

Godina XIII. broj 10. – listopad 2009.

NIJE ZA PRODAJU

# FOREVER



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



2009. listopad



# STVARNOST



**K**atkada – kada nam se za to pruži mogućnost – Ruth i ja sjednemo pred televizor i pogledamo poneku sveučilišnu utakmicu američkoga nogometa. Ovdje u Sjedinjenim Američkim Državama mnogi vole ugođaj i natjecateljski duh ovoga športa, a još ako se i navija za istu ekipu, tada su večeri uvijek vrlo zabavne. Dok smo jedanput mijenjali programe, nakratko smo prebacili na reality show. Svi već poznajete te tipove programa u kojima jednu skupinu kandidata zatvaraju u neku kuću, a cilj je da oni u što većoj mjeri emotivno destruiraju jedni druge i na koncu nekoga izbace iz kuće. Iz jednoga letimičnog pogleda ispostavilo se da je pobjednik najgnusnija, najsebičnija ljudska spodobica. Postoji i druga emisija, slična navedenoj, u kojoj neki sretni dečko ili djevojka dobiju mogućnost da si odaberu bračnoga druga u 12 sati – u međuvremenu vas, naravno, zasipaju reklamama.

Nemojte se zabrinuti, ne mislim dati neki sociološki komentar televizijskih emisija naših dana, samo opservaciju o poslovanju u stvarnome svijetu nasuprot irealnosti reality showova. Televizijski scenariji nemaju osnovu u stvarnosti. Sebične

osobe, ljudske spodobice, dugoročno ne bi nikada bile uspješne u pravoj stvarnosti. One bi jamačno postigle svoje kratkoročne ciljeve, ali dugoročnim ciljevima baza su dobri međuljudski odnosi.

Stvaranje i održavanje stabilna partnerskog odnosa iziskuje goleme napore, jednako tako kao kada na sebe preuzimamo odgovornost sponzoriranja u Foreveru. Katkad svi mi sponzoriramo takve osobe koje, zahvaljujući entuzijazmu koji širimo, nadi koju smo pobudili mi, donose odluku da se pridruže Foreveru. U svijetu televizije i to bi išlo vrlo lako – sponzorirali biste superzvijezde, zatim se više ne biste bavili njima: nikada im ne biste pomagali u njihovim poslovnim planovima, nikada ne biste sjeli s njima da ispišete njihovu bilježnicu želja, nikada im ne biste pokazali na koji način da rade, ne biste im pomagali na prvih nekoliko prezentacija proizvoda, ne biste s njima vodili maratonske telefonske razgovore, ne biste ih pozvali na ručak na njihov rođendan ali, naravno, one bi ipak postale dijamantni manageri s 12.500 CC-a u prvih šest mjeseci! Svi mi vrlo dobro znamo da to u životu ipak funkcionira drugačije. Svima je nama potrebno vremena i energije kako bismo s ljudima koje sponzoriramo postigli određene rezultate: moramo s njima podijeliti nošenje tereta, a tako možemo postati i dijelom njihova uspjeha. U stvarnom životu ne postoje rezovi, uređivanja, ni ponovljeno snimanje. Od nas se očekuje da prvi put radimo dobro: ne savršeno, ali dobro.

Velicina snage međuljudskih odnosa ponovno mi je potvrđena u Dallasu tijekom prošloga mjeseca za vrijeme Super Rallyja. Bio mi je velik doživljaj susresti vas ponovno, vidjeti izazove koji stoje pred vama, kao i postignute uspjehe. Nadam se da ste se i vi osjećali ugodno, i želim vas uvjeriti da ćemo poduzeti sve kako bismo naše sjajne nove proizvode u što skorijem vremenu dopremili u vaše regije! Uzbuđen sam zbog dogodišnjega novog mota Forevera: „MAKE A DIFFERENCE“. Sjajan je izazov za sve nas, čisti podsjetnik čiju ćemo vrijednost morati nadzirati, čime ćemo moći obogatiti tuđe živote budemo li činili kako treba. Osim toga, šaljem jedno veliko „Bravo!“ Brazilu, koji je, prema podacima o prometu, prvoplasirana zemlja u Foreverovoj obitelji!

Imajte sjajan mjesec! Godina 2009. polako se bliži kraju. Rijetka šansa za uspjeh. Nemojte propustiti i nemojte zaboraviti koja je naša odgovornost, kako bi reality show koji snima Forever Living potvrdio stvarni svijet, umjesto da ga iskrivljuje!

**REX MAUGHAN**

*predsjednik uprave i izvršni direktor*

# *Rođeni smo da budemo slobodni*

23. LISTOPADA 1956.

*PRISJETIMO SE S DUŽNIM  
POŠTOVANJEM BORACA '56.!*

**O**dređeni je to datum u povijesti jednoga malog naroda Srednje Europe. Podigli smo svoj glas za novu i slobodniju budućnost. Bilo nam je dosta toga da nam drugi govore što nam je činiti. Htjeli smo biti slobodni i priželjkivali smo neki ljepši novi svijet, iako smo znali kako na Zapadu ljudi žive drugačije, razmišljaju drugačije. I mi smo žudjeli za tim da možemo slobodnije izražavati svoje mišljenje, slobodnije glasovati, slobodnije živjeti, i da nam djeca mogu učiti u slobodnijem svijetu, kako bi se pred njima odškrinuo svijet.

Pred očima svih lebdjela je jedna riječ – Sloboda. Postati neovisnim, živjeti slobodnije!

I sada na početku XXI. stoljeća vrijede tadašnje formulacije, unatoč činjenici što sada već možemo razmišljati slobodnije, učiti slobodnije, a i živimo u slobodnijoj državi. Međutim, unutarnja duševna sloboda čovjekova ovisi o cijelom nizu brojnih čimbenika, a u prvom redu o tome da ekonomski ne bude podređen nikome. To je onaj važan moment koji nas foreverovce razlikuje od zaposlenih u sferi tradicionalnoga gospodarstva. U drugom pak redu sloboda je to što nam pruža mogućnost budnog strajarenja nad vlastitim zdravljem.

To su oni važni čimbenici u našem životu koji definiraju naš način života kao i naše obiteljske i partnerske odnose. Presudno utječu na način našega razmišljanja, jednom riječju ovo stanje možemo opisati kao stasala sloboda.

Na nekim razinama svi žude za ovim stanjem, koje se ne dijeli besplatno, treba uložiti puno napora za nj, zato i ima vrijednost.

Godi osjećaj kada se postigne nešto, kada ti na pozornici zapljeska nekoliko tisuća ljudi na postignutim rezultatima, dijele tvoju radost, kada te vole i poštuju.

Želim ti da puno puta proživiš ovu snagu slavlja, one korake koji te vode sve bliže i bliže svojoj davno priželjkivanoj slobodi.

Naprijed FLP Mađarska!

POZDRAV REGIONALNOG DIREKTORA



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dr. Sándor Milesz'.

**DR. SÁNDOR MILESZ**  
regionalni direktor



Kako je mnoštvo od nekoliko tisuća ljudi koračalo putovima, ulicama i uličicama prema njoj, Arena je podsjećala na živo i stvarno srce. Uistinu, na našim Danima uspješnosti Arena postaje Foreverovim srcem održavajući život u pokretu.

# U znaku iznenađenja

**P**ristigle je dočekalo prvo iznenađenje: nova pozornica. Grandiozna i maštovita! Dekorirana golemim, krasno obasjanim zavjesama, dok reflektivna ploha osigurava bogatu sliku na imponzantnom projekcijskom platnu. Na oglašavanje tonova Foreverove himne, lebdjele su procvale aloe kreirane maštovito od balona.

Iluziju živog srca dodatno su intenzivirali plesači **baleta Váci Jelenszky**, s onom koreografijom latinskoga ritma s kojom su dočekali mnoštvo u potrazi











za svojim mjestima. Arena je doslovce pulsirala! U ovakvom ozračju na pozornicu su izašli domaćini priredbe: safirni manageri **Ágnes Krizsó i Zsolt Fekete**. Nakon svojih pozdravnih riječi, izvijestili su gledatelje o maštovitoj novosti. Svim sudionicima podijeljene su „zavjetne kartice“, na kojima su mogli formulirati svoje ciljeve u svezi s Europskim Rallyjem. Svi koji su ubacili

u kutiju svoje kartice sudjelovat će na nagradnom izvlačenju.

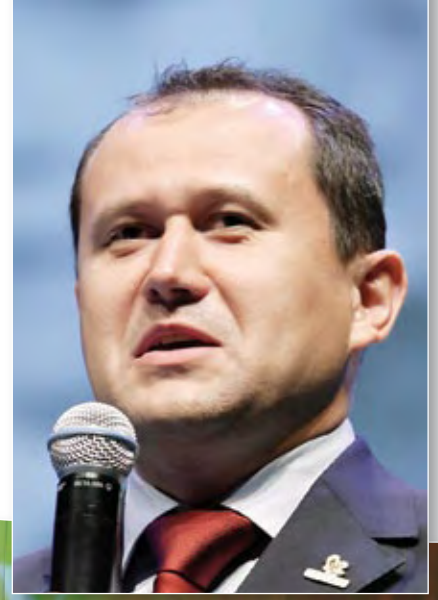
Stručni dio programa otvorio je tradicionalno regionalni direktor **dr. Sándor Miliesz** pozdravnim riječima. Iz Dallasa je ponio sa sobom priznanje i dobre želje s najviše razine čelništva tvrtke. Naša je regija u poretku od 140 zemalja svijeta osvojila 3. mjesto – ne osvojila, svojim trudom zaradila! – prema ostvarenom pro-





metu. Nakon toga potaknuo je sudionike na Holiday Rally, spomenuvši kako još ima samo nekoliko mjesta za ovu renomiranu priredbu posebnog ozračja. Predavanje managera **dr. Sándora Zsolczaija** otkrilo je dramatične podatke o općem zdravstvenom stanju svijeta. Protiv zloćudnih bolesti i obolijevanja krvožilnog sustava u prvom bi se redu trebalo boriti zdravim načinom života. Upozorio je na korisnu

ulogu aloe i objasnio prehrambenu ulogu Foreverovih proizvoda. **Dr. Gabriella Kassai** pozvala je na pozornicu kolege koji imaju liječničku praksu kako bi s ostatkom sudionika podijelili svoja praktična iskustva. S radošću sam konstatirao da ni unatoč najboljoj namjeri ne uspijevam prebrojiti liječnike koji su u mnoštvu izlazili na pozornicu. Mijenja se pristup – ustanovio sam uz određeno zadovoljstvo.







SUCCESS DAY, BUDIMPEŠTA





**József Szabó**, safirni manager i živuća povijest, prepričavao je povijest na svoj poletan način, biranim riječima, i jednostavno plijenio pozornost. Dobro ga je slušati. Dobro ga je shvatiti. Jer ta povijest ohrabruje. U sebi nosi obećanje svijetle budućnosti.

Tada je stiglo novo iznenađenje! U živoj, online vezi, javili su nam se iz Njemačke **Thomas Reichart i Rolf Kipp**. Njihovo iskustvo i znanje su zapanjujući, kao i način na koji isrcrtavaju uzlaznu crtu FLP-ove europske karijere.

Program se nastavio kvalifikacijama u frenetičnom ozračju. Uporedo s mnoštvom **supervizora**, zatim i **assistant**

**managera**, čiji se broj na pozornici povećava, pojačavao se i pljesak, kao i ovacije. Jedva je bilo mjesta na pozornici za razmahano mnoštvo kvalificiranih. Zaštitare to zabrinjava, a nas uvelike raduje.

Manager **Mihály Molnár** govorio je o mogućnostima. O tome da svatko može iskoristiti Foreverov marketinški plan. Nešto ipak ne taji: bazu za uspjeh stvaraju ustrajnost i dosljednost. Uslijedile su kvalifikacije **Kluba osvajača, managera i senior managera**, te poticajnog programa kupovine automobila. Na pozornici su predstavili veliku skupinu **kvalificiranih na 1. i 2. razinu Holiday Rallyja**. U dva dijela – jer

nisu svi stali na pozornicu odjedanput! Ugodan i zabavan predah od napregnutata tempa programa pružile su obrade popularnih evergreena u izvedbi **Dije Biró, Eszter Végvári i Ottó Magócsa**, kao i glazbeno-plesna koreografija **Positive Forcea**.

Soaring managerica **Marika Rózsahegyi** izjavila je kako svatko zaslužuje neki bolji život dodavši: životne odluke koje njemu/njoj predstoje svatko donosi danas. Njezino predavanje inspirira na svjesnu i pravu odluku. Članica President's Cluba, soaring managerica **Márta Zsiga**, stavila je u središte svojega predavanja strategiju motiviranja i nagrađivanja. Soaring mana-











gerica **Hajnalka Senk** kao pouku svoje osobne priče o uspjehu poručila je da smo svi mi sami tvorci svojih rezultata. Možemo plakati ili smijati se, pretežito ovisi o nama.

Naši gosti senior manageri **Slavka Mohova i Dezső Szabó** prenijeli su nam pozdrave kolega iz Češke.

Priredba je okončana kvalifikacijom assistant supervizora.

Tijekom priredbe, između točaka službenog programa, svoje je vlasnike pronašlo 10 torba za laptop urešenih amblemom Europskoga Rallyja, a ukupno dvanaest sretnih sudionika dobilo je ulaznice za naš sljedeći Dan uspješnosti. I njih, i vas, i sve ostale srdačno očekujemo 17. listopada ovdje na istom mjestu, u Areni.



Sonya Aloe Mineral Makeup čudesno se nanosi, izjednačava Vaš ten, smanjuje pore i daje koži blistav sjaj. Djelujući kao korektor, podloga i puder u jednom, ovaj višenamjenski prah nesumnjivo daje uvjerljiv prirodni izgled kože.

## Sonya Aloe Mineral Makeup



## Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream

Duboko hidratizirajuća krema Sonya s ekstraktom borove kore najnoviji je dodatak našoj novoj, izvanrednoj kolekciji Sonya Skin Care. Ekstrakt borove kore bori se protiv slobodnih radikala i tako čuva i jača kolagen kože, koji je najobilniji protein u tijelu. Borba protiv slobodnih radikala je, prema znanstvenicima, jedan od najboljih načina za suzbijanje znakova starenja. Dopustite da ova duboko hidratizirajuća krema održava vlagu kože i hidratizira njezin vanjski sloj kako bi obnovila i zadržala mladahan sjaj.



## Forever Freedom2Go

Uživajte u svim blagodatima napitka Forever Freedom® kombiniranog s egzotičnim okusom nara, u praktičnoj vrećici.

Forever Freedom2Go™ nudi veliku blagodat za zdravlje zahvaljujući našem patentiranom Aloe Vera Gelu, glukozaminu, kondroitinu i MSM-u, i slatkom okusu soka od nara bogatog antioksidansima. Samo uzmite vrećicu, otvorite je i uživajte u blagodatima Forever Freedom2Go™!



Od 12. listopada kreće tečaj šminkanja u Edukacijskom centru Sonya u ulici Nefelejcs. Vrijeme održavanja tečaja: dvotjedno ponedjeljkom, a traje od 10 do 17 sati (zajedno s ručkom). Tečaj se održava 5+1 dana, od kojih je 6. sam ispit. Sudionici će dobiti diplomu o završenom tečaju.  
Cijena: 50.000 Ft (5+1 termina).

# Sonya tečaj šminkanja

**Registracija:**

Ildikó Bagi-Mészáros  
+ 36 20 500 3889, Edukacijski  
centar Sonya, 1183 Budapest,  
Nefelejcs u. 9-11.

**Srdačno očekujemo zainteresirane vlasnike Sonyaina tornja!**





ROADSHOW

# Započela je Sonyaina sezona

Obnovljene snage, Sonyina sezona apsolutno u svakom smislu riječi namjerava pružiti nadu svima onima koji su prepoznali posao u poslu i koji žele koristiti Sonyu za proširenje svoje poslovne strukture.



**A**kao sredstvo za izgradnju poslovne strukture, Sonya svima nama pojednostavljuje namjeru da sponzoriramo s pomoću lica najboljih. Naime, naši su nam se vodeći distributeri proizvoda stavili na raspolaganje tako da bi njihove silazne strukture mogle, koristeći se licima najboljih, s ponosom sponzorirati svoje distributere, jer i oni sami na svojoj ljepoti imaju zahvaliti Sonyi.

Helena Rubinstein jedanput je rekla „**Nema ružne žene, ima samo lijene**“. E, pa mi ćemo u okvirima Road Showa i Dana Sonye apsolutno potaknuti na akciju sve one koji žele iz sebe, svojih poznanica i svojega posla izvući ono najviše. Na pozornici će moći vidjeti na djelu istodobno i teoriju i praksu.

Sonya stručna ekipa, s pomoću praktičnih, jednostavnih poteza, naučit će sudio-

nike na koji se način može u ovom poslu izjedriti maksimum iz proizvoda i iz sebe. Ali tko su ti koji će nam u ovome sjajnom poslu biti od pomoći?

Naše kozmetičarke Ildikó Bagi-Mészáros, o kojoj ćemo vezano za njezinu školu šminkanja u predstojećim brojevima časopisa još moći čitati, i Ivett Rácz. Obje vam spremno stoje na raspolaganju u stručnim pitanjima,









kako u salonu Sonya u ulici Nefelejcs, tako i u Referentnom kozmetičkom salonu Sonya u Szondiyevoj ulici. Naše maserke, koje vode brigu o relaksaciji vašeg tijela, Ildikó Hrn-csjár, Csilla Fülöp i, naravno, Ming – pred-stavnica izvorne tajlandske masaže. I sjajna majstorica njege ruku i nogu Krisztina Has-znosi. Na kraju, ali zato ne i manje važno, jedini muški član profesionalne ekipe, Róbert Horváth, koji je na Danu Sonye već zabljesnuo svojim talentom, otkrivši što može iz-njedriti iz maštke mode i čarobnoga svijeta kreacija ženskih frizura.





Možemo vas uvjeriti da će vas naši predavači uvijek očarati raznolikim, ali ujedno i profesionalnim predavanjima. Zajednička im je ona nevjerojatna poniznost, lojalnost prema tvrtki, odanost prema profesionalnom znanju, što je i samo po sebi već uzorno. Hvala vam što možemo raditi s tako fenomenalnom ekipom i nadamo se da ćemo u svojstvu domaćica Sonye moći biti pravim gazdavicama ove priredbe.

Budući da smo sve tri u prvom redu graditeljice poslovne strukture, nastojat ćemo priredbe usmjeriti na pitanje na koji način ćete









moći ova sjajna sredstva izgradnje poslovne strukture primijeniti kao stvarna sredstva za proširenje vlastitih poslovnih struktura.

U okviru Roadshowa željeli bismo realizirati što više promocija, kako bismo uspjeli kod svojih graditelja poslovne strukture i kod naših klijenata stvoriti osjećaj odanosti prema uporabi Sonyine kolekcije proizvoda.

Zahvaljujemo dr. Sándoru Mileszu na velikoj časti i povjerenju zato što nam je pružio mogućnost da utječemo na stav naših suradnika i na razvoj njihova poslovanja putem Sonye.

Da parafraziramo jednoga od gitarista grupe Rolling Stones: „Iako kao svaki za sebe možda i nismo nešto posebno, zajedno smo ipak nepobjediva ekipa!”

S velikim poštovanjem i s ljubavlju

**TÜNDE HAJCSIK**  
**DIÁNA BIRÓ I**  
**PATRICIA RUSÁK**  
*senior managerice*





# POPIS KVALIFICIRANIH

## 1. RAZINA:

### BOSNA I HERCEGOVINA:

dr. Bahtić Nedim i Bahtić Belma

### HRVATSKA:

Božić Petra i Božić Marijan

Buterin Goranka

Pribanić Marija

Samaržija Marija i Samaržija Vlado

### MAĐARSKA:

Alb Attila György i Gara Ágnes

Ámán Krisztián

Ambrus Ferencné i Ambrus Ferenc

Apróné Farsang Szilvia i Apró András

Balogh Istvánné

Bauer Attila

Berta Ágnes i Incze Gyula

Biodrowicz Péter i

Biodrowicz Tamás Mónika

Bíró Babet

Bíró József i Bíró Józsefné

Bódi Tímea

Bohus Mixtaj Mgr. Judit i Bohus Lorand

Borsosné Vallus Ágnes i Borsos László

Burger Katalin

Burján Attila i Horváth Andrea

Czakó József Béláné

Czékmán Ernő

Csertusné Kocsis Ágnes

Darányi Andrásné i Darányi András

Déri Mátyás

dr. Árvai Éva

dr. Ernhaft József

dr. Fullér Istvánné

dr. Hegyközi Éva

dr. Képes Ildikó

dr. Prókay Edit i dr. Lipták József

dr. Tatárné Bozsik Erika

Dudas Oliver Mudr.

Felde Istvánné

Ferró Zoltánné

Font István

Gál Richard

Ganzsa Jevgenyija

Gloiberné Dobszai Edit i Gloiber Jenő

Gogolya Ildikó

Gorazova Adriana

Hacskó Anikó

Hajdú Erzsébet

Hegyes Katalin

Herman Gyuláné i Herman Gyula

Horváth György

Horváth Ildikó

Jordán Mária

Kalló István

Kator Balázs

Kator Péterné i Kator Péter

Kávássy Judit

Kerese Lajosné

Kis Zoltán i Vatai Tünde

Kiss Gábor i Kissné Kovács Mária

Kiss Sándorné

Kiss Viktória

Kovács Virginia

Kovácsné Tardi Tímea i Kovács Péter

Kukor Dávid

Kun-András Márton i

Kun-András Zsuzsánna

Lovás István i

Lovásné Borbély Éva

Majoros Tibor

Mandel Helga

Márton Zsuzsanna i Vanyó Imre

Máthé Zsolt i Horváth Éva

Mihók Andrea

Móczárné Putnoki Zita i

Móczár Béla



Molnár Béla i Molnárné Szabó Mária  
Molnár Imréné  
Molnárné Vincze Andrea  
Móric Henriett  
Nagy András  
Nagy Norbert  
Nagyné Schalk Andrea i Nagy Imre  
Orgován Zoltán  
Pavlovics István  
Pék Szabolcs  
Péter Ignác István  
Pohl Szilvia i Garai Gábor  
Radnóti Eszter  
Rados Tibor  
Reiner-Visi Sabine i Visi Róbert  
Rúder Csaba  
Schwarz Kinga i Vécsei László  
Seres Bernadett  
Szakács Szilvia  
Szalai Ferencné i Szalai Ferenc  
Szántó Mihályné  
Szentgyörgyi Csaba  
Szentgyörgyi János  
Szórádi Livia  
Szörényi Gusztáv  
Szűcsné Kertész Lilla i Szűcs Sándor  
Takacs Klara

Tógyer Andrea  
Tóta Lajosné i Tóta Lajos  
Tuboly Zsuzsanna i Vörös György  
Varga Zoltán  
Végh Karina  
Veszprémi Borbála Zsófia i  
Veszprémi Péter  
Vidó Irén  
Zemlényi Katalin

#### **SRBIJA:**

Čvorović Radeta i Čvorović Lence  
Josimov Željena  
Petrović Anka  
Radojković Vidosava  
Sokolović Slađanka i Nestorovski Zoran  
Sosberger Sanja i Sosberger Eli

## **2. RAZINA:**

#### **BOSNA I HERCEGOVINA:**

Đerić Tatjana  
Marković Ljiljana i Marković Stojan  
Šimić Draženka

#### **HRVATSKA:**

Stipetić Anton  
Turk Marija

#### **MAĐARSKA:**

Badár Éva i Andó András  
Baumann Brigitta  
Bencsik Szilárd


Bognár János  
Botos Tibor  
dr. Takács Anikó  
dr. Tovtin Mihály i Farkas Hajnalka  
dr. Mendege Dóra  
Együd Katalin i Domboróczy Csaba  
El Zleetni Zsuzsanna  
Gerebenics Istvánné i  
Gerebenics István  
Hocsi Sándorné  
Horváth Nikolett  
Hosszú Gabriella  
Joó Julianna  
Keresztes Szilvia  
Kiss Józsefné  
Kovács Judit  
Krassói Karolina  
Kun-András Levente i  
Kun-András Leventéné  
Marton Judit  
Mikhael Emad i Cordahi Desirée  
Murányi Hajnalka i Murányi László  
Pálfi Zsóka  
Palócz Gabriella  
Patakfalvi Gabriella i Szendrey László  
Sághi Tünde  
Sebők Krisztina  
Szabó Melitta  
Szénási Zita  
Szepesi Tímea i  
Guczai István  
Tar József  
Tóth Attila József  
Valencicsné Schreiber Mónika i

Valencics Ede  
Varga Tamás

#### **SRBIJA:**

Atanasovski Aleksandar i  
Milutinović Atanasovski Zorica  
Atanasovski Petar  
Bajci Marija i Bajci Ivan  
Čorba Marina  
Čvorović Milan  
Đukić Cvijeta  
Đukić Jovana  
Glumičić Milutin  
Golubović Selimir i Nikolić Živka  
Jakupak Ana  
Jovičić Milena i Jovičić Dragorad  
Kojičić Radmila i Jeremić Miroslav  
Koldžić Goran  
Koldžić Zoran  
Kujović Vladimir i Filipović Mirna  
Lukač Vladimir  
Mahalup Silvija i Mahalup Marjan  
Marković Jelena  
Mernik Branislav  
Milovanović Slađana i  
Milovanović Branimir  
Molnár Nikolett  
Nojić Danijela i Nojić Zoran  
Petrović Mirjana i Petrović Milan  
Stanojković Vesna i  
Stanojković Vladimir  
Stefanović Ana  
Šljivić Predrag i Šljivić Jasna  
Urošević Goran i Urošević Veselinka  
Živković Snežana i Živković Dušan  
Žurka Tijana



A silhouette of a person sitting on a hill, looking towards a bright sun on the horizon. The person is in the foreground, and the sun is in the background, creating a strong backlight effect. The sky is a gradient of blue and white, and the ground is dark.

Nadam se da ti, koji sada čitaš ove  
stupce, uistinu hoćeš! Zbog čega je  
to važno? Možda ne moram ni reći:  
Ako to uistinu hoćeš!



# Ako to doista hoćeš...

**A**li, da bih se ipak izvukao iz ovoga beskrajnoga kruga, ispričat ću ti jednu priču. Svoju priču, koja je započela s tim što je netko uistinu htio, a netko drugi uistinu nije htio.

Moj prijatelj Attila Dobsa, s kojim sam išao u isti razred u gimnaziji, tijekom pet godina uistinu je htio da se upoznam sa sjajnim svijetom FLP-a, ali ja ustrajno i odlučno, premda učtivo, nisam htio. Koliko je među čitateljima ovoga članka onih koji se nalaze u sličnoj situaciji kao što se Attila nalazio tada? Ali u ljeto 2006. godine, kada sam htio, bilo je posve prirodno da ću se obratiti Attili.

Uvjeren sam – ipak se to dogodilo meni – da se to zbilo zahvaljujući isključivo tome što je Attila uistinu htio da ja postanem FLP-ovac.

Kada sam donio odluku, nisam htio postati FLP-ovcem. Samo sam htio nešto što je bilo drukčije od mojega dotadašnjeg života, nešto bolje, mirnije, predvidljivije – iako moram reći da nisam bio neuspješan. Zauvijek ću biti zahvalan Attili što sam u tom trenutku pomislio na njega, što sam ga se sjetio! Ako to uistinu želiš, imat ćeš i ti takve suradnike koji će te jednoga dana jednostavno nazvati i pripočiti ti da, eto, sada i oni hoće ono što si ti već odavno htio. Ako to uistinu hoćeš!

Već dugo govorim da je ovaj posao zapravo vid osobnog razvoja. Znatno sam više naučio, a vjerujem i razvio se, u ove tri godine otkako sam ovdje, nego ikad prije u životu.

Kada sam 22. lipnja 2006. kupio Touch, a tri dana nakon toga otišao na Dan uspješnosti, „prodali“ su mi porečki Holiday Rally na način da o njemu nije nitko imao ni pojma, jer se tada održavao prvi put.

Ti, koji sada započinješ ovaj posao, možda se nalaziš u sličnoj situaciji. Vjeruj mi na riječ, na početku ne moraš znati za što si sve sposoban. Dovoljno je da imaš svoje snove, ciljeve, i da znaš kako želiš nešto promijeniti. Tvoj će ti sponzor već reći koja je tvoja „zadaca“, a ti moraš samo htjeti učiniti to.

Kim Madsen rekao je jedanput da je mogao postati manager za 30 dana zato što mu nitko nije rekao da je to nemoguće.

Pokloni 100% povjerenja svojem sponzoru, i ako to uistinu hoćeš, tada će biti svejedno što ste „zacrtili“ kao svoj cilj,

jer ćete ga ostvariti. Ako to uistinu hoćeš! Ta je spoznaja cijelim putem pratila moj život u FLP-u! Nisam uočio samo na sebi da je, neovisno o kojoj se razini ili poticajnom programu radilo, njihova realizacija u velikoj mjeri ovisila o tomu je li ih ta osoba uistinu htjela postići.

Tako sam ja u roku od dva mjeseca nakon ućlanjenja postigao razinu supervizora, a time ujedno i poticajni program u Poreču.

U roku od pet mjeseci nakon ućlanjenja postigao sam treću razinu Europskoga Rallyja, a u roku od šest mjeseci postao sam assistant manager.

Neću se upuštati u detalje, u kojim okolnostima, uz koje šokove, ali vjeruj mi, nije to uvijek bila lagana šetnja. Samo jedan primjer kako bi shvatio/shvatila o čemu govorim.

Oni koji su 2006. godine naporno radili na realizaciji treće razine Europskoga Rallyja, zasigurno se još sjećaju kako je dva dana prije kraja kvalifikacijskoga razdoblja došla vijest da smo krivo tumačili propozicije, te da se neki bodovi ne mogu pribrajati zbroju za kvalifikaciju. Toga jutra već sam bio osigurao 80 bodova potrebnih za tu razinu, a onda mi je odjednom nestalo 6 bodova iz potrebnoga zbroja. Smatrao sam da su se svi maksimalno potrudili, a stajali smo mi tamo s tom viješću i s onih minus 6 bodova. Imali smo još jedan dan i jednu iscijeđenu ekipu. Tko bi se još kao novi, tek petomjesečni suradnik na tom mjestu, usudio reći, pa dobro, nije ni ova 2. razina loša. Ja sam tada sve istjerao iz sobe i nakon pola sata matematike i nekoliko telefonskih poziva imao sam tih 6 bodova koji su mi nedostajali, jer sam to uistinu htio!

Naravno, sutradan su nas obavijestili da će ipak priznati one bodove, te smo mi tako imali 86 bodova, ali koga je više bila briga. Nešto smo uistinu htjeli, stoga smo i poduzeli nešto za to!

A Ti? Postoji li nešto što uistinu hoćeš?

Uspješne ljude često smatraju i sretnim ljudima.

Ja sam ovdje u Foreveru pronašao svoju životnu partnericu Brigi Száraz-Nagy, s kojom otada živim u velikoj sreći i koja je moja ljubav, moja partnerica i sjajna majka našega djeteta Ákosa.

Otada smo, naravno, postali manageri, a u našu su ekipu ušli sjajni ljudi, jedan bolji od drugoga, koji su također uspješni. To su, bez ambicije za iscrpljivanjem teme, dr. Mária Hócsi, teta doktorica svih nas, čija su predavanja tražena posvuda diljem zemlje, te Béla „IronMan“ Vetró, koji je svojom ustrajnošću primjer mnogima. Oni će, kad ovaj članak bude objavljen, postati manageri.

Na pladnju nam je dodijeljena jedina fantastična uzlazna struktura na kojoj nam mnogi zavide. Boljeg motivatora od Marcsi Haimné ne poznajem. Uvijek vedra, nasmijana, na nju uvijek mogu računati. Zatim Józsi Haim, najbolji lider u Szegedu i okolici, kojega zaslužno mogu nazvati svojim mentorom.

I njihov sponzor, najuspješniji graditelj poslovne strukture na svijetu koji je postao ikona: Miklós Berkics.

Možda doista možeš pomisliti kako smo mi sretni ljudi zato što smo okruženi tolikim brojem uspješnih ljudi.

Ali, vjeruj, za to je bilo potrebno ponajmanje sreće. U tom slučaju s pravom postavljáš pitanje, u čemu je tajna?

Možda si već i ti čuo/čula da uspjeh nema tajne, uspjeh ima cijenu!

Ne znam u kakvoj si životnoj situaciji ti, koji sada čitaš ovaj članak,

Smatraš li se u ovom trenutku uspješan/uspješna ili neuspješan/neuspješna? Sretan/sretna ili nesretan/nesretna? Bogat/bogata ili siromašan/siromašna? Imaš li ciljeve, snove, ili ih nemaš? Hoćeš li nešto promijeniti, ili nećeš?

Ja samo znam da onoga ljeta 2006. godine nisam bio neuspješan, nisam bio nesretan, nisam bio siromašan, ali sam imao ciljeve, snove i htio sam provesti promjene. Može se reći da sam zatražio kartu na 19.

Tada sam imao samo osjećaj, ali danas već znam da sam ispravno odlučio. Htio sam i učinio sam!

Na koncu ti želim nešto poručiti. Ako imaš snove, ciljeve, i ako hoćeš provesti promjene, tada učini nešto za to. Nije važno kako će na to reagirati tvoja sredina. Ako hoćeš, uspjeh ćeš. Ako to uistinu hoćeš!



**IMRE KOCSIS**  
**BRIGITTA SZÁRÁZ-NAGY**  
manageri



# KLUB OSVAJAČA

Deset najuspješnijih distributera u kolovozu 2009. godine po osobnim i non-managerskim bodovnim rezultatima

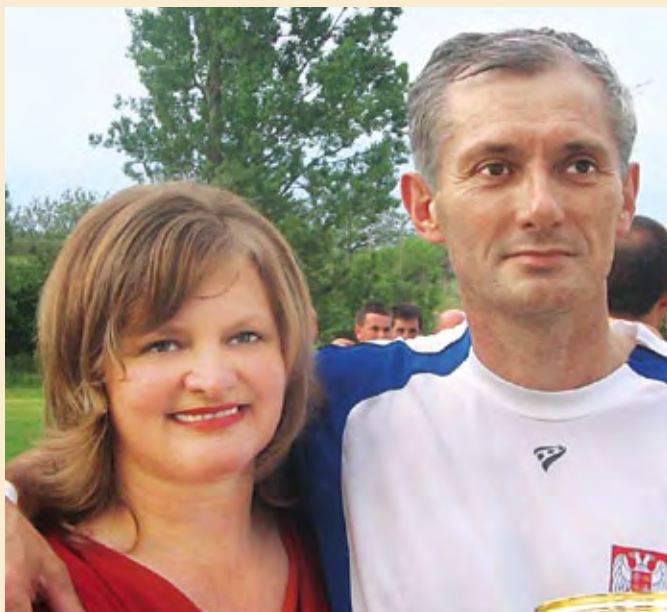


## Mađarska

- 1. Vágási Aranka i Kovács András**
- 2. dr. Kósa L. Adolf**
- 3. Csuka György i dr. Bagoly Ilona**
4. Varga Józsefné
5. Vetró Béla
6. Visnovszky Ramóna i Bognár Gábor
7. Muladi Annamária
8. Kocsis Imre i Százaz-Nagy Brigitta
9. Borbély István i Borbély Istvánné
10. dr. Németh Endre i Lukácsi Ágnes

## Srbija, Crna Gora

- 1. Petrović Milena i Petrović Milenko**
- 2. Žurka Dragana i Žurka Radiša**
- 3. Zečević Boban i Zečević Dušanka**
4. dr. Jurišić Radmila i Jurišić Predrag
5. Mićašević Nada
6. Paunović Ivica i Paunović Dragana
7. dr. Tumbas Dušanka
8. Ocokoljić Daniela
9. Koródi Kovács Elizabetta i Koródi József
10. Radovanović Slavica





# CONQUISTADOR CLUB



## Hrvatska

1. **Jurović Zlatko i Jurović Sonja**
2. **Zantev Andrea**
3. **Petrović Jasminka i Petrović Mirko**
4. Čalušić Dubravka i Čalušić Ante
5. Grbac Silvana i Grbac Vigor
6. Blažević Bojana
7. Miljak-Rill Ivanka i Rill Rolf
8. Banić Nedjeljko i Banić Anica
9. Buterin Goranka
10. Turk Marija

## Bosna i Hercegovina

1. **Mustafić Subhija i Mustafić Safet**
2. **Varajić Savka**
3. **Varajić Zoran i Varajić Snežana**
4. dr. Petković Nedeljko i Petković Milojka
5. Đerić Tatjana
6. Džaferović Dževad i Džaferović Albina
7. Marković Danijel
8. Simić Draženka
9. dr. Franjić Goran
10. Marković Ljiljana i Marković Stojan



## Slovenija

1. **Arbeiter Jožica i dr. Arbeiter Miran**
2. **Cvijanovič Ana i Cvijanovič Božidar**
3. **Bigec Danica**
4. Kepe Andrej Hofstätter Miša
5. Tonejc Saša
6. dr. Herlič Srečko
7. Kostadinovski Zorica i Kostadinovski Mladen
8. Krejči-Hrastar Marjeta i Hrastar Milan
9. Komidar Frančišek
10. Godec Danica



# Zajedno na putu uspjeha



## Senior managersku razinu postigli su (sponzor)

Jurović Zlatko i Jurović Sonja (*Stilin Tihomir i Stilin Maja*)



## Managersku razinu postigli su: (sponzor)

Borbély István i Borbély Istvánné (*Csuka György i dr. Bagoly Ibolya*)  
dr. Hócsi Mária (*Vetró Béla*)  
Duday István (*Balogh Tünde*)

Tóth János (*Muladi Annamária*)  
Vetró Béla (*Kocsis Imre i Száraz-Nagy Brigitta*)  
Zantev Andrea (*Jurović Zlatko i Jurović Sonja*)



## Razinu assistant managera postigli su:

Ácsné Koppányi Ágnes  
Bánfi Zsolt i Bánfi Zsoltné  
Bencsik Zoltánné i Bencsik Zoltán  
Dragičević Danijela i

Dragojević Vlada  
Jancsó Andrásné Czigány Edit i  
Jancsó András  
dr. Jurišić Radmila i Jurišić Predrag

Kiss Gábor i Kissné Kovács Mária  
Kovács Lászlóné  
Kovács Erika i Szűcs István  
Leelőssy Miklós

Marković Mirjana  
Rónaszéki Dóra i  
Bánfi Csaba  
Valkai Anett



## Supervizorsku razinu postigli su:

Abella Judit  
Alb Attila György i Gara Ágnes  
Ambrus Ferencné i Ambrus Ferenc  
Apróné Farsang Szilvia i Apró András  
Atanasovski Petar  
Atanasovski Aleksandar i Milutinović-  
Atanasovski Zorica  
Atkány Lajos  
Badár Éva i Andó András  
Bajci Marija i Bajci Ivan  
Bauer Attila  
Baumann Brigitta  
Bencsik Szilárd  
Bencsik Richárd  
Bognár János  
Bordás Györgyné  
Borsosné Vallus Ágnes i Boros László  
Botos Tibor  
Brajković Zdenka i Brajković Milorad  
Buterin Goranka  
Bódi Tímea  
Čorba Marina  
Csizmadia József  
Čvorović Milan  
Darányi Andrásné i Darányi András  
Đerić Tatjana  
Đukić Jovana  
Domján József i Domjánné Hamzai Elvira  
dr. Nagy Zsanett  
dr. Takács Anikó  
dr. Tovtin Mihály i Farkas Hajnalka  
dr. Mendege Dóra  
Đukić Cvijeta

Együd Katalin i Domboróczky Csaba  
El Zleetni Zsuzsanna  
Font István  
Gál Richard  
Gémes József  
Gerebenics Istvánné i Gerebenics István  
Glumičić Milutin  
Godó Norbert  
Golarits Katalin  
Golubović Selimir i Nikolić Živka  
Guczogi Gáborné i Guczogi Gábor  
Hajdú Erzsébet  
Hegyes Katalin  
Hócsi Sándorné  
Homlok Terézia  
Horváth Nikolett  
Horváth Eszter  
Horváth Edina  
Horváth András  
Horváth György  
Hosszú Gabriella  
Idrizović Almaza i Idrizović Bilzen  
Jakupak Ana  
Josimov Željena  
Joó Julianna  
Kávássy Judit  
Keresztes Szilvia  
Kiss Viktória  
Kiss Józsefné  
Kojičić Radmila i Jeremić Miroslav  
Koldžić Zoran  
Koldžić Goran  
Kovács Alíz

Kovács Zoé  
Kovács Judit  
Krassói Karolina  
Kristályné Kertész Zsuzsanna i  
Kristály Sándor  
Kujović Vladimir i Filipović Mirna  
Kun-András Márton i Kun-András Zsuzsanna  
Kun-András Levente i Kun-András Leventéné  
Lukač Vladimir  
Mahalup Silvija i Mahalup Marjan  
Marković Jelena  
Marković Ljiljana i Marković Stojan  
Marković-Kostić Aleksandra i Kostić Dragan  
Marton Judit  
Mernik Branislav  
Mihály Sándorné i Mihály Sándor  
Mikhael Emad i Cordahi Desirée  
Milovanović Slađana i Milovanović Branimir  
Molnár Károlyné  
Molnár Livia  
Molnár Béla i Molnárné Szabó Mária  
Molnárné Beller Ildikó i Molnár Tibor  
Molnárné Dradic Agnes i Molnár Attila  
Mrđa Jovan i Mrđa Ljubica  
Murányi Hajnalka i Murányi László  
Nagy András  
Nagyné Schalk Andrea i Nagy Imre  
Nojić Danijela i Nojić Zoran  
Orgován Zoltán  
Pálfi Zsóka  
Palócz Gabriella  
Partics Balázs  
Patakfalvi Gabriella i Szendrey László



Petrović Mirjana i Petrović Milan  
Rúder Csaba  
Ságfi Tünde  
Sándor Tünde i Németh Gergely  
Samu Mona Liza  
Sebők Krisztina  
Seres Bernadett  
Siklódi István  
Simić Draženka  
Sokolović Slađanka i Nestorovski Zoran  
Stanojković Vesna i Stanojković Vladimir  
Stefanović Ana

Szénási Zita  
Szabadiné Kun-András Annamária i  
Szabadi István  
Szabó Melitta  
Szakács Szilvia  
Szalai Ferencné i Szalai Ferenc  
Szepesi Tímea i Gucci István  
Szűcsné Kertész Lilla i Szűcs Sándor  
Šljapić Maja i Šljapić Zoran  
Šljivić Predrag i Šljivić Jasna  
Takácsné Hartmann Anita i Takács András  
Tar József

Turk Marija  
Tóth Tamás i Bostyai Emília  
Urošević Goran i  
Urošević Veselinka  
Valencicsné Schreiber Mónika i  
Valencics Ede  
Varga Zoltánné  
Varga Tamás  
Veszprémi Borbála Zsófia i Veszprémi Péter  
Živković Snežana i Živković Dušan  
Zsoldos András  
Žurka Tijana



## Pobjednici programa poticanja kupovine automobila:

### 1. razina

Ádámné Szöllősi Cecília i Ádám István  
Bakó Józsefné i Bakó József  
Balázs Nikolett  
Balogh Anita i Süle Tamás  
Bánhidny András  
Becz Zoltán i Becz Mónika  
Bodnár Daniela  
Botka Zoltán i Botka Zoltánné  
Czeléné Gergely Zsófia  
Csepi Ildikó i Kovács Gábor  
Csuka György i dr. Bagoly Ibolya  
Csürke Bálint Géza i  
Csürke Bálintné  
Dobsa Attila i Dobsáné Csáki Mónika  
Goran Dragojević i Irena Dragojević  
Éliás Tibor  
dr. Farády Zoltán i  
dr. Farády Zoltánné  
Farkas Gáborné i Farkas Gábor  
Fittler Diána  
Anton Gajdo i Olivia Gajdo  
Geczó Éva Krisztina  
Geczó László Zsoltné i Geczó László Zsolt  
Gecse Andrea  
Haim Józsefné i Haim József  
Hajcsik Tünde i Láng András  
Halomhegyi Vilmos  
Hofbauer Rita i Gavalovics Gábor  
Jancsik Melinda  
Jozó Zsolt i Molnár Judit  
dr. Kálmánchey Albertné i  
dr. Kálmánchey Albert  
dr. Kardos Lajos i  
dr. Kardosné Hosszú Erzsébet  
Kása István i Kása Istvánné  
Kemenczei Vince i Tamási Krisztina  
Keszlerm Ollós Mária i Keszler Árpád  
Kibédi Ádám i Ótos Emőke  
Klaj Ágnes  
Sonja Knežević i Nebojša Knežević  
Knisz Péter i Knisz Edit  
Kovács Gyuláné i Kovács Gyula  
Köves Márta

Jadranka Kraljić-Pavletić i  
Nenad Pavletić  
Kulcsárné Tasnádi Ilona i Kulcsár Imre  
Lapicz Tibor i Lapiczné Lenkó Orsolya  
dr. Predrag Lazarević i  
dr. Biserka Lazarević  
Léránt Károly i Lérántné Tóth Edina  
Lukács László György  
dr. Lukács Zoltán i  
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet  
Major István i  
Majorné Kovács Beatrix  
Mayer Péter  
Mészáros Istvánné  
Branko Mihailović i Marija Mihailović  
Miklós Istvánné i Tasi Sándor  
Mirjana Mičić i  
Vilmoš Haroš  
Mohácsi Viktória  
Molnárné Kalcsu Klára  
Mrakovics Szilárd i Csordás Emőke  
Mussó József i  
Mussóné Lupsa Erika  
Nagy Ádám i  
Nagyné Belényi Brigitta  
Nagy Gabriella i Márkus József  
Nagy Zoltán i Nagyné Czunas Ágnes  
Marija Nakić i Dušan Nakić  
Oltvölgyné Zsidai Renáta  
Orosz Ilona i dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Papp Imre i Péterbencze Anikó  
Papp Tibor i Papp Tiborné  
Radics Tamás i Poreisz Éva  
Radóczki Tibor i  
dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán i  
Ramháb Judit  
Ráth Gábor  
Rezván Pál i Rezválné Kerek Judit  
Róth Zsolt i Róthné Gregin Tímea  
Rudics Róbert i  
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya  
Rusák József i Rusák Rozália  
Rusák Patrícia

dr. Steiner Renáta  
Tihomir Stilin i Maja Stilin  
Sulyok László i Sulyokné Kökény Tünde  
Szabados Zoltán i  
Szabadosné Mikus Emese  
Szabó Ildikó  
Szabó Péter  
dr. Szabó Tamásné i dr. Szabó Tamás  
Szeghy Mária  
Székely János i Juhász Dóra  
Szekér Marianna  
Széplaki Ferencné i  
Széplaki Ferenc  
Tanács Ferenc i Tanács Ferencné  
Tasnády Beáta i Vörös Zoltán  
Téglás Gizella  
Térmegi Lászlóné i  
Térmegi László  
Tordai Endre i Tordainé Szép Irma  
Tóth Tímea  
dr. Dušana Tumbas  
Túri Lajos i Dobó Zsuzsanna  
Miodrag Ugrenović i  
Olga Ugrenović  
Vareha Mikulas  
Varga Zsuzsa  
Visnovszky Ramóna  
Vító László  
Zakar Ildikó  
Jozefa Zore

### 2. razina

Botis Gizella i Botis Marius  
Császár Ibolya Tünde  
Dominkó Gabriella  
Hertelendy Klára  
Illyés Ilona  
Dragana Janović i Miloš Janović  
Milanka Milovanović i Milisav  
Milovanović  
Daniela Ocołjijć  
dr. Marija Ratković  
Révész Tünde i Kovács László  
Rózsahegy Zsoltné i  
Rózsahegy Zsolt

Siklósné dr. Révész Edit i Siklós Zoltán  
Szépné Keszi Éva i Szép Mihály  
Tóth Csaba  
Varga Géza i Vargáné dr. Juronics Ilona

### 3. razina

Berkics Miklós  
Bíró Tamás i  
Orosházi Diána  
Bruckner András i  
dr. Samu Terézia  
**Budai Tamás**  
Marija Buruš i Boško Buruš  
Fekete Zsolt i  
Ruskó Noémi  
Halmi István i  
Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia  
Juhász Csaba i  
Bezzeg Enikő  
Kis-Jakab Árpád i  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
dr. Kósa L. Adolf  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt  
Stevan Lomjanski i  
Veronika Lomjanski  
dr. Németh Endre i  
Lukácsi Ágnes  
Zoran Ocołjijć  
Senk Hajnalka  
dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin i  
dr. Seres Endre  
Szabó József i Szabó Józsefné  
Tamás János i Tamás Jánosné  
Tóth István i  
Zsiga Márta  
Tóth Sándor i  
OVanya Edina  
Utasi István i Utasi Anita  
Vágási Aranka i  
Kovács András  
Varga Róbert i  
Vargáné Mészáros Mária



# Obavijesti

## NOVOSTI

FLP Mađarska d.o.o. i dalje poduzima sve kako biste Vi svoj posao mogli provoditi uspješno! U tu smo svrhu od ožujka 2009. godine promijenili način distribucije časopisa FOREVER. Željeli bismo da naš časopis neposredno i trenutačno dolazi do što većeg broja naših distributera. Iz tog razloga časopis se ubuduće neće dostavljati poštom uz mjesečno izvješće o bonusima, nego ćemo priložiti po jedan primjerak časopisa na poklon prigodom svake kupnje proizvoda s bodovnim vrijednostima u svim zemljama regije.

Ovakav način distribucije novih časopisa započinjat će s 15. svakoga mjeseca i trajat će do 14. idućeg mjeseca. Na našim mjestima prodaje proizvoda bez bodovne vrijednosti i dalje ćete moći kupiti naše aktualne, ali i starije, brojeve časopisa. FLP Mađarska d.o.o. kontinuirano se trudi poboljšati djelotvornost svoje komunikacije s distributerima. Želimo postići da važne informacije do Vas dolaze češće i preciznije.

**Zbog toga Vas molimo, preporučujemo Vam, da se upišete na naš popis za korespondenciju. To možete učiniti tako da našim kolegama u uredima na ispostavi fakture osobno izdiktirate**

**svoju e-mail adresu, koju ćemo pohraniti u svojem sustavu.**

Na taj ćemo način ubuduće i putem e-maila davati potporu vašoj izgradnji poslovne mreže.

**Od 1. travnja 2009. godine pokreće se jedan specifični putnički klub zatvorenog tipa ALOE TRAVEL SERVICE (ATS).** Kao njegovi članovi, distributeri će moći putovati jeftinije i do 20–50%.

– Distributeri koji su postigli razinu od 2CC ili iznad toga moći će kupiti **člansku iskaznicu** u uredima FLP-a. Godišnja naknada za učlanjivanje iznosi 49 € po osobi, i moći će se uračunati već kod prvog putovanja.

– Od 1. listopada 2009.g. umjesto ranijeg Travel Pack prodaje se Travel Touch koji nosi 2,007 cc. Ovaj novi paket uz pravo na kupnju s ATS karticom sadržava i ekskluzivne poklone, koji su vam do sada bili dostupni samo u odmaralištima Forever Resortsa.

– Za prijavu treba ispuniti jedan jednostavan obrazac na kojem se nalaze podaci i **e-mail adresa** distributera.

– Distributer se s pomoću članske iskaznice može registrirati na home-pageu ATS-a,

čime će postati članom jednoga on-line putničkoga kluba.

– ATS prenosi izbor ponuda najvećih zapadnoeuropskih putničkih agencija s 4, 5 i 6 zvjezdica.

Smatramo da naši aktivni članovi zaslužuju da putem FLP-a mogu sudjelovati u senzacionalnim putovanjima uz specijalan popust.

**Kontakt: (+36-70) 434-3843**

**E-mail: register@aloetravel.com**

## RESPONZORIRANJE

Pravila „ponovnog sponzoriranja“ nalaze se u 12. poglavlju Poslovne politike. Važno je znati da mogućnost ponovnog sponzoriranja nije automatski proces, nego može stupiti na snagu samo nakon podnošenja utvrđenih obrazaca (izjava o responzoriranju, nova pristupnica) i kontrole ispunjavanja uvjeta. Utvrđena pravila Poslovne politike krši onaj tko, zanemariivši postupak responzoriranja, registrira i po drugi put već prije registriranog distributera proizvoda.

## INTERNET

Dragi naši distributeri proizvoda, ovim vas putem želimo obavijestiti da informacije mo-





žete dobiti s dviju internetskih stranica naše tvrtke. Jedna je **www.flpseeu.com** – to je adresa home-pagea naše regije i mađarske web-trgovine. Kodove za pristup web-trgovini i za kupnju možete zatražiti u našim uredima. Na home-pageu su aktualni i stariji brojevi časopisa dostupni unošenjem lozinke „forever“, a fotogalerija lozinkom „success“.

Središnji home-page tvrtke, ili popularno nazvan „američki home-page“, jest **www.foreverliving.com**, koji pruža vijesti o FLP-u u svijetu, daje informacije o međunarodnim podacima za kontakt, te razne druge korisne obavijesti. Ovoj adresi mogu pristupiti svi zainteresirani kliknuvši na „Guest in“. Na stranici za distributere možete pristupiti kliknuvši na „Distributor login“. Ondje ćete moći provjeriti i svoje dnevne bodovne rezultate. Svoje korisničko ime (LOGIN ID) i svoju lozinku (PASSWORD) za pristup možete pronaći u vašem mjesečno primljenom obračunu bonusa (u zadnjem odlomku za obračun bonusa /obračun provizije/).

**Obračun bonusa na našem home-pageu.** Svakom našem suradniku koji ima lozinku dostupni su podaci obračuna mjesečnog bonusa putem interneta. O načinu uporabe ove usluge možete se informirati na početnoj stranici za distributere home-pagea foreverliving.com.

**Forever You Tube.** Središnji ured (Home Office) izradio je naš kanal Forever You Tube, koji se nalazi na adresi: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Na njemu su ponuđeni video-klipovi kojima se promoviraju FLP-ovi proizvodi, predavanja viših managera i razne druge marketinške prezentacije na raznim jezicima.

Uskoro će biti ostvarena mogućnost i za obradu tekstualnih poruka, odnosno bit će dostupno i na mobitelu BlackBerryju.

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

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

Nadalje, opetovano skrećemo pozornost da se, sukladno točki 14.3.3.5 naše Međunarodne poslovne politike, naši proizvodi ne smiju prodavati ni na elektroničkim tržištima/dražbama (npr. Vatera, TeszVesz, E-bay itd.). Molimo vas da sva svoja objavljivanja na internetu pla-

nirate uzimajući u obzir gore navedene napomene, te prije publiciranja ni pod kojim uvjetima nemojte propustiti zatražiti od našega Društva njihovo odobrenje. Link home-pagea očekujemo na e-mail adresu središnjeg ureda [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu).

**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 su zabranjeni. Promet robe s pomoću elektroničkog medija može se odvijati isključivo putem home-pagea [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)!

#### KORISNE INFORMACIJE

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

- **Putem interneta.** Informacije o tome možete pronaći u Obavijestima u poglavlju pod naslovom INTERNET.
- Informacije o aktualnom 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 +361 269 53 70 i +361 269 53 71, a distributeri iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na broju +361 332 55 41.

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

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

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

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

Radi financijske sigurnosti molimo vas da prilikom 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 po veleprodajnim cijenama neposredno od FLP-a. Distributeri postaju registrirani tek prilikom svoje prve kupnje davanjem na uvid prije predanoga i pečatom ovjerenoga drugog primjerka prijavnog lista.

## FLP TV

program na internetu  
od 19. listopada do 23. studenog  
2009. godine

06:00 i 18:00	Himna
06:10 i 18:10	Tvoj san naš je plan: Uvod u FLP
06:15 i 18:15	Dr. Ilona Juronics Vargáné: Pripreme za jesen
06:35 i 18:35	Plesna točka
06:50 i 18:50	Hilda Pere: Priča o uspjehu
07:15 i 19:15	Supervizori, assistant manageri
07:35 i 19:35	Manageri, viši manageri, osvajači
07:55 i 19:55	Zsolt Fekete: Uspostava kontakta
08:30 i 20:30	Eva Karner: Pjesme (iz Austrije)
08:45 i 20:45	Tünde Hajcsik: Kako živim s tim?
09:25 i 21:25	István Halmi: Proširuj
10:15 i 22:15	Tvoj san naš je plan: FLP-ovi proizvodi
10:20 i 22:20	Adagio: Koncert
10:45 i 22:45	Tvoj san naš je plan: FLP-ova mogućnost
10:50 i 22:50	Dr. Sándor Zsolczai: Aloe u klinici, Foreverovi uspješni proizvodi
11:15 i 23:15	József Szabó: Krenuo sam iz Stuttgarta, u međuvremenu javljanje uživo iz Njemačke
11:55 i 23:55	Tvoj san naš je plan: Uvod u FLP
12:00 i 00:00	Plesna točka
12:10 i 00:10	Dr. Csaba Gothárd: Pobjeda nad iskonskim neprijateljem graditelja poslovne strukture
12:20 i 00:20	Mihály Molnár: Beskrajne mogućnosti s FLP-om
12:45 i 00:45	Supervizori, assistant manageri
13:25 i 01:25	Tvoj san naš je plan: FLP-ovi proizvodi
13:30 i 01:30	Manageri, viši manageri, osvajači
14:25 i 02:25	Kvalifikacije za Poreč, 2009.
14:40 i 02:40	Diána Biró: Pjesma iznenađenja
14:45 i 02:45	Marika Rózsahegyí: Vidjet ćeš kada povjeruješ
15:15 i 03:15	Márta Zsiga: Gradi, kako bi mogao izgrađivati
15:45 i 03:45	Hajnalka Senk: Plačeš ili se smiješ
16:20 i 04:20	Tvoj san naš je plan: FLP-ova mogućnost
16:25 i 04:25	Eszter Végvári i Ottó Magócs: Glazbena predstava
16:50 i 04:50	Slavka Mohova i Dezső Szabó: Motivacija iz Češke
17:35 i 05:35	Miklós Berkics: Vi ste najbolji

[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)





## OBAVIJESTI UREDA U MAĐARSKOJ

### NOVOSTI

U sklopu Telecentra radi i novi ZELENI broj: **06 80 204 983**. Usluga je dostupna radnim danom od 12 do 16 h i možete zvati besplatno. Telecentar je, naravno, i dalje dostupan na već uhodanim starim brojevima: +361 297 55 38, +36 20 456 8141, +36 20 456 8149.

### KALENDAR PRIREDBI

BUDIMPEŠTA: Dani uspješnosti: 17. 10. 2009., 21. 11. 2009. i 19. 12. 2009.



ured u Debrecenu

### NARUDŽBE PROIZVODA

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

- **telefonom**, gdje će vam naši suradnici dati točnu informaciju o iznosu cijene narudžbe, o vrijednosti u bodovima i o naknadi dostave: +361 297 5538, +361 297 5539,
- **mobitel**: +36 20 456 8141, +36 20 456 8149.
- **zeleni broj**: +36 80 204 983 (poziv je besplatan radnim danom od 12 do 16 h).
- **putem SMS-a** na broj telefona +36 20 478 4732.

– **putem interneta**: naručite proizvode na home-pageu [www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)!

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

### KUPNJA S POPUSTOM

Naši partneri koji imaju mađarsko državljanstvo dio provizije koja im pripada po **osobnoj** kupnji mogu iskoristiti i u vidu popusta. Na njihov ćemo zahtjev iznos fakture za obavljenu kupnju umanjiti za visinu popusta, tako da će morati podmiriti račun koji je manji za iznos popusta.

Tijek kupnje s popustom je sljedeći:

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

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

**3. Davanje informacija.** Svakoga 15. u mjesecu dodavat ćemo iskoristivom iznosu nove popuste nastale po kupnjama ostvarenima prethodnoga mjeseca. Naši suradnici Vama ili Vašim opunomoćenicima mogu davati informacije o aktualnom iznosu popusta tek nakon predočenja osobnog dokumenta sa slikom.

O daljnjim pojedinostima možete se informirati kod svojega sponzora ili naših suradnika.

### DOSTAVA NA KUĆNU ADRESU

Želimo skrenuti pozornost distributerima u Mađarskoj na usluge tvrtke za dostavu pošiljki. Time ćete moći dobiti svoju pošiljku maksimalno u roku od 2 dana od narudžbe – uz dogovor o terminu – na bilo kojoj točki u državi, koju ćete obvezatno morati 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 pri kupnji vrijednosti iznad 1 boda Tvrtka preuzima na svoj teret.

### KORISNE INFORMACIJE

Molimo cijenjene distributere da uz prijavne listove i ubuduće prilože kopiju

obrtnice, čak i naknadno, odnosno tvrtke! Ubuduće ćemo samo na temelju toga moći isplatiti proviziju! Oni naši partneri iz Mađarske koji prilikom kupnje traže račun na ime svoje tvrtke, moraju dostaviti našem uredu sve potrebne popunjene obrasce 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.

### Brojevi telefona medicinskih eksperata:

- dr. Kassai Gabriella** 20/234 2925
- dr. Kozma Brigitta** 20/261 3626
- dr. Mezősi László** 20/251 9989
- dr. Németh Endre** 30/218 9004
- Siklósné dr. Révész Edit** 20/255 2122

### Broj telefona samostalnog liječnika savjetnika:

- dr. Bakanek György** 20/365-5959

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

### NAŠA PREDSTAVNIŠTVA

#### Forever Living Products

- Središnja uprava:  
1067 Budapest, Szondi utca 34.  
tel.: +361 269 5370, +36 20 253 3614
- Komercijalna uprava u Budimpešti:  
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11.,  
tel.: +361 291 8995, +36 20 465 6280  
Komercijalni direktor: dr. Gothárd Csaba
- Adresa regionalnog ureda u Debrecenu:  
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.,  
tel.: +36 52 349 657, +36 20 914 2945.  
Regionalni direktor: Pósa Kálmán
- Adresa regionalnog ureda u Szegedu:  
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,  
tel.: +36 62 425 505, +36 20 251 1712.  
Regionalni direktor: Radóczki Tibor
- Adresa regionalnog ureda u Székesfehérváru:  
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.,  
tel.: +36 22 333 167.  
Regionalni direktor: Földi Attila

### Forever Resorts

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





Dopustite nam da vam preporučimo naš novootvoreni restoran u predgrađu Pestszentlőrinc. U našoj kuhinji birani kuhari čekaju spremno Vaše želje, tijesno surađujući s gastronomskim personalom naše druge srodne organizacijske jedinice, **Hotela dvorca u Sziráku**. Pri sastavljanju našega jelovnika uzeli smo u obzir zahtjeve suvremene kuhinje, odnosno nastojali smo ostati vjerni i duhovnosti dvorca. Zahvaljujući tomu, u našoj ćete ponudi moći pronaći svega od jela od divljači, preko plemenitih govedih pisanica, do jela od školjaka. Gurmane očekujemo sa svojim posebnim i rijetkim vinima i rakijama u sobi za cigare na katu. Naše drage goste svakodnevno očekujemo s bogatim menijima i jelovnikom à la carte! U našem se restoranu na visokoj razini mogu organizirati priredbe, obiteljski skupovi, poslovni ručkovi i večere.

**Za naše smo goste osigurali čuvani parking. Rezervacija se preporučuje!**

## SRDAČNO OČEKUJEMO NAŠE DRAGE GOSTE!

**Radno vrijeme: svaki dan 10:00 – 21:00 h**

**1183 Budapest, Fonal utca 2/a; Telefon: +36-1-291-5474 • Mail: sasfeszek@foreverliving.t-online.hu**



# Obavijesti ureda Jugoistočne Europe



## 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 – telecenar, 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 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** tel.: +381-21-636 9575 konzultacije srijedom i četvrtkom od 12h-14h, na br.



## OBAVIJESTI UREDA U CRNOJ GORI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20. Tel.: +382-20-245-412, tel/fax: +382-20-245-402. Radno vrijeme: ponedjeljkom 12:00–20:00. Ostalim radnim danima 9:00–17:00. Svaka zadnja subota u mjesecu je radni dan. Radno vrijeme: 9:00–14:00

Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

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

### BROJ TELEFONA LIJEČNIKA SPECIJALISTA ZA CRNU GORU:

**dr. Nevenka Laban:** +382-69-327-127



## 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.: +385-1-3909-770 i faks: +385-1-3909-771. Regionalni direktor: mr. sci. László Molnár.

– Telefonske narudžbe: +385-1-3909-773. Troškove dostave za pojedinačnu narudžbu iznad 1 boda plaća FLP.  
– Edukacija o proizvodima: ponedjeljak, utorak i srijeda od 17:00 h.  
– Moguće je obročno plaćanje u 2–3 rate putem Diners kartice za kupnju proizvoda u iznosu od 1500 kn i više.

### BROJEVI TELEFONA NAŠE LIJEČNICE SPECIJALISTICE U HRVATSKOJ:

Liječnica **dr. Ljuba Rauški Naglič**, neparni datumi od 16:00 do 20:00 h. Mobitel: 091 51 76 510.



Ured u Zagrebu





## 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. Regionalni direktor: dr. Slavko Paleksić.
- Ured u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do br. 10, tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651. Radno vrijeme ponedjeljkom, četvrtkom i petkom 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

- 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 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.

- Obavješćujemo Vas da uz ured u Trzinu radi i salon Sonya za kozmetiku i masažu. Daljnje informacije i dogovaranje termina na broj tel.: +386-1562-3640. Očekujemo vaše upite.
- Broj telecentra u slučaju telefonske narudžbe: +386-1-563-7501. U slučaju telefonske narudžbe, robu će se isporučivati na adresu navedenu na kodnom broju. Oni distributeri proizvoda koji namjeravaju naručiti robu u ime drugog distributera proizvoda, prethodno moraju nabaviti punomoć onog distributera proizvoda na čije ime naručuju robu. Spomenute punomoći može se nabaviti u uredu. Vrijeme isporuke robe naručene telefonom iznosi dva radna dana!

**BROJEVI TELEFONA NAŠIH LIJEČNIKA SPECIJALISTA U SLOVENIJI: dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788**



**Ured u Lendavi**



## OBAVIJESTI UREDA U ALBANIJI

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 36. Fax: +355 4230 535. Regionalni direktor: Attila Borbáth. Voditelj ureda: Xhelo Kiçaj, tel.: +355 694066 811. Konzultacije: Radnim danom 9–13h, 16–20h. e-mail: flpalbania@abcom.al



**Ured u Albaniji**



## OBAVIJESTI UREDA U KOSOVU

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



# Vidjeti se može samo uz razmišljanje...

## INAČE SE MOŽE SAMO GLEDATI

Gledati, promatrati? Ili s razborom, razmišljajući vidjeti?  
Razlika za mene već je jasno vidljiva. Čovjekovu sposobnost zasigurno dodjeljuju dob, iskustvo, odnosno vrijeme.

**M**aterinstvo i izgradnja poslovne strukture zakoračili su u moj život u kratkom roku jedno za drugim.

Na mene su obje stvari djelovale snagom noviteta (nepoznata zadaća, izazov, odmjeravanje snage), iako svaka na drugi način. Jedno sam željela jako i čekala sam to šest godina, drugo nisam željela, ali se probilo do mene.

Prije isteka roditeljnoga dopusta tragala sam za rješenjem kako uz dvoje malene djece pronaći posao koji se tolerantno odnosi na probleme s djecom, koji će biti fleksibilan i pogodan za majku, jer zahvaljujući fleksibilnom poslu iz bajke mogega muža (hotelijerstvo), s njim je po onoj "sad ga vidiš, sad ga ne vidiš!"

U tom razdoblju mogega tražanja **Angelika Szidiropulosz** otkrila mi je ključ rješenja. Nosila ga je za mnom dvije godine na jastuku od baršuna, poput mudra učitelja, s velikom dozom tolerancije, dok sam ja u međuvremenu s pristojne udaljenosti promatrala neobičan način života koji, katkad, izaziva zavist, ali ja sam mu se ipak uspjela odhrvati. Na neki me je način privlačio taj život, ali nisam mo-



gla sebe zamisliti u tome. Nisam u toj mogućnosti prepoznala svoju mogućnost!

Slika je postajala oštrija.

Moji tajni epiteti i predrasude o graditeljima poslovne strukture malo su se redefinirali, počela sam gledati drugačije. Umjesto uobraženih snobova, bogatih, stalno nacerenih ljudi, u mojim očima oni su postali... učenici, supruzi, supruge, očevi i majke... LJUDI samouvjereni, dobrostojeći, ljudi koji drže do sebe, koji žive materijalno zbrinuti, ustrajni, spremni na razvoj, željni učenja, koji naporno rade, a takva sam postala i ja.

Moja slika o širenju poslovne strukture, ali i slika o svijetu, postala je drukčija. Problemi su poprimili drugačiji oblik, zadaće su postale izazovi koje valja riješiti.

Svijet je postao jasniji, spokojniji!

Pronašla sam ono za čim sam tragala. Svatko u sebi nosi riznicu mogućnosti, a to su upravo oni čimbenici koji manjkaju u današnjem društvu. Sigurnost, prijatelji, učenje, uspjeh, poštovanje, putovanje, priznanje.



**BEÁTA TASNÁDÝ**  
managerica

*„Nauči druge da vide ljude, jer ono što činiš drugima, na neki će način ostati dijelom tebe!”*



# New Distributor Pricing

## POJAČAJ SVOJ POSAO TURBOPUNJAČEM!

**Svima je poznata činjenica da ako bilo koji motor nadogradimo turbopunjačem, to će mu drastično povećati snagu. Što bi se dogodilo kada biste dali zamah svojem rastu i profitabilnosti svojega poslovanja na način da ga nadogradite turbopunjačem? Možda bi bilo još bolje kada bi se svaki distributer u vašoj ekipi nadogradio ovakvim turbopunjačem? To bi bilo kao neka vrsta super turbopunjača za vaš posao. E, to je baš ono što je FLP učinio uvođenjem New Distributor Pricinga (NDP = novi distributerski cjenik)**

Promotrimo one situacije koje mogu usporiti rast onih distributera koji su nedavno krenuli u posao. Mnogi su se među njima suočili s problemom, trebaju li prema marketinškom planu oni, u svojstvu distributera, sponzorirati kupce u maloprodaji, ili baš i ne bi trebali. Razlog za to razmišljanje skriva se u činjenici da u slučaju ako ih sponzoriraju, gube Retail Profit (maloprodajnu maržu) po realiziranoj prodaji; ali, ako ih ne sponzoriraju, javlja se mogućnost da će ih sponzorirati netko drugi. Ta je dilema dodatno pojačana činjenicom da je osnova našega marketinškog plana da svi assistant supervizori kao i razine iznad njih održavaju jednu čvrstu bazu kupaca, koji svaki mjesec proizvedu 4 CC-a. Dakle, na koji se način može još više povećati posao sponzoriranjem dok održavamo i štitimo svoj krug kupaca?

New Distributor Pricing omogućit će distributeru da sponzorira svoje kupce, zadrži svoju bazu kupaca kao i jedan dio nastaloga profita. Kako je to genijalno! Ovo neće poticati distributere samo na to da sponzoriraju svoje kupce i da od toga imaju koristi, nego će poticati i kupce kako bi im se pridružili i po diskontnoj cijeni iskušavali proizvode!

Pogledajmo kako to zapravo funkcionira:

Tijekom sponzoriranja novi distributer kupuje izravno od tvrtke po novom distributerskom cjeniku (NDP). Ta je cijena približno za 15% manja nego predložena maloprodajna cijena (SRP).

Budući da je puna veleprodajna cijena (Wholesale Price) približno za 30% manja od SRP-a (predložena maloprodajna cijena), preostali popust u visini od 15% plaća se izravno sponzoru. Sponzor dobiva ovaj bonus sve dok se novi distributer ne kvalificira na razinu assistant supervizora.

Npr. pretpostavimo da si ti assistant supervizor i sponzoriraš novog distributera, koji predaje narudžbu za 6 boca Aloe Vera Gela. U dolje navedenom tekstu ilustrirat ćemo razliku između nove distributerske cijene (NDP) i veleprodajne cijene (Wholesale Price) koja se isplaćuje sponzoru:

6 x € 25,93 (SRP)	= € 155,58 ukupno
6 x € 22,00 (NDP)	= € 132,00 ovo plaća novi distributer
6 x € 18,16 (Wholesale Price)	- € 108,96 ukupno
	€ 23,04 ovaj se iznos plaća sponzoru ako se nalazi na razini, ili iznad razine, assistant supervizora

SRP = predložena maloprodajna cijena

Wholesale Price = veleprodajna cijena

Kada se novi distributer kvalificira na razinu assistant supervizora, nakon što u 2 uzastopna mjeseca ostvari kupnju u visini od 2 CC-a, moći će kupovati po punoj veleprodajnoj cijeni (Wholesale Price). To znači da će po svakoj maloprodajnoj kupnji zaraditi punu maloprodajnu maržu, plus bonus nove distributerske cijene po svakom novom distributeru kojega sponzorira.

Jedna od važnih prednosti novoga distributerskog cjenika (NDP) jest što će i noviji distributeri, primjerice assistant supervizori, a i supervizori, uživati veće prihode dok u međuvremenu izgrađuju više razine, jer povrh osobnih bonusa oni će moći ostvariti prihod i po ostvarenim kupnjama svojih novih distributera.

Zahvaljujući NDP-u postoji postupak u tri koraka, s pomoću kojega možeš motivirati nove distributere kako bi postali graditeljima poslovne strukture!

### 1.) PRVI KORAK

Po novim distributerima dobit će 15% marže

### 2.) DRUGI KORAK

U svojstvu assistant supervizora dobit će 30 % marže + 5 % osobnoga bonusa

### 3.) TREĆI KORAK

Sponzoriraj druge: za NDP-maržu + osobni bonus

Svaki od triju koraka potiče nove distributere da budu upućeni u način funkcioniranja, u stvari vezane za tvrtku, te da imaju povjerenja u marketinški plan.

Novi će kandidati ovime biti motivirani da postanu distributerima, jer na taj će način proizvede moći kupovati s popustom od 15% (NDP). Kao novi distributeri moći će se dalje motivirati da postignu razinu assistant supervizora, jer će tako proizvede moći kupovati s popustom od 30% (Wholesale Price), po veleprodajnoj cijeni, nadalje steći će i osobni bonus u visini od 5%. Kao assistant supervizori ponovno će biti motivirani da sponzoriraju druge, na taj će način dobiti profit koji im pripada po novoj distributerskoj cijeni (NDP) kao i bonus po ostvarenoj kupovini svojih novih ljudi.

Dakle, pojačaj turbopunjačem svoj posao s pomoću novoga dodatka našega marketinškog plana!

Educiraj svoje distributere kako bi shvatili na koji način može ovo vrlo važno poboljšanje pomoći, te posebice assistant supervizorima omogućiti da za sebe priskrbe trenutačni prihod. Uskoro ćeš uočiti rezultate na svojem bankovnom računu!





# FLP

## Cilj natjecanja

Otkrivanje odnosno predstavljanje talenata, već poznatih ili dosad još nepoznatih osoba pred širom publikom, koji na nekom od umjetničkih područja postižu istaknute rezultate i mogu prikazati kvalitetnu izvedbu.

Nećemo razdvajati profesionalne od amaterskih izvođača, dakle tijekom ocjenjivanja neće biti mjerodavna prošlost, već postignuti rezultati, prikazana izvedba

Forever Living Products Mađarska d.o.o. raspisuje natjecanje pod naslovom „**Zvijezde FLP-a**“ na kojem u lovu na talente mogu sudjelovati distributeri tvrtke.

## 1. Uvjeti prijave:

- 1.1 Točno ispunjeni i pravodobno podneseni prijavni listovi.
- 1.2 Natjecatelji moraju biti distributeri s najmanje 2 cc-a (assistant supervizori).
- 1.3 U slučaju skupine ili sastava, potrebno je da broj supervizora premašuje polovicu broja članova. (Dakle, u slučaju skupine koja broji 6 članova, broj distributera s najmanje 2 cc-a mora biti 4, a u slučaju 9 članova neke skupine, njihov broj mora biti 5).
- 1.4 Način podnošenja prijavnih listova:
  - osobno, u sjedištima nadležnih regionalnih direktora
  - preporučanim pismom, slanjem poštom na njihove adrese, e-mailom
- 1.5 Rok za prijavu: 31. listopada 2009. (U slučaju slanja poštom, nadnevak slanja ne smije biti kasniji od navedenog.)

## 2. Kategorije:

- 2.1. Glazba (vokalna, instrumentalna glazbena produkcija, solo pjevanje, itd.)
- 2.2. Pokreti (ples, pantomima, kazalište pokreta, artistski nastup, itd.)
- 2.3. Razno (svi ostali scenski nastupi koji se ne mogu svrstati u gore navedene kategorije.)





# CSILLAGAI

## 3. Ostali uvjeti:

- 3.1 Trajanje točke može biti minimalno 3 i maksimalno 10 minuta
- 3.2 Tehnički zahtjevi pojedinih izvedaba moraju biti navedeni na prijavnom listu, od kojih ćemo osnovnu tehniku – npr. rasvjetu, ozvučenje – na priredbama osigurati mi.
- 3.3 Nabava, stavljanje i održavanje u pogonu, prijevoz eventualnih pribora, rekvizita, kostima, glazbene pratnje ili scenskih elemenata na mjesto priredbe zadaća je natjecatelja.

Ako smatraš da u sebi skrivaš neki talent, ako si se već dokazao/dokazala u nekoj od umjetničkih grana, prijavi se na natjecanje! Svim dragim, entuzijastičkim i talentiranim distributerima koji će sudjelovati na natjecanjima, želimo dobre pripreme i uspješno odmjerenje snaga!

**DR. SÁNDOR MILESZ**  
*regionalni direktor*  
**ZSOLT FRENKÓ**  
*umjetnički voditelj*

## 4. Ocjenjivanje, četvrtzavršnice:

- 4.1 Četvrtzavršnice – u slučaju odgovarajućeg broja prijavljenih natjecatelja – organizirat ćemo u nadležnim sjedištima regionalnih direktora.
- 4.2 Poluzavršnice, u kojoj mogu sudjelovati najuspješniji polaznici četvrtzavršnica, organizirat će se u Budimpešti.
- 4.3 Pojedine nastupe ocjenjivat će renomirani scenski umjetnici, izvođači iz Mađarske, pri čem će tročlani žiri putem sustava bodovanja ocijeniti izvedene produkcije.
- 4.4 Zbog bodovanja može se dogoditi da se ni neki od pobjednika regionalnih natjecanja neće plasirati u poluzavršnicu, ako se na natjecanjima u nadležnosti nekoga drugoga regionalnog direktora nađe natjecateljska točka koja je postigla niži plasman, ali je ocijenjena s većim brojem bodova.
- 4.5 Naravno, u nekom obliku nagrađivat ćemo i pobjednike regionalnih natjecanja.

## 5. Završnica i nagrađivanje pobjednika:

- 5.1 Natjecateljske točke poluzavršnice u Budimpešti koje su ocijenjene kao najbolje imat će mogućnost dospjeti na pozornicu Športske arene László Papp u Budimpešti.
- 5.2 Dakle, završnica će se odvijati pred publikom sudionika Dana uspješnosti od veljače iduće godine.
- 5.3 Žiri će ocjenjivati po istom onom sustavu kao i tijekom poluzavršnice, odnosno četvrtzavršnica.
- 5.4 Dodijelit ćemo po jednu glavnu nagradu u svakoj kategoriji, odnosno moći će glasovati i publika za izvedbu koju smatra najkvalitetnijom.
- 5.5 Proglašavanje pobjednika, gala pobjednika i dodjela nagrade „Zvijezdama FLP-a“ održat će se u sklopu prosinačke priredbe 2010. g. na pozornici Športske arene László Papp u Budimpešti.



PREDSTAVLJAMO

# Suradnici Edukacijskog centra Sonya u ulici Nefelejcs

Tiho sipi mlaka kiša, nježnom mekoćom rose spušta se na grane ograde od tuje uz koju koračam na putu od restorana Sasfészek prema Salonu Sonya. Kakav li će doživljaj biti upoznati se s novom osobom? Drugom kulturom? Dok ulazim, u naslonjaču sjedi majušno stvorenje, malena i uvijek nasmijana maserka **Pratchayaporn Inprasit Mingi**



- Ja malo govori mađarska – veli i klima glavom uz smiješak. Hitro zgrabi svoj kaputić dok odlazimo na razgovor u Edukacijski Salon Sonya.

**- Kako si dospjela u FLP?**

- Radila sam u hotelu Termál u Visegrádu, gdje sam upoznala direktora tvrtke dr. Sándora Milesza. On je bio zadovoljan mojim radom, pa me pozvao da radim dva dana u tjednu ovdje, u Salonu Sonya u ulici Nefelejcs.

**- Zar cijeli tjedan radiš samo ta dva dana?**

- Ne. U petak, subotu i nedjelju radim i u Sziráku, ondje stojim gostima na raspolaganju.

**- Gdje si rođena? Kako si dospjela u Mađarsku?**

- Došla sam s Tajlanda prije dvije i pol godine.

**- Jesi li došla sama?**

- Jesam. Tada je jedna ljubavna veza prestala postojati i pomislila sam, promijenit ću svoj život.

**- Je li ti bilo teško ostaviti dom za sobom?**

-Jako. To više što sam jedinica, roditelji imaju samo mene. Kod roditelja sam ostavila i svojega psića Mommana, četverogodišnjega ši-cua. On mi jako nedostaje. U domovini smo stanovali zasebno i ... spavao je sa mnom u krevetu.

**- U potpunosti te razumijem. Čime se baviš u ona dva slobodna dana?**

- Visim na internetu, razgovaram s roditeljima, sjajna je ta mogućnost komunikacije. Nalazim se sa svojim prijateljima, koji također rade ovdje u Budimpešti, pripremam tajlandska jela i učim engleski.

**- Zbilja, učenje. Gdje si naučila tajlandsku masažu?**

- U glasovitoj školi tradicionalne medicine Wat Poo u Bangkoku usvojila sam stoljetne vještine i stekla majstorsku diplomu. Ovdje radim tradicionalnu tajlandsku masažu, koja elemente tijela dovodi u ravnotežu, jer aktivira njegove energije. Korijeni te masaže sežu u drevnu Indiju.

**- Kako se odvija masaža?**

- Gosta se polegne na velik madrac izrađen od prirodnih materijala. Dobiva i jednu udobnu halju nalik pidžami, a stopala ostaju gola. Krećem od nogu prema gore, ritmičkim pritiskanjem potičem fiziološke točke na adekvatnu funkciju duž energetskih ka-

nala tijela, zen linije. Njihov efekt može se dodatno pojačati otkočenjem, istezanjem dijelova tijela. Ta masaža ima jedinstvenu koreografiju, jer se maser, osim rukama, služi i koljenima i stopalima.

**- Gaziš li po ljudima?**

- Uzimajući u obzir fizičke predispozicije klijenata, tajlandsku masažu provodim posebno po mjeri svake pojedine osobe, naime ovo je tzv. suha masaža, postoje samo klijent, ja i moje znanje. Zahvaljujući interakciji energetskih razina masera i klijenta, često se u sat i pol mogu postići nevjerojatni rezultati!

**- A kada završi gnječenje, možemo li juriti dalje?**

- To ne ide baš tako. Djelovanje tajlandske masaže u prvom redu počiva u dovođenju sustava u energetsku ravnotežu. Cilj je ublažiti bolove u fizičkom i psihičkom smislu, opuštanje zakočenosti, postizanje elastičnog, opuštenog stanja. Vrijedi malo odmoriti se i opustiti, te se lijepo polako vratiti u stvarnost.

**- Toliko si lijepo govorila o tome, da sam i ja dobila volju za masažom!**

- E, onda me nazovi telefonom, kako bismo se dogovorile za termin!

**- Radiš po predbilježbi?**

- Da. Nasreću, imam već i neke stalne goste.

**- Radiš li i druge vrste masaža?**

- Da, čitatelje očekujem i na tajlandskoj masaži nogu i masaži tijela s pomoću ulja. Ipak, istina je da čim me vide, odmah požele tajlandsku masažu. Klijenti znaju da će od mene dobiti izvornu tajlandsku masažu, a moj maleni rast ne pobuđuje u njima strah.

**- Nekako mi se činiš vrlo mladom. Smijem li te upitati koliko imaš godina?**

- Da, zanimljivo je to, ovdje u Europi mi se vama činimo mladima, iako ja imam 38 godina.

**- To nikada ne bih rekla. Obitelj? Muž? Djeca?**

- Sada postoji samo posao, ali naravno, voljela bih se i ja skrasiti.

**- Upotrebljavaš li i sama naše proizvode, ili samo radiš s njima prigodom masaže tijela, odnosno stopala?**

- Pogledaj mi laktove! Vidiš li ove male crvene ožiljke? Mogu ih njegovati samo s kremom koja sadrži alou, odnosno s Firmom. Vrlo ih volim.

**- Mingi, hvala ti velika što si mi pružila mogućnost za sastanak, za upoznavanje s tobom tijekom svojega neradnog dana. Nadam se da ćeš nakon objavljivanja ovoga teksta imati krug svojih stalnih klijenata ne samo u Sziráku, nego i u ulici Nefelejcs.**

- Znaš što? Pođi sa mnom, izmasirat ću te!

..... Protekli su sati i nastavljam s pisanjem. Strah koji je bio u meni netragom je nestao. Mingi mi je masažom opustila noge napredujući polako prema trupu. Nije ispuštala ni leđa, vrat, glavu. Dok smo došli do trenutka kad me je „izgazila“ po leđima, moje je tijelo reagiralo na svaki njezin pokret. Imala sam povjerenja u nju, katkad su nam se susreli pogledi i razumjele smo se i bez riječi. Zračila je mirnoćom i sigurnošću.

Godi i najmanjem dijelu mogega tijela. Gibam se elastično, koljena mi se svijaju s lakoćom, vrat mi je opušten. Život mi nevjerojatno godi! I duša mi je radosna, osmijeh mi se razlio po licu. Mingina masaža bijeg je iz našega užurbanoga gradskog života. Nazovi brzo broj i najavi se!



**KATA UNGÁR**  
managerica

**U SALONU SONYA  
U ULICI NEFELEJCS**

Masažu: Csilla Fülöp (+36-20) 981-7894

za kozmetiku: Ivett Rácz (+36-20) 416-6329

za manikuru/pedikuru: Krisztina Hasznosi (+36-20)  
594-7437

za frizera: Rbert Horváth (+36-20) 369 7579

**U SALONU SONYA  
U ULICI SZONDI**

za masažu: Ildikó Hrnicsjár (+36-20) 457 1155

za kozmetiku: Ildikó Mészáros Bagi (+36-20) 500-3889

Naši suradnici spremno čekaju kako bi vam pružili malo tetošenja. Izvucite svoje rokovnike i uvjerite se u istinitost mojih riječi!  
Želim vam ugodno tetošenje!

www.flpseeu.com

FOREVER

IMPRESUM

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 Milesz • Urednici: Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petróczy, Kálmán Pósa, Sándor Rókas, Attila Földi • Priprema za tisak: TIPOFILL 2002 Kft.

Foto: Attila Maklári Tóth, Darko Baranašić • Grafički urednici: Richárd Teszár, Gábor Buzássy • Naklada: Veszprémi Nyomda Zrt. Tisak: 36 500 primjeraka • Prevoditelji, lektori:

albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvatski: Darinka Aničić, Žarko Anić 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!





# EUROPSKI RALLY 2010.

LONDON, ENGLJESKA 4.-6. OŽUJKA

Kvalifikacijsko razdoblje: od 1. srpnja do 31. listopada

## 3. RAZINA

Realizirajte 95 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- ★ ulaznice za Rally
- ★ 3 noćenja u hotelu
- ★ putovanje zrakoplovom



## 2. RAZINA

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

- ★ ulaznice za Rally
- ★ 3 noćenja u hotelu



## 1. RAZINA

Realizirajte 20 CC-a (zajedno s osobnim bodovima) sa svojom novom skupinom

- ★ ulaznice za Rally



**Novi uvjeti za kvalifikaciju na sve pojedine razine: Sponzorirajte minimalno tri prvogeneracijska distributera, koji će svi postići razinu assistant supervizora. Sva tri nova distributera moraju postići zadane bodovne vrijednosti prema ilustraciji. Kvalificirani distributer treba biti "aktivan" u svakom mjesecu kvalifikacijskoga razdoblja.** Kvalifikacijsko razdoblje traje od 01. srpnja do 31. listopada 2009. godine. Svi uvjeti moraju se ispuniti za vrijeme kvalifikacijskoga razdoblja. Novi distributeri moraju pristupiti tvrtki za vrijeme trajanja kvalifikacijskoga razdoblja, a oni među njima koji se također žele kvalificirati, moraju biti aktivni već i u mjesecu u kojem su pristupili tvrtki. Datumom prijave distributera smatra se datum kada se podatci s pristupnice unesu u računalni sustav matične tvrtke. U ovom poticajnom programu relevantne su samo kupnje obavljene unutar regije. Svaki distributer u pridruženim generacijama mora imati prebivalište u regiji. Svaki distributer sam je odgovoran za razumijevanje propozicija ovoga poticajnog programa. Povlašteni tretman ni u kojem slučaju nije moguć. Ovaj poticajni program sadržava samo uvjete i nagrade navedene u ilustraciji. Molimo Vas, ako imate bilo kakva pitanja, obratite se Vašem regionalnom direktoru. Nagrade se ne mogu pretvoriti u gotovinu. Nagrade nisu prenosive na drugoga.

## EUROPEAN RALLY & PROFIT SHARE



FOREVER  LONDON

## DATUMI I TERMINI

Termin održavanja Rallyja:  
U petak, 5. ožujka 2010. godine,  
U subotu 6. ožujka 2010. godine

Kao što je to bilo i na priredbi Europskoga Rallyja & Profit Sharinga u 2009. godini, i ovaj će se put kvalifikacije Profit Sharinga održavati tijekom obaju dana. Točno vrijeme održavanja programa Rallyja još nije poznato, ali najvjerojatnije će biti slično kao i na Rallyju u Málagi: 13:00–19:30 (petak) i 11:00–17:00 (subota). Nakon dugotrajne konzultacije, donijeli smo odluku da na ovome Rallyju nećemo organizirati banket za kvalificirane. To će osigurati veću slobodu za pojedince, ali i skupine, kako bi u subotu navečer individualno mogli organizirati program za sebe.



### MJESTO ZBIVANJA

Mjesto održavanja Rallyja: Wembley Arena. Nalazi se na 12 km od središta Londona, a dostupan je metroom, vlakom, autobusom ili osobnim automobilom. Adresa home-pagea: [http://www.wembley.co.uk/Wembley\\_Arena.htm](http://www.wembley.co.uk/Wembley_Arena.htm)



### ULAZNICE ZA RALLY

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



### ZRAČNA LUKA

Transfer za kvalificirane će se organizirati iz zračnih luka:  
LONDON HEATROW  
LONDON STANSTED  
LONDON LUTON



### HOTELI

Oni koji su ispunili uvjete kvalifikacije bit će smješteni u sljedećim hotelima:  
HILTON ON PARK LANE HOTEL  
GROSVENOR HOUSE HOTEL  
GROSVENOR SQUARE HOTEL  
HYATT REGENCY HOTEL  
HILTON PADDINGTON HOTEL

Obavijesti o podjeli zemalja po hotelima bit ćemo u mogućnosti dostaviti tek nakon okončanja kvalifikacijskoga razdoblja, odnosno nakon što će nam biti poznat ukupan broj kvalificiranih.

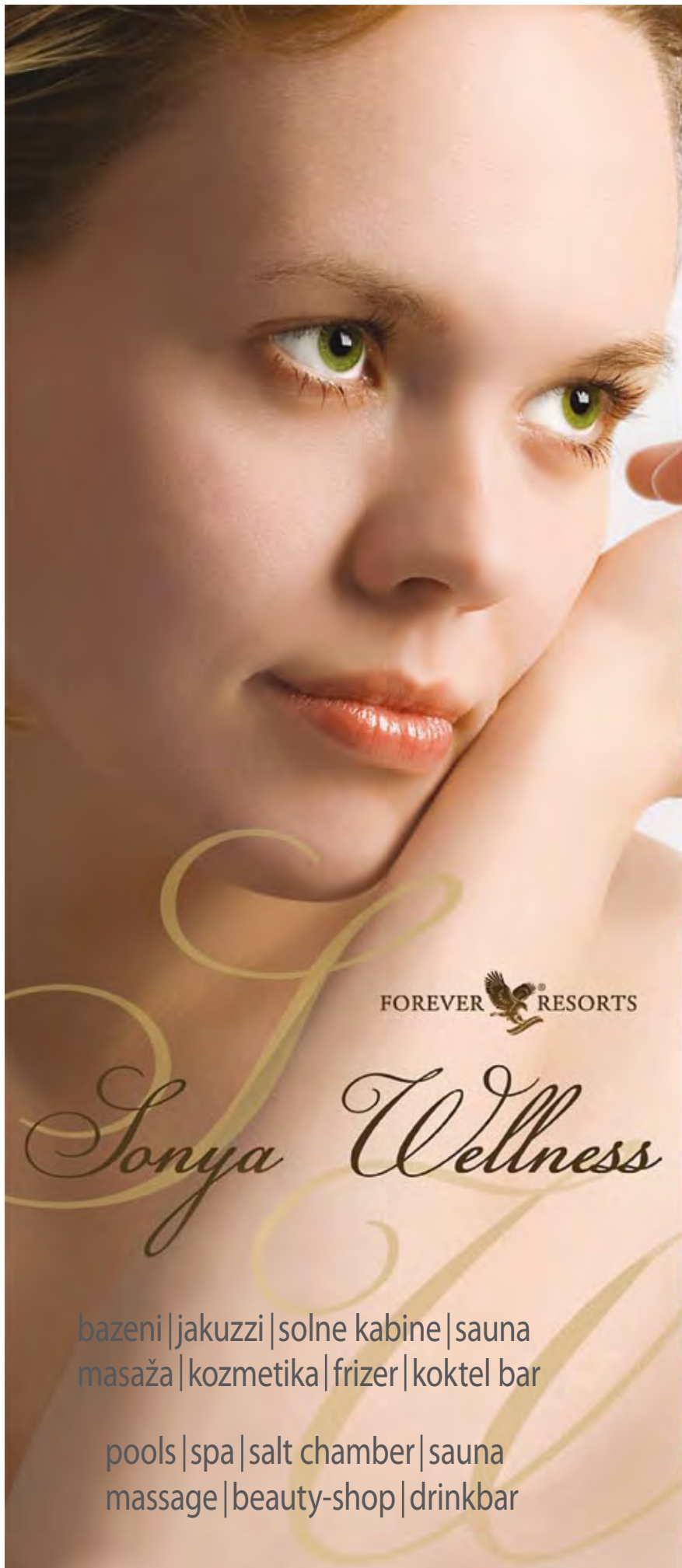


### METEOROLOŠKI UVJETI

Ovo je London, Engleska – poznata po kiši, te se u skladu s tim pripremite. Vjerojatna vrijednost temperature kretat će se oko 3–10°C, zato spakirajte toplu odjeću i kišobran!

Srdačno Vas očekujemo u Londonu!





FOREVER  RESORTS

# Sonya Wellness

bazeni | jakuzzi | solne kabine | sauna  
masaža | kozmetika | frizer | koktel bar

pools | spa | salt chamber | sauna  
massage | beauty-shop | drinkbar



# NAŠE PONUDE AKCIJSKIH PAKETA



## AKCIJSKI PAKET ZA GOSTE S DOLASKOM U NEDJELJU:

U dvokrevetnoj sobi u glavnom traktu zgrade, s dolaskom u nedjelju, dva noćenja:

**23.450 Ft/glavi umjesto 28.900 Ft/glavi**

U dvokrevetnoj sobi u glavnom traktu zgrade, s dolaskom u nedjelju, tri noćenja:

**35.250 Ft/glavi umjesto 43.350 Ft/glavi**

U dvokrevetnoj sobi u sporednom traktu zgrade, s dolaskom u nedjelju, dva noćenja:

**17.850 Ft /glavi umjesto 21.900 Ft/glavi**

U dvokrevetnoj sobi u sporednom traktu zgrade, s dolaskom u nedjelju, tri noćenja:

**26.800 Ft/glavi umjesto 32.850 Ft/glavi**

## NEZABORAVAN POKLON

našim voljenima za vjenčanje, rođendan, božićne ili neke druge blagdane.

Cijena paketa: **94.750 Ft / 2 osobe / 3 noćenja; 123.850 Ft / 2 osobe / 4 noćenja**

Paket uključuje sljedeće usluge:

- Iznenadjenje spremno za doček gosta u sobi
- Noćenje u odabranom apartmanu hotela
- Tijekom jedne od večeri romantična večera uz svijetle
- U wellness centru uporaba bazena, saune, solne komore i jacuzzija.

Paket možemo vrlo rado prekriti individualno prema vašim željama.

Obratite nam se s povjerenjem.

## PAKET MEDENI MJESEC

Dostojan nastavak dana za pamćenje. . .

Ponuda hotela dvorca za mladence

U našem će hotelu, u ugodnu ozračju, mladence dočekati restoran intimna ugođaja i romantično okruženje.

**6 dana / 5 noći – 149.650 Ft / 2 osobe / 5 noći**

Paket uključuje:

- Noćenje u našem apartmanu
- Iznenadjenje za mladence u sobi
- Romantični doručak koji po želji možemo poslužiti u sobama
- Večera u tri slijeda
- U wellness centru uporaba bazena, saune, solne komore, jacuzzija i teniskog terena.

## CLASSIC PAKET

- 3 noćenja s doručkom, u dvokrevetnoj sobi u glavnom traktu zgrade
- 3 večere u 3 slijeda u našem restoranu
- 1 termin jahanja na terenu ili u koralu

**49.350 Ft/osobi**

Kod odabira jednokrevetne sobe plaća se dodatak od **9.000 Ft!**

**Srdačno očekujemo sve zainteresirane!**

**Telefon: (06) 32-485-300 • e-mail: [kastelyszirak@globonet.hu](mailto:kastelyszirak@globonet.hu)**





## Aloe Blossom Herbal Tea®

Pupoljcima aloe obogaćena mješavina čaja od ljekovitog bilja prirodna je kompozicija raznih listova, ljekovita bilja i začina koji nam pružaju poseban doživljaj okusa i mirisa. Čaj bez kofeina pobuđuje osjećaj obnovljene energije. Bilo da se konzumira kao toplo ili hladno piće, Aloe Blossom Herbal Tea vrlo je ukusan i zdrav napitak jednostavne pripreme.

Ova pomno ukomponirana čajna mješavina pripravljena je od posebno brižno odabranih sastojaka koji potječu iz raznih krajeva svijeta – od Kine, Jamajke, Egipta i Amerike do Indije. Cimet djeluje osvježavajuće, narančina kora i klinčić daju toplu, voćnu notu, dok zahvaljujući pimentu i đumbiru s Jamajke ima ugodno smirujuće djelovanje. Upotunjujući ovo s pupoljcima Aloe vere koji potječu s naših plantaža, stoji nam na raspolaganju osvježavajuća čajna mješavina niske kalorijske vrijednosti, pogodna čak i kao dodatak programa kontrole tjelesne mase Forever Lite.

### Dodatni podatci:

1 filter vrećica (1,5 g)  
25 vrećica u kutiji, svaka u posebnoj foliji

1 vrećica sadržava	kalorija	dnevne količ. hranj. vrijed. u %*
Ukupni sadržaj masti	0 g	0 %
natrij	0 mg	0 %
ugljikohidrati	0 g	0 %
šećer	0 g	
bjelančevine	0 g	

\* Dnevna količina hranjive vrijednosti izražena u postotcima na bazi režima prehrane od 2000 kalorija.

### SASTOJCI:

Cimet, narančina kora, klinčić, kupinov list, piment, komorač, đumbir, kardamom, pupoljci aloe, *Gymnema sylvestre*, kamilica.

### SADRŽAJ:

1 kutija sadrži 25 kom. filter vrećica

### DOZIRANJE:

U šalicu stavite 1 filter vrećicu, prelijte je vrućom vodom, ostavite da odstoji 3–5 minuta i zatim uklonite vrećicu. Za pripremu ledenoga čaja 1 filter vrećicu prelijte vrućom vodom iz 2



šalice i ostavite da odstoji 3–5 minuta. Zatim uklonite vrećicu i dodajte hladnu vodu iz 2 šalice, rashladite i konzumirajte ledeni čaj.

- niske kalorijske vrijednosti
- bez kofeina

PRODUCT # 200