnogobrojne stvari na kojima trebamo biti zahvalni. Jedna je od najvažnijih što imamo prekrasnu djecu, **Szonju i Benjamina**, koji su došli na svijet kao zdrava djeca. Pri rođenju našega prvog djeteta određenu ulogu odigrali su i Foreverovi proizvodi, naime naš sponzor **Alex Rex** skrenuo nam je pozornost na djelovanje Berry Nectara na pospješivanje plodnosti, te smo na taj način došli u kontakt s tvrtkom. Kada su nam postale jasne mogućnosti koje pruža mrežni marketing, trebali smo još samo odlučiti koja je to tvrtka čije zaleđe, skala proizvoda, marketinški plan i čelnštvo pružaju najsigurnije rješenje i u naše ruke, kako bismo svoje živote preoblikovali najbolje.

Nismo se nikada nalazili na periferiji društva. Ja sam kao inženjer elektrotehnike, koji je diplomirao s odličnim, već gotovo jedno desetljeće radio kod jedne od najvećih multinacionalnih kompanija na svijetu na rukovodećoj funkciji u sektoru za razvoj, dok je moja supruga, kao renomirana ekonomistica, također mogla ustvrditi da ima uspješnu karijeru u turističkom i uslužnom sektoru. I mi smo, kao i mnogi uspješni ljudi, patili od jednoga nedostatka – nedostatka slobodnog vremena. Nakon knjige Roberta Kiyosakija *Bogati otac*, promijenio se naš svjetonazor, postali smo otvoreniji, u većoj smo mjeri tragali za mogućnošću pokretanja privatnog poduzetništva kojim ćemo moći stvoriti i slobodnog vremena za sebe. Tada nam je na vrata pokucao Foreverov poslovni plan.

U trenutku kada im se u životu pojavi takva mogućnost, mnogi su zbog ranijih glasina koje su čuli, zbog bezuspješnih pokušaja i nedostatka fiksne plaće, skeptični prema MLM-poslu. Mi, Bogu hvala, nismo poslušali te vanjske glasove savjesti, nego smo od prvoga



Najveća MOGUĆNOST

trenutka tražili one knjige, CD-ove, kasete i osobe koje su sa stručne strane mogli predstavljati jamstvo i za naš uspjeh.

Prema izvjesnom citatu, počuti i tebe kako da postaneš milijunaš može samo onaj milijunaš koji je to postao oslanjajući se na vlastite snage. Na našu sreću u Foreveru sve vrvi od velikog broja takvih dobronamjernih milijunaša. U kratkom vremenu postalo nam je jasno da se ovaj posao mrežnoga marketinga zasniva na dvama važnim pravilima:

1. Netko dugoročno može postati uspješan samo na pošten način: laži, preuveličavanja, beskarakternost, ili davanje neodgovornih obećanja, potkopavaju poslovni uspjeh.

2. U jednoj proširenoj potrošačkoj mreži puno ljudi jednostavne stvari radi dulje vrijeme. To je krajnji cilj.

U biti, to su dvije osnovne zamisli, što nije ništa drugo nego geslo tvrtke u dvjema riječima: Čisto i jednostavno.

U slučaju prosperiteta neke tvrtke sve ovisi o rukovodstvu, kako je to jednom rekao John Maxwell. Danas su uzorni primjeri za to regionalni direktor **dr. Sándor Miliesz**, bez čijih iznimnih radnih kapaciteta i profesionalizma ne bismo danas mogli biti u svjetskom vrhu, i najuspješniji graditelj mreže na području Europe **Miklós Berkics**, od kojega malo tko radi poniznije na području MLM-a. Oni i na međunarodnom planu pridonose cilju da izgradnja poslovne mreže uđe u svijest javnosti u svojstvu elitne struke.

Od samih početaka znali smo, ako je put koji vodi prema uspjehu nešto sporiji, tada to ne znači da je pogreška u sustavu. Možda je stvar u tome da bismo morali ojačati svoju poniznost prema sustavu.

Imali smo iznimne mentore koji su nas u praksi podučili tim ljudskim i poslovnim načelima, i koji su ideje Briana Tracyja savršeno primijenili na poslovni

sektor mrežnoga marketinga. Dužni smo zahvaliti našoj uzlaznoj liniji **Teci Herman**, koja nam je svoju pozornost posvetila istog trenutka čim smo se uključili u njezinu poslovnu mrežu. "U svojstvu unuka rastavljenih roditelja" svoje ozbiljno poslovno "razlistavanje" imamo zahvaliti udarničkom paru bez premca **Tamásu Bíróu** i **dr. Adolfu L. Kósi**, koji su stvorili vrlo pozitivnu klimu za usvajanje znanja i vještine struke, u kojoj je učiti bio pravi užitek. Tamás je do dana današnjega, kao mentor i prijatelj, nazočan u našem poslu.

Nedugo nakon naše kvalifikacije na razinu direktora, naša prva direktorica **Krisztina Király**, koja je u međuvremenu postala senior managerica, bila je prvom direktoricom s naknadom za stečena prava. Njezin primjer savršeno pokazuje na koji način može netko sa svoje 24 godine, sa svježom diplomom u džepu, bez vozačke dozvole i iz manje razvijenoga kraja, a raspoložuci samo dugovima opterećenim materijalnim zaledem i zahvaljujući samo pozitivnom pristupu i fokusirano uloženi radom, u potpunosti promijeniti svoju

duhovnost i uspjeti stvoriti takav život, na kojem mu mnogi i danas zavide.

Krisztina je oko sebe uspjela uključiti nekoliko velikih talenata, kao što su medijska zvijezda **Andrea Varga**, ili **Zoltán Tóth** alias Sagi, predsjednik Mađarskoga saveza break dancera, koji se više vrti na glavi nego na nogama. Time je naša ekipa dobila još veći dodatni zamah i uskoro smo postali samostalni. S pomoću svoje sestrinske linije **Csille Székely** i **Pétera Sándora**, danas i mi možemo raditi u takvom okruženju u kojem se odvijaju sponzoriranje, otvorene prezentacije, kao i prijateljski razgovori u društvu božanskih capuccina, finih čajeva ili vruće čokolade. Naša ekipa kao životni stil živi zdravim životom i sve je veći broj onih koji pronalaze sebe u svojstvu poduzetnika kao graditelji poslovne mreže. Naši sljedeći direktori **Krisztina Gulyka Bársonyné** i **Bársony Balázs** stupili su s nama u kontakt kao uspješni mladi ekonomisti, Balázs je direktor za ekonomske poslove jednoga dioničkog društva, dok je Kristina radila kao desna ruka čelnika jedne tvrtke za gradski prijevoz. Njihova je karijera i u Foreveru

bila isplanirana gotovo iz sata u sat, naime i oni su patili od pomankanja slobodnog vremena. Oni su majstori preciznosti, koji su svoju poslovnu mrežu uvijek gradili hladno, mirno, svjesno prema cilju, nepokolebljivo i pritom uvijek s veseljem, ne izostavljajući niti jednu priredbu. Njihova iz dana u dan snažnija ekipa blista od inteligencije i od radosti života. Mreža, čije smo voditelji, danas već ima raspon od poduzetničke sfere do slabo plaćenih zaposlenika, a prostire se od Őzda do Székesfehérvára, odnosno od Italije do Estonije. Svojim suradnicima izvan glavnoga grada i u inozemstvu pružamo potporu putem interneta, s pomoću kojega Foreverovu poruku danas praktički možemo odaslati bilo kamo.

Fiksnu plaću zamijenio je poduzetnički prihod kontinuiranog rasta. Buđenje ujutro u šest uz budilicu zamijenile su dječje pusice, koje dobivamo po licu onda kada se dječica probude. Već danas tako izgleda naše buđenje. U našem danu ima mjesta za izlet, zajedničke šetnje, kupovinu, odlazak djece na treninge skizanja, skijanja, plivanja ili na satove engleskog. Zdravlje nam jamči skala Foreverovih proizvoda, a stres je eliminiran sigurnom svjesnošću o prihodima u vidu naknada za stečena prava. **Kakvoća našega života za cijeli red veličine bolja je nego uoči FLP-a.**

Jedina naša odgovornost jest kvalitetno reprezentirati Foreverov posao tako da i drugi, na temelju kvalitetnih informacija, donesu svoju odluku o poslu i o svojem zdravlju. Forever je najveća mogućnost na svijetu. Dokazano ne postoji bolji na tržištu. Želimo i Vama da što bolje iskoristite ovu fantastičnu mogućnost i da slijedom nje možete živjeti i Vi punim životom!



Ádám Nagy
Brigitta Belényi
senior manager

TRI KORAKA

Ova je tema predviđena za one koji su se odlučili za uspjeh u mrežnom marketingu, u našoj zajedničkoj misiji zdravlja i uspjeha, za vas koji ste isključili svaku drugu mogućnost osim uspjeha.

Uspjeh nije trenutak, nego proces koji se događa ovdje i sada. Oni od jučer, do 21. ožujka, su bivši uspješni, sutra će biti budući, sada i ovdje su pravi, oni koji su sada na putu uspjeha.

Oprediveljenost za Uspjeh jest nadahnuće koje svakom našem koraku na putu uspjeha daje smisao, pravu dimenziju uspjeha.

Znate priču o dvjema skupinama radnika u kame-nolomu: jedni su se cijeli dan mučili s kamenom zbog nadnice, drugi su radili to isto, ali su bili svjesni da se od toga kamena gradi divna katedrala za njih i buduće generacije. Ovi drugi bolje su radili i zarađivali više i, što je najvažnije, bili su ponosni na sebe i svoje djelo, a njihova su djeca bila ponosna na svoje roditelje.

Za Uspjeh je potrebno nadahnuće, ali i konkretan rad i konkretni potezi i vještine koje dolaze stalnim ponavljanjem i usavršavanjem.

U našem poslu u mrežnom marketingu posebno su značajne tri vještine koje se provode svakog mjeseca i uz čiju će pomoć naš promet i

učinak biti veći svakog mjeseca za 30% i do 60%.

Prvi je korak planiranje, jer je rad bez plana specijalitet čorave koke: energično ključa na sve strane, osigura sebi mršav obrok i na kraju dana zadovoljna je što je puno radila i pošteno sebi osigurala kakav takav obrok. Rad bez plana u mrežnom marketingu daje mršave bonuse iz mjeseca u mjesec.

Plan se radi posljednjeg dana u mjesecu, najbolje ujutro ili uvečer. Za taj važan posao treba odvojiti ekskluzivno vrijeme i odraditi planiranje: energično i u jednom dahu. Duže planiranje je kontraproduktivno – planiranje se pretvara u sanjarenje, gubi se na tempu, planiranje gubi svrhu kada je planiranje samo sebi svrha.

Sljedećeg mjeseca vi i vaša grupa naviknut ćete se da radite mjesečni plan pa će sve ići brže i bolje.

Upisujete samo suradnike iz prve linije, a sa suradnicima koji imaju značajniju dubinu razgovarajte o njihovu planu za idući mjesec i upišite promet koji očekujete kod svakog. Cilj je da napravite realan

plan i zato trebate napisati realan očekivani promet.

Za pomoć prelistajte izvještaje o prometu za prethodne mjesece, popise suradnika, popise imena, telefonske imenike.

Ako ste na početku mjeseca napisali popis ljudi kojima će biti potrebni proizvodi, i ako svakog jutra ili uvečer tijekom mjeseca pogledate svoj plan, svi oni koji očekuju da dobiju proizvode toga mjeseca od vas dobit će proizvode, a vaš će promet tog mjeseca biti veći za 10 do 20 %. Na deset realiziranih proizvoda promet će biti za jedan ili dva proizvoda veći.

Sljedeći korak donijet će nam novih 10 do 20% povećanja prometa, a to je sponzoriranje korisnika ili postupak prerastanja korisnika u suradnike.

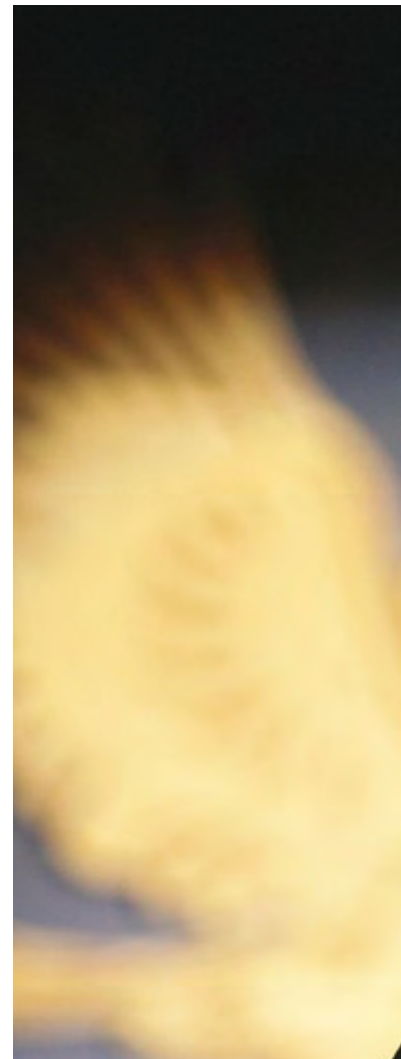
Postupak sponzoriranja korisnika podrazumijeva da korisnika i njegovo okruženje od prvoga kontakta promatramo kao suradnike, a ne kao kupce i bolesnike.

I to iz dvaju razloga: Od trenutka kada se odluče za proizvod, korisnici pravdaju

svojoj sredini svoju odluku, ponašaju se kao vaši suradnici zato što predstavljaju proizvode i FLP u pozitivnom svjetlu.

I drugo, u interesu je korisnika da postane suradnik, zato što suradnik mnogo više dobiva od FLP-a i u prednosti je nad korisnikom. Jesam li u pravu?

Ako promatrate korisnika kao suradnika, vi ćete imati razloga da za jedan lips sjednete u prijevozno sredstvo i



ZA USPJEH

odete do susjednoga mjesta, jer tada to nije prodaja i liječenje - Vi s tim jednim lipsom otvarate svoju novu filijalu mrežnoga marketinga.

Prva filijala mrežnoga marketinga Steve i Veronike Lomjanski bio je naš viši sponzor soaring manager Ádám Kibédi zahvaljujući upravo jednom lipsu.

Je li se Stevi i Veroniki isplatio što su zbog jednog lipsa iz Novog Sada otišli u Segedin u

Mađarsku i Ádámu prodali jedan lips i koliko su oni dosad na tom lipsu zaradili - ostavljam da procijenite sami.

Miklós Berkics nazvao je ovaj proces "njega korisnika", premda mislim da taj izraz nije dobro preveden zato što se ovdje ne radi o njezi, već o savjetima, preporukama, informacijama i postupku preostajanja korisnika u suradnika.

Samom prvom kupovinom korisnik nam daje na

znanje da ima određeno povjerenje prema nama, proizvođačima i firmi.

U tom prvom kontaktu dobivate dragocjenih 15 minuta njegove zainteresiranosti. Važno je da tada saznate što više o korisniku i njegovoj okolini kako biste se spremili za sljedeći kontakt koji slijedi za dva dana.

Prvi sastanak, a i svaki sljedeći, treba prije svega biti priprema za sljedeći susret,

sljedeći kontakt, kako bismo unaprijedili vezu s korisnikom, suradnikom i budućim šefom vaše filijale mrežnoga marketinga.

Trebate se dogovoriti da se čujete za jedan ili dva dana telefonom i koje vam vrijeme najviše odgovara. Ako je u pitanju iznimno zainteresiran korisnik, ili ozbiljan zdravstveni problem, trebate se čuti već sljedeći dan.

U vašem rokovniku otvorite stranicu za novoga korisnika i prvu rubriku, u kojoj ćete upisati datum, što je uzeo, gomilu svojih zapažanja i njegova pitanja, kako bi i idući susret bio djelotvoran.

Vrlo poslovno djeluje kada pred njim pišete u rokovnik - a i veoma korisno zato što važne stvari nećete zaboraviti. Sve što radite pred vašim korisnikom ujedno je i pokazatelj kako se radi ovaj posao. Što pokažete, to ćete i dobiti. Sve mora biti jednostavno, srdačno, s puno pažnje i razumijevanja, ali i veoma poslovno.

Drugi je kontakt za dan ili dva, i na njegovoj strani u vašem rokovniku - nova rubrika: Kako prihvaća, je li se počeo koristiti proizvodima i kako ih uzima, njegova pitanja, prvi dojmovi i zapažanja, priprema za sljedeći kontakt.

Treći kontakt opet za dan ili dva, vi ste se već raspitali o njegovu problemu - možete mu objasniti kako mu mogu biti od pomoći i drugi proizvodi, rasputuje li se i kako



reagira njegova sredina, kako biste bili spremni za sljedeći izuzetno važan kontakt.

Četvrti kontakt nakon 7–15 dana, treba buditi osobni kontakt licem u lice. Očekuju se već znakovi poboljšanja zdravlja i tada se otvara mogućnost da se pomogne sredini. Povedite razgovor o mogućnosti da se pomogne ljudima u njegovoj sredini.

Slijede dva kontakta u roku od nekoliko dana, gdje će tema biti korisnik i njegovi prijatelji kojima treba pomoć.

Kada je korisnik uspio zainteresirati jednu ili više osoba da kupi neki od proizvoda, slijedi određivanje zajedničkog sastanka, odnosno prezentacije, i nova skupina je rođena.

Zadatak je nove skupine 2 boda u tom mjesecu, 7 u sljedećem i 18 u trećem mjesecu, što je i pozicija supervizora, po Miklósu Berkicsu, pobjedniku europskoga profit-sharinga.

Pažljivim sponzoriranjem korisnika i redovnim konzultacijama s vašim prvim aktivnim sponzorom svoj ćete promet uvećati za 10 do 20% mjesečno.

I eto, došli smo do trećega koraka koji život znači, a koji je vrlo osjetljiva tema o kojoj se malo govori.

To je upravljanje pričuvama, zato što FLP ne dopušta kupovinu proizvoda radi napredovanja, ostvarivanja nagradnih programa ni nabavku

novih proizvoda dok se ne utroši $\frac{3}{4}$ postojećih zaliha.

Drugi nazovi MLM-programi rade upravo suprotno – potiču goleme kupovine velikim nagradama i beneficijama.

Što mislite zbog čega? Zar nije u interesu firme da proda što više? Jest, ali nije u interesu da se bilo gdje na putu od proizvođača do potrošača stvaraju prekomjerne pričuve.

Previše pričuve može ugušiti biznis, to znaju svi koji se njime bave. Ako se čega boje, to je smrtonosni zagrljaj prekomjernih pričuva.

FLP time upravo štiti svoj i naš biznis – da može funkcionirati u dugom vremenskom razdoblju. Neki nazovi MLM-sistemi upravo su stradali zbog gomilanja pričuva, prvo su bankrotirali distributeri, a onda i središnjice.

Kao što svako pravilo ima izuzetaka, tako ga ima i ovo. A kako u FLP-u ništa nije slučajno, i ovaj je izuzetak veoma opravdan.

Zašto je nuždan paket proizvoda Touch?

Prvo, ne možemo nikome pomoći ako se sami ne upoznamo s proizvodima.

Kada smo u našoj sredini objavili da smo u misiji zdravlja i uspjeha, ljudi očekuju da im pomognemo kada im je najpotrebnije, a često to mora biti brzo kako bi pomoć bila učinkovita. Ako im odmah ne pomognete, potražiti će pomoć na drugoj strani.

Čak i da vaš korisnik pričeka nekoliko dana proizvode, vaš je promet izgubio upravo toliko dana koliko je vama potrebno da uzmete novac od korisnika, sakupite dovoljno novca za minimalnu narudžbenicu, odete po proizvode i isporučite ih korisniku.

Možete raditi i na taj način, ali ako pri ruci uvijek imate ključne proizvode, kao što su Gel, First, crvena krema, lips i još neki frekventni proizvodi, vaš će promet toga mjeseca biti veći za 10 do 20%.

Postavlja se pitanje, koja je to količina proizvoda koju treba imati da biste ubrzali i time povećali promet.

Suviše malo proizvoda u zalihama neće ubrzati promet, previše će ugušiti naš biznis, a onda postoji mogućnost i da nam FLP uskrati povjerenje.

Kupovinom Toucha dobivamo dodatne proizvode besplatno za 130 eura, a zbroj bodova proizvoda koji su u njemu iznosi 2,7 bodova, iako smo platili 2 boda i u mjesečnom izvještaju dobili 2 boda.

Kada ga kupite, potrošite ili rasprodate, paket Toucha pomaže jednom, ali ako redovno obnavljate vaš Touch, on će vam pružiti snagu ubrzanja vašega prometa kako biste ostvarili učinak veći za 10 do 20% mjesečno.

Jer Touch, kada ostane bez proizvoda, više nije Touch – to je samo kutija.

Ne znam nikoga tko je uspio i postao manager, a da

nije kod sebe imao paket Toucha ili druge proizvode u tom obujmu. Ili da je poslije promoviranja u managera ostao aktivan manager, a da je potrošio ili rasprodao Touch i ostao bez ijednog proizvoda.

Bez ova tri koraka u mrežnom marketingu nemoguće je ostvariti Uspjeh.

Ako ste ipak uspjeli postati manager bez planiranja, sponzoriranja ili upravljanja pričuvama, znači da je to umjesto vas učinio netko drugi, vaš bračni partner ili sponzor, ali ako je to radio vaš sponzor, onda to nije vaš Uspjeh i vi od toga nećete imati mnogo, osim ako ste naučili kako se to radi i ako dalje to primjenjujete.

Jednako tako za Uspjeh je presudan i vaš stav, vaše nadahnuće. Sve ovo možete raditi kao oni s početka, koji su s mukom tucali kamen za nadnicu, ili kao oni drugi koji su s ljubavlju gradili monumentalnu katedralu.

Uspjeh je naš samo ako s nadahnućem i ljubavlju radimo sve ove i druge korake na našem putu – na našoj misiji zdravlja i uspjeha.

Ne zaboravite da imate besplatnog trenera – vašega sponzora, koji će s oduševljenjem, zajedno s vama, ostvariti vašu odluku.



Miodrag Ugrenović
senior manager



Izdavač: 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 Miliesz • **Urednici:** Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Eszter Sára Miliesz, Judit Pósa, Kálmán Pósa, Sándor Rókás • **Priprema za tisak:** TIPOFILL 2002 Kft. **Grafički urednici:** Richárd Teszár, Gábor Buzássy • **Naklada:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tisak: 50 250 primjeraka • **Prevoditelji, lektori:** albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvatski: Darinka Aničić, Žarko Aničić Antić – srpski: Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana
Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!

www.flpseeu.com
FOREVER
IMPRESUM



Sonya[®]
Color Collection

