

XIII. évfolyam 4. szám / 2009. április

FOUNLEVER



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



Kellemes Húsvéti Ünnepeket kívánunk!

A mikor a közelmúltban Málagában, Spanyolországban az Európai Rally színpadán álltam, és láttam a több mint 8000 mosolygó, vidám, elégedett embert, eszembe jutott, milyen nagyszerű, hogy igen jelentős mértékben mi is hozzá tudunk járulni ahhoz, hogy emberek milliói egy kicsit nyugodtabban, bizakodóbban nézhesse- nek az elkövetkező évek elé. Ha már milliókról beszélünk, elmondom: több mint 6 millió eurót fizettünk ki az elmúlt év Profitrészesedési Programjának minősültjei között.

Igazi kiváltságnak érzem, hogy részesei lehetünk mindannak, amit a Forever kínál. Különösen olyan időkben, amikor a szakértők és különféle gazdasági szakemberek is csak a fe-

akiknek stagnálni látszik az üzlete. Valószínűleg lelassult a szponzorálás. Ha nem hívunk meg új embereket, a forgalom nem növekszik. Tudom, ezzel mindenki tisztában van. Mégis, nem árt néha emlékeztetni magunkat az alapokra. Könnyen beleesünk abba a hibába, hogy több energiát és időt fektetünk üzletünk „menedzselgetésébe”, mint a valós munkába.

Sok éve hallottam először a mondást: „Ha hónap végén 50 dollárral több marad, mint amire szükség van, az maga a mennyország. Ám ha 50 dollárral kevesebb marad, az maga a pokol.” Tehát fontos a türelem; ha eleinte apránként is, de elindul a biztos gyarapodás, ez pedig az igazi sikert hozza el. Minden meg fog tör-

ténni a maga idejében, tehát jobb, ha inkább biztos alapokra építjük üzletünket; minden munkatársnak a hosszú távú, stabil üzletépítést tanítjuk.

Több mint 30 éve hoztuk létre a Forever vállalatot. Bevaló- lom, akkoriban meg sem fordult a fejemben, hogy egy napon bejelenthetem az évi 2,5 milliárd dolláros forgalmat! Az tesz boldoggá, hogy látom, milyen sokan részesednek az üzletünkben „tisztán és egyszerűen”! Az, hogy erősebbek vagyunk, mint valaha, önöknek köszönhető!

Itt, az Egyesült Államokban is láthattuk ezt az erőt a második Észak-amerikai Rallyn, Los Angelesben, Kaliforniában. Hatalmas rendezvény volt. Csú- pán a második alkalom volt, de több mint 1400 disztribútor-

ral örülhettünk együtt. Renge- teg minősülés, elismerések, és a kedvencem, a Profit Sharing- csekkek átadása. Az idén 39 csekket oszthattunk Észak- Amerikában. A tekintet, ame- lyet látok, amikor a minősül- tek szemébe nézek, leírhatatlan – köszönöm mindannyiuknak! Jövőre Floridában, Orlando- ban találkozunk!

Biztos mindenki ismeri a sportolói körökből eredő mondást: annyit tudsz, amennyit az utolsó meccsen mutat- tál. Nos, a 2008. év nagyszerű volt! Magasra tettük saját ma- gunknak a mércét 2009-re. Én is ugyanazokat a híreket hal- lom, mint önök. Ugyanazo- kat az elkeserítő gazdasági mutatókat látom, mint önök. Ám mindez csak növeli a fe- lelősségérzetemet azok iránt,

A Forever üzenete

üket vakarják, mit is lehetne tenni, hol rontottuk el... Bár- miféle politikai állásfoglalás nélkül tisztában lehetünk azzal, hogy vannak bizonyos alapve- tő tényezők, amelyek meghatározzák az egyén, egy vállalat vagy akár egy ország sikeressé- gét. Ilyen alapvető dolgok pél- dául: 1. Az elvégzett munkáért jár a tisztességes javadalma- zás. 2. Ne vásárolj olyat, amit nem engedhetsz meg magad- nak. 3. A kereskedelem alapja az áruforgalom legyen, olyan áron, amely mindkét fél számá- ra megfelelő.

Kiskapuk nincsenek. Nem járhat fizetés az el nem vég- zett munka után. Sokan talál- nak módot az ügyeskedésre, ám mindig bebizonyosodik, hogy hosszú távon nem mű- ködik más, csak a tisztesség.

Ugyanezek az alapve- tő értékek vonatkoznak a mi Forever vállalkozásunkra is. Senki nem várhat növekedést és sikert, aki nem hajlandó el- fogadni az alapelveket. Időn- ként találkozom vezetőikkel,



akik valóban nehéz időket él- nek át. Szó szerint valós segít- séget tudunk nyújtani, vissza tudjuk varázsolni a reményt az emberek szívébe. Megvan az eszközünk, hogy igazi, be- vált megoldást ajánljunk. Ez nem egy új ötlet, amit kiszóró- lapoznánk. Amit ajánlunk, va- lódi üzleti értékeken nyugvó, az alapelveket tiszteletben tar- tó vállalkozás. Aki nem sajnál- ja a munkát, elszánt és kitar- tó, valamint hajlandó kilépni a komfortzónájából, elkerülhe- tetlenül sikeres lesz! Ha mind- ehhez valamennyien még rendszerességet is viszünk éle- tünkbe és munkánkba, egé- szen biztos, hogy 2009-ben meghaladjuk a 2,5 milliárdos forgalmat. És ami még ennél is fontosabb, milliányi bará- tunk és ismerősünk tartozhat majd a biztonságban élő, sza- bad emberek csoportjához itt, a Forevernél!

Örök tisztelettel:

Rex Maughan
REX MAUGHAN

JÓ ÉRZÉS ELSŐNEK LENNI!

Ha valaki életében akár egyetlenegyszer is megélte már, hogy elsőként ért a célba, leggyorsabban készült el egy feladatmegoldó-versenyen, vagy éppen leggyorsabban futott vagy úszott, netán a legnagyobbat ugrotta, átélhette azt a pillanatot, amikor átszakította a célszalagot vagy fellépett a dobogó legfelső fokára, megszólalt a Himnusz, a Szép volt, fiúk vagy a Ria, ria, Hungária!

Ezeket a csodálatos érzéseket élhettük át 2009 februárjában Málagában, a Forever Living Products Európai Rallyjén. A magyar és a délkelet-európai régió szinte mindenben nyert vagy dobogós lett, bármely versenyszámát is nézzük a Forevernek. Ez elsősorban kiváló forgalmazóinknak, több tízezer törzsvásárlónknak, vezető hálózatépítőinknek köszönhető. Csapatunk ismét **első helyezést ért el** az európai értékesítésben.

Nehéz feladat elsőnek lenni Európában, ezt a helyet megtartani még nehezebb, és ebben az évben sem lesz könnyű, de mi szeretünk versenyezni Európával, a világgal és önmagunkkal. A legegységesebb csapatok díjazására jött létre a **Spirit Avard** díj, amelyet megszerezni nagyon nehéz feladat, és ez a remek gárda újra megszerezte a **leglelkesebb csapat** díját is.

Ebben a szakmában fontos a lelkesedés, az energia, a kitartás; ez adja a hálózatépítés lendületét. Nagy örömünkre szolgált, hogy a Sonya-versenyen Magyarország képviselője, **Mazug Mónika harmadik helyezést ért el**. Gratulálunk neki is és felkészítő szponzorának, **Hajcsik Tünde és Láng András** soaring managereknek és President's Club-tagoknak. Az európai értékesítési ranglistán nagy örömünkre szolgált, hogy Berkics Miklós hatodik, Szabó József negyedik helyezését tapsolhatott a Forever csapat.

Természetesen, amint az utóbbi években szokás, a mi régiónk érkezett a legnagyobb létszámban, több mint 1100 munkatársunkkal ebbe a spanyol üdülővárosba. Akik eljöttek és ott voltak, mind úgy érezhették, hogy ennek a rallynek ők a győztesei, akik minősültek a színpadon vagy Profit Sharing csekket vettek át a színpadon; mindannyian méltón képviselték csapatukat.

Külön öröm volt számunkra, hogy **Gidófalvi Attila és Katika** sapphire managerek oszthatták meg gondolataikat Európa hálózatépítőivel. A végére marad egy nagyon értékes, díj Európa legnagyobb csekkje. Az idén – szintén már második alkalommal – **Berkics Miklós diamond-sapphire manager vehette át Európa első számú Profit Sharing csekkjét**.

Fanasztikus érzés a legjobbnak lenni, rengeteg munkával jár, rengeteg örömet és kellemes érzést, barátokat, kitűnő kapcsolatokat nyújt számunkra az évek során.

Kívánom, hogy mindenki érezze át, mit jelent az: legjobbnak lenni. Legyünk büszkéek az eredményeinkre, és tegyünk meg mindent, hogy 2010-ben, Londonban újra szóljon a Ria-ria, Hungária és a Ria-ria, Szerbia!

Hajrá, FLP Magyarországi!



DR. MILESZ SÁNDOR
ország igazgató



„...add tovább a hosszú élet titkát!”

2009. február 14-én varázslatos hangulatú Siker napon vehettünk részt.
A Papp László Budapest Sportarénában felcsendülő **Forever-himnusz**
több ezer lelkes hallgatónak közvetítette hitvallásunkat!



Success Day, február 14. Mi egyéb lehetne a témája, mint az egymás iránti odaadás, szeretet, szerelem? A piros és fehér lufikkal díszített színpadon rögtön kezdetnek a Botafogo táncsoport vérpezsdítő ritmusú, dinamikus koreográfiát produkciója következett.

Dr. Miliesz Sándor ország igazgató köszöntője már pezsgő hangulatot talált. Emberi kapcsolatokról beszélt. Szerelemről, szeretetről, elismerésről, segítségről, együttműködésről. Rádöbentünk: róluunk beszél!

Dr. Révész Edit és **Siklós Zoltán** soaring managerek a



szó legszorosabb értelmében házigazdái voltak a rendezvénynek. Kellemes, üdítő színfolt volt két talpraesett tinédzser lányuk, **Siklós Barbara** és **Siklós Petronella** részvétele a műsor vezetésében. Ország-világ előtt fényesen bizonyította, mennyire természetes környezet üzletünk világa akár egy tinédzser számára is. Házigazdánk a tőlük megszokott profizmussal, szakmai eleganciával és gördülékeny műsorvezetéssel gondoskodtak a hangulatról.

Éliás Tibor sapphire manager ars poeticáját osztotta meg a hallgatókkal. Tizenegy év távlatából üzeni mindenkinek: a legjobb helyen vagytok. Számára az FLP a





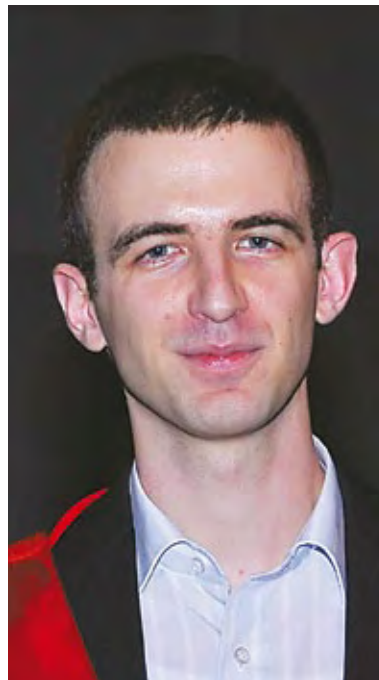




helytállás lehetősége és kötelessége egyben. Életstílus.

Különleges hangulata és üzenete van a minősüléseknek. Először a supervisorok, majd az assistant managerek jöttek. Hosszú, tömött soraik üzennek. Üzenik, hogy gazdasági válság híreitől sújtott, letargikus világunkban is van siker, van előrehaladás, van boldogulás.

Aztán a Business 20, Business 30 ösztönzőprogram minősültje meg **Bekk Zoltánné** és **Bekk Zoltán** Európa egyetlen Business 40-minősültje következett. Óriási taps fogadta a legjobbak legjavát, a Conquistador's Club tagja-







it. Az elismerés hangjai nem csitulhattak. Következtek a gépkocsiösztönző teljesítői, majd legújabb managereink. Senior managert egyet avatunk. **Szanyi Imre** szerényen lépett a mikrofonhoz, és elmondta, miként sikerült!

Halmi István sapphire managertől igen értékes gondolatot kaphattunk útravalóul. „Higgy magadban!” – győzött meg búcsúzóul mindannyiunkat. Köszönjük, István, emlékezni fogunk érveidre, szavaidra!

Előadását követően valamennyi előadót színpadra kérték. A közönség élénk tapsal és tetszésnyilvánítással, a szervezők virággal köszönték meg hozzájárulásukat. Köszönjük értékes gondolataitokat!

Miközben az asszisztant supervisorok ritmikus zene ütemére gyülekeztek a színpad felé, átvenni első kitűzőjüket és fogadni az elismerést, valaki a színpalak mögött megjegyezte: „Hosszú idők óta a legjobb Success Day volt ez!” Még sokan mások is így gondolták. Közel ezerötszázan. Ők még a nap folyamán elővételben megvásárolták jegyüket a következő Success Dayünkre.



Európa tetején!!



Február 28. Málaga: 44. Kinek sok, kinek kevés. Nekem soknak tűnik, de Rex kárpótolt 101 598 euróval, Szabó Józsi pedig gyűjtést rendezett, aminek eredményeképp kikerekedett 101 600 euróra. Amit feleségemtől, Ritától kaptam, az meg mindenben túltesz! (Na ne csak arra gondoldj, egy régi álmomat váltotta valóra, amikor egy Golf kurzussal lepett meg...! Köszö, Kata, Sanyi!)

Ja, hogy Málaga! Bocs, elkalandoztam. De lehet, hogy Te is, mert ha ott voltál, akkor az élmények téged is repítenek!

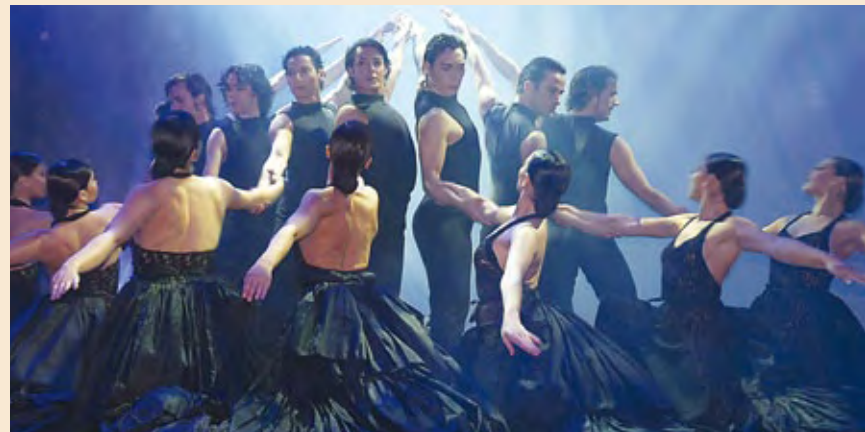
Mert mi a fontos abból a négy napból? Kinek mi! Igaz? Más szemmel nézte az új, mással a minősült, mással a profitos – és mással dr. Milesz Sándor. Az ő érdeme is, hogy Európa tetején van ez a kicsi ország!

De haladjunk sorrendben. Mi is az a Málaga? Mert nem

Málaga. . . Még most is borsózik a hátam, ha az Európa Rallyre gondolok. Igazi kavalkád. Egyvelege a tanulásnak, öröme, bulinak, elismerésnek – és még ki tudja, minek. Nekem pedig még sokkal, de sokkal több!
A legszebb születésnapom, a legszebb ajándékkal!



European Rally



egyszerűen egy csodaszép spanyol város, annál 2009. február 27-étől már sokkal, de sokkal több! Az FLP fellegvára, egy soknemzetiségű „birodalmi központ” – magyar kor-

mányzással! Ott rendezték az FLP Európai Rallyjét, a nagy találkozót, ahol a tavalyi munka elismerése, az eredmények megmutatása volt a cél. És milyen jó újra és újra tud-

ni: mi vagyunk a legjobbak!! A legtöbb minősítéssel, a legtöbb profitossal, a legtöbb kiosztott euróval, a legnagyobb éves forgalommal, a leglelkesebb csapattal, a legnagyobb

létszámmal, a leg... leg... leg...!!! Ez a kicsi ország nagyot alkotott. Bár a történelmi nagy házukban, a Dunaparton marakodnak, mi dolgozunk. Egységben, együtt



„Nemcsak azért dolgozunk, hogy termeljünk, hanem azért is, hogy értelmesen töltsük el az időt.” — Delacroix



European Rally



– egymásért. Itt a példa, Tisztelt Ház, erre figyeljetelek!

„Nem gyártok vicceket. Csak figyelemmel követem a kormány munkáját, és tudósítok az eseményekről.” (Will Rogers)

Itt egység van, a legjobbak vannak elől, és a többiek örömmel adják át a teret nekik – mert: „A dagály minden hajót felemel!” Most velünk emelkedik Európa! Itt, egységben a magyarok, szerbek, horvátok, szlovének vagy bosnyákok, itt elismert Albánia – a mi uniónkban már bent van! (Gratulálunk, Attila, Mimóza!)

Itt a német együtt örül a zsidóval, a fekete a fehérrel, az orosz a kazahhal, a cseh a szlovákkal. Itt magyar a román országigazgató, a török iszik a göröggel! Itt tiszteli egymást a szerb és az amerikai. Mi ez, ha nem egy új világ?

És még csekket is adnak... Profitcsekket. Mert Rex és fia, Gregg a profitból is oszt! Milyen profitból? Ja kérem, itt válság ide, válság oda, profit is van. Nem is akármennyi!

Az elosztás előre meghatározott módon, a befektetett munka alapján történt. A legnagyobb csekket mi, magyarok kaptuk, és ezen belül a leg-leg-leg ismét Berkics Miklóst illette! De jó érzés volt ünnepegni! Jövőre téged is ünneplünk?? (Egy kőszó hang



azt mondta mellettem: inkább szét kéne osztani a tagok között, az szponzorálna igazán! Én azt mondtam: Gondolod? 540 000 euró elosztva vagy 700 000-felé. Jutna mindenkinek 80 cent. Tényleg ezt akarod, barátom? Mert akkor nemigen érted ezt az egészet! A 80 centért senki sem lesz manager, majd profitos! De a százazrek megmozgatnak valamit! Benned nem?? Mert én még most is bizsergek, mit bizsergek, izzok!!!)

A top 10-ben ismét két magyar: Szabó Józsiék Berkics Mikivel! A százazres csekkekben is magyarok! Jómagunk köszönjük ezt az eredményt Tóth Csabának és Andinak, a Gecző házaspárnak, Lacinak és Mariannak, Ráth Gabinak és Melindának! De gratulálunk Babály Misinek és Erikának is!

Varga Robi, Lomjanski Vera és Stevo, Vágási Ari és András – no és a Miki, Berkics Miklós!



European Rally

Remek csapat – jó közéljük tartozni! Ahogy Rex írta pár hónappal ezelőtt: „Köszönöm, hogy egy lehetek közületek!”

A forgalom? Meglep még valakit, hogy MAGYARORSZÁG AZ ELSŐ!? Bennünket nem, a világ meg úgysem érti...!

És még egy magyart ki ne hagyjunk! A Gidófalvi házaspár, Attila és Kati! Az FLP leggyorsabb sapphire-jai vezették az orosz és a kazah csapatot. Soha ők még ennyien nem voltak! Attila és Kati fél év alatt több lábön profitot csináltak – milyen kár, hogy Oroszország még nincs benne a profitos „játékban”! A jelen nagyjai, a jövő gigászai...

De vissza az elejére. A rendezvény előtt csörög a telefonom. Dr. Milesz Sándor, írja a kijelző... Hú, mit akar a „Főnök”?

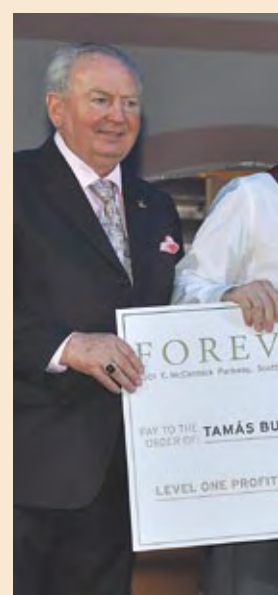
– Szia, István! Megnyerjük? – kérdezte Sándor. (Mármint a Spirit Award díjat, a legegységesebb csapat díját. De ezt nekem már nem kell mondani, félszavakból is értem az EU Rally nyelvet...)

– Sándor! Nem én szerveztem a csapatot, nem én tartottam a kapcsolatot, kellettek volna a lelkesítő e-mailjaim, nincs koncepcióm! Szólj másnak, légyszi!

– István, te tudod megcsinálni! Megnyerjük? (És a kocka el van vetve...)

– Sándor, megnyerjük!! Ha addig élek is!

Szerinted megnyertük? Köszönet minden lelkes támogatásért, segítségért! Mert dr. Németh Endre vezényelte a zászlósokat. A csapatból Máté Kiss Imiék, Gecző Éviék, Bodnár Laciék, és sokan-sokan, de még Sándor és Adrienn is lobogtatták, feszítették és hurcolták körbe-körbe az Arénában a monument magyar zászlót! Hej, Petőfi népe,





European Rally





ha láthatta volna, büszke lenne rátok!!

Élías Tibi a lengő zászlóval, a lányok a sorok között, a Bánhidi András, és ti mindannyian kellettetek ahhoz, hogy megnyerjük a Spiritet. De sikerült, KÖSZÖNJÜK!

Nincs még vége a „magyarozásnak!” Nincs, mert a nap társ házigazdájá a profi és gyönyörű dr. Szócs Dóra volt, a román országigazgató-pár hölgy tagja. Dr. Szócs Gábor pedig a színpalak mögött Lenkei Péter európai igazgatónkkal gondoskodott arról, hogy ez a megabuli

gördülékeny legyen. Hála nekik, egy szuper program kerekedett!

A nemzeti viselet díját is magyar érdekltség hozta el! A Gidófalvi Attila és Katika vezette Kazahsztán vitte itt a pálmát! Gratulálunk!

Még egy gondolat: Mindezt aligha történt volna néhány „apróság” nélkül! Velem legalábbis nem! Mert minden ugyanígy lezajlott volna, megnyerünk mindent, elsők vagyunk mindenben – de nélkülünk. Ha nincs az elején Herman Teca és Bíró Tamás kitartása mel-

lettünk, ha nem beteg Bence fiam, ha a két srác, Bajnok és Bence nem elég toleráns, ha a szüleink nem olyan nagyszerűek, ha nem bíznak bennünk néhányan, ha... ha... ha...

És ha nincs Rita, a párom, a szerelmem, a jobbkezem, a logikám, a kézfékelem, a hajtóerőm, a kontrollom és az összes sikerünk záloga!

Neki köszönöm, és neki ajánlom a fenti irományt!



HALMI ISTVÁN
záfír manager

Tisztelt Forgalmazóink!

Az FLP Magyarország Kft. továbbra is mindent megtesz azért, hogy az Ön munkája sikeres legyen! E célból 2009 márciusától átalakítjuk a FOREVER újságunk terjesztési módját. Azt szeretnénk, hogy minél több forgalmazóhoz közvetlenül és azonnal eljusson újságunk, ezért a jövőben nem a havi bónuszértesítőkhöz postázzuk a magazint, hanem minden vásárlás alkalmával a termékhez adjuk – térítés nélkül – az újságot.

2009 márciusától minden magyarországi és régióbeli telephelyünkön pontértékes termékvásárlás esetén számlánként egy darab FOREVER magazint adunk a vásárláshoz. A jövőben az új magazinok ilyen terjesztése minden hónapban 15-én kezdődik meg, és a következő hónap 14-éig tart. A pontérték nélküli értékesítéshelyeinken továbbra is megvásárolhatják az aktuális és a régebbi újságjainkat is.

Forever Magazinunk minden információt tartalmaz, amely a folyamatos üzletépítéshez szükséges!

Az FLP Magyarország Kft. szeretné javítani a forgalmazók felé történő kommunikációját. Gyakrabban és pontosabban kívánjuk eljuttatni Önnek a fontos információkat.

Ezért kérjük – ajánljuk –, hogy irodáinkban a számlázó munkatársainknak adják át az e-mail címüket, amelyet rögzíteni fogunk a rendszerünkben. Így a jövőben e-mailen keresztül is támogatjuk a hálozatépítésüket!

Szeretnénk, ha Ön gyorsabban és a posta kiiktatásával megkapná havonta a bónuszértesítőjét. Erre több lehetőséget is felkínálunk Önnek.

1. Személyesen – forgalmazói kártya vagy személyi igazolvány felmutatásával –
– Budapest XVIII. ker., Nefejejs u. 9–11. szám alatti központi raktáruháznak számlázásán, vagy
– a Success Day alkalmával a Budapest Sportarénában átveheti

2. Az interneten – otthonában, kényelmesen. Ehhez regisztrálnia kell a www.foreverliving.com oldalon. Itt rengeteg hasznos információhoz juthat, amelyek mind segítik az Ön üzletét. Többek között a pontinformációt a hónap közben is naprakészen láthatja! A főoldalon találja a következő részt:

BÓNUSZSZÁMOLÁS WEBLAPUNKON

Minden, jelszóval rendelkező munkatárs számára elérhetők havi bónuszszámlásai az interneten keresztül. Ehhez lépésenként az alábbi beállításokat kell elvégezniük:

1. A bal oldali főmenüből válassza ki rákattintással a „My Account” menüpontot.
2. Az így megnyíló oldalon kattintson a „Personal Information” szövegsorra.
3. Az ezután megnyíló oldalon az „E-mail beállítások”-on belül KÉRJÜK, ADJA MEG e-mail címét!!!
4. Kattintson az oldal alján található, piros „SAVE” gombra, majd a kattintás után megjelenő oldalon
5. kattintson a sötét „Back to My Account” gombra.
6. A kattintás után ismét visszakerül a „My Account” oldalra, ahol most az oldal alján található „Store Options” felírra kell kattintania.

Az így megnyíló oldalon jelölje be a „Bónuszszámlás weben” jelölőgombot, majd kattintson az ez alatt található, piros „MENTÉS” gombra (Ha Ön előnyben részesíti a gyors megoldást a menüben való barátságos szemben, elegendő, ha a fenti szövegnek először a 2., majd a 4. pontjában található kék színű felírra kattint. Az első az e-mail megadásához, a második az internetes bónuszszámlás igényléséhez irányítja Önt, de kérjük, ebben az esetben se mulassza el a megadott adatok rögzítéséhez a „Save”, ill. „Mentés” gombra kattintást.)

A fenti művelet sor eredményeként Ön az Ön által megadott e-mail címre értesítést fog kapni minden alkalommal, amikor az Ön újabb bónuszszámlása elérhető a honlapunkon. Ez az elszámolás ugyanott lesz megtekinthető és elérhető, ahol Ön az aktuális pontértékről talál információkat (Pontinformáció). Ezen az oldalon Önnek a „Forgalmazói díjelszámolás” felírra kell kattintania. Az elszámolás több hónapig elérhető lesz az Ön számára ezen a felületen, de javasoljuk, hogy töltsön le azt minden hónapban a saját számítógépére. Kérjük Önöket, minél szélesebb körben használják, éljenek az internet kínálta lehetőségekkel!

Kérjük, válasszon a fenti két lehetőség közül, mert vállalatunk **2009. március 15-e után csak az itt leírt módokon tudja az Ön számára a bónuszértesítőt átnyújtani.**

A Forever Magazinunkat az új rendszer szerint, vásárlásai alkalmával veheti át.

Köszönjük, hogy támogatja közös munkákat!

Örömmel tájékoztatunk benneteket, hogy a Business 20-30-40 ösztönző program sikerrel folyt, és ezt a programot 2009. március 31-ig tartottuk fenn.

Vállalatunk még motiválabb, lelkesítőbb lehetőséget szeretne felkínálni szorgalmas munkatársainknak:

2009. április 1-jétől indul az ALOE TRAVEL SERVICE (ATS), egy különleges, zártkörű utazási klub. Ennek tagjaként a forgalmazók 20–50%-kal olcsóbban is igénybe vehetnek utazásokat.

- Az aktív forgalmazók megvásárolhatják – a jelzett időponttól – **a tagságot jelentő kártyát** az FLP hazai irodáiban. Belépési díj: 49 € /fő/év. – Ezt már az első igénybe vett út alkalmával le is vásárolhatják.
- A bejelentkezéshez egy egyszerű űrlapot kell kitölteni, amelyen a forgalmazó adatai és **e-mail címe** szerepel.
- A forgalmazó a tagsági kártyával regisztrálhat az ATS honlapján, és ezzel egy online utazási klub tagja lesz.
- Az ATS a legnagyobb nyugat-európai utazási irodák válogatott, 4, 5, 6 csillagos ajánlatait közvetíti.

Úgy gondoljuk, tagságunk aktív tagjai megérdemlik, hogy az FLP-n keresztül igénybe vehető, különleges kedvezményű, szenzációs utazásokban részesüljenek.

ESEMÉNYNAPTÁR 2009. BUDAPEST:

Success Day: 2009. 05. 23. Success Day: 2009. 06. 20, Success Day: 2009. 07. 18, Success Day: 2009. 09. 19. Success Day: 2009. 10. 17 Success Day: 2009. 11. 21 Success Day: 2009. 12. 19

KEDVES MUNKATÁRSAK!

- A Home Office elkészítette saját Forever You Tube csatornákat, melynek elérhetősége: <http://www.youtube.com/user/AloePod> FLP-s termékeket bevezető videókat, vezető managerek előadásait és egyéb marketingbemutatókat ajánlunk rajta különböző nyelveken. Hamarosan lehetőség nyílik szöveges üzenetek kezelésére, illetve Blackberryn is elérhető lesz.
- Az európai ország igazgatói értekezleten a forgalmazói internetes megjelenéssel kapcsolatban az anyacég képviselői a következőkre hívták fel a figyelmünket:
 - a weboldalon nem szerepelhetnek orvosi/gyógyító jellegű tanácsok;
 - az oldalon nem szerepelhetnek bármilyen, bevételre, ill. keresetre vonatkozó ígéretek;
 - a weboldalon feltétlenül tartalmaznia kell, hogy az üzemeltető az FLP független forgalmazója, és az oldal nem az FLP hivatalos lapja;



– internetes értékesítések nem történhetnek a forgalmazói weblapokon.

Továbbá ismételten felhívjuk a figyelmet, hogy nemzetközi üzletpolitikánk 14.3.3.5 pontja értelmében termékeink nem értékesíthetők elektronikus piacokon/árveréseken (pl. Vatera, Tesz-vesz, E-bay stb.) sem. Kérjük, hogy minden internetes megjelentetés a fentiek figyelembe vételével tervezetek, és publikálás előtt semmiképpen se mulasztatok el azt engedélyeztetni társaságunkkal. A honlap linkjét az flpbudapest@flpseeu.hu központi e-mail címre várjuk.

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 bónuszszámlásuk (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, szerbiai 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” régiók honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. Ennek eléréséhez és a vásárláshoz belépőkódjaikat lekérhetik irodáinkban. A honlapon a Forever folyóirat aktuális és korábbi számai a „forever” jelszó megadásával, fotogalériánk 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 „Come in”-re kattintva. 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 ügyeljene 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 igénybevételel történő termékforgalom kizárólag a www.flpseeu.com honlapon keresztül történhet. Csak a sajátkezűleg aláírt szerződéseket fogadjuk el! Minden egyéb aláírás közokirat-hamisításnak minősül!

RESZPONSZORÁLÁS!

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 másodsorra is belépteti a reszponzorálási eljárás mellőzésével.

MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI



KEDVES MUNKATÁRSAK!

A Nefelejcs utcai központi raktáruházzal nyitvatartási rendje: **Hétfő:** 9–20, **kedd-szerda-csütörtök:** 8–20, **péntek:** 8–19. A telecenter változatlanul mindennap 8–20-ig fogadja a hívásokat. A banki zárás negyedórával a záróra előtt történik.

- Budapesti központi iroda: 1067 Budapest, Szondi utca 34., tel.: +36-1-269-5370.
- Budapesti raktáruházzal: 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 tájékoztatást irodáinkban kifüggesztettük, illetve munkatársaink kérsre szóban is tájékoztatják Önöket.

Tájékoztató engedményes vásárlás igénybevételéhez

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

- 1. Nyilatkozat.** Kérjük, ügyeljenek arra, hogy a nyilatkozat minden részét pontosan töltsék ki! Személyes átvételkor kollégáink

ellenőrzik az adatokat, de postai úton történő 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 bónuszki fizetést, így a személyes vásárlás is fényképes igazolvány bemutatását teszi szükségessé. 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, és 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 csomagszállítási 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 sztorozzuk és pontjait 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 információkat 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

ORVOS-SZAKÉRTŐK TELEFONSZÁMAI:

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

FÜGGETLEN ORVOS-SZAKÉRTŐNK TELEFONSZÁMA:

- Dr. Bakanek György** 20/365-5959

FLP TV

programja

2009. április 24-től 2009. május 23-ig az interneten

- 06.00 és 18.00 Botafogo
- 06.05 és 18.05 Himnusz werk
- 06.10 és 18.10 Dr. Dósa Nikolett: Az éttrend-kiegészítők szerepe az egészségmegőrzésben
- 06.25 és 18.25 A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
- 06.30 és 18.30 Supervisorok, Assistant m. . .
- 07.45 és 19.45 Mohácsi Viktória: Illúziók nélkül, Mit jelent vezetónak lenni, vezetővé válni
- 08.05 és 20.05 Vareha Mikulás: Még a bárányok is szeretik
- 08.25 és 20.25 Rusák Patrícia: A Success Day mint üzletépítési eszköz
- 08.45 és 20.45 Gidófalvi Attila: Megtaláltam a helyem
- 09.25 és 21.25 A te álmod a mi tervünk: Az FLP-termékek
- 09.30 és 21.30 Fonyó Barbara és Csengeri Attila: Valentin-nap
- 10.00 és 22.00 Managerek, Vezető managerek, Hódítók, Holiday Rally-minősítés
- 11.55 és 23.55 Berkes Gabi: Világlágerek
- 12.15 és 00.15 Supervisorok, Assistant m. . .
- 12.30 és 00.30 A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
- 12.35 és 00.35 Szaktanácsadóink: Az új szaktanácsadók bemutatkozása
- 12.55 és 00.35 Éliás Tibor: Ars poetica
- 13.20 és 01.20 Managerek, Vez. Managerek, Hódítók, Éves Hódítók, Business 20-minősíttek
- 14.00 és 02.00 A Bakony Néptáncgyűttes utánpótláscsapata és a Tilinkó zenekar
- 14.15 és 12.15 Halmi István: A profitosztónzó rendszer a President Club-tagság feltétele
- 14.45 és 02.45 Varga Róbert: Gyémánt-Zafir minősítés
- 15.20 és 03.20 A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
- 15.25 és 03.25 Sonya Sminkverseny
- 16.05 és 04.05 A te álmod a mi tervünk: Az FLP-termékek
- 16.10 és 04.10 Putokazi: Koncert
- 16.25 és 04.25 A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
- 16.30 és 04.30 Berkics Miklós: Jövőd a Forever
- 17.00 és 05.00 Bárányné dr. Szabó Éva: Ortopéd sebészként a Foreverben
- 17.25 és 05.25 Lomjanski Veronika: Lendületben
- 17.40 és 05.40 Nagy Zoltán A mi marketingrendszerünk

www.flpseeu.com

Út önmagadhoz



Egész életünk a saját magunkról kialakult énképre épül. Az önmagunkról kialakított képet születésünktől kezdve formálja a környezetünk. Számomra ezért fontos szüleim példája, az, ahogyan neveltek. Húgomnak és nekem csodálatos szüleink révén a pozitív visszacsatolásoknak köszönhetően folyamatosan épült az önértékelésünk. Szüleink egész életünkben röptettek és bátorítottak minket, mert bíztak bennünk. Ennek a bizalomnak és a támogatásnak hatására váltunk olyan felnőttekké, akik képesek mások életében is segítő szerepet betölteni. Tudunk másokat támogatni, hogy meglássák magukban a szépet, a jót, az értékeset. Sajnos a sokszor ismételt elmarasztaló kritikák maradandó sérüléseket okozhatnak, amelyek egész életen át elkísérnek: kishitűség, bántortalanág, önbizalomhiány, félelmek akadályoznak. Ezeknek az akadályoknak a leküz-

désében egy támogató környezet segíthet. Korábban levágdosott szárnyaink képesek újból kinőni. Kell egy belülről jövő vágy a változásra, az önmagunkról kialakult énképünk, és az, akivé igazán válni szeretnénk közti különbség felismerése. Ebben a fejlődési folyamatban sokféle segítséget kaphatunk ma már. Számatalan tréningkönyv vált elérhetővé. Ilyen útmutatók pl. kedvencemnek, Brian Tracynek a könyvei, anyagai, amelyek hasznos eszközöket adnak, és cselekvésre bírnak.

1. Vizualizálás: Képzeld el, amire vágysz!
2. Pozitív énképünk kialakítása (dicsérd magad)!
3. Megerősítés (napi szinten)
4. Szerepjátás (beleélés)
5. Elménk táplálása (könyvek, lemezek, rendezvények)
6. Kapcsolattartás pozitív személyekkel
7. Mások tanítása

„Azzá válunk, amit tanítunk, azt tanítjuk, akik vagyunk!”

A Forever pozitív támogatói környezetet nyújt számodra, s az itt eltöltött idő alatt minden támogatást megkapsz ahhoz, hogy az önmagadról kialakított „énképed” jó irányba változzon. Első segítőként lép új életedbe a szponzorod, aki meglátta mindazt a lehetőséget, amely benned rejlik. Ő az, aki elsőként kezdedbe adja azokat a hasznos eszközöket, amelyekkel elindulhatsz ezen a nehéz, de mindenki számára építő úton. Azzal, hogy megindul benned egy fejlődés, hatással leszel korábbi kapcsolataidra, addigi életre. Ahogyan a múlt meghatározta eddigi életedet, úgy most aktívan befolyásolhatod a jövődet azáltal, hogy a jelened formálod. Az új életed olyan csodálatos dolgot hoz ki belőled, amelyekről korábban álmodni sem mertél. TÉGED fognak követni emberek. Gondoltad volna, hogy te

adhatsz másoknak erőt? Itt felelősséggel tartozol, elsősorban magadért, de másokért is.

Az én életemben is vannak olyan emberek, akik napi szinten vannak hatással rám, akiknek köszönhetem, hogy megtaláltam önmagam, s **BOLDOG VAGYOK EZEN AZ ÚTON!**

Akiknek elsősorban szeretnék köszönetet mondani, a drága szüleim: **Tanács Ferenc és Tanács Ferencné**. A legnagyobb ajándék, hogy az ő gyerekekük lehetek. Itt, a Foreverben is együtt dolgozhatunk, hiszen ők az első frontigazgatóim. Testvéremnek és sógoromnak, akikre mindig számíthatok. Három gyermekemnek, akikkel tanítjuk egymást, és folyamatosan motiválnak.

Az FLP-s életem elindítója, szponzorom: **Tasnády Beáta**, akinek örökké hálás leszek. **Görög Éva** és **Bernáth Annamária**, felső vonalaim, akik tanácsaikkal segítettek.

Dr. Kósa L. Adolf, akitől mindig megerősítéseket kapok. A magas elvárásai velem szemben a saját korlátaimat is kitolják.

Bíró Tamás; amikor vele találkozom, egy hónapra feltöltődöm, olyan energiái vannak. Mindig azt a két szót kapom tőle, amelyre akkor és ott szükségem van.

Dr. Milesz Sándortól minden lehetőséget megkapunk, ami ahhoz kell, hogy legyen eleendő motivációnk elindítani önmagunkban a változásokat.

Kívánom, hogy a te belső utazásod, a találkozásod igazi önmagaddal csodálatos élmény legyen. Hozzon életedbe igazi változást, s ez a bátorság sok ember számára legyen példaértékű.



TANÁCS ERIKA
senior manager

HÓDITÓK KLUBJA

2009. február hónap tíz legsikeresebb termékforgalmazója
a személyes és non-manageri pontok alapján



Magyarország

1. **Vareha Mikulás**
2. **Radics Tamás és Poreisz Éva**
3. **Major István és Majorné Kovács Beatrix**
4. Galambos Károly és Márkus Anna
5. Utasi István és Utasi Anita
6. Dr. Kósa L. Adolf
7. Németh Sándor és Némethné Barabás Edit
8. Abuczki Attila és Abuczkiné Kiss Ágnes
9. Sándorné Asztalos Erzsébet és Sándor Ferenc
10. Váradi Éva



Szerbia, Montenegró

1. **Lomjanski Stevan és Lomjanski Veronika**
2. **Miškić Dr. Olivera és Miškić Dr. Ivan**
3. **Petković Aleksandra és Petković Bogdan**
4. Žurma Julijana és Žurma Todor
5. Dr. Tumbas Dušanka
6. Kuzmanović Vesna és Kuzmanović Siniša
7. Strboja Jovanka és Strboja Radivoj
8. Knežević Sonja és Knežević Nebojša
9. Radjenović Marija és Radjenović Dragan
10. Davidović Mila és Matić Dragan





Horvátország

1. **Kraljić-Pavletić Jadranka és Pavletić Nenad**
2. **Korenić Manda és Korenić Ecio**
3. **Grbac Silvana és Grbac Vigor**
4. Orinčić Marija Magdalena
5. Miljak Rill Ivanka és Rill Rolf
6. Polak Ilona
7. Jurčić Alenka és Jurčić Dean
8. Bujak Marija és Bujak Mihalj
9. Banić Nedjeljko és Banić Anica
10. Prodanović-Belić Marija

Bosznia-Hercegovina

1. **Ilijić Zdravka és Ilijić Filip**
2. **Mustafić Subhija és Mustafić Safet**
3. **Marić Slavica**
4. Duran Mensura és Duran Mustafa
5. Crnčević Zečir
6. Varajić Zoran és Varajić Snežana
7. Marković Danijel
8. Njegovanović Grozdana és Njegovanović Sreten
9. Francij Dr. Goran
10. Jovanović Radojka és Jovanović Zarko



Szlovénia

1. **Batista Ksenja**
2. **Zabkar Alain és Kević Zorana**
3. **Cvijanović Ana és Cvijanović Božidar**
4. Kepe Andrej és Hofstätter Miša
5. Božnik Slavica
6. Germek Marjana
7. Tonejc Saša
8. Sijanec Zdenka
9. Sahrokova Ina és Sahrokova-Pureber Alojz
10. Konda Irena

Együtt a siker útján



Senior manager szintet ért el (szponzor)

Radics Tamás és Poreisz Éva (dr. Kósa L. Adolf)



Manager szintet ért el (szponzor)

Galambos Károly és Márkus Anna (Radics Tamás és Poreisz Éva)
Krébeszné Bártfai Orsolya és Krébesz János (Csipi Jánosné és Csipi János)
Leiterné Pálfalvi Petra és Leiter Tamás (Primó László)

Primó László (Kerékgyártó Miklós Róbert)
Sándorné Asztalos Erzsébet és Sándor Ferenc (Radics Tamás és Poreisz Éva)



Assistant manager szintet ért el

Furdos Frantisek
Leszkovich Szilvia

Oberst László
Varga Attila és Papp Krisztina



Supervisor szintet ért el

Bajuszova Magdalena Ing.
Bartha Tamás
Birta Beáta
Bödörné Pfundtner Szilvia és
Bödör András
Bókay Gábor
Csanaki Eszter
Csillag-Szabó Gábor
Dániel-Tokaji Anett és
Dániel László
Dr. Hámori Józsefné és
dr. Hámori József
Dragičević Ivana és
Petrović Ljubivoje
Dzsudzszák György és
Dzsudzszákné Ludányi Erzsébet
Farkasné Mikus Melinda
Feketéné Bártfai Andrea és
Fekete László
Furdos Frantisek
Horváth Antal
Horváth Mária és
Szele József
Horváth László és
Horváth Lászlóné
Incze Lászlóné és
Incze László

Ivanicsné Szűcs Tímea
Kajel Frantisek
Kardos Józsefné
Katona Zoltán
Kiss Adrienn
Kissné Marsay Andrea és
Kiss Árpád
Koleszár Tamás
Kovács András és
Matiz Gréta
Kovács László Zoltán
Krasznai Antal
Kunos Ildikó
Kurcz Zsolt
Laczó Balázs
Lendl Jánosné és
Lendl János
Mága Zoltán
Major Ildikó
Majzik-Benkő Adrienn és
Majzik Viktor
Marusin Hajnalka
Mikus Kornélia
Nagy Attila
Novotna Maria
Pálinkás Anikó és
Pálinkás Csaba

Rakić Vesna
Pap Nándorné
Polak Ilona
Rigó Balázs
Samu József
Serény Hajnalka és
Fojt Zoltán Tamás
Szentgyörgyi János
Tari János
Török Antalné és
Török Antal
Vargáné Fábiánkovits Gyöngyi és
Varga Péter
Veperdiné Tóth Mária
Vercsek Szilvia
Wohlfarth Viktor
Zubornyák Zsolt
Zubornyák Gergő

A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

1. szint

Ádámné Szöllősi Cecília és Ádám István
Babály Mihály és Babály Mihályné

Bakó Józsefné és Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita és
Süle Tamás

Bánhegyi Zsuzsa és
dr. Berezvai Sándor
Bánhidy András
Tomislav Brumec

Danijela Barnakés
Vladimir Barnak
Becz Zoltán és Becz Mónika
Bodnár Daniela
Botka Zoltán és Botka Zoltánné
Czeléné Gergely Zsófia
Csepi Ildikó és Kovács Gábor
Csuka György
dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza és
Csürke Bálintné
Dobsa Attila és
Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević és Irena Dragojević
Éliás Tibor
Dr. Farády Zoltánés
dr. Farády Zoltánné
Farkas Gáborné és Farkas Gábor
Fittler Diána
Futaki Gáborné
Anton Gajdo és Olivia Gajdo
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltnéés
Gecző László Zsolt
Gecse Andrea
Gulyás Melinda
Haim Józsefné és Haim József
Hajcsik Tünde és Láng András
Halomhegyi Vilmosés
Halomhegyiné Molnár Anna
Hofbauer Rita és Gavalovics Gábor
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt és Molnár Judit
Dr. Kálmánchey Albertnéés
dr. Kálmánchey Albert
Dr. Kardos Lajosés
dr. Kardosné Hosszú Erzsébet
Kása István és Kása Istvánné
Kemenczei Vince és Tamási Krisztina
Keszlerné Ollós Mária és Keszler Árpád
Kibédi Ádám és Ótos Emőke
Klaj Ágnes
Sonja Knezević és Nebojša Knezević
Knisz Péter és Knisz Edit
Kovács Gyuláné és Kovács Gyula
Kovács Zoltánés
Kovácsné Reményi Ildikó
Köves Márta
Kulcsárné Tasnádi Ilonaés
Kulcsár Imre
Vesna Kuzmanovićés
Siniša Kuzmanović
Lapicz Tiborés
Lapiczné Lenkó Orsolya
Dr. Predrag Lazarevićés
dr. Biserka Lazarević
Léránt Károlyés
Lérántné Tóth Edina
Lukács László György
Dr. Lukács Zoltánés
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet

**Major István és
Majorné Kovács Beatrix**
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović és Marija Mihailović
Miklós Istvánné és Tasi Sándor
Ljiljana Milanović
Mirjana Mičić és Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
Molnár Zoltán
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd és
Csordás Emőke
Mussó Józsefés
Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádámés
Nagyné Belényi Brigitta
Nagy Gabriella és Márkus József
Nagy Zoltán és Nagyné Czunas Ágnes
Marija Nakić és Dušan Nakić
Oltvölgyné Zsidai Renáta
Orosz Ilona és dr. Gönczi Zsolt
Orosz Lászlóné
Boro Ostojić
Papp Imre és Péterbenze Anikó
Papp Tibor és Papp Tiborné
Dr. Pavkoviics Mária
Radics Tamás és Poreisz Éva
Radóczki Tibor és dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán és Ramhab Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál és Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt és Róthné Gregin Tímea
Rudics Róbertés
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Rusák József és Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Dr. Steiner Renáta
Sulyok László és Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltánés
Szabadosné Mikus Emese
Szabó Ferencné és Szabó Ferenc
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Szabó Péter és Szabóné Horváth Ilona
Dr. Szabó Tamásné és dr. Szabó Tamás
Szeghy Mária
Székely János és Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné és Széplaki Ferenc
Tanács Erika
Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné és Térmegi László
Tordai Endre és Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
Dr. Dušanka Tumbas
Túri Lajos és Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović és Olga Ugrenović
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa

Visnovszky Ramóna
Vitkó László
Zakar Ildikó
Jožefa Zore

2. szint

Botis Gizella és Botis Marius
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Dragana Janović és Miloš Janović
Milanka Milovanović és Milisav Milovanović
Daniela Ocokoljić
Dr. Marija Ratković és Cvetko Ratković
Révész Tünde és Kovács László
Rózsahegy Zsoltnéés
Rózsahegy Zsolt
Siklósné dr. Révész Edités
Siklós Zoltán
Dr. Schmitz Annaés
dr. Komoróczy Béla
Szépné Keszi Éva és Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Gézaés
Vargáné dr. Juronics Ilona

3. szint

Berkics Miklós
Bíró Tamás és Orosházi Diána
Bruckner Andrásés
dr. Samu Terézia
Marija Buruš és Boško Buruš
Fekete Zsolt és Ruskó Noémi
Halmi Istvánés
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpádés
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Stevan Lomjanskiés
Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre és Lukácsi Ágnes
Zoran Ocokoljić
Senk Hajnalka
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin és
dr. Seres Endre
Szabó József és Szabó Józsefné
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

Délkelet-európai irodák közleményei



SZERBIAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Belgrádi iroda: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127. Nyitva tartás 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 címethez érkezik, melyet átvételekor kell kifizetni.

– A postaköltségeket a NBS Szerbia aznapi 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 hívásaikat.

Dr. Kaurinović Božidar: +381-21-636-9575 Szerdán és csütörtökön 12:00 és 14:00 óra között konzultációra várja hívásaikat.



MONTENEGRÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

- 81 000 Podgorica, Srdara Jola Piletića 20. Tel. +382-20-245-412, tel./fax: +382-20-245-402. Munkaidő: hétfőn: 12.00–20.00. A többi munkanapon: 9.00–17.00. Minden hónapban az utolsó szombat munkanap. Munkaidő: 9.00–14.00. Területi igazgató: Aleksandar Dakić

– Termékmegrendelést a következő telefonszámokon bonyolíthatnak le: +382-20-245-412; +382-20-245-402. Fizetés áruátvételkor. Amennyiben a megrendelt termék értéke meghaladja az 1 pontot, az FLP magára vállalja a szállítás költségét.

A MONTENEGRÓI SZAKORVOS TELEFONSZÁMA:

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



HORVÁTORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- Zágrábi iroda: 10000 Zágráb, Trakošćanska 16., Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814. 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. Területi igazgató: Dr. Molnár László

– Telefonos rendelések: 01/ 3909 773. Az 1 pont értéket 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 szerda 09:00 – 12:00, kedd és csütörtök 15:00 – 20:00, valamint péntek 14:00 – 17:00. Időpont egyeztetés a 01/ 3909 773-es telefonszámon.

FONTOS KÖZLEMÉNY: 2008. 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 alkalmazottainál.

HORVÁTORSZÁGI ORVOS SZAKÉRTŐINK TELEFONSZÁMA:

Dr. Davorka Vitlov Čirjak:+385-9151-07070 (páros napokon, 08.00 és 10.00 óra között)



BOSZNIA-HERCEGOVINAI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

- 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. Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić.



Bijeljina iroda

- 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 irodák telefonszámai rendelés esetén (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 orvosszakértő-tanácsadó, aki a következő telefonszámon érhető el: **Dr. Nišić Esma** +387-62-367-545, munkaideje munkanapokon 18:00 – 21:00-ig.
- Orvosszakértő-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.



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. Telefonos rendelés esetén az árut a kódszámon szereplő címzettnek küldjük meg. Azoknak a termékforgalmazóknak, akik más termékforgalmazó nevében kívánnak árut rendelni, előzetesen be kell szerezniük annak a termékforgalmazónak a meghatalmazását, akinek a nevére az árut rendelik. A meghatalmazás nyomtatványokat az irodában lehet beszerezni. A telefonon rendelt áru szállítási ideje két munkanap!

SZLOVÉNIAI ORVOS SZAKÉRTŐINK TELEFONSZÁMA:

- Dr. Miran Arbeiter:** +386-4142-0788
Dr. Olga Čanžek: +386-4182-4163



Lendvai iroda



ALBÁN IRODA KÖZLEMÉNYEI

- Albánia, Tirana Reshit Collaku 36. Tel./Fax: +355 42230 535. Területi igazgató: Borbáth Attila Irodavezető: Xhelo Kijaç, tel./fax: +355 694066 811 Elérhetőség: Munkanapokon 9–13, 16–20-ig, e-mail: flpalbania@abcom.al



Albán iroda



KOSZOVÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

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

Éljen a magyar!

HAGYOMÁNY ÉS MINŐSÉG A SZÓRAKOZTATÁSBAN IS

A szigorúan vett báli szezon elmúltával, az 1848–49-es forradalom és szabadságharc, valamint nemzeti ünnepünk, március 15-e előtt is fejet hajtva immár hatodik alkalommal rendezték meg a Magyar Bált a sziráki kastély ódon falai között. A rendezvény egyik kiemelt célja a hagyományteremtés, az emberek közötti összetartozás erősítése volt.



Az összetartozás és az összefogás jelentőségét, egymás segítségének fontosságát hangsúlyozta egyebek mellett megnyitó köszöntőjében **dr. Milesz Sándor** országigazgató. Most, ebben a gazdasági válsággal sújtott világban különösen fontos, hogy az emberek egymás felé forduljanak. A magyar társadalom je-

lentős többsége apátiába zuhant, és a kiutat keresi. A válság – véleménye szerint – nem olyan mérvű, mint ahogyan azt egyes politikusok és gazdasági szakemberek önös érdekeiktől vezérelve elhithetni igyekeznek. Ennek folytonos és túlzott hangoztatása csupán saját sikeres túlélésüket szolgálja. Ez a gyönyörű ország, a világ-



Utólagos ínycsiklandozó
– ínycenceknek

Menükártya

- Ököruszályleves
tojásgombóccal
- Krumplilaskabatyu
- Őzgerinc zöldborsos mártással,
hercegnőburgonyával
- Eperhab akácmézzel

Italok

St. Andrea Napbor
St. Andrea Örökké
Gere Cabernet Sauvignon
Gönczöl 3 puttonyos aszú
Majoros Tokaji Cuveé



szerte elismerten tehetséges magyarok többet érdemelnek. A most hatodik alkalommal megrendezendő Magyar Bál egy kicsit visszafogottabb és az eddigiekhez képest talán kevésbé harsány lesz, ám meggyőződéssel állítható, minden jelenlegi negatívum ellenére egy év múlva – a megújulás, a politika és a gazdaság új irányba állításával – ismét visszatérhet az emberek hite, lelkesedése, újra előtérbe kerülnek a valódi értékek, és egyre több mosolygós arccal találkozhatunk. Mindezek ellenére ez az este szóljon a szabadságról és a vidámságról. Mindenki kezében legyen ott a pezsgő, koccintsunk egymással barátsággal, ebből is erőt merítve a nehézségek leküzdéséhez – fejezte be az ország igazgató köszöntőjét, amelyet a közel száz fős publikum kitörő tapsal fogadott.

Érkezéskor a vendégereg férfi tagjai egy nemzeti színű kokárdát tűzhetnek a szívük fölé, a hölgyek pedig egy szál virágot vehettek át, amelyen egy-egy szám is szerepelt. Ennek később volt szerepe, amikor a Báلكirály- és Báلكirálynő-választás ideje érkezett el. Addig is megcsodálhatták a balettművészek, valamint a Budapesti Operettszín-



ház táncosainak nyitó produkcióját, meghallgathatták **Sáfár Mónika** és **Sasvári Sándor** magával ragadó énekét, akik Tolcsvay László Magyar mise című rockoratóriumából adtak elő részleteket. Ezt követően

vette kezdetét a bál talán legjobban várt eseménye, az ünnepi vacsora, amelynek sikerét tovább fokozta **Bábel Klára** hárfaművész háttérjátéka.

Vacsora után a díszteremben a Babicsek Band volt hi-

vatott némi aktivitásra sarakalni a kiadós étkezésnek köszönhetően kissé megfáradt és passzivitásba vonuló vendégsereget, akik kitűnő alynak bizonyultak a táncparketten is. Lassan eljött az éj-

fél, amely újabb meglepetésekkel szolgált. Most kapott kiemelt szerepet az érkezéskor kapott kokárda és virág, hisz ezek számai alapján hirdetett eredményt az est két házigazdája, **Ábel Anita** és





Frenkó Zsolt. Szoros versenyben **Sebők Sándor** és **Nagy Erika** vitte el a pálmát, így aztán nem csoda, hogy az Edda frontembere, Pataki Attila büszkén fényképezkedett megkoronázott párja oldalán. A királycsinálást színpompás tűzijáték követte, mindenki meglelégedésére, mindössze

néhány, édes álmából felvert környékbeli kutya adott hangot enyhe csaholással némi rosszallásának. A kastély ablakaiban, illetve erkélyén, a hűvös levegőn töltött idő felrázta az előbb még elcsigáztottnak tetsző hölgyeket és urakat, akik ezzel a lendülettel azon nyomban le is vonul-

tak a borozóba, ahol néhány pohár „frissítő” elfogyasztását követően újtára indult az igazi mulatság. A fergeteges hangulatról – a kitűnő italok és szivar mellett – **Fehér Gyula** és cigányzenekara, valamint a Budapesti Operettszínház fiatal művészei gondoskodtak, akik szakmájuk gyöngy-

szemeivel kápráztatták el az egyre jókedélyűbb bálozókat. Hogy ezek után még az énekből felmentettek is dalra fakadtak, és jó ideig senki sem akarta álomra hajtani a fejét, azon nincs mit csodálkozni.

Szöveg: **Jaberits Zsolt**
Fotó: **Kanyó Béla**



A rendezvény mottója:
„Az okos ember a saját tapasztalataiból tanul, a másokéból karriert csinál.”

Erről kérdeztük **Tonk Emilt**, a rendezvény szervezőjét és házigazdáját.

Hogyan született meg a rendezvény ötlete?

Hosszú éveken keresztül jó nevű külföldi előadók, írók voltak a vendégei az MLM-esek táborának, és ennek tanulságaként erősödött az igény, hogy mutassuk be a sikeres hazai „mestereket”, ismerjék meg mások is sikereik tényezőit, tanulságait. Elsősorban ez vezérelt a rendezvény megszervezésére.

Milyenek voltak az első visszajelzések?

Egyértelmű a visszhang abban a kérdésben, hogy nagyon aktuális és régen várt találkozó lesz, amely meglepően nagy érdeklődést vált ki. Jó érzés hallani azokat az elismerő reakciókat, amelyeket a rangos előadók és a találkozó kezdeményezése kapcsán hallok mindenütt a hálózatépítők széles tábora részéről. Természetesen mindig vannak szkeptikusok, óvatosak, sőt olyanok is, akik – számomra érthetetlen okból – ellenérzéssel és pesszimista várakozással tekintenek elébe. Talán pont ez az a tény, amely tovább erősíti bennem és csapatomban a rendezvény jogosultságának érzését. Nagyon örülök, hogy ennek a jó szándékú kezdeményezésnek a kezdeményezője lehetek. Külön megtisztelő számomra, hogy a felkért előadók – annak ellenére, hogy tisztos versenytársai egymásnak – első szóra elfogadták felkérésemet és a meghívást.

Mit lehet tudni az előadókról?

Én úgy tekintem ezt a rendezvényt, mintha az MLM egyik „válogatottja” állna fel egy időben és egy helyen a sikeresek színpadán. Tisztában vagyok azzal, hogy nagyon sok sikeres hálózat kiváló vezetője érdemes még arra, hogy előadója legyen egy ilyen különleges rendezvénynek, de vannak általam nem szabályozható korlátai; ilyen pl. az időtartam stb., ezeket legnagyobb sajnálatomra figyelembe kellett vennem. Ebbe a „válogatottba” most hat hálózat magas szintű vezetője került be, köztük **Berkics Miklós** is az **FLP**-ből. De a terveink szerint lesz folytatás, így további sikeres vezetők oszthatják majd meg tapasztalataikat a tudásra éhes hálózatépítőkkel!

Milyen témákra számíthatunk?

Olyan aktuális témák kerülnek napirendre többek között, mint a sikerhez vezető út, a vezetői hozzáállás, a tanulás fontossága, az együttműködés és csapatmunka, a motiváció, a korszerű üzletépítés eszközei, valamint a hálózatépítés jövője.

Mi a különleges ebben a találkozóban?

Az MLM 18 éves magyarországi történetében először nyílik alkalom találkozni így, együtt ennek a szakmának képviselőivel. Az első alkalom, hogy – kiváló külföldi előadók után – a hazai „MLM-mesterek” tapasztalatait, tudását is megismerhetjük. Az első alkalom, hogy a közvéleménynek, szakmai és nem szakmai érdeklődőknek méltó körülmények között mutatkozhatunk be, igazán nagyszerű programok mellett, valamint első alkalom, hogy itthon több éve sikeresen működő – egymással versengő – MLM-hálózatok kiváló vezetői közül többen egy időben, egy színpadon szerepelnek – példát mutatva az igazi együttműködésről.

A fentiekén túl miért ajánlod a rendezvényt?

Kiváló alkalom lesz arra, hogy megismerd azokat a vezetőket, akik sikereikkel, gondolkodásmódjukkal, személyes példájukkal méltán reprezentálják az MLM-szakmát, valamint nagyszerű lehetőség találkozni magyarországi – hasonló gondolkodású és elhivatott – hálózatépítő társaiddal. Szeretném, ha a rendezvényen mindenkit jogos büszkeség töltene el, hogy mennyi nagyszerű társa van ebben a vállalkozási formában, és nem utolsósorban mennyi remek hazai „mestere” van az MLM-nek. Meg kell mutatni a szakmai és nem szakmai közvéleménynek az MLM értékeit, a valóságot, és nem utolsósorban kiválóságait.

Hol tart a szervezés?

A MLM Klasszikusok Nagytalálkozó előszervezése befejeződött, így február elsejével elindult a kampány. Nagyon fontosnak tartom, hogy minden vezető hálózatépítő a lehetőségeknek megfelelően tudjon a rendezvényről, és amennyiben úgy itéli meg, hogy szakmai fejlődésében segítségére lehet, legyen résztvevője – munkatársaival együtt – a találkozónak. Már minden fontos kérdés tisztázódott, és a rendezvény a tanulni vágyó hálózatépítőkre vár!

Hol juthatnak az érdeklődők további információkhoz?

Elkészült a rendezvény weboldala, a www.mlmklasszikusok.hu, ahol valamennyi szükséges információ megtalálható pl. az előadókról, a témákról, a csoportos kedvezményeikről. Ugyanitt online jegyrendelési lehetőség is adott. Továbbá információk vonalunkon is érdeklődhetnek a **+36-20-497-13-91**-es számon.

Zárszóként mit üzensz az olvasóknak?

Tanuljatok mindig a legjobbaktól! Találkozzunk április 26-án! Garantálom a kiváló élményt! Házigazdaként mindent el fogok követni azért, hogy mindenki elégedett legyen.

2009. április 26-án
a Papp László Budapest
Sportarénában összegyűlik
az MLM-esek népes
tábora. Az „**MLM
Klasszikusok**” néven
jegyzett Nagytalálkozón
hét kiváló hazai
hálózatépítő osztja
meg tapasztalatait az
érdeklődőkkel.

**Legyél ott Te is
a hazai
hálózatépítők
első Nagytalálkozásán!**

Profi hálózatépítők

EGY NAPON, EGY HELYEN

A Nefelejcs utcai Sonya Oktatási Központ dolgozói

Lépcső visz felfelé, a falon felirat: Sonya Szalon. Csilingelő harangocskák, kellemes füstölő illata, halk relaxációs zene. Belépve azonnal kényelmes fotelek, közöttük újságtartó szolgálja a vendégeket. A Nefelejcs utcai szalonban négy kedves, vidám lány várja a pihenni, megújulni vágyó vendégeket. A kozmetikus Rácz Ivett, a manikűr, műköröm és a lábápolás szakembere Hasznosi Krisztina, a fodrász Benkő Barbara, **a masszázs sokoldalú mestere pedig FÜLÖP CSILLA.** A kellemes kuckóba lépve a fehér csempén azonnal feltűnik a bordó keretes oklevelek sokasága. Igazi szaktekintély a mi FLP-s masszörünk!





– Hogyan kerültél Budapestre?

– Ő, az egy igazi mesébe illő történet. Éltem a szürke, unalmas hétköznapokat vidéken. Amíg dolgoztam a bikali Puchner-kastélyban, szinte megállás nélkül, a férjem vigyázott a gyerekekre. Fájó volt nagyon, hogy láttam a kicsit pizsamában reggel – még aludt, és pizsamában este – már aludt. A hosszú buszozás alatt néha eltűnődtem, az rendben van, hogy a munkámat jól megfizetik, csillagászati összeget teszek be minden hónapban a családi kasszába, de vajon jól van ez így?

– Hogyan kerültél ki a „táposómalomból”? Egyáltalán, honnan jött a merész elhatározás?

– Egyik hétvégén egy mosolygós, vidám pár érkezett a kastélyba. Masszázszt kértek. Ma már nem kérdés, vajon elégedettek voltak-e a szolgáltatással, hiszen ennek a kellemes élménynek a hatásá-

ra adódott a visszautasíthatatlan lehetőség.

– Ma már szinte köztudott, hogy az úr dr. Miliesz Sándor volt, aki a hozzáértő kezek varázslatos hatását elhozta nekünk, termékforgalmazóknak Budapestre!

– Igen, így van. Mosolyogva tudok visszaemlékezni arra, amikor állást ajánlott, teljes életmódváltást. Akartam, féltem, vágytam rá, rettegtem, és ezek az érzések váltakoztak bennem. Hosszas tanácskozás után meghoztuk a nagy döntést, eladtuk a lakásunkat, és a fővárosba költöztünk.

– Minden szálát elvágta-tok?

– Ha az otthonunk eladására gondolsz, akkor igen. Ez nagyon nehéz volt. A sajátunkból albréletbe költözni nem volt egyszerű. Érzelmileg is nehéz volt, hiszen az első házasságomból született fiam így az édesapjánál maradt, az iskolaváltás nagyon nehéz lett volna szá-

mára. Mondjuk úgy, kétfelé szakadt a szívem.

– Valóban nehéz döntés lehetett. Most hogy érzed, révbé értetek?

– Mindenképpen. Karácsonyra sikerült megvennünk itt, Budapesten a saját lakásunkat. Újra van otthonunk! Sajnos az a pénz, amelyet a vidéki lakásunkért kaptunk, nem volt elég, de sikerült hitellel pótolni.

– A férjednek is sikerült megfelelő állást találnia?

– Mi az hogy! Ő is itt dolgozik a Foreverben, gépkocsivezető. Imádja, amit csinál, csak úgy, mint én!

– A mosolyodból ítélve elégedett vagy az életeddel!

– Igen! Elégedett vagyok és hálás.

Csilla az órára pillantott, és tudtam, ideje abbahagynom a beszédet, mert most dolgozni kezd. A vendége lehettem, mint már annyiszor az elmúlt években.

A masszőr kezének hatására a kattogó térdem megnyugszik, a stressztől kemény hát ellazul, a vállak nem feszülnek. Megnyugtató érzés Csilla közelében lenni, az auráját érezni. Őszinte, tiszta értékekkel bíró ember, akit még a nagyvárosi rohanó élettempó sem tudott kibillenteni a nyugalomból. És ez az a plusz, amit a szaktudás mellett adni tud, a nyugalom, amely róla a vendégekre is átragad. Nem vagyok elfogult, van más is, aki rendszeresen heti egy alkalommal igénybe veszi a lazításnak ezt az egészséges formáját; ő Bíró Tamás.

A pompás ebédemet eszgetem a Sasfészek étteremben, amikor belép az ajtón a mindig vidám, pörgős, sikeres hálózatépítő álomszép feleségével: **Bíró Diána és Bíró Tamás.**

– Mit írsz?

– Cikket a Sonya Szalon Csillájáról. Miért?

– Az jutott az eszembe, hogy egy kicsit reklámozni kellene a Nefelejcs utcai rak-táráruházunkban a Sonya-központot, Azt biztosan mindenki tudja, hogy teljesen megújult, fodrászat is lett, és szinte minden, ami a kényeztetéshez kell. Nagyon kíváncsi lennék, ha ezeknek a szolgáltatásoknak pontértéke lenne, akkor vajon többen választanák-e ezeket a saját, a megszokott helyett. Biztosan sokan, igen. Valószínűleg sokan nem értik, hogy ez a dolog másképp működik. Ha az a célunk, hogy első



legyünk a világon, akkor a hozzáállásbeli szokásainkon is változtatni kellene.

„Ha nem változtatsz az ál-landón, nem változhat, sőt lehet, hogy meg sem jelenik a lehetőséges!”

Térjünk ki egy kicsit az egyik kedvencemre, Csillára.

„Hogy azt tudod róla, masszőr, az kevés. Azért, mert még nem voltál nála, a keze között, alatt, vagy ilyesmi. Egy alkalommal közvetlenül az esti bemutató előtt kaptam időpontot. Senkinek sem javasolom. Úgy éreztem magam, és ez valószínűleg lát-szott is, mint aki egy hetet aludt egyszerre, csak közben a karomat sem tudtam felemelni. Tanultam belőle, egy kicsit előbbre kell az időpontot kérni. A profizmus, a hozzáértése vetekszik a legjobbakéval. Van egy kis dilemmám. Valahogy úgy érzem most magam, mint amikor az anyósom kölcsönkéri a Cadillacet! Mi van akkor, ha baleset adódik? Örül-jek? Vagy?... Szóval ha ezután azért nem lesz időpontom, mert megírtam ebben a cikkben, hogy kit kellene választani az eddigi masszöröd helyett, akkor csak magamra vessek, ugye. Azután az jutott az eszembe, hogy csak azokat a dolgokat reklámozzák, amelyek nem annyira mennek. Tudod mit? Maradj otthon, ki se próbáld, ne is tudd meg, hogy milyen ez, mert majd miattad kell sorban állnom!”

– Köszönöm, Tamás.

– Már megtanultam, hogy mindig valami újon töröd a fejed. Most mit találtál ki?

– Ha ön igénybe veszi az indiai fejmasszázszt és a fod-



rászatot, akkor 20% kedvezményt fog kapni! Ám van választási lehetőség! Hiszen ha lábmasszázszt kér, és hozzá pedikűrt is, szintén 20% kedvezmény illeti meg önt.

– Kell-e előre bejelentkezni?

– Célszerű. Akkor biztos időpontra jön a vendég, és azt kapja, amit előre megbeszél-tünk. Előre el tudom készíteni a számára megbeszél-t masszázshoz a krémek keverékét.

– Van-e kedvenc masszáz-szod?

– Mindig más. Most, ha lehet, akkor a Kleopátra-mas-százszt ajánlom, amelynek a rostos aloe vera-gél az alapja.

– Tudjátok-e valamivel se-gíteni a hálózatépítők mun-káját?

– Igen! Lehetősége van ön-nek kupon vásárlására is, ame-lyet akár egy munkatársa mi-nősülése alkalmából ajándék-ba tud adni. Nézzük csak, en-nek milyen előnyei is vannak a megszokott virággal szemben. Nem hervadozik a Success

Day végére, nem foglal nagy helyet a sorok között, aki kapja, kipróbálhatja a saját bő-rén a termékeket, mégpedig szakemberek által alkalmaz-va, és akár a kérdéseit is felte-heti. Már is ott tartunk, hogy egy harmadik ember, egy vér-beli szakember válaszol a ked-ves kérdésekre. Ugye, érte? És a személyes terméktapasztalat önnek, munkatársat fog hozni, vagyis pontértéket. Hát erre jó a kupon!

– Értem már. Nem is ma-rad más dolgom, mint hogy további munkádhoz sok si-kert kívánjak, és egy na-gyobb határidőnaplót, amelybe mindenki belefér!

– Köszönöm a beszélgetést! Összefoglalva: nincs más dolgom, mint javasolni, láto-gasson el a Sonya Szalonba, és megelégedetten fog távozni – az biztos.



UNGÁR KATA
manager

NEFELEJCS UTCAI SONYA SZALON

Masszázs: Fülöp Csilla
(+36-20) 428-0698

Kozmetika: Rácz Ivett
(+36-20) 416-6329

Körmös: Hasznosi Krisztina
(+36-20) 231 5909

Fodrász: Benkő Barbara
(+36-20) 369 7579

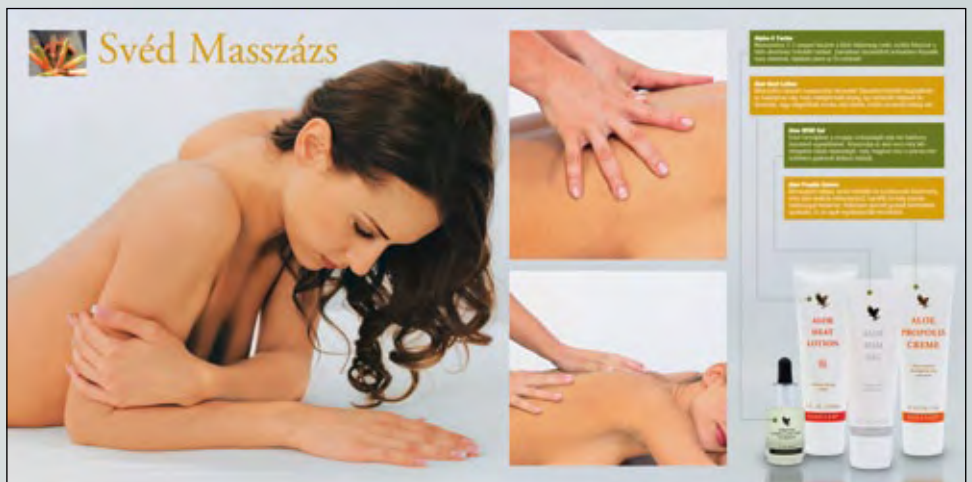
SZONDI UTCAI SONYA SZALON

Masszázs: Hrncsjár Ildikó
(+36-20) 457 1155

Kozmetika: Mészáros Ildikó
(+36-20) 500-3889

Munkatársaink készséggel várják, hogy elkényeztessék önt. Vegye elő a határidőnaplóját, és győződjön meg szavaim hitelességéről!

Kellemes kényeztetést kívánok!



forever

BUSINESS

2009. FEBRUÁR

BUSINESS 20 MINŐSÜLTEK:

ALBÁNIA:

Borbáth Attila és Borbáth Mimóza
Janja Rezarta

BOSZNIA-HERCEGOVINA:

Dragić Meliha és Dragić Dragan
Mustafić Subhija és Mustafić Safet

HORVÁTORSZÁG:

Jurčić Alenka és Jurčić Dean

MAGYARORSZÁG:

Szaniszlóné Füzesi Petra és Szaniszló Krisztián
Gesztly Gloria
Éliás Tibor
Bánhegyi Zsuzsa és dr. Berezvai Sándor
Ifj. Rékasi János és Sisa Zsóka

Kovács Csaba és Bakos Mária
Primó László
Hódi László és Hódiné Vlasits Imelda
Belicza Rózsa és Nagy József
Rotyis Adrienn
Szalay Béláné és Szalay Béla
Hofbauer Rita és Gavalovits Gábor
Lipp Szilvia és Molnár Mihály
Bodnár Zoltán és Bodnárné Tóth Ágota
Nagy Dénes és Nagy Judit
Dr. Petz Boldizsár és Lavati Judit
Boskó Hilda és Boskó Béla
Schleppné dr. Kász Edit és Schlepp Péter

SZERBIA:

Tumbas dr. Dušanka
Marković Maja
Simić Marija és Simić Milun
Petrović Milena és Petrović Milenko

Tepovac Aleksandar
Ristić Sara és Ristić Ljubomir
Mihajilović Danijela
Stević Radenko és Stević Stojka
Urošević Ljubinka és Urošević Rade
Simić Milijana és Simić Zoran
Ilić Slaviša és Ilić Ljiljana
Buljin Rajka és Buljin Sava
Milovanović Milanka és Milovanović Milisav
Habajec Svetlana és Habajec Miodrag
Viluš Katica és Viluš Janko
Maksimović Slavica
Ilić Slobodanka és Ilić Goran
Paunović Ivica és Paunović Dragana
Vajagić Slobodan és Vajagić Erika
Krajinović Miroslav
Popovac Dušica és Popovac Ratko
Dimitrić Ruzica és Dimitrić Zivorad
Dimitrovski Aneta



BUSINESS forever

2009. FEBRUÁR

Davidović Svetlana és Davidović Milan
Turić Marija
Miličević Biljana és Miličević Zoran

BUSINESS 30 MINŐSÜLTEK:

MAGYARORSZÁG:

Kissné Marsay Andrea és Kiss Ádám
Erdős Zsolt
Dr. Nagy Csilla és Zsebe Ferenc
Koltai János
Kozma István és Kozma Istvánné
Ilovai Tamás és Ilovai Krisztina
Sövegjátóné Jakabffy Lenke és Léránt Károly
Szóda-Liszter Laura Réka
Kis Petronella
Siklósné dr. Révész Edit és Siklós Zoltán
Liszter Sándor
Kerékgyártó Miklós Róbert

Szabics Antal
Csuti Róbert
Altmann László és Altmann Andrea
Tóth Zoltán és Horváth Judit

SZERBIA:

Zurka Dragana és Zurka Radiša
Klenkovski Svetlana és Klenkovski Branko
Buruš Marija és Buruš Boško
Bunjevački Jovanka és Bunjevački Živojin
Lomjanski Stevan és Lomjanski Veronika
Džalto Erika és Džalto Goran
Bracanović Branislav és Bracanović Marija
Jakupak Vladimir és Jakupak Nevenka
Ostojić Boro
Dr. Lazarević Predrag és dr. Lazarević Biserka
Torlaković Saša
Kuzmanović Vesna és Kuzmanović Siniša
Petrinjac Željka és Petrinjac Predrag

Grbić Valerija és Grbić Ljubiša
Očokoljić Daniela
Spasić Ljubomir és Spasić Srbinka
Filić Zorica és Filić Dragan
Janović Dragana és Janović Miloš
Micković Snežana és Kelemen Stjepan
Obradović Stojanka és Obradović Aleksandar
Očokoljić Zoran

BUSINESS 40 MINŐSÜLTEK:

MAGYARORSZÁG:

Vareha Mikulas
Bodnár Daniela
Leiterné Pálfalvi Petra és Leiter Tamás

SZERBIA:

Krkljuš Ksenija és Krkljuš Stevan



A test(ed)re szabott üzlet



Érdekel? Remélem!

Hallottad már sokszor sikeres, „bennfentes” előadóktól, az FLP „nagy öregjeitől”, hogy a Forever-üzlet tervezhető, testre szabható. Miért is jó, ha egy üzlet testre szabható? Mert akkor rád is szabható, a te egyéni-ségedhez is alakítható, számodra is működtethető.

Márpedig az FLP-üzletben, a sikerekben egyetlen lényeges kulcskérdés rejlik a lelkes újonc számára. Nem az, hogy jó-e a cég, korrekt-e, nélkülözhetetlenek-e a kínált termékek, világszínvonalúak-e, győztesként talpon marad-e a konkurenciaharcban. Ezekre mind-mind igen a válasz. Azt a választ nem ismerjük egyedül, hogy benned mi rejlik, fog-e neked is sikerülni komoly eredményeket elérned a Forever világüzletében. Egy biztos, minden segítséget megkapsz hozzá. Mint tudod: személyektől, szponzoraidtól, mentorodtól, csapatársaidtól nap mint nap. Ebben biztos lehetsz – használd.

Amiről esetleg nem tudsz, vagy nem ismered az erejét, a hatékonyságát – nos, arról szólnék most bővebben.

Ez pedig a segédanyagok egy fontos szelete: a kézbe adható, érdeklődést felkeltő prospektusokról villantának fel néhány gondolatot. Ezekből is előtérbe helyezném a négy újdonságot, amely a test(ed)re szabást elősegíti: **testápolás, arcápolás, egészségmegőrzés**, és a Sonya Colour Collectiont bemutató **csillogás**.

Bizonyára hallottál már olyan tájékoztatót, ahol úgy vezették fel a testünk ápolására, szebbé tételére ajánlott termékcsoportot, hogy ez „üzlet az üzletben”. Ez csupán-csak annyit jelent, hogy olyan volumenű, olyan nagy tudású termékek tömkelegét kínálhatjuk partnereinknek, ismerőseinknek, ami önmagában hatalmas üzletrészt, üzleti sikereket tartogat. Csak rajtad áll, mennyire ismered ezt fel, mennyire emeled ki mások számára a leheletösséget.

Néhány ötlet (kiemelőfilccsel), milyen szempontokat ajánlhat sz végiggondolásra:

Legnagyobb szervünk a bőrünk (kb. 1,5–2 m²), ebből adódóan legnagyobb a sérülés esélye, a napi ápolási-táplálási-tisztítási szükséglete.

Az egyetlen „ruhadarabod”, amelyből születésedtől távozásodig nem szabadulhatsz.

Csak ápolni, gondozni, karbantartani tudod, lecserélni nem.

Bőrünk 4 éves korunktól kezd el öregedni. Logikailag belátható, hogy (az óhatatlanul) megjelenő ráncaink kialakulását eredményesebben tudjuk késleltetni, ha minél korábban kezdjük a karbantartást, az előre gondoskodást.

Már meglévő ráncaink simításához csak vegyszermentes, világszínvonalú minőséggel, megfizethető áron kínálható termékekkel vehetjük fel a harcot hosszú távon.

Hogyan is kezd a megfelelő hangulat megteremtését, hogy elmondhasd ezeket a bölcs gondolataidat?

Kíváncsi vagy a feelingre! Kíváncsi vagy a szép bőrt, a jóláltságot, a kitűnő közérzetet, a kirobbanó megújulási igényt és ennek lehetőségét. Közvetítsd, hogy az életet lehet szeretni és élvezni. Még most, napjainkban is, egyre nehezedő körülmények között is. Keltsd fel a vágyat, az igényt, hogy ismerősöd ezt (tudat alatt) megérezze és akarja.

Ehhez a te komoly segítséged is az előbb említett négyféle Forever-prospektus. Nézd csak át most ilyen érzésekkel! Ugye sokkal izgalmasabb és „piacképesebb” ilyen szemszögből a kézbe adható proszi? A benne rejlő termékajánlás lehetővé teszi az egészségmegőrzést ideális, végiggondolt, sokrétű, rövid és sokkal hatékonyabb stílusban, mint ha mi akarnánk a szájába rágni érdeklődőnknek, mit, mire, hányféleképpen és hogyan érdemes használnia a termékeinkből.

A kivételük is messze a piaci kínálat fölé emeli az FLP hírnevét és ajánlatait. Anyacégnünk új prospektusai ennyivel is különböznek más társaságok hasonló kínálatától.

Gondold végig, érezd át ezeket, és jó szíveddel, őszinte mosollyal fogod tudni átadni ezt az életérzést, életminőséget. Akkor is, ha a te bőröd, a te kilőd nem illenek bele ebbe a prospektuscsaládba. . . Nem kell sötétben lopakodnunk, mert nem születünk modellnek, hiszen nem ez a dolgunk.

De az, és csak az a dolgunk a világban, hogy sugározzon elménk tiszta (megtisztított) állapota. Tükröződjön, hogy tudatosan élünk és tevékenykedünk. Tudatosan és előre megfontolt szándékkal állunk pozitívan az élet nehézségeivel szemben, és mindeközben igen jól érezzük magunkat a bőrünkben. (Amit az FLP tart karban közvetlenül és átvitt értelemben is. . .)

Ugye neked is nagyon tetszenek az új prospektusok?

GERGELY ZSÓFIA
senior manager

FOREVER

www.flpseeu.com

IMPRESSZUM

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. Milesz Sándor • **Szerkesztők:** Dr. Gothárd Csaba, Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor • **Nyomdai előkészítés:** TIPOFILL 2002 Kft.
Fotó: Kanyó Béla • **Tervezőszerkesztők:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Nyomatás:** Veszprémi Nyomda Zrt. Készült 37 880 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!

HOTEL KASTÉLY SZIRÁK



Kedves Leendő és Visszatérő Vendégeink!
A Sziráki Kastélyszálló rendkívüli és fantasztikus lehetőségeket kínál Önöknek az ünnepekre és a hét minden napjára! Jöjjenek el hozzánk, használják ki a kastély adta hangulatot, érezzék át a nyugalmat, pihenjenek nálunk! Azért, hogy ez a kikapcsolódás zavartalan és felejthetetlen legyen, a következő akciókkal kedveskedünk Önöknek!



Töltse a HÚSVÉTI ÜNNEPEKET a Sziráki Kastélyszállóban!

Foglaljon egy gyönyörű szobát a kastély bármely részén, kóstolja meg konyhánk adta fantasztikus ízeit, és vegyen részt a programokon! Egyszóval: érezze jól magát, és szerezzen felejthetetlen élményeket!

Programkínálatunk:

*Bor- és pálinkatúrák vacsora előtt.
Lovaglás, hintózás, séta a kastély ösparkjában
Wellnessközpont használata, koktélbár, masszázs, kozmetika,
játék a tekepályán, tenispályán,
gyermekeknek játékok, filmvetítés, festés, rajzolás a gyereksarokban.
Kirándulás a környéken: Hollókő, Buják*

Várjuk mielőbbi foglalását!



Kedves Vendégeink!

*Szeretnénk Önöket megismertetni a lovaglás rendkívüli és felszabadító élményével!!!
Ehhez kínálunk minden szállóvendégünk számára egy félórás lovaglást ingyenesen karámban, terepen egyaránt.
Ezzel az ajándékkal egészítjük ki a Sziráki Kastélyszállóban eltöltött emlékezetes napokat!
Ajánlatunk 2009. április 1-jétől érvényes! Várjuk Vendégeinket szeretettel!*

AJÁNDÉK MASSZÁZS!

*Minden, főépületi szobában lakó vendégünknek félórás masszázst adunk ajándékba!
Előzetes időpont-egyeztetés szükséges! Ajánlatunk 2009. április 1-jétől érvényes, a kiemelt időszakokban is.*



FOREVER RESORTS





Aloe Berry Nectar

Az Aloe Berry Nectar tartalmazza mindazon vitaminokat, ásványi anyagokat, aminosavakat és enzimeket, amelyeket a már ismert Aloe Vera Gel is tartalmaz, de ez esetben mindezek kedvező hatása kiegészül még a tőzegáfonya és alma jótékony hatásaival.

Az almálé A- és C-vitamin, valamint kálium és pektin tartalma miatt nagyon fontos.

Az Aloe Berry Nectar étkezés mellé, vagy önmagában is fogyasztható. Kellemes aromáját és ízét a természetes, friss tőzegáfonya és az édes, érett alma adja.

A hozzáadott természetes gyümölcscukor, a fruktóz teszi édessé, valamint a felnőttek, és gyermekek számára is kedvelt itallá.

ÖSSZETEVŐK:

Aloe Vera lé (90,3%), fruktóz, áfonyalé sűrítmenny (1,47%), almálé sűrítmenny (0,3%) nedvesítőszer (szorbit), antioxidáns (aszorbinsav), étkezési sav (citromsav), tartósítószer (kálium-szorbát, nátrium-benzoát), stabilizátor (xanthan-gumi), antioxidáns (E-vitamin)

Nettó tömeg: 1 liter

ADAGOLÁS

Jól ferázva, napi 0,5 dl.

- Az Aloe Vera Gél minden kedvező hatása a tőzegáfonya édes ízével ötvözve
- Természetes C-vitamin forrás

PRODUCT #034

