

XII. évfolyam 6. szám / 2008. június

FOREVER



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





Nagyszerű napokat töltöttünk együtt áprilisban, amikor a World Rally alkalmából Thaiföldön ismét lehetőségem volt találkozni a világ számos országából érkezett foreveres barátaimmal. Jó volt együtt lenni, jó volt tanulni egymástól! Nagy köszönettel tartozom Pairet Pongwattának, az FLP Thaiföld ország igazgatójának a kényeztetésért és a fenséges ellátásért, amelyben részünk volt. Csodás élmény volt, biztos, hogy sosem felejtjük el. Jövőre Dél-Afrikában rendezzük a World Rallyt.

A hosszú repülőúton Bangkok felé felmerült bennem a kérdés: vajon melyek azok a tulajdonságok, amelyeket egy sikeres hálózatépítő sem nélkülözhet? Azonnal eszembe jutott néhány dolog, mint az őszinteség, a hozzáértés, a lojalitás, a kitartás, a szorgalom. Ezek mind nélkülözhetetlenek a kiválóságra való törekvésünk során, ám van egy tényező, amelyet sokszor elhanyagolunk: ez pedig nem más, mint a lendület megszerzése és megtartása. A sporttal, illetve versenyhelyzetekkel összefüggésben szoktuk használni ezt a kifejezést; futballmeccseken vagy teniszmérkőzések során sokszor látványos, ahogy a végső siker zálogaként egyik vagy másik fél javára jelentős különbséget tud eredményezni csupán a lendület. A lendületbe kerülés képessége nem velünk született dolog, bármikor megtanulható, megszerezhető. Ha csak egy pillanatra sorra vesszük a környezetünkben élő

sikeres embereket, biztosan megfigyelhető, hogy valamennyien folyamatosan mozgásban vannak. Minden beszélgetés során gyorsan kapcsolnak, és szenvedélyesen cselekszenek. Szinte minden kihívásra igent mondanak, majd minden energiájukat latba vetve dolgoznak azért, amire rábólintottak.

Gyermekkorából biztosan mindenki emlékszik a tóparti kavicsdobálásra, amikor igyekeztünk egy megfelelő formájú lapos követ a lehető legtöbbször „megkacsáztatni” a víz felszínén. Eggyel több pattanásért szinte órákon át képesek voltunk újra és újra próbálkozni. Minden alkalommal, amikor a kavics a víz felszínét érintette, jól kivehető karikák rajzolódtak a felszínre, ezek a tökéletes karikák azonban pár pillanat múlva alig észrevehetővé halványultak. A kavics formája is lényeges, ám biztos, hogy a legfontosabb tényező, amelyen múlik az, hogy ugrik-e még egyet a felszínen a kavics, nem más, mint a dobás ereje, a lendület.

Az analógiánál maradva képzeljük el, hogy a víz felszínének minden egyes érintése olyan, mint amikor egyes embereket megtalálunk a vállalkozásunkkal. Minél gyakorlottabbak és rutinosabbak vagyunk, annál több kavicsot tudunk a lehető legpontosabb célzással, maximális energiárfordítással útnak indítani. Tehát minél több emberrel kerülünk kapcsolatba és minél több energiát fektetünk üzletünk építésére, annál több szabályos, növekvő kiterjedésű karika jelzi majd munkánk hatásának növekvő kiterjedését. Ez adja a nélkülözhetetlen lendületet, amely a siker útján a következő lépcsőfokhoz vezet. Minden alkalommal, amikor megmutatjuk másoknak az üzletünket, fontos, hogy tudjuk, üzenetünknek hosszan tartó hatása lesz. Van, hogy a jelölt csatlakozik az üzletünkhöz, és sikeres lesz, mások egyszerűen nemet mondanak. Van, hogy szeretnék kipróbálni a termékeinket, van, hogy ajánlják is azokat ismerőseiknek. Bárhogy alakuljanak is az egyes kapcsolatfelvételek, a hatás mindenképp olyan, mint a karikák a víz felszínén. Mindig megjelennek, még ha nem is feltűnőek!

A lendület minden sikeres ember láthatatlan titka, kulcsfontosságú ereje. Ha tehát azon tanakodik, mit is kellene tennie a következő napokban, hetekben és hónapokban, fontos, hogy ne elemezzessen minden mozdulatot, minden lehetséges hatást, ne álljon benuitan analizálva, hanem az első mozdulatot megtéve engedje, hogy a lendület magával ragadja, majd ezt a lendületet őrizze meg. Irány a tópart, ragadjuk meg a kavicsokat, egyiket a másik után, és rajta, indítsuk útjára valamennyit!

A szabadság íze

Munkatársaim egy része – azok, akik egy kicsit jobban ismernek – tudják, hogy az egyik legfontosabb dolog számomra a SZABADSÁG.

Sokan érdeklődnek is a munkatársak, a média részéről (Nők Lapja, 2008. XI. szám, 25. oldal), hogyan is érhető el ez a szabadság; mit jelent ez nekem valójában, és mit jelenthet sok ezer, több tízezer munkatársunk számára.

A Forever Living Products az egészséget megtartó, rendkívül népszerű és hatékony termékein kívül elsősorban szabadságot ad a rendszerben dolgozó vállalkozói, munkatársai számára.

Ez a szabadság nagyon sokrétű, elsősorban anyagi pénzügyi függetlenséget jelent, ennek következményeként a főnök-beosztotti függőség teljes hiányát, azaz a szabad vállalkozás élvezetét, a szabadabb időbeosztás megtervezését, végül pedig egy nemzetközi vállalkozás lehetőségét, átjárhatóságot a világ 135 országa felé.

Ha valaki egyszer megízleli a szabadságot, attól azt megvonni többé nem lehet. A szabadság íze egyenlő a megelégedettséggel, a kiegyensúlyozottsággal, a nyugalommal és a harmóniával. Elégedetté válsz, mert egy olyan óriási piac részesévé váltál, amely biztosítja számodra – és családod számára, generációkon keresztül – a folyamatosan, stabilan magas szintű életvitelt.

Kiegyensúlyozottá válsz, mert könnyebben kezeled a problémáidat, ezek egyre kisebbek lesznek a megelégedettséget adó részarányal szemben. Folyamatosan olyan barátok vesznek körül, akik vagy hasonlóan gondolkodnak, vagy hasonló cél felé törekednek, mint te. Ezért kölcsönösen segítitek egymást ezen az úton, s miközben ezt a nagyon szép utat járjuk, folyamatos harmóniába kerülünk önmagunkkal, szereteteinkkel, barátainkkal, és körülvesz bennünket egy teljes, megfoghatatlan nyugalom, amely sugárzik belőled; láthatóvá, szinte

tapinthatóvá válik, és ha ezt közvetíted környezetednek, akkor annak nagy része is folyamatosan ilyené alakul át.

A jóra, a szépre, a szabadságra folyamatosan vágyik az ember, a rosszat eredendően is kerüljük. Dolgozzunk sokat azért, hogy egyre több elégedett, nyugodt és szabadságra vágyó polgára legyen országunknak.

Hajrá, FLP Magyarország!



Richard Roth



DUSTY GREEN EML



MANAGERI TALÁLKOZÓ

Nógrád megye Szirák nevű községe egyre ismertebbé és népszerűbbé válik; nemcsak a Teleki család, a kastély által, hanem az immár hatodik éve megrendezett manageri találkozónk révén, amely a Forever Living délkelet-európai régiójának legnagyobb vezetői összejövedele.



ÉK-KUPA, Szirák 2008.



Már a kora délelőtti órákban gépkocsioszlopok és autóbusz-karavánok érkeztek folyamatosan a településre, és ünneplő igazgatók százai lepték el a sziráki kastély körül elhelyezkedő többhektáros őspark területét. Hívogató illatok jelezték, hogy készül a finom ebéd; megszólt a zene, majd a finom étek elfogyasztása után **dr. Milesz Sándor** ország igazgatója köszöntötte a nap legfontosabb résztvevőit, az elmúlt év új managereit. Hatalmas taps zengett a sátorban, amikor a World Rally résztvevői – **Berkics Miklós, Szabó József, Veronika és Stevo Lomjanski, Tamás János és Lenkey Péter** európai operációs igazgatónk – meséltek felejthetetlen élményeikről.



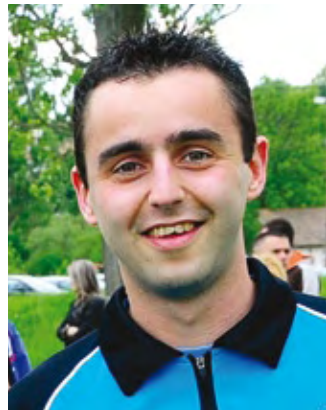
Az élménybeszámolók után a **President's Club** rövid táncszórást tartott a kastély dísztermében, majd a **Business Builders és Conquistador's Club** tanulni vágyó tagjai foglalták el helyüket és hallgatták élvezettel **Tonk Emilnek**, a Magyar Marketing Szövetség elnökének vezetőképző előadását.

Időközben a sziráki focipályán megkezdődött a **Dusty Green-emlékverseny**, a kezdőrúgást **Kiprich József** végezte el. A focibajnoksággal párhuzamosan Ki mit tud? vetélkedő kezdődött a színpadon. A jó hangulatban és szoros eredménnyel végződő elődöntő után foreveres Magyarország–Románia döntő következett, amelyet Románia nyert meg.









A díjkiosztó és a fociidöntők után újra a kulináris élvezetéké lett a főszerep. A hagyományoknak megfelelően világsláger-bemutatót tartottunk az est zárásaként sztárvendégeinkkel: **Füredi Nikolettal, Vágó Bernadettel, Magócs Ottóval és a Positive Force táncosaival.** A lemenő nap utolsó fényeiben, a nap megkoronázásaként egy nagyon szépen megkomponált tűzijátékot láttak munkatársaink, és készültünk a másnapi, 11. születésnapi Success Dayre.



ÉVE AZ ÚTON



A rendkívül pörgős és eseménydús rendezvény kitűnő házigazdájának bizonyult **Székér Marianna és Bíró Tamás** senior manager, akik egymást kiegészítve rendkívül látványos műsorvezetéssel látták el feladatukat.

Dr. Milesz Sándor országigazgató köszöntőjében méltatta az elmúlt időszak ered-

ményeit, és bejelentette, hogy a régió forgalma átlépte a 30 ezer pontos szintet.

Az örömteli közlemény után **Bódi Gusztai** és csapata lépett a színpadra és táncoltatta meg a Forever-rendezvény közönségét.

Felfokozott hangulatban lépett a színpadra **dr. Taraczkó István**, a Magyar Termé-

szetgyógyászok Szövetségének elnöke, aki előadásában rámutatott a természetes életmód fontosságára, önmagunk szeretetének a jutalmára.

Dr. Kozma Brigitta új orvos szaktanácsadónk vezetésével színpadra léptek orvos munkatársaink, akik tapasztalataikkal folyamatosan segítik és gyarapítják tudásunkat,



Több ezer munkatársunk folyamatos tapsa mellett megkezdődött a Forever Living Products 11. születésnapi rendezvénye.



hozzájárulnak rendkívüli sikerünkhez.

A március és április hónapban minősült **supervisorok** népes csapata lepte el a színpadot, amely bizony kicsinek bizonyult, hiszen csak több részletben tudták átvenni ki-tűzőiket az ország igazgatótól.

Gratulálunk az új **assistant managereknek** is, akiknek egyre népesebb a tábora, s ez jól jelzi hálózatunk folyamatos rendkívüli növekedését.

Stúdiókn és a Forever-televízió jóvoltából előben jelentkeztek a Sonya-sminkverseny szereplői. **Geszler Dorottya** kérdéseire válaszol-

va megismerkedhettünk a résztvevőkkel és az ábrázolni kívánt kor legfontosabb jellemzőivel.

Az **O'Djila** szerb cigányzenekar nagyon szép produkcióját láthattuk-hallhattuk a színpadon a Simionov tánckar kíséretében, amely méltán kapott meleg elismerést a Forever közönségétől.

Szabó József sapphire manager munkatársunk, Magyarország és a délkelet-európai régió első termékforgalmazója nagyon szép történelmi visszaemlékezést tartott az elmúlt évekből; az ő elkötelezettsége és lojalitá-

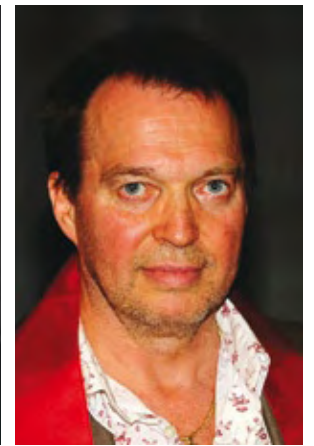
sa példa lehet bármely munkatársunk számára.

A Papp László Budapest Sportaréna színpadán a **Conquistador's Club** havi versenyének győzteseivel találkozhattunk, majd az újonnan minősült managereink mondhattak köszönetet munkatársaiknak, felső vonaluknak, szponzoraiuknak. Managereink között köszöntöttük **Zalatnay Cinit**, aki két barátjával, **Túri Lajossal (Lui)** és **Berkics Miklóssal** közösen egy dallal köszönte meg a közönség tapsát. A gépkocsi-ösztönző program résztvevőinek minősülése

után senior managereink, végül **Tóth István és Zsiga Márta** soaring manageri minősülése következett.

A Super Rallyre minősült munkatársaink bemutatása hosszú perceként tartott, hiszen olyan hosszú lett a lista, hogy már alig fértünk el az Aréna színpadán. Bízunk benne, hogy hamarosan ezt a minősítésünket is több részletben kell megtartanunk. Az elmúlt év **Business Builders Club**-tagjainak minősítése következett; az idén a versenyt **Bánhidya András** manager munkatársunk nyerte kimagasló eredményeivel, 383.34 cc-vel. Gratulálunk!







Geszler Dorottya vezetésével megkezdődött a Sonya-sminkverseny résztvevőinek felvonulása a színpadon, majd a magas színvonalú szakmai zsűri – **Tórizs Hajnalka** smink- és maszkmester, **Vámos Magda** dizájnér, a Magyar Divatintézet főigazgatója, **Győr Éva**, a Magyar Kozmetikai Szövetség titkára, **Asztalos Éva** modell, **Molnár György** filmrendező, a zsűri elnöke, **Horacsek Ágnes** smink- és

maszkmester, **Vajas Erzsébet** sminkmester és **dr. János Adrienn** közjegyző – előtt vonultak fel a versenyzők. A harmadik helyen **Konczné Koncz Andrea** (ajándéka Sonya Skin Care, öt alkalomra szóló bérlet a Sonya Oktatási Központba és az Astron cég ajándékcsomagja), a második helyen **Megyeryi Helga** (ajándéka Fleu de Jouvance, wellnesshétvége 2 fő részére a sziráki kastélyba és az Astron cég ajándékcso-

magja), az első helyen pedig **Patuzzi Anett** (ajándéka Sonya-torony, a Szépvilág című szakmai lapban egy step by step megjelenés, az Astron cég ajándékcsomagja és a **Pásztor Leather** design felajánlásában egy estélyi ruha) végzett. A versenyzők modelljei egy-egy Sonya-paletta kaptak ajándékba. A telefonos Sonya-sminkverseny győztese **Konczné Koncz Andrea**, ajándéka mini Touch kozmeti-

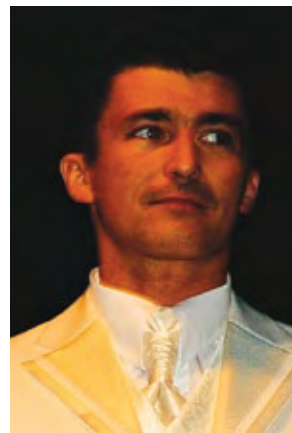
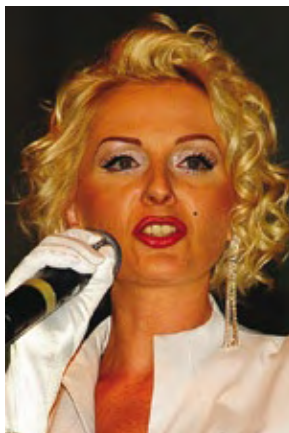
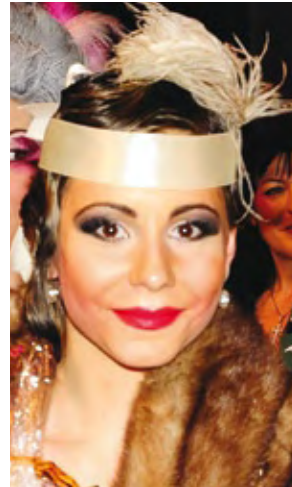
kai készlet és egy öt alkalomra szóló bérlet a Sonya Oktatási Központba. Gratulálunk az elért eredményekhez! Gratulálunk **Péterbence Anikónak**, a Sonya-sminkverseny szervezőjének és **Ungár Katának** a szervezésben való közreműködésért!

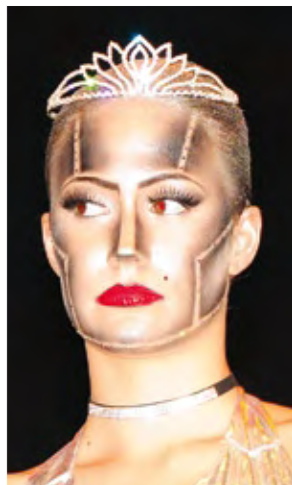
Lomjanski Veronika, a régió egyetlen gyémánt managere arról a lendületről beszélt előadásában, amely végigkíséri a munkáját. Köszön-





Köszönjük a profizmust, amelyet sz





Ámunkra mutatsz!



jük, Vera, és csak így tovább!

Pataky Attila és a **Budapest Pops Orchestra** lépett az Aréna színpadára, és egy rendkívüli produkcióval lepték meg közönségünket. A filharmonikusok **Edda Művek**-dalokat adtak elő, és a közönség láthatólag igencsak élvezte. Zárásként megérkezett a 11. születésnap torta, majd a nap fellépő művészei a **Gipsy Kings** zenéjére egy záró tánc-

cal fejezték be a műsort.

Berkics Miklós és barátai, **Hertelendy Klára**, **Bíró Dia** és **Bánhidya András** léptek a színpadra egy világlágerrel, amely meghódította a szíveket. A csodálatos produkció után Berkics Miklós arról a jövőről beszélt, amelyet ő már lát, velünk pedig megpróbálta láttatni.

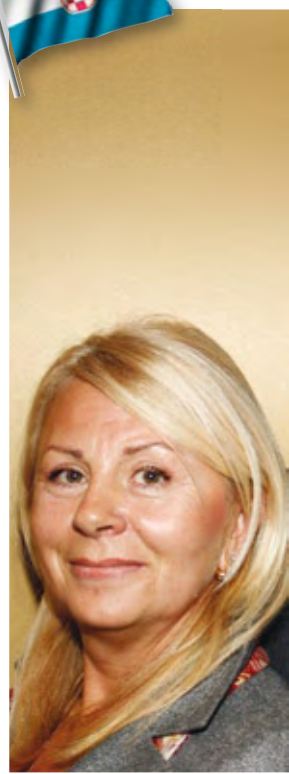
Tonk Emil, a Magyar Marketing Szövetség elnökhelyettese lépett a színpadra, és

a már tőle megszokott kedves humorral fűszerezve tanította munkatársainkat arra, hogyan bővíthetjük egyszerűbben és gyorsabban hálózatunkat, hogyan lehetünk sikeresebbek a multi-level marketing csodájában.

A nap zárásaként **assistant supervisor** munkatársainkat minősítettük a színpadon, akik elindultak a szabadság felé.

Conquista

2008. ÁPRILIS HÓNAP ELSŐ TÍZ LEGS
A SZEMÉLYES ÉS NON-MA



Magyarország

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

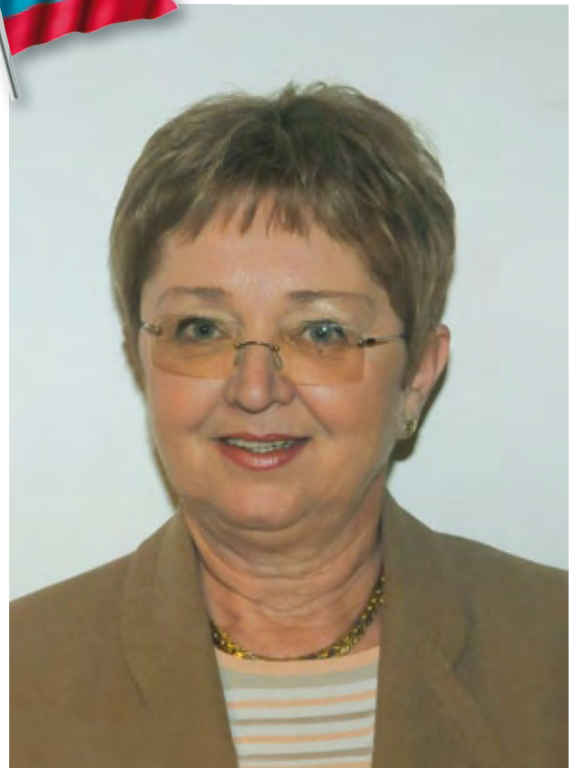
Szerbia, Montenegró

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

ador Club

HÓDITÓK KLUBJA

SIKERESEBB TERMÉKFORGALMAZÓJA
NAGERI PONTOK ALAPJÁN



Horvátország

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

Bosznia-Hercegovina

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

Szlovénia

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

Együtt a siker útján



Senior manager szintet ért el (szponzor)

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

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



Manager szintet ért el (szponzor)

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

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



Assistant manager szintet ért el

Berta Ákos
 Boros Tibor
 Cseh Franciska Zsuzsanna
 Daróczy Márk
 Dragić Leonora és Gragić Goran
 Elek Ágnes
 Erdélyi Miklós
 Farkas Gáborné
 Fülöp Valéria

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

Oláh Csaba
 Praprotnik Cvetka
 Sárdi Ilona és Sárdi György
 Sárdi Györgyi
 Sármany László és
 Sárman Lászlóné
 Schneider László és
 Schneider Lászlóné
 Szabóné dr. Szántó Renáta és

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



Supervisor szintet ért el

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

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

Frei Melinda
 Gábor Erzsébet
 Geratović Jasmina és
 Geratović Milan
 Gidófalvi Zsanett
 Gidófalvi Attila és Gidófalvi Attiláné
 Győri Katalin és Szabadi Szabolcs
 Hatos István és Hatos Istvánné
 Hečko Ivan dr.
 Hegedűs Rozália
 Hodžić Medina
 Honti Miklósné és Honti Miklós
 Horváth Viktória
 Illés Balázs
 Illés Rita
 Jakab Imre
 Jaró Katalin
 Jaspérné Lezsák Mária és
 Jasper Krisztián
 Karasz Brigitta
 Kertész Éva
 Kesztli Jakabné és Kesztli Jakab
 Király Ferencné és Király Ferenc

Kissova Magdalena
 Klančar Mira és Klančar Matjaz
 Klinka Gábor
 Koczka Erzsébet
 Kosztopolu Olga
 Kovács Áron
 Kovács Mihályné és Kovács Mihály
 Krár János és Krár Jánosné
 Kurucz Endre
 Kúthi Szilárd
 Láda István és Ládáné Bácsi Mária
 Láda István
 Láda Zsolt
 Lázár András
 Laponyi Miklósné és Miklós
 Lengyel György
 Lezsák Olga
 Lezsák Noémi
 Lezsák Lászlóné és Lezsák László
 Lukács Tiborné és Lukács Tibor
 Magyarné Kalmár Nagy Enikő és
 Magyar Péter
 Majoros Tibor

Majoros Robert
Marić Stojka és Marić Milovan
Mate Lajos
Molnár Mária és Ernő Csaba
Molnárné Hajzer Erzsébet
Müllner Tiborné és Müllner Tibor
Nagy Roland
Nagy-Iván Csaba és Nagy-Ivánné
Kovács Zita
Nagyné Váradi Katalin
Nyárai Zoltánné
Oszváth Szilvia és Varga József
Pásztor Gyula Tamás

Padosné Tóth Lívia
Pajuf Izabella
Patkós Edina Anna
Pavlik Peter és Palvik Monika
Petkovics Diána
Pokorny Csaba
Rékasiné Sági Magdolna
Reisz Józsefné
Rottenhoffer Anna
Rovó Józsefné
Sáfárné Fehér Márta
Sahroková Ina és
Sahroková-Pureber Alojz

Schnobl Attila
Semsei László és Semsei-Böde Rita
Semsei Lászlóné és Semsei László
Senk Ferencné és Senk Ferenc
Sulyok Tibor
Széles Anett
Szabó Tímea
Szalainé Tóth Nikolett és Szalai Ákos
Szepesi Tibor és
Szepesiné Holló Edina
Szilagyiova Lenka
Szűcs Sándorné
Tercs Károlyné és Tercs Károly

Tusori Katalin
Töklincz Piroska
Török Lajosné
Tóth József és Tóthné Szegedi
Etelka Katalin
Vágó Béla és Vágóné Bulyáki Erika
Varga Károlyné
Vincze Gábor
Virjjević Beba
Zachár-Szűcs Izabella és
Zachár Zsolt
Zentai Gábor
Zoltay Szabolcs

A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

1. szint

Ádámné Szöllősi Cecília és
Ádám István
Babály Mihály és Babály Mihályné
Bakó Józsefné és Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella és Gesch Gábor
Balogh Anita és Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa és
dr. Berezvai Sándor
Barnak Danijela és Barnak Vladimir
Becz Zoltán és Becz Mónika

Bodnár Daniela

Bognárné Maretics Magdolna és
Bognár Kálmán
Bojtor István és Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán és Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepi Ildikó és Kovács Gábor
Csuka György és dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza és
Csürke Bálintné
Darabos István és Darabos Istvánné
Davidović Mila és Davidović Goran
Dobsa Attila és Dobsáné Csáki Mónika
Dr. Dóczy Éva és dr. Zsolczai Sándor
Dragojević Goran és
Dragojević Irena
Dr. Farády Zoltán és
dr. Farády Zoltánné
Fejzsés Ferenc és Fejzsésné
Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné és Gecző
László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné és Haim József
Hajcsik Tünde és Láng András
Halomhegyi Vilmos és
Halomhegyiné Molnár Anna
Hanyecz Edina
Hári László
Heinbach József és dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita és Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir és
Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Janović Dragana és Janović Miloš

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

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

2. szint

Botis Gizella és Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea

Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka és
Milovanović Milisav
Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Ocololjić Daniela
Papp Imre és Péterbencze Anikó
Dr. Ratković Marija és
Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné és
Rózsahegy Zsolt
Dr. Schmitz Anna és
dr. Komoróczy Béla
Siklósné dr. Révész Edit és
Siklós Zoltán
Tóth Csaba
Varga Géza és
Vargáné dr. Juronics Ilona

3. szint

Berkics Miklós
Bíró Tamás és Orosházi Diána
Bruckner András és
dr. Samu Terézia
Buruš Marija és Buruš Boško
Éliás Tibor
Fekete Zsolt és Ruskó Noémi
Halmi István és Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád és Kis-Jakabné
Tóth Ibolya
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan és
Lomjanski Veronika
Ocololjić Zoran
Senk Hajnalka
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és
dr. Seres Endre
Szabó József és Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva és Szép Mihály
Tamás János és Tamás Jánosné
Tóth István és Zsiga Márta
Tóth Sándor és Vanya Edina
Utasi István és Utasi Anita
Vágási Aranka és Kovács András
Varga Róbert és
Vargáné Mészáros Mária

Tisztelt Forgalmazóink!

Tisztelt Munkatársaink!

Ezúton tájékoztatjuk Önöket, hogy a Forever Living Products Nemzetközi Üzletpolitikája 14.3.3.3. pontja megsértése miatt Dr. Kerekes László, Jécsák Zsolt és Jécsákné dr. Orosz Tímea, Győrvári Judit és Siklósi József, Gubó Krisztián, Petrovski Branko és Petrovski Suzana, Despotović Ranka, Filipović Aleksandar és Filipović Biljana, Ilić Dragica és Ilić Tomislav és Zečević Boban munkatársainkat a Forever Living Products International, Inc. döntése alapján kizártuk a Forever Living Products Magyarország Kft. termékforgalmazói köréből.

Visnovszky Ramóna manager munkatársat a Forever Living Products Magyarország Kft. figyelmeztetésben részesíti a Nemzetközi Üzletpolitikamegsértése miatt.

Eseménynaptár – 2008: Success Day: 2008.06.21., Success Day: 2008.07.19., Success Day: 2008.09.20., Success Day: 2008.10.18., Success Day: 2008.11.15., Success Day: 2008.12.20.

Rendeljen termékeket a www.flpseeu.com honlapon!

A legkényelmesebb és legbiztonságosabb megoldás – nem csak a közvetlen termékvásárlás, de a rendelések nyilvántartása szempontjából is. Kiváló eszköz a termékajánlás során is, hiszen valamennyi érdeklődő számára csábító a kínálat. Minden rendelés pontértéke 24 órán belül a naprakész értékhez adódik, az interneten keresztül bármikor lekérdezhető. (www.foreverliving.com)

Társaságunk több lehetőséget is biztosít Forgalmazóinknak forgalmi adataik, pontjaik lekérdezéséhez:

- Havonta kézhez kapott bónuszelszámolásuk (vállalkozói díjelszámolás) utolsó sorában megtalálják felhasználónevüket (LOGIN ID) és jelszavukat (PASSWORD) az amerikai céges honlap (www.foreverliving.com) eléréséhez. A honlapra csatlakozás után Magyarországra kattintva megtekinthetik aktuális pontszámukat.
 - Pontinformációt kérhetnek a több év óta sikeresen működő SMS-rendszeren keresztül is.
 - Budapesti központi irodánk telefonos ügyfélszolgálatának munkatársai is készséggel tájékoztatják Önöket aktuális forgalmi adataikról.
 - Személyes pontértéküket magyarországi termékforgalmazóink a +36-1-269-53-70-es és +36-1-269-53-71-es telefonszámokon, horvátországi, bosznia-hercegovinai, szlovéniai, szerbia és montenegrói termékforgalmazóink pedig a +36-1-332-55-41-es telefonszámon kérdezhetik meg.
- Kérjük a munkatársakat, hogy csak saját pontértékeikről, saját vállalkozásuk iránt érdeklődjenek!

Internetinfo

Tájékoztatjuk Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy cégünk két honlapjáról kaphatnak információt. Az egyik honlap a „www.flpseeu.com” régióink honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaitak lekérhetik irodánkban. A honlapon a Forever folyóirat aktuális és korábbi számai

a „forever” jelszó megadásával, fotógalériánk pedig a „success” jelszó megadásával érhető el. A vállalat központi honlapja, vagy közkeletű nevén az „amerikai honlap” – a „www.foreverliving.com” – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról és az adott munkatárs napi ponteredményeiről is tájékoztatást ad. Erre a címre minden érdeklődő beléphet. A disztribútori oldalra a „*distributor login*”-ra kattintva léphet be. *Felhasználói neve a forgalmazói száma (elválasztójelek nélkül). Jelszava a havi elszámolás alján található.*

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy a jövőben is fordítsanak figyelmet a termékrendelők és más formanyomtatványok helyes kitöltésére! Javított (megrendelő és szponzor adatai) és alá nem írt termékrendelőket a tévedések kizárása érdekében nem tudunk elfogadni! Kérjük, szintén ügyeljenek a jelentkezési lapok helyes és olvasható kitöltésére: nyomtatott betűvel, fekete vagy kék tintával! Név- vagy címváltozás esetén kérjük, használják az adatmódosító formanyomtatványt!

A pénzügyek biztonsága érdekében kérjük, hogy megbízott útján történő vállalkozóidő-jelkérdés esetén a megbízott személy hozza magával személyi igazolványát! A nemzetközi üzletpolitika alapján minden jelentkezési lapot (szerződést) aláírt forgalmazó jogot nyer a termékek megvásárlására nagykereskedelmi áron, közvetlenül az irodákból. Regisztrált forgalmazóvá azonban csak első vásárláskor válik, korábban leadott és lepecsételt jelentkezési lapja 2. példányának és kitöltött termékrendelő lapjának bemutatásával.

SZABÁLYTALAN!

Soha ne vásároljon vagy értékesítsen termékeket egyéb elektronikus csatornákon vagy kiskereskedelmi egységekben. Az elektronikus média különféle értékesítési csatornákra vonatkozó lehetőségeit figyelembe véve a Forever Living Products szerint: ezek az egységek kiskereskedelmi létesítményeknek minősülnek. Az érvényben lévő üzletpolitika szerint mindenfajta FLP-termék vagy nyomtatvány kiskereskedelmi egységekben történő forgalmazása vagy kiállítása szigorúan tilos. Az elektronikus média igénybevételével történő termékforgalom kizárólag a www.flpseeu.com honlapon keresztül történhet. Tájékoztatjuk Önöket, hogy a szerződések leadása meghatalmazás nélküli szabálytalan! Csak a sajátkezűleg aláírt szerződéseket fogadjuk el! Minden egyéb aláírás közokirat-hamisításnak minősül!

Reszponzorálás!

Szeretnénk felhívni a figyelmet az „újraszponzorálás” szabályaira, amelyek az Üzletpolitika 12. fejezetében találhatóak meg. Fontos tudnivaló, hogy az újraszponzorálás nem automatikus folyamat, hanem csak a meghatározott formanyomtatványok (reszponzorálási nyilatkozat, új jelentkezési lap) benyújtása után, a feltételeknek való megfelelés ellenőrzését követően lép életbe. Az Üzletpolitikában leírtak ellen vét, aki a már egyszer regisztrált termékforgalmazó munkatársat másodszorra is belépteti a reszponzorálási eljárás mellőzésével.



MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Budapesti központi iroda: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-269-5370.
 - Budapesti raktáruhááz: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11., tel.: +36-1-291-8995.
- Kereskedelmi igazgató: Dr. Gothárd Csaba
- Debreceni iroda: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Területi igazgató: Pósa Kálmán
 - Szegedi iroda: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Területi igazgató: Radóczki Tibor
 - Székesfehérvári iroda: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Területi igazgató: Földi Attila

A Forever Living Products termékeit a Magyar Természetgyógyászok Szövetségének ajánlásával forgalmazzuk.

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy jelentkezési lapjuk mellé a jövőben is adják le vállalkozói igazolványuk másolatát visszamenőleg is, valamint a cégek az APEH-bejelentkezési adatlap másolatát is! A jövőben csak ennek megléte esetén tudjuk a jutalékokat utalni! Magyarországi partnereink közül azok, akik vásárlásaikról saját tulajdonukban levő cégük nevére kérik kiállítani a számlát, ezt csak abban az esetben tehetik meg, ha irodáinkba eljuttatják az ehhez szükséges kitöltött nyomtatványokat, illetve a cégtulajdonosi mivoltukat igazoló céges iratok másolatát. Az erre vonatkozó részletes tájékoztatót irodáinkban kifüggesztettük, illetve munkatársaink kérésre szóban is tájékoztatják Önöket.

Tájékoztató engedményes vásárlás igénybevételéhez
Az engedményes vásárlás egyszerű igénybevételéhez kérjük, tartsák be a következő szabályokat:

1. *Nyilatkozat.* Kérjük, ügyeljének arra, hogy a nyilatkozat minden részét pontosan töltsék ki! Személyes átvételkor kollégáink ellenőrzik az adatokat, de postai úton történt küldés esetén erre nincs mód, ezért kérjük, fokozott figyelemmel ellenőrizték adataikat, mert hibás kitöltés esetén az engedményes rendszer nem lép életbe!
2. *Vásárlás.* Vásárlásnál a rendszer automatikusan felajánlja az engedmény maximum összegét azoknak, akik nyilatkoztak.

A vásárlás engedmény-igénybevételt jelent, vagyis bónuszkiízetést, így a személyes vásárlás is fényképes igazolvány bemutatását teszi szükségessé. Csoportos vásárlás esetén szabályos, két tanú aláírásával ellátott meghatalmazást kell hoznia minden egyes személytől rendelésenként. Kollégáink csak azután fogadják el rendeléseiket, miután ezeket ellenőrizték. Nyilatkozattal rendelkező személyek esetében a személyi azonosítás, illetve a meghatalmazás hiánya a megrendelés elutasítását vonja maga után!

3. *Információadás.* Kollégáink a raktárakban személyesen, fényképes igazolvány bemutatásával, vagy meghatalmazás átadása után adnak információt az engedmény aktuális összegéről.

Nyilatkozattal rendelkezők és a bónuszukat számla formájában is felvevő munkatársaink a pontos összegekről Budapesten, a Szondi u. 34. sz. alatt informálódhatnak.

Szeretnénk felhívni magyarországi forgalmazóink szíves figyelmét cégünk csomagkiszállítási szolgáltatására. Ezzel Tisztelt Forgalmazóink a leadott megrendeléseiket maximum 2 nap alatt – időpontegyeztetéssel - megkapják az ország bármely pontján, amelyet át is kell venni 48 órán belül, különben a számlát sztornózzuk és pontjaikat visszavonjuk. A megrendelt termékek árát és a szállítási díjat átvételkor kell megfizetni. A kiszállítási költséget 1 pont feletti vásárlás esetén cégünk átvállalja.

Megrendeléseiket a következő módon adhatják le:

- *telefonon*, ahol munkatársunk pontos információt ad a megrendelés összegéről, pontértékéről és a szállítási díjról. Telefon: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539, mobil: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149
- *interneten* keresztül az „www.flpshop.hu” címen,
- *sms-ben* a 0620-478-4732 telefonszámon.

Sziráki közlemények:

Hotel Kastély Szirák, 3044 Szirák, Petőfi u. 26.
Tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285
Szálloda igazgató: Király Katalin



SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127. Nyitvatartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12,00-19,30, szerdán és pénteken 9,00-16,30 óra között.
 - Niši iroda: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Nyitva tartás hétfőn és csütörtökön 11.00–19.00, a többi munkanapon 9.00–17.00 óra között.
 - Horgosi iroda: 24410 Horgos, Bartók Béla 80., tel.: +381-24-792-195. Nyitva tartás munkanapokon 8.00–16.00 óra között. Területi igazgató: Branislav Rajić
- A Forever Living Products Belgrád a következő szolgáltatásokkal áll rendelkezésükre: telefonon keresztül történő árurendelés – Telecenter. Telefon: +381-11-309-6382. Nyitva tartás hétfőn, kedden és csütörtökön 12.00–19.30, a többi munkanapon 9.00–16.30 között. A telefonos rendelésnél az áru a kódszámon szereplő címzetthez érkezik, melyet átvételekor kell kifizetni.
- A postaköltségeket a NBS Szerbia az napi árfolyama szerint kell

- kifizetni, amely napon a kézbesítés megtörtént, de azt csak abban az esetben téríti meg az FLP Belgrád, ha egy kódszám alatt szereplő megrendelés meghaladja az 1 pontértéket.
- Telefonon keresztül nem lehet beléptetést végezni.
 - Telefonos rendelésnél csak az adott hó 25-ig beérkezett rendelést vesszük figyelembe, azt követően csak személyesen tudnak rendelni irodánkban.
 - A horgosi és a niši irodákban is vásárolhatók reklámanyagok, formanyomtatványok, jelentkezési lapok és adatmódosító nyomtatványok.

Szerbiai orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Biserka Lazarević és Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318. Kedden 13.00–16.00 és pénteken 14.00–16.00 óra között konzultációra várja hívásait.
Dr. Kaurinović Božidar szerdán és csütörtökön 12 és 14 óra között konzultációra várja hívásait a +381-21-636-9575-ös telefonszámon.



MONTENEGRÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

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

Montenegrói orvos szakértőnk telefonszáma:

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



BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



Bijeljina iroda

- Bijeljina iroda: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Nyitva tartás munkanapokon 9.00–17.00 óráig, a hónap utolsó munkanapján 9.00–17.00 óráig.

- Banja Luka-i iroda: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22. tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić. Nyitva tartás munkanapokon 9.00–16.30 óráig.
- Szarajevói iroda: 71000 Szarajevó, Akita Šeremeta do br. 10., tel.: +387-33-760-650. +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651. Nyitva tartás hétfő, csütörtök, péntek 09.00–16.30, kedd, szerda 12.00–20.00. Minden hónap utolsó szombatján munkanap és minden utolsó szombaton mini Siker napot tartunk az FLP irodájában. Irodavezető: Enra Hadžović

A boszniai irodákban telefonos rendelés esetén a következő számokat lehet tárcsázni (új forgalmazók bejelentése telefonon keresztül nem lehetséges): +387-55-211-784 Bijeljina és +387-33-760-650 Szarajevó.

Szarajevói FLP iroda közleménye

- Szeptembertől rendelkezésükre áll a bosznia-hercegovinai orvossalakértő-tanácsadó, aki a következő telefonszámon érhető el: **Dr. Nišić Esma** +387-62-367-545, munkaideje munkanapokon 18:00 – 21:00-ig.
- Orvossalakértő-tanácsadónk szerdánként tanácsadást tart a szarajevói irodában 17:00 – 19:30 óra között.
- Telefonos rendelés esetén az áru átvételekor kell fizetni. Amennyiben a rendelés értéke nem magasabb, mint 1 pontérték, akkor a forgalmazó fizeti a házhoz szállítást.



HORVÁTORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Zágrábi iroda: 10000 Zágráb, Trakošćanska 16.,

Tájékoztatjuk a munkatársakat és a fogyasztókat, hogy a zágrábi FLP iroda, nyitva tartási idejét meghosszabbítottuk: hétfő és csütörtök: 09:00 – 20:00; kedd, szerda és péntek 09:00 – 17:00. Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814.

- Spliti iroda: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262. Nyitva tartás hétfőn 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán, csütörtökön és pénteken 9.00–17.00 óráig. Területi igazgató: Dr. Molnár László

Telefonos rendelések: 01/ 3909 773. Az 1 pont értékét meghaladó rendelések esetében, a szállítási díjat az FLP fizeti. A termékekről és a marketingről szóló előadásokat hétfőn, kedden, szerdán és csütörtökön, 17 órától, a központi irodában szervezzük. A központi irodaházban működő, kozmetikai-képzőközpontunk,

az FLP tagoknak, rendkívül kedvező áron kínálja szolgáltatásait. A központ nyitva tartása: hétfő és csütörtök 12:00 – 20:00, kedd és szerda 11:00 – 19:00, valamint péntek 09:00 – 17:00. Időpont egyeztetés a 01/ 3909 773-es telefonszámon.

FONTOS KÖZLEMÉNY: március 1-jétől, amennyiben több mint 1500 kuna összegért vásárol termékeket, illetve használja a kozmetikai szalon szolgáltatásait, DC kártyával, részletben is fizethet (2-3 részlet). Éljen a kedvezményes vásárlás lehetőségével. A részletekért érdeklődjön szponzoránál, illetve az iroda alkalmazottjainál.

Horvátországi orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Ljuba Rauski Naglič: +385-9151-76510
(páratlan napokon, 16.00 és 20.00 óra között)
Dr. Eugenija Sojat Marendić: +385-9151-07070



SZLOVÉNIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Nyitva tartás: hétfőn és csütörtökön 12.00–20.00 óráig, kedden, szerdán és pénteken 09.00–17.00 óráig.
- Lendvai raktárház címe: Vasút u. 14., 9220 Lendva, tel.: +386-2-575-12-70, fax: +386-2-575-12-71, e-mail: forever.living@siol.net. Nyitva tartás hétfőn 12.00–20.00, keddtől péntekig 9.00–17.00 óráig. Területi igazgató: Andrej Kepe

Telecenter száma telefonos rendelés esetén: +386-1-563-7501.

Szlovéniai orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Miran Arbeiter: +386-4142-0788 és
Dr. Olga Čanzek: +386-4182-4163



Lendvai iroda



ALBÁN IRODA KÖZLEMÉNYEI

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

Területi igazgató: Borbáth Attila
Irodavezető: Xhelo Kijaj, tel.: +355-4-230-535
Elérhetőség: Munkanapokon 9–13, 16–20-ig

www.flpseeu.com FLP TV az interneten

Az FLP TV programja 2008. június 26-tól – július 19-ig

18.00 és 06.00 Berkics Miklós: Europa élén
18.20 és 06.20 Breakdance
18.45 és 06.45 A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
18.47 és 06.47 A te álmod a mi tervünk: Az FLP termékek
18.50 és 06.50 A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
18.55 és 06.55 Kósa L. Adolf
19.20 és 07.20 Borágó: Lemez bemutató koncert
19.35 és 07.35 Az FLP marketing terve
19.55 és 07.55 SAPPHIRE: Dr. Milesz Sándor minősítése
20.20 és 08.20 Mészáros Árpád Zsolt: Miss Saigon musical Bangkok c.szám
20.25 és 08.25 Vágási Aranka: Profit ösztönző 2008
20.45 és 08.45 Országok elismerése

21.45 és 09.45 Supervisorok, Assistant m...
22.20 és 10.20 Részletek a Muzsika hangja c.musicalból
22.40 és 10.40 Managerek,Vez .managerek
00.05 és 12.05 Supervisorok, Assistant m...
00.30 és 12.30 Sugarloaf
00.55 és 12.55 Managerek,Vez .managerek
02.20 és 14.20 Összefoglaló
02.40 és 14.40 Kormorán
03.00 és 15.00 Nógrádi Bence: Meglepetés előadás
03.30 és 15.30 Új Managerek
04.35 és 16.35 Rudics Róbert: Hálózatépítési technikák
04.55 és 16.55 Új Managerek 2

BOLDOG FOREVER- SZÜLETÉSNAPOT MINDENKINEK!



1978. május 13-a volt a Forever Living Products hivatalos kezdete. Tudtuk, hogy remek elképzelés, hittünk az aloe vera erejében, és az egészben az volt a jó, hogy be tudtuk vinni az emberek életébe. Tehát itt volt ez az új termék, a remek marketingterv, amellyel elindulhattunk.

Mindenkinek meséltünk az üzletről; volt, aki meghallgatott minket, volt, aki nem, de ez nem számított, mi csak beszéltünk tovább. Ezért mind a mai napig úgy ismernek minket, mint „az Aloe Hangját”.

Hamar felismertük azt a lehetőséget, hogyan tudjuk eljuttatni az üzenetünket az emberekhez, és amikor rákésztességgel megindult a forgalom, akkor kezdett a Forever igazán alakot öltetni. Természetesen ez nem volt olyan könnyű, mint gondolnánk; nagyon sok csodálatos ember kemény munkájára volt szükség ahhoz, hogy a Forever azzá váljon, ami most. Amikor nehezebb idők jártak, akkor sem adtuk fel, és most itt vagyunk, hogy a 30. születésnapunkat ünnepeljük. Ahogy az osztriga használja fel az irritáló homokot arra, hogy csodálatos, örökké tartó gyöngyöt hozzon létre, úgy használjuk fel a kudarcot, hogy még jobban megerősödjünk.

A gyöngy tökéletes példa, hogyan győzhetjük le a kihívásokat, amelyekkel nap mint nap szemben találjuk magunkat. Ha feladjuk, amikor az út elkezd meredekké válni, soha nem fogjuk érezni a győzelem édes ízét a másik oldalon.

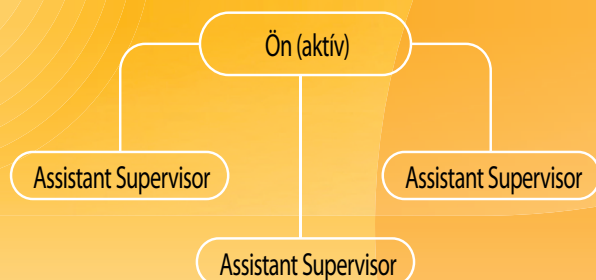
30 év gyorsan elszállt, és azok a régi emlékek, amelyek elhozták azt a rengeteg vidámságot, boldogságot, olyanok számomra, mintha csak 30 nap telt volna el. Az egyik legnagyobb érték a Foreverben ti magatok vagytok. Már többször is említettem, de nem győzöm hangsúlyozni: mi vagyunk a legnagyobbak. A legjobbakkal vagyok körülvéve! Köszönöm mindenkinek azt a sok áldozatos munkát, amely a Forever-t egy csodálatos gyönggyé változtatta. Szerettem ezeket az éveket, és a szlogen, amely így szól: „30 Years of Forever, A Foundation of Excellence”, egy ideillő elismerés, de úgy gondolom, a következő még jobban kifejezné a fejlődést: „30 Years of Forever, It's a Good Start!

Folyamatosan dolgozunk az új ötleteken, hogy a Forever tovább szárnyaljon a következő 30 évben és még azon is túl. Büszkéek vagyunk arra, amit eddig elértünk, de a jövőben is bizonyítanunk kell, és újabb területeket kell megnyitnunk meg a forgalmazók számára. Nagy örömmel jelenthetem, hogy beindult a Forever You Tube Channel, amely megtalálható az interneten: <http://www.Youtube.com/user/AloePod>. A Forever soha nem volt még ilyen erős, mint 2008 első negyedévében. Ha a bővülés ebben az ütemben folytatódik, a következő években meghaladjuk az évi 3 milliárdos forgalmat. Az egyetlen kérdés az marad, mennyi lesz ebből a te részed? Köszönjük, hogy te is része vagy a Forever családjának!



EURÓPAI RALLY MINŐSÜLÉSEK

július 1. – október 31.



3. szint

Teljesítsen 80 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- Rally belépő jegyek* és az 1. szint ajándékai
- 3 éjszaka szállodában
- Repülőút



2. szint

Teljesítsen 50 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- Rally belépő jegyek* és az 1. szint ajándékai
- 3 éjszaka szállodában



1. szint

Teljesítsen 25 CC-t (személyes és régi disztribútori pontokkal együtt) új csoportjával

- Rally belépő jegyek*, gálavacsora belépő, Rally egyenviselő és speciális Rally ajándékok



Új követelmények valamennyi szintre minősüléshez: Szponzoráljon minimum három új közvetlen (első generációs) disztribútort, akik elérik az Assistant Supervisor szintet. Legyen „Aktív” a minősülési periódus valamennyi hónapjában. A minősülési periódus négy egymást követő hónapon át tart, amely során három különböző szint érhető el. A követelményeket a minősülési periódus alatt kell teljesíteni. A minősülőnek 4 személyes ponttal aktívnek kell lennie a periódus első teljes hónapjában és a minősülési periódus többi hónapjában is (például: ha egy disztribútor a hónap közepén csatlakozik az FLP-hez, csak a következő hónapban kell először aktívnek lennie. Természetesen az első – nem teljes – hónapban megszerzett pontok is hozzáadódnak a minősülés összeadó pontértékéhez). E szabály alól az utolsó hónap képez kivételt. Az az 1., 2. vagy 3. szintre minősülő új disztribútor, aki a minősülési periódus utolsó hónapjában csatlakozott az FLP-hez, aktív kell, hogy legyen abban az adott hónapban. A disztribútor jelentkezési ideje az az időpont, amikor a Jelentkezési lap adatait beviszik az anyacég számítógépes rendszerébe. A díjak nem válthatók készpénzre. A díjak másra át nem ruházhatók. A kiírás csak európai disztribútorokra vonatkozik. Fontos, hogy valamennyi alsóvonalas csoporttag az anyaországában kerüljön regisztrálásra és ott történjenek a vásárlásai is. A reszponzorált forgalmazók vásárlásai nem számítanak bele a totál pontokba. Valamennyi disztribútor saját felelőssége, hogy a fenti követelményeket helyesen értelmezze. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. Bármilyen kérdés esetén forduljon Ország igazgatójához.

World Rally, 2

Nos, eljött a nap, amikor a Ferihegyi repülőtéren gyülekeztünk.

Ott volt Berkics Miklós és Szabó József, Magyarország legsikeresebb termékforgalmazói, Lomjanski Veronika és Lomjanski Stevan, a délszláv régió legjobb forgalmazói, Brumec Tomislav, Szlovénia legsikeresebb forgalmazója, Lenkey Péter, az FLP európai kereskedelmi igazgatója és felesége, Lenkey Zsuzsi. Családunkat egy betegség miatt csak én képviseltem.

A 2007. év teljesítménye alapján összeállt a csapat, amely Magyarországot, illetve régióinkat a 2008. évi World Rallyn Thaiföldön képviselhetett. Azt a teljesítményt, amelynek alapján a rendezvényen részt vehettem, nem egyedül én, hanem teammunkáival értük el. Szeretném megköszönni annak a nonmanageri csapatnak a munkáját, amely ezt az eredményt összehozta.

Mindenki remekül dolgozott, de kiemelkedő volt három, azóta már managerré vált üzlettársam teljesítménye: Csonkáné Varga Erikáé, Sukály Tamásé, Kálmán Mónikáé. Nekik külön köszönöm a teljesítményüket. Mindent megteszek azért, hogy azt az energiát, amelyet a rendezvényen kaptam, kamatoztassam, és visszaadjam a csapatomnak, az embereknek.

Már az indulás előtt jelezte Miki és Józsi, hogy ez a rendezvény más, mint a Super Rally. Kisebbségi létszámú, így több idő jut egymás megismerésére, kapcsolatok kiépítésére.

Miki elmondta, hogy kb. 200 fő lesz a rendezvényen.



Nagy szeretettel köszöntök mindenkit! Tamás János vagyok. Április végén lehetőségem volt részt venni az FLP legrangosabb világméretű rendezvényén, a World Rallyn. Sajnos csak kevesen lehettünk ott, ezért gondoltam, hogy közkinccsé teszem élményeim egy részét, néhány képpel fűszerezve.

2008



sak. A 15 milliós Bangkok leg-elegánsabb szállodájában, a Dusit Thani Hotelben voltunk elszállásolva. Mindenkit virágkoszorúval fogadtak. A szállodába érkezés után a magyar csapat Szabó Józsi vezetésével a városba indult szétnézni, vásárolni. Nagy élmény volt a messze földön híres bangkoki bazárban nézelődni, látni, hogy hogy élnek az itt élő, egyébként nagyon kedves, mindig mosolygós emberek. Na és a vásárlás, alkudozás közben nagyon jól szórakoztunk, hála Szabó Józsinak.

A második nap zsúfolásig volt programmal. Reggeli után luxusbuszokkal utaztunk a leghíresebb Buddha-templomba, az Emerald Buddha-templomba. Csodálatos, arannyal borított épületek, oszlopok, a királyi lakrész, az arany Buddha. Bangkok folyóján, a Chao Phrayán luxus-

Nagyszerű este volt, személyesen is megismerhettem a világ legjelentősebb FLP-s vezetőit.

Másnap délelőtt szabad program volt. Együtt tölthetem az időt Berkics Mikivel, Szabó Józsival, Lenkey Péterrel. Köszönöm, hogy befogadtak, hogy megajándékoztak a figyelmükkel, a barátságukkal.

Este a World Rally rendezvényén vettünk részt. Minden jelen lévő ország felvonult, Thai Sonya szépségkirálynőválasztás, a helyi forgalmazók megismerése, revüműsor volt a program. Hajnalban lett vége a rendezvénynek. Másnap napközben szabad program, este luxushajós kirándulás, vacsorával egybekötve. Csodálatos volt látni a folyóról Bangkok esti fényeit, kivilágított épületeit.

A következő nap egész napos kirándulással telt: budd-

nagyszerű képeket festettek Lomjanski Veronika nadrágszárára, Szabó Józsi pólójára. Meglátogattuk a híres elefánttábor. Elefántbemutató, elefántlovaglás Berkics Mikivel, rafting (tutajozás a sebes vízű folyón) Szabó Józsival és Berkics Mikivel. Feledhetetlen élmény volt.

A következő nap repülővel utaztunk a híres luxusüdülőhelyre, Phuket szigetére.

Csodálatos volt az Indiai-óceán, a fehér homok, a luxus szálloda, az esti beszélgetések.

Aztán eljött a visszaindulás napja. Irány a repülőtérré, az utolsó közös reggeli a többiekkel.

A 2008-as World Rally fantasztikus rendezvény volt. Minden pillantban azt éreztem, hogy az FLP-nek, Rex Maughannak, Gregg Maughannak, a jelen lévő magyar felső vezetőimnek, Berkics Mikinek, Szabó Józsinak, a szerbiai FLP-s vezetőknél, Lomjanski Veronikáéknál, Lenkey Péternek és Zsuzsinak fontos, hogy ott vagyok, és hogy jól érzem magam.

Nagyon örülök, hogy ott lehettem, és hogy a többiekkel együtt Magyarországot képviselhettem. Ez a kis ország hatalmas teljesítményt nyújtott, amelyet a világon mindenhol elismernek.

A World Rallyn mindenki tudta, hogy hol van Magyarország. Nagyszerű volt érezni a jelenlévők szeretetét, tiszteletét, amely felénk, magyarok felé irányult.

Szívből kívánom mindenkinek, hogy legyen részese valamelyik Rallynek. Köszönöm a velem utazók barátságát, a sok élményt, köszönöm, FLP, köszönöm, Rex Maughan!

2009-ben újra csodálatos tájon lesz a World Rally: irány DÉL-AFRIKA!

Mindenkinek sok sikert kívánok!



Tamás János
soaring manager



Super Rallyn már hét alkalommal vehettem részt, de World Rallyre most sikerült először minősülnöm.

Thaiföldön még nem jártam, így érdeklődéssel vártam a 10 napot. 11 órás repülőút után érkeztünk meg az 55 milliós lakosú Thaiföld fővárosába, Bangkokba.

Már a reptéren vártak minket a thaiföldi FLP-s üzlettár-

éterem-hajón ebédeltünk, majd hosszú, keskeny motoros csónakokkal Bangkok csatornáin hajókiránduláson vettünk részt. Látványos és tanulságos volt.

Este a nyitó vacsorán mindenkit személyesen mutattak be az ország igazgatók Rex Maughannak és Gregg Maughannak, valamint a többi jelenlévőnek.

hista templomok, Ayutthaya városa, a halálvasút, a Kwai folyó hídja, vacsora a Kwai folyón. Nagy meleg volt, de egy kupéban utaztunk Rex Maughannal és feleségével. A következő napon repülővel Thaiföld északi részére, Chaing Mai városába utaztunk. Itt töltöttünk két napot.

Meglátogattuk a híres esernyőkészítőket. A kézfestők

Sok olyan dolog van, amiért hálával tartozunk. Az egyik legfontosabb, hogy gyönyörű gyermekeink vannak, **Szonja** és **Benjámín**, akik egészségesen jöttek a világra. Első gyermekünk világrajövetelében a Forever-termékek is szerepet játszottak, hiszen szponzorunk, **Rex Alex** a berry nektár fogantatást segítő hatására hívta fel a figyelmet, és így kerültünk kapcsolatba a céggel. Amikor megvilágosodott előttünk a network marketing által kínált lehetőség, már csak azt kellett eldöntenünk, hogy melyik cég az, amelynek a háttere, termékskálája, marketingterve és vezetése a legbiztosabb megoldást adja a mi kezünkbe is életünk jobbá formálásához.

Nem voltunk soha a társadalom periferiáján. Én vörös diplomás villamosmérnök-ként már közel egy évtizede dolgoztam a világ egyik legnagyobb multinacionális cégénél fejlesztési vezetői beosztásban, feleségem, Brigitta pedig nívódíjas közgazdászként hasonlóan sikeres pályát tudott magáénak az idegenforgalmi és szolgáltatói szektorban. Nekünk is abból volt a legkevesebb, amiben a sikeres emberek hiányt szenvednek: a szabadidőből. *Robert Kiyosaki: Gazdag Papa* könyve után megváltozott a világképünk; nyitottá váltunk, egyre inkább kerestük a lehetőséget egy olyan saját vállalkozás elindítására, amellyel a szabadidő is megteremthető. Ekkor toppant be életünkbe a Forever üzleti terve.

Sokan, amikor ez a vállalkozás felbukkan az életükben, a korábban hallott pletykák, a sikertelen próbálkozók és a fix jövedelem hiánya miatt szkeptikusak az MLM-üzlettel kapcsolatban. Mi hál' Istennek nem hallgattunk ezekre a külső hangokra, hanem azokat a könyveket, CD-eket, kazettákat



A legnagyobb LEHETŐSÉG

és embereket kerestük az első pillanattól kezdve, amelyek és akik a szakmai oldal szempontjából garanciát jelenthetnek a mi sikerünkre is.

Egy idézet szerint csak egy olyan milliomos tudja Neked is megtanítani, hogyan legyél milliomos, aki a maga erejéből vált azzá. Szerencsénkre a Foreverben ma hemzsegnek az ilyen jóindulatú milliomosok. Az is gyorsan kiderült a számunkra, hogy ez a hálózati marketingüzlet két fontos alapszabályra épül:

1. Hosszú távon csak becsületes úton lehet itt is sikeres valaki: a hazugság, a nagyotmondás, a jellemtelenség vagy a felelőtlen ígéretek aláássák az üzleti sikert.

2. Egy nagy fogyasztói hálózatban sok ember egyszerű dolgokat csinál hosszú ideig. Ez a végcél.

Lényegében ez a két alapgondolat nem más, mint két szóban a cég jelmondata: Tisztán és egyszerűen.

Egy cég prosperálását tekintve minden a vezetésen múlik, ahogy John Maxwell egykor megfogalmazta. Ennek példaértékű képviselője ma az ország igazgató, **dr. Miliesz Sándor**, akinek kivételes munkabírása és profizmus nélkül ma nem lehetnénk a világ élvonalában, valamint Európa legsikeresebb hálózatépítője, **Berkics Miklós**, akinél alázatosabban kevesen dolgoznak az MLM területén. Ők nemzetközi szinten is hozzájárulnak ahhoz, hogy a hálózatépítés egy elit szakmaként vonuljon be a köztudatba.

Kezdetől fogva tudtuk, hogy ha lassabb a sikerhez vezető út, az még nem azt jelenti, hogy a rendszerben van a hiba; lehet, hogy a mi rendszerhez való alázatunkat kell erősíteni.

Kiváló mentoraink voltak, akik megtanították a gyakorlatban ezeket az emberi és üzleti alapelveket, és a Brian

Tracy-féle gondolatokat tökéletesen ültették át a hálózati marketing üzletágára. Köszönettel tartozunk felső vonalunknak, **Herman Tecának**, aki azonnal odafigyelt ránk, amint bekapcsolódtunk az üzletébe. „Elvált szülők unokáiként” komoly üzleti kibontakozásunkat a páratlanul ütőképes párosnak, **Bíró Tamásnak** és **dr. Kósa L. Adolfnak** köszönhetjük, akik olyan közeget teremtettek a szakma elsajátítására, amelyben élvezet volt tanulni. Tamás a mai napig mentorként és barátként van jelen üzletünkben.

Nem sokkal igazgatói minőségünk után első igazgatónk, **Király Krisztina**, aki azóta senior manager, az első jogdíjas igazgatónk lett. Az ő példája tökéletesen mutatja, hogy 24 évesen friss diplomásként, jogosítvány nélkül, vidékről, adóssággal teli anyagi háttérrel terhelten, csak a tanulási vágy, a pozitív hozzáállás és a koncentráltan befektetett munka segítségével hogyan formálhatja át valaki az egész szellemiségét, és alakíthatja ki azt az életet, amelyet azóta is mindenki irigyel.

Krisztina több tehetség is bevonzott magával az üzletbe, mint a médiasztár **Varga Andreát** („VV Kismocskó”) vagy **Tóth Zoltánt**, alias Sagit, aki a magyar breaktáncszövetség elnöke, és többet pörög fejen, mint lábbon. Ettől csapatunk még nagyobb lendületet vett, és hamarosan önállóvá váltunk. **Székely Csilla** és **Sándor Péter** testvérvonalaink segítségével mi is olyan közegben dolgozhatunk ma, amelyben a szponzorálás, a nyílt prezentációk és a baráti beszélgetések egy isteni kapucsinó, finom tea vagy forró csoki társaságában zajlanak.

Csapatunk életformaként éli az egészséges életet, és egyre többen találják meg igazi önmagukat hálózatépítő vállalkozóként. Következő frontigazgatóink, **Bársonyné Gulyka Krisztina** és **Bársony Balázs** sikeres fiatal közgazdászként kerültek velünk kapcsolatba; Balázs egy részvénytársaság gazdasági igazgatója, Krisztina pedig egy tömegközlekedési cég vezetőjének jobbkezeként dolgozott. Pályafutásuk a Foreverben is meg volt tervez-

ve szinte óráról órára, hiszen a szabadidőnek ők is híján voltak. Ők a precizitás mesterei; higgadtan, nyugodtan, de céltudatosan, állhatatosan és közben mindig vidáman építették fel üzletüket, egyetlen rendezvényt sem hagyva ki. Napról napra erősebb csapatuk sugárik az intelligenciától és az életigenléstől.

A vállalkozói szférától az alacsonyan fizetett alkalmazottakig, Ózdtól Székesfehérvárig és Olaszországtól Észtországig terjed ma már az a hálózat, amelynek a vezetői vagyunk. Vidéki és országhatáron túli munkatársainkat interneten keresztül támogatjuk, ezzel a Forever üzenetét ma gyakorlatilag bárhová el tudjuk juttatni.

A fix fizetést felváltotta a folyamatosan növekvő vállalkozói jövedelem, a reggel hatos vekkerórás ébresztőt pedig gyermekeink puszija, amelyet akkor kapunk az arcunkra, amikor ők fölébrednek. Ilyen ma az ébredésünk. Napi programunkba ma belefér a kirándulás, a közös séta, a vásárlás, gyermekeink korcsolya-, sí-, úszás- vagy angoloktatása. Az egészségünket garantálja a Forever termékskálája, a stresszt pedig megszüntette a jogdíjas jövedelmek biztos tudata. **Életminőségünk nagyságrendileg jobb, mint az FLP előtt volt.**

Egyetlen felelősségünk a Forever üzlet minőségi reprezentálása, s az, hogy mások is objektív információk alapján döntsenek erről az üzletről és az egészségükről. A Forever a világ legnagyobb lehetősége. Bizonyítottan nincs jobb a piacon. Kívánjuk Nektek is ennek a fantasztikus lehetőségnek a minél jobb kihasználását, és azt, hogy ezáltal Ti is teljes életet élhettek!



Nagy Ádám és Belényi Brigitta
senior managerek

A sikerhez vezető

Olyan munkatársakhoz szólok, akik eldöntötték, hogy közös szellemiségünkben az egészség és a siker zászlaját magasra tartják a marketinghálózat építésében, és a sikeren kívül kizárnak minden más lehetőséget.

Asiker nem egy pillanat műve, hanem a sorainkban végzett folyamatos munka eredménye. Március 21. előtt sikeressé vált munkatársaink már e dátum előtt is elérték céljaikat, a jövőben azzá válókra még várnak a sikerek, a most indulók pedig ráléptek a felé vezető útra.

Az elkötelezettség kimeríthetetlen ihletforrást biztosít a siker felé vezető út minden lépéséhez, mert értelmet és valós képet nyújt.

Valószínűleg már hallottátok a kőfejtőben dolgozó munkásokról szóló mesét: az első csoport egész nap vért izzadva végezte munkáját a napidíj reményében, a második csoport pedig ugyanazt a munkát végezte, de tudta, hogy a kifejtett kőből gyönyörű székesegyház épül a jelen és jövő nemzedékek részére. A második csoport sokkal eredményesebben dolgozott az elsőnél, és jobban is keresett, emellett büszkéik is voltak a tevékenységükre, a gyerekeik pedig a szüleikre.

A sikerhez ihlet kell, de szükséges hozzá a valódi munka, döntésképesség és jártasság is, amely ismétléssel és tökéletesítéssel elsajátítható.

A hálózati munkában végzett tevékenységünkben három – minden hónapban

elvégzett – területen fontos különösen a jártasság. Ezekkel forgalmunkat és teljesítményünket akár 30-60%-kal is megnövelhetjük.

Az első terület a tervezés, mert előre kidolgozott terv nélkül csak a „vak tyúk is talál szemet” aspektus valósulhat meg: ez a tyúk erőteljesen csipkedni maga körül a földet minden irányban; ezzel elég szegényes táplálékhoz jut, de a nap végén nagyon elégedett, mert sokat dolgozott, és becsületos munkával biztosította magának az akkora-amekkora élelemmennyiséget. Az előre kidolgozott terv nélkül végzett munka a marketinghálózatban hónapról hónapra szegényes jutalompont-mennyiséget eredményez.

Tervkészítésre legjobb a hónap vége, reggel vagy este. Erre a fontos munkára szenteljétek kizárólagos időt, amikor az egy ültő helyben meghozott döntéseitek erőteljesebbek lesznek. A hosszú ideig tartó tervezgetés nem produktív, mert átmelegy álmodozásba, eltűnik belőle a lendület és a cél, és ezzel ez a tevékenység lesüllyed az alibitervezés szintjére.

A következő hónapban már szokássá válik a havi terv kidolgozása az egész csoporttal együtt, hiszen így minden gyorsabban és jobban halad.

Csak az első vonalban lévő munkatársakat és az ő munkatársaikat írjátok be, akik jelentős mélységű hálózatot építettek. Beszéljétek velük a következő hónapra kidolgozott tervükről, és jegyezzétek be minden egyes munkatárs várható forgalmát. Célotok az, hogy valós tervet készítsétek, ezért kell beírni a valós várható forgalmat.

Segítségül szolgál, ha átlapozzátok az előző hónapok forgalomértékesítőjét, a munkatárs- és névlistát, valamint a telefonkönyvet.

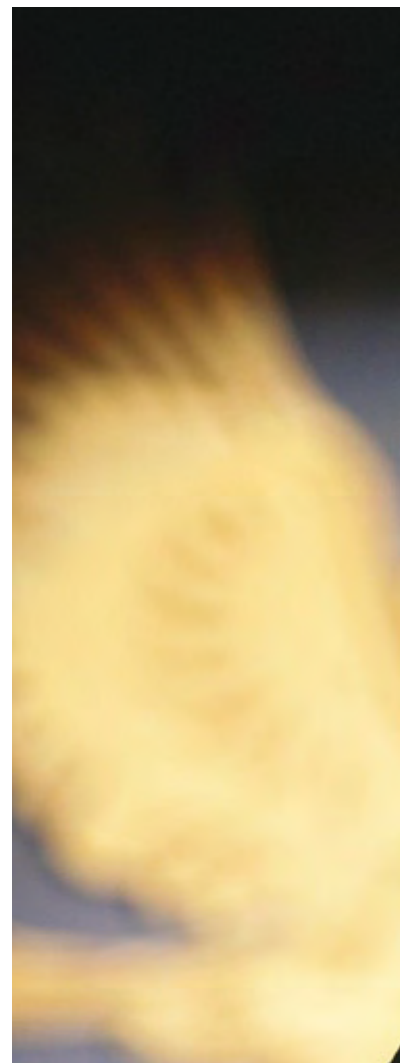
Amennyiben hónap elején elkészítettétek azoknak a névsorát, akiknek termékekre lesz szükségük, és az egész hónap folyamán minden reggel vagy este átnéztétek a tervet, akkor abban a hónapban mindenki megkapja töletek a várt terméket, a ti forgalmatok pedig 10-20%-kal megnő ebben az időszakban. Minden eladott termék után bővül a forgalmatok egy vagy két termékkel.

A termékfogyasztó szponzorálása vagy a termékfogyasztó munkatárssá történő átalakulása a következő lépés, amellyel biztosítható az újabb 10-20%-os forgalomnövekedés.

A termékfogyasztó szponzorálásának folyamata alatt azt értjük, hogy a termékfo-

gyasztót és a környezetét az első pillanattól munkatársaknak tekintjük, nem pedig vásárlónak vagy betegnek.

Ezt két okból tesszük. Először is abban a pillanatban, amikor termékeinket fogyasztani kezdik, igazolják környezetük előtt a döntésüket, és munkatársként viselkednek, így jó fényben állítják be az FLP-t és termékeit. Másodszorban a termékfogyasztó érdekében áll, hogy munkatárssá váljon, mert így sokkal többet nyújt neki az FLP, és



három lépcsőfok

ezáltal előnyben részesül a fogyasztóval szemben. Igazam van?

Amikor a termékfogyasztót munkatársnak tekintitek, nyomós ok lesz arra, hogy egy Lips miatt gépkocsiba üljete, és elutazzatok a szomszédos településre, mert az nem kereskedésnek vagy gyógyításnak minősül – ezzel az egy Lipsszel növelitek a marketinghálózatot.

Lomjanski Veronika és Stevo hálózatának első „leányvállalata” éppen egy Lipsnek köszönhető, amelyet a mi felső szpon-

zorunk, Kibédi Ádám soaring manager vásárolt meg.

Vajon Lomjanski Veronikának és Stevónak kifizetődött, hogy a vajdasági Újvidékről Magyarországra, Szegedre utazzanak, és eladjanak Ádámnak egy Lipset? Azóta vajon mennyit kerestek annak az egy Lipsnek köszönhetően? – becsüljétek meg magatok.

Berkics Miklós ezt olyan folyamatnak nevezi, amelyben a fogyasztó munkatárssá válik tanácsok, ajánlások és tájékoztatók segítségével.

A fogyasztó már az első vásárlással tudomásunkra hozza, hogy bízunk bennünk, a termékekben és az FLP-ben.

Ezen az első találkozón megajándékoz benneteket érdeklődésének 15 értékes percével. Nagyon fontos, hogy már akkor minél többet megtudjatok róla és a környezetéről, mert így készülhetek a két nap múlva következő találkozásra.

Az első találkozás – és az azt követők – elsődlegesen alapozzák meg a következő találkozásokat és kapcsola-

tokat, mert ezzel érhetek el előrelépést a fogyasztónál, a munkatársnál és a marketinghálózat jövőbeli leányvállalat-igazgatójánál.

Egyeztetsetek vele egy időpontot, amikor telefonon jelentkeztek egy-két nap múlva a legalkalmasabb időpontban. Amennyiben a fogyasztó nagy érdeklődést mutat vagy komoly egészségügyi gondokkal küzd, már a következő napra beszéljétek meg a hívás idejét.

A határidőnaplótokban nyissatok egy lapot az új fogyasztónak, és írjátok be a dátumot, mit vásárolt, megjegyzéseiteket és az ő kérdéseit, mert így sokkal hatékonyabb lesz a következő találkozás.

Nagyon jó benyomást tesz, ha a fogyasztó előtt írtok a határidőnaplóba, és egyben nagyon hasznos is, mert így nem felejtitek el a fontos dolgokat. Minden, amit a fogyasztó előtt cselekedtek, példa számára, mert megmutatjátok, hogyan kell végezni ezt a munkát. Azt kapjátok vissza, amit mutattok neki. Viselkedjétek egyszerűen, szívélyesen, figyelmesen és megértéssel, de hivatásosak módjára.

Az új találkozás ezután egy-két nappal következzen, és határidőnaplótokban az ő oldalára egy új fejezet kerül, ahová bejegyzitek, milyen módon fogadja használja, avagy használja-e egyáltalán a termékeket, kérdéseit, első benyomásait és észrevételeit, valamint a következő találkozásra történő előkészületeket.

A harmadik találkozás egy-két nap után történjen, amikor már érdeklődtetek a gondjairól – elmagyarázhatjátok, mi-



lyen módon segíthet más termék is, érdeklődtek, hogyan reagál a környezetük, mert így készen álltok a következő, nagyon fontos találkozóra.

Negyedszer 7-15 nap múlva találkozhatok, személyesen. Ekkor megnyílik a lehetőség, hogy segítsen környezetének is. Beszélgetsek vele arról a lehetőségről, hogyan segíthet a körülötte élő embereken.

Ezután két találkozás következék néhány nap leforgása alatt, amikor a fogyasztóról és segítségre váró barátairól beszélgettek.

Amikor a fogyasztó felkeltette az érdeklődést egy vagy több személyben valamely termék iránt, akkor következék a közös találkozás, vagyis a termékbemutató megbeszélése – és ezzel megszületett egy új csoport.

Berkics Miklós, az Európai Profit Sharing győztese szerint az új csoport feladata 2 pont megvalósítása az első hónapban, 7 a következőben és 18 a harmadikban, ami supervisor szintet eredményez.

A fogyasztó figyelmes szponzorálásával és az első aktív szponzorral történő rendszeres konzultációval elérhető a havi 10-20%-os forgalomnövekedés.

Ezzel elérkeztünk a létfontosságú harmadik lépéshez, egy nagyon érzékeny témához, amelyről ritkán beszélünk.

A készletek kezeléséről van szó. Az FLP nem engedélyezi az előrehaladás vagy ösztönző programok megvalósítása és az új termékhez jutás érdekében történő vásárlást a meglévő készlet háromnegyedének elhasználásáig.

Más MLM-programok éppen az ellenkezőjét teszik –

nagy értékű ajándékokkal és kedvezményekkel ösztönzik a minél nagyobb mértékű vásárlást.

Mit gondoltok, miért teszik ezt? A vállalat érdeke nem azt diktálja, hogy minél több terméket adjon el? Valóban ez a célja, de nem érdeke, hogy óriási árutartalékok képződjenek bárhol a termelő és a fogyasztó között.

A túlságosan nagy mértékű árutartalék halálos ölelése megfojthatja a vállalkozást; ezt mindenki tudja, aki ezzel foglalkozik.

Az FLP éppen ezzel védi a saját és a mi munkánkat – mert így működhet hosszú időn át. Számos MLM-rendszert tett tönkre a felhalmozott árukészlet, amikor először a forgalmazók bankrotáltak, majd a központjaik is.

Minden kivétel erősíti a szabályt; itt is akadnak kivételek. Az FLP vállalatban semmi sem történik véletlenül, így ez a kivétel is igazolt.

Miért szükséges a Touch of Forever termékcsomag?

Először is nem segíthetünk senkin, amíg nem ismerkedünk meg a termékekkel.

Amikor a környezetünkben tudatosítjuk, hogy az egészség és a sikeresség szellemiségét hirdetjük, az emberek azt várják tőlünk, hogy akkor segítsünk rajtuk, amikor az számukra a leginkább szükséges, és ez történjen minél gyorsabban és hatékonyabban. Amennyiben nem nyújtotok gyors segítséget, máshoz fordulnak.

Még akkor is, ha a termékfogyasztónak néhány napig várni kell a termékekre, a forgalmatok annyi napot veszteszt, ami ahhoz kell, hogy a fogyasztó kifizesse a terméket, összegyűjtsétek

a minimális megrendeléshez szükséges összeget, elmenjétek a termékekért, és azokat kézbesítsétek a fogyasztónak.

Így is dolgozhattok, de ha mindig kéznél vannak a kulcsfontosságú termékek – mint pl. a Gél, a First, a piros krém, a Lips és még néhány gyakran keresett termék –, forgalmatok az adott hónapban 10-20%-kal nőhet.

Felvetődik a kérdés a következő kérdés: milyen mennyiségű termék szükséges ahhoz, hogy meggyorsítsátok a munkát, és ezzel megnöveljétek a forgalmat?

Túl kis termékkészlet nem gyorsítja meg a forgalmat, túlságosan elnyomja a munka lehetőségét, és elveszithetjük az FLP bizalmát is.

A Touch of Forever termékcsomag megvásárlásával 130 euró értékű ingyentermékhez jutunk a benne lévő pontérték, 2,7 mellett, miközben mi 2 pont értékét fizetjük ki, és a havi kimutatásban 2 pontot kapunk.

Ha megveszitek, elfogyasztjátok vagy eladjátok a Touch of Foreverben található termékeket, azok egyszeri segítséget nyújtanak, abban az esetben viszont, ha folyamatosan újítjátok a tartalmát, erőteljesen gyorsítjátok a forgalmat, és a teljesítményt havi 10-20%-kal növelhetitek meg.

...mert a termék nélküli Touch of Forever már nem Touch, csak egy egyszerű doboz...

Nem ismerek senkit ebben a vállalkozásban, aki elérte volna a manageri szintet, és ne rendelkezett volna Touch of Forever termékdobozzal vagy annak megfelelő termékkészlettel. Olyan managert sem ismerek, aki

manageri minősülése után aktív maradt, és elhasználta a Touch of Forever dobozt, és termék nélkül maradt.

A felsorolt három lépcsőfok nélkül nem érhető el siker a marketinghálózat-építésben.

Amennyiben sikerült elérni a manageri szintet tervezés, szponzorálás és ésszerű készletkezelés nélkül, az azt jelenti, hogy valaki más dolgozott helyettetek: a házastársatok vagy a szponzorotok. Ebben az esetben ez a szint nem a ti sikeretek, és nem lesz belőle sok hasznotok – kivéve, ha időközben megtanultátok, hogyan kell dolgozni, és a jövőben alkalmaztatok ezt a tudást.

A siker eléréséhez nagyon fontos a hozzáállás és az ihlet. Mindezt végezhetitek úgy, ahogy a fentebb említett, köfejtőben dolgozó munkások, akik kinnal-keservvel fejtették a követ a napidíj reményében, vagy a másik csoportba tartozók, akik szerették a munkájukat, mert azzal hozzájárultak a hatalmas székesegyház építéséhez.

Csak akkor valósíthatjuk meg kitűzött céljainkat, ha ihlettel és szeretettel haladunk előre az egészség és siker szellemiségével átszőtt utunkon.

Soha ne felejtsetek el, hogy ingyentanárotok van – a szponzor, aki lelkesen valószínűleg meg veletek együtt a döntéseiteket.



Miodrag Ugrenović
senior manager

Kiadja: Forever Living Products Magyarország Kft. • **Szerkesztőség:** FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455 • **Főszerkesztő:** Dr. Miliesz Sándor • **Szerkesztők:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Judit, Pósa Kálmán, Miliesz Eszter Sára, Rókás Sándor • **Nyomdai előkészítés:** TIPOFILL 2002 Kft. • **Fotó:** Kanyó Béla • **Tervezőszerkesztők:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Nyomatás:** Veszprémi Nyomda Zrt. Készült 50 250 példányban. • **Fordítók, lektorok:** Albán: Dr. Marsel Nallbani – Horvát: Aničić Darinka, Anić Antić Žarko – Szerb: Tóth-Kása Otília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Szlovén: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana.
A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget! Minden jog fenntartva!

www.flpseeu.com
FOREVER
IMPRESSZUM





Sonya[®]
Color Collection

