

XIII. évfolyam 10. szám / 2009. október

FOREVER



HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / ITALY / POLAND / ROMANIA / SERBIA / SLOVENIA



A VALÓSÁG



Néhanapján – amikor lehetőségünk adódik – Ruth és én leülünk a tévé elé, és megnézünk egy-egy főiskolás amerikaifutball-meccset. Itt, az USA-ban sokan szeretik ennek a sportágnak a hangulatát és versenyszellemét, s ha ugyanannak a csapatnak szurkolunk, mindig nagyszerű estéink vannak. Egyszer, amikor a csatornákat váltogattuk, rövid időre egy valóságshow-ra kapcsolunk. Mindannyian ismeritek az olyan típusú műsort, amikor a jelentkezők egy csoportját bezárják egy házba; az a cél, hogy minél jobban lerombolják egymást érzelmileg, és végül valakit kidobjanak a házból. Egy futó pillantásból is kiderült, hogy a nyertes a legutálatosabb, legönzöbbs, hitvány ember. Létezik egy másik műsor is, az előzőhöz hasonló, ahol egy szerencsés fiú vagy lány lehetőséget kap, hogy házastársat válasszon magának 12 óra alatt – közben természetesen reklámokkal is elárasztják a nézőket.

Ne aggódjatok, nem egyfajta szociális kommentárt fogok fűzni napjaink jellegzetes tévéműsoraihoz, csupán egy megfigyelést az üzletvitelről az igazi világban, ellentétben a valóságshow-k irrealitásával. A televíziós forgatókönyveknek nincs valóságalapja. A hitvány, önző emberek soha nem lennének hosszú

távon sikeresek a való világban. Ők is biztosan elérnének rövid távú eredményeket, de a hosszú távú sikereknek a jó emberi kapcsolat az alapja. Hasonló a helyzet azzal a fiatal lánnyal, aki a méltó társ választásának nehézségeivel néz szembe; csupán pár szó és egy hawaii katamaránon töltött nap alapján kell meghoznia élete legfontosabb döntését.

A stabil párkapcsolat kialakítása és megtartása hatalmas erőfeszítéseket követel, csakúgy, mint amikor a Foreveres szponzorálás felelősségét vállaljuk magunkra. Néha mindannyian olyan valakit szponzorálunk, aki a belőlünk sugárzó lelkesedés és az általunk felébresztett remény miatt dönt úgy, hogy csatlakozik a Foreverhez. A tévé világában ez is nagyon könnyen menne – szupersztárokat szponzorálnál, majd nem foglalkoznál velük: soha nem segítenél az üzleti terveikben, soha nem ülnél le velük megírni a célfüzeteiket, soha nem mutatnád meg, hogyan dolgozzanak, nem segítenél nekik az első néhány termékbemutatón, és soha nem folytatnál velük maratoni telefonbeszélgetéseket. Soha nem vinnéd el őket ebédelni a születésnapjukon, de természetesen diamond managerekké válnának 12 500 CC-vel az első hat rész alatt! Mindannyian tudjuk, hogy ez az életben egészen máshogyan működik. Mindannyiunknak szükségünk van időre és energiára, hogy szponzoráltjainkkal eredményeket érjünk el: segítenünk kell vinni a terheiket, s így részesei lehetünk a sikerüknek is. Az életben nincsenek vágások, szerkesztések vagy újravevételek. Elvárják tőlünk, hogy elsőre jól csináljuk; nem tökéletesen, de jól.

A kapcsolatok erejének hatalma újra megerősödött bennem Dallasban, augusztusban, a Super Rally alkalmával. Élmeny volt újra találkozni veletek, látni az előttetek álló kihívásokat és az elért sikereiteket. Reméljük, ti is jól éreztétek magatokat, és biztosíthatlak benneteket, mindent megteszünk annak érdekében, hogy nagyszerű új termékeinket mihamarabb eljuttassuk az országaitokba! Izgatott vagyok a Forever jövő évi mottója miatt: „MAKE A DIFFERENCE.” Mindannyiunk számára nagyszerű kihívás, egy tiszta emlékeztető, amelynek az értékére figyelniük kell, amelyet hozzáadhatunk mások életéhez, ha jól csináljuk. Ezenkívül egy HATALMAS „Gratulálók!”-ot küldök Brazíliának, a Forever-család forgalmi adatok alapján első országának!

Legyen nagyszerű hónapotok! 2009-nek lassan vége. Ritka lehetőség a sikerre. Ne hagyjátok ki, és ne felejtsetek el: a mi felelőségünk, hogy a valóságshow, amelyet a Forever Living forgat, az igazi világot erősítse, és ne torzítsa el azt.

REX MAUGHAN

Chairman of the Board & CEO

Szabadnak születtünk

1956. OKTÓBER 23.

EMLÉKEZZÜNK TISZTELETTEL

'56 HARCOSAIRA!

Közép-Európa egy kis népének a történelmében egy meghatározó időpont. Felemeltük a szavunkat egy új, szabadabb jövőért. Elegünk lett abból, hogy mások mondják meg, mit tegyünk. Szabadok akartunk lenni, vágytunk egy szebb új világra, bár tudtuk, hogy Nyugaton másképp élnek, másképpen gondolkodnak. Mi is vágytunk arra, hogy szabadabban nyilváníthassunk véleményt, szabadabban szavazhassunk, szabadabban éljünk, és gyermekeink szabadabb világban tanulhassanak, kinyíljon előttük a világ.

Mindenki előtt egy szó lebegett: „Szabadság.” Függetlenné válni, szabadabban élni!

A XXI. század elején is érvényesek az akkori megfogalmazások, annak ellenére, hogy már szabadabban gondolkodhatunk, szabadabban tanulhatunk, és szabadabb országban élünk. Azonban az ember belső, lelki szabadsága nagyon sok tényezőn múlik: elsősorban azon, hogy ne legyen alárendelve gazdaságilag senkinek. Ez az a fontos mozzanat, amely minket, forevereseket megkülönböztet a hagyományos gazdálkodásban foglalkoztatottaktól. Másodsorban pedig az a szabadság, ami megadja nekünk azt a lehetőséget, hogy őrkdhetünk a saját egészségünk felett.

Ezek azok a fontos tényezők az életünkben, amelyek meghatározzák életvitelünket, a családi és párkapcsolatunkat. Döntően befolyásolja gondolkodásunkat, egyszerűen úgy jellemezhetjük ezt az állapotot, hogy kiteljesedett szabadság.

Valahol mindenki vágyik erre az állapotra, amelyet nem adnak ingyen, sokat kell dolgozni érte, ezért értéke is van.

Jóleső érzés elérni valamit, több ezren tapsolnak neked a színpadon az elért eredményeidért, veled együtt örülnek, tisztelnek és szeretnek.

Kívánom, hogy érezd át sokszor az ünneplés ezen erejét, azokat a lépéseket, amelyek közelebb és közelebb visznek a régen óhajtott szabadságodhoz.

Hajrá, FLP Magyarország!



DR. MILESZ SÁNDOR

ország igazgató



Ahogy a többezres tömeg araszol az utakon, utcákon, utcácskákon egyre tömöttebb sorokban az Aréna felé, utóbbi egy eleven szívre emlékeztet. Valóban, Success Day-einken az Aréna a Forever szíve lesz, mozgásban tartva az életet.

A meglepetések jegyében

Az érkezőket az első meglepetés fogadja: az új színpad. Grandiózus és ötletes! Hatalmas, szépen megvilágított függönyökkel dekorált, a fényvisszaverő burkolat pompás képeket ad az impozáns kivetítőn. Ötletes, léggömbökből kreált virágzó aloék lengedeznek a Forever-himnusz felcsendülő hangjaira.

A **Váci Jelenszky Balett** táncosai tovább fokozzák az élő szív illúzióját, azzal a latin ritmusú koreográfiával, amellyel a helyét keresgélő tömeget fogadják. Az Aréna szó szerint dobog!







Ebben a hangulatban lépnek színpadra a rendezvény házigazdái: **Krizsó Ágnes és Fekete Zsolt** sapphire managerek. Köszöntjük után rögtön egy ötletes újdonságról számolnak be. Minden résztvevő kapott egy „Fogadalmi Kártyát”, amelyre az Európai Rallyval kapcsolatos célkitűzést fogalmazhat meg. A kártyákat a gyűjtődobozba bedobók soroláson vesznek részt.

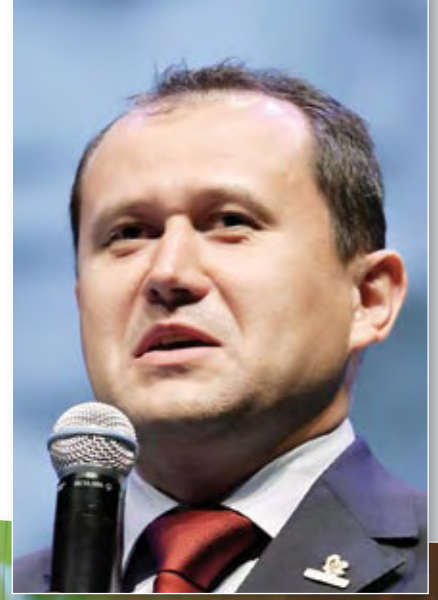
Dr. Milesz Sándor országigazgató hagyományos köszöntője nyitja a szakmai programot. A vállalat legmagasabb szintű vezetőségének elismerését és jókívánságait hozza Dallasból. Régióink a világ közel 140 országa közül a 3. helyezést nyerte el – dehogyan nyerte, megoldozott érte! – a forgalmat tekintve. Majd a poreči Holiday Rallyre buzdít, megemlítve, hogy alig pár hely van még



erre a rangos-hangulatos eseményre. **Dr. Zsolczai Sándor** manager előadása drámai adatokkal szolgál a világ népegészségügyi állapotáról. A rosszindulatú megbetegedések és a szív-érrendszeri betegségek ellen elsősorban egészséges életmóddal kellene küzdeni. Rávilágít az aloé növény hasznos szerepére, és irányt mutat a Forever termékek étrendben betöltött szerepére.

Dr. Kassai Gabriella gyakorló orvos kollégákat kér színpadra, hogy megosszák gyakorlati tapasztalataikat ezen a téren. Örömmel veszem tudomásul, hogy szándékom ellenére sem tudom megszámolni a színpadra sereglő orvosokat. Változik a szemlélet – állapítom meg némi elégedettséggel.

Szabó József sapphire manager és élő történelem. Történelmet mesél a





SUCCESS DAY, BUDAPEST



maga lendületes, ékesszólóan egyszerű, figyelmet lebilincselő módján. Jó hallgatni! Jó megérteni. Mert biztató ez a történelem. Fényes jövő ígérte hordozza.

Ekkor jön az újabb meglepetés! Online összeköttetésben köszön be Németországból **Thomas Reichart és Rolf Kipp**. Tapasztalatuk és tudásuk lenyűgöző, ahogy felrajzolják az FLP európai karrierjének ívét.

Minősülésekkel folytatódik a műsor, fergeteges hangulatban. A színpadon gyarapodó **supervisorok**, majd **assistent managerek** tömegével párhuzamosan erősödik a taps és az ováció. Már-már nehéz elrendezni a színpadon a mi-

nősültek lelkes, integető tömegét. A biztonszágiak kicsit aggódnak, mi nagyon örülünk. **Molnár Mihály** manager a lehetőségekről beszél. Azokról, amelyeket bárki megragadhat a Forever marketingtervében. Nem titkolja viszont: kitartás és céltudatosság alapozza meg a sikert.

Hódítók Klubja, managerek, senior managerek minősülése következik, meg az autós ösztönzőprogram. A színpadon bemutatják a **Holiday Rallyra 1. és 2. szinten minősültek** nagy csoportját. Két részletben – mert egyszerre nem férnek el! A program szakmailag feszi-

tett tempójában a **Biró Dia, Végvári Eszter és Magócs Ottó** által előadott népszerű slágerek feldolgozása, valamint a **Positive Force** zenés-táncos koreográfiája nyújt kellemes, szórakoztató felüldülést.

Rózsahegy Marika soaring manager kijelenti, hogy mindenki megérdemel egy jobb életet, és hozzáteszi: mindenki a jelenben hozza meg hátralevő életének döntéseit. Előadása a tudatos, helyes döntésre inspirál.

Zsiga Márta President's Club-tag, soaring manager a motiválás és a jutalmazás stratégiáját helyezi előadásának középpontjába.







Senk Hajnalka soaring manager személyes sikertörténetének tanulságaként üzeni, mindenki saját eredményeinek teremtője. Sírhatunk vagy nevetünk, jórészt rajtunk áll.

Vendégeink, **Slavka Mohová** és **Szabó Dezső** senior manager a csehországi kollégák üdvözetét tolmácsolja.

A rendezvény az **assistant supervisorok** minősülésével ért véget.

A rendezvény során a műsorszámok között tíz Európai Rally-emblémával ellátott laptoptáska talált gazdára; összesen tizenkét szerencsés résztvevő kapott jegyeket a következő Success Day-ünkre. Őket is, titeket is, mindenkit várunk október 17-én, ugyanitt, az Arénában!

A Sonya Aloe Mineral Makeup felvitele csodálatosan egyszerű, sima bőrfelületet biztosít, összehúzza a kitágult pórusokat, melynek hatására szép lesz. Ez a többcélú por alapozóként, korrektorként és púderként működik, és használata után bőrünk meggyőzően természetes lesz.

Sonya Aloe Mineral Makeup



Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream

A **selyemfenyőkéreg**-kivonatot tartalmazó mélyhidratáló Sonya krém a kítűnő Sonya Skin Care termékcsalád legújabb tagja.

A **selyemfenyőkéreg** kivonat semlegesíti a szabad gyököket, így módon védi bőrünk egészségét és biztosítja a szervezet leggyakoribb proteinjének, a kollagénnak a szinten tartását. Tudományos kutatások bizonyítják, hogy a szabad gyökök visszaszorítása az öregedés elleni leghatékonyabb fegyverünk. Engedje meg a mélyhidratáló Sonya krémnek, hogy biztosítsa bőre mélyebb rétegeinek nedvességét, ezzel pedig fiatalos és rugalmas bőrének a tartós megőrzését!



Forever Freedom2Go

Élvezze a gránátalma egzotikus ízével kombinált, praktikus csomagolású Forever Freedom minden előnyét. A Forever Freedom2Go ötvözi az általunk szabadalmaztatott aloe vera gél, a glükózamin, a kondroitin, az MSM és az antioxidánsokban gazdag, kellemesen édes gránátmalé jótékony tulajdonságait. Fogja a tasakot, nyissa ki s élvezze a Forever Freedom2Go kellemes ízét és jótékony hatásait!

Október 12-től sminktanfolyam indul a Nefelejcs utcai Sonya Oktatási Központban. A tanfolyam időpontja: kéthetente hétfőnként 10-17 óráig (ebéddel együtt.) A tanfolyam 5+1 alkalmas, ebből a 6. alkalom maga a vizsga. A résztvevők oklevelet kapnak a tanfolyam elvégzéséről. Ár: 50 000 Ft (5+1 alkalom).

Sonya sminktanfolyam



Regisztráció:

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

Szeretettel várjuk a Sonya-toronnyal rendelkező érdeklődőket!

ROADSHOW

Elindult a Sonya-szezon

Megújulva, abszolút minden tekintetben reményt nyújtva mindazoknak, akik – üzletet látva az üzletben – a Sonyát akarják használni vállalkozásuk kiterjesztésére.



A Sonya mint üzletépítési eszköz mindannyiunk számára egyszerűbbé teszi, hogy a legjobb arcával szponzoráljunk, hiszen vezető termékfogalmazóink készséggel álltak rendelkezésünkre, hogy alsó vonalaik büszkén szponzorálhassanak arcukkal, mert ők is a Sonyától ilyen szépek.

Helena Rubinstein úgy fogalmazott: „Nincsenek csúnya nők, csak lus-

ták.” Nos, mi a Road Show és a Sonya-nap keretein belül abszolút cselekvésre ösztönözzük mindazokat, akik önmagukból, hölgyismerőseikből és az üzletükből a legtöbbet akarják kihozni, hiszen elméletet és gyakorlatot láthatnak egyszerre életre kelni a színpadon.

A Sonya szakmai csapata praktikus, egyszerű fogásokkal tudja megtaníta-

ni, hogy a termékekből és önmagunkból hogyan tudjuk kihozni a maximumot. De kik azok, akik ebben a nagyszerű munkában segítségünkre vannak?

Kozmetikusaink, Bagi-Mészáros Ildikó – akiről sminkiskolája kapcsán a későbbi számokban olvashatunk –, valamint Rácz Ivett. Mindketten készséggel állnak rendelkezésükre szak-





mai kérdésekben mind a Nefelejcs utcai Sonya-, mind pedig a Szondi utcai Sonya-referenciakozmetikákban. Masszőreink, akik a testünk kényeztetéséről gondoskodnak: Hrnicsjár Ildikó, illetve Fülöp Csilla, na és persze Mingi, a thai származású thai masszőrünk. A kéz- és lábápolás nagyszerű mestere, Hasznosi Krisztina. Végül, de nem utolsósorban a profi csapat egyetlen pasija, Horváth Róbert, aki a Sonyanapon már felvillantotta tehetségét, mit tud kihozni a férfividat és a női hajszobrászat varázslatos világából.



Biztosítunk benneteket arról, hogy előadónk mindig változatos, egyben profi előadásokkal kápráztatnak el benneteket. Ami közös bennük, az a hihetetlen alázat, lojalitás a cég iránt, az elkötelezettség a profi tudás iránt, amely önmagában is példamutató. Köszönjük, hogy ilyen nagyszerű csapattal dolgozhatunk, és bízunk benne, hogy a Sonya háziasszonyaiként igazi gazdái lehetünk a rendezvényeknek.

Mivel mind a hárman elsősorban hálózatépítők vagyunk, ezért a rendezvényeket arra helyezük ki, hogyan tudjátok a hálózatépítők





tés eme kiváló eszközeit valódi eszközként felhasználni saját üzleteitek kiterjesztésében.

A Roadshow keretein belül szeretnénk minél több promóciót teremteni, hogy a hálózatépítőinkben és vendégeinkben kialakíthassuk az elhivatottság érzését a Sonya-termékcsoport használata iránt.

Köszönjük dr. Milesz Sándornak az óriási megtiszteltetést és bizalmat, amellyel kezünkbe adta annak lehetőségét, hogyan lehessünk hatással munkatársaink attitűdjére és Sonya-üzletük fejlesztésére.

A Rolling Stones egyik gitárosa után szabadon: „Habár külön-külön nem biztos, hogy túl nagy számok vagyunk, együtt viszont verhetetlen a csapat!”

Nagy tisztelettel és szeretettel:

**HAJCSIK TÜNDE,
BIRÓ DIÁNA ÉS
RUSÁK PATRÍCIA**

senior managerek



POREČI MINŐSÜLTEK

1. SZINT:

BOSZNIA-HERCEGOVINA:

Bahtić dr. Nedim és Bahtić Belma

HORVÁTORSZÁG:

Božić Petra és Božić Marijan

Buterin Goranka

Pribanić Marija

Samaržija Marija és Samaržija Vlado

MAGYARORSZÁG:

Alb Attila György és Gara Ágnes

Ámán Krisztián

Ambrus Ferencné és Ambrus Ferenc

Apróné Farsang Szilvia és Apró András

Balogh Istvánné

Bauer Attila

Berta Ágnes és Incze Gyula

Biodrowicz Péter és

Biodrowicz Tamás Mónika

Bíró Babet

Bíró József és Bíró Józsefné

Bódi Tímea

Bohus Mixtaj Mgr. Judit és

Bohus Lorand

Borsosné Vallus Ágnes és Borsos László

Burger Katalin

Burján Attila és Horváth Andrea

Czakó József Béláné

Czékmán Ernő

Csertusné Kocsis Ágnes

Darányi Andrásné és Darányi András

Déri Mátyás

Dr. Árvai Éva

Dr. Ernhaft József

Dr. Fullér Istvánné

Dr. Hegyközi Éva

Dr. Képes Ildikó

Dr. Prókay Edit és dr. Lipták József

Dr. Tatárné Bozsik Erika

Dudas Oliver Mudr.

Felde Istvánné

Ferró Zoltánné

Font István

Gál Richard

Ganzsa Jevgenyija

Gloiberné Dobszai Edit és Gloiber Jenő

Gogolya Ildikó

Gorazova Adriana

Hacskó Anikó

Hajdú Erzsébet

Hegyes Katalin

Herman Gyuláné és Herman Gyula

Horváth György

Horváth Ildikó

Jordán Mária

Kalló István

Kator Balázs

Kator Péterné és Kator Péter

Kávássy Judit

Kerese Lajosné

Kis Zoltán és Vatai Tünde

Kiss Gábor és Kissné Kovács Mária

Kiss Sándorné

Kiss Viktória

Kovács Virginia

Kovácsné Tardi Tímea és Kovács Péter

Kukor Dávid

Kun-András Márton és

Kun-András Zsuzsanna

Lovas István és Lovasné Borbély Éva

Majoros Tibor

Mandel Helga

Márton Zsuzsanna és Vanyó Imre

Máthé Zsolt és Horváth Éva

Mihók Andrea

Móczárné Putnoki Zita és

Móczár Béla



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

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

SZERBIA:

Čvorović Radeta és Čvorović Lence
Josimov Zeljena
Petrović Anka
Radojković Vidosava
Sokolović Sladjanka és
Nestorovski Zoran
Šošberger Sanja és Šošberger Eli

2. SZINT:

BOSZNIA-HERCEGOVINA:

Djerić Tatjana
Marković Ljiljana és Marković Stojan
Simić Draženka

HORVÁTORSZÁG:

Stipetić Anton
Turk Marija

MAGYARORSZÁG:


Badár Éva és Andó András
Baumann Brigitta

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

Valencics Ede
Varga Tamás

SZERBIA:

Atanasovski Aleksandar és Milutinovic
Atanasovski Zorica
Atanasovski Petar
Bajčić Marija és Bajčić Ivan
Čorba Marina
Čvorović Milan
Djukic Jovana
Dukić Cvijeta
Glumičić Milutin
Golubović Selimir és Nikolic Žilka
Jakupak Ana
Jovičić Milena és Jovičić Dragorad
Kojičić Radmila és Jeremic Miroslav
Koldžić Goran
Koldžić Zoran
Kujović Vladimir és Filipović Mirna
Lukac Vladimir
Mahalup Silvija és Mahalup Marjan
Marković Jelena
Mernik Branislav
Milovanović Sladjana és
Milovanović Branimir
Molnár Nikolett
Nojić Danijela és Nojić Zoran
Petrović Mirjana és Petrović Milan
Šljivić Predrag és Šljivić Jasna
Stanoković Vesna és
Stanoković Vladimir
Stefanović Ana
Urošević Goran és Urošević Veselinka
Živković Snežana és Živković Dušan
Žurka Tijana

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

Bízom benne, hogy te, aki most ezt
a cikket olvasod: igazán akarod!
Hogy miért is fontos ez? Talán el se kell
mondanom: ha igazán akarod!

Ha igazán akarod

Na de hogy kikerüljek ebből a végtelen körforgásból, elmondom neked egy történetet.

Az én történetemet, amely azzal kezdődött, hogy valaki: igazán akarta, valaki meg: igazán nem.

Volt gimnáziumi osztálytársam és barátom, Dobsa Attila, aki öt éven keresztül igazán akarta, hogy én megismerkedjem az FLP nagyszerű világával, és én kitartóan, határozottan, de persze azért udvariasan nem akartam. Vajon hányan vannak e cikk olvasói közül, akik hasonló helyzetben vannak, mint akkor Attila? És 2006 nyarán, amikor én akartam, akkor természetes volt, hogy Attilát keresem meg.

Biztos vagyok benne – hisz velem történt meg –, ez kizárólag annak köszönhető, hogy Attila igazán akarta, hogy én FLP-s legyek.

Amikor döntöttem, én nem FLP-s akartam lenni, csak akartam valamit, valami mást, mint az addigi életem – pedig nem voltam sikertelen –, valami jobbat, nyugodtabbat, kiszámíthatóbbat. Örökké hálás leszek Attilának, hogy akkor rá gondoltam, hogy akkor ő jutott az eszembe!

Ha igazán akarod, neked is lesznek olyan munkatársaid, akik egyszer csak felhívják, hogy most ők is akarják, amit te már régóta akarsz. Ha igazán akarod!

Régóta mondogatom, hogy ez az üzlet egy személyiségfejlődés. Sokkal többet tanultam és hiszem, hogy fejlődtem is e három év alatt, amióta itt vagyok, mint addigi életemben.

Amikor 2006. június 22-én megvettem a Touchot, és rá három napra elmentem egy Success Dayre, ahol fogalmam sem volt arról, hogyan lehet 8%-osnak lenni, és úgy „adtak” el nekem egy poreci Holiday Rallyt, hogy arról meg senkinek sem volt fogalma, hisz akkor volt először.

Te, aki most kezdted ezt az üzletet, lehet, hogy hasonló helyzetben vagy. Hidd el nekem, hogy az elején nem kell tudnod, mire vagy képes. Elég, ha álmaid, céljaid vannak, és azt tudod, hogy változtatni akarsz. A szponzorod meg fogja mondani, hogy mi a „feladatod”, és neked „csak” akarnod kell azt megcsinálni.

Kim Madsen mondta egyszer, hogy azért tudott 30 nap alatt manager lenni, mert senki sem mondta neki, hogy nem lehet.

Adj 100% bizalmat a vezetőnek, és ha igazán akarod, akkor mindegy, mit „tűztek” ki célnak, az teljesülni fog. Ha igazán akarod!

Ez a felismerés végigkísérte FLP-s életemet. Nem csak magamon vettem észre, hogy bármely szint vagy ösztönző elérése, teljesítése nagymértékben attól függött, hogy az illető igazán akarta-e.

Igy teljesítettem belépésem után a második hónapra a supervisor szintet és ezzel egyszerre a poreci ösztönzőt.

Igy teljesítettem belépésem után az ötödik hónapra az Európa Rally harmadik szintjét, és a hatodikra így lettem assistant manager.

Nem részletezem, hogy milyen körülmények között, milyen izgalmak mellett, de hidd el, nem mindig volt egyszerű sétágalopp. Csak egyetlen példa, hogy értsd, miről beszélek.

Akik 2006-ban keményen dolgoztak az Európa Rally harmadik szintjének a teljesítésén, biztosan emlékeznek, hogy két nappal a lezárás előtt jött egy hír: rosszul értelmeztük a kiírást, és bizonyos pontokat nem lehet beszámítani a minősülésbe. Nekem aznap reggelre pedig már megvolt a szinthez szükséges 80 pont, és akkor hirtelen 6 pontom „tűnt el” a minősülésből. Már akkor is azt gondoltam, hogy mindenki maximálisan kihajtotta magát, és ott álltunk a hírral meg mínusz 6 ponttal. Volt egy napunk és egy kifacsart csapatunk. Vajon hányan mondták volna friss – öt hónapos – munkatársként ott, hogy szép ez a kettes szint is? Én akkor mindenkit kizavartam a szobából, és fél óra „matekolás” és néhány telefon után megvolt a hiányzó 6 pont, mert igazán akartam!

Persze másnap szóltak, hogy mégis elfogadják a pontokat, így nekünk 86 pontunk volt, de kit érdekelt ez már akkor?! Valamit igazán akartunk, ezért tettünk érte!

És te? Van valami, amit igazán akarsz?

A sikeres embereket sokan szerencsésnek is gondolják.

Én itt, a Foreverben találtam meg életem párját, Száraz-Nagy Brigit, akivel azóta együtt élünk nagy boldogságban. Aki szerető társ, közös gyermekünk, Ákos nagyszerű anyukája.

Azóta nyilván managerek lettünk, és a csapatunkba jobbnál jobb emberek érkeztek, akik szintén sikeresek.

A teljesség igénye nélkül: dr. Hócsi Mária, mindenki doktor nénije, akinek előadásait mindenhol az országban kérik és keresik. Vetró „IronMan” Béla, aki kitartásával sokunk példaképe. Ők, mire ez a cikk megjelenik, szintén managerek lesznek.

Talcán kaptunk egy sikeres, sokak által irigyelt, fantasztikus felső vonalat: Haimné Marcsit, akinél jobb motivátort nem ismerek. Aki mindig vidám, mosolygós, akire mindig számíthatok. Haim Józsit, aki Szeged és környéke legjobb vezetője, akit méltán nevezhetek a mentoromnak.

És az ő szponzorukat, aki a világ legjobb és legsikeresebb hálózatépítője. Egy ikon: Berkics Miklós.

Talán valóban azt gondolhatod: mi szerencsések vagyunk, hogy ennyi sikeres ember van a környezetünkben.

De hidd el, hogy a legkevésbé a szerencse kellett ehhez. Akkor joggal kérdezed, hogy mi a titok?

Talán már te is hallottad, hogy a sikernek nem titka, hanem ára van!

Nem tudom, hogy te, aki most olvasod ezt a cikket, milyen élethelyzetben vagy.

Ebben a pillanatban sikeresnek vagy sikertelennek gondolod magadat? Boldognak vagy boldogtalanoknak? Gazdagnak vagy szegénynek? Vannak-e céljaid, álmaid, vagy nincsenek? Akarsz-e változtatni vagy nem?

Azt tudom, hogy én 2006 nyarán nem voltam sikertelen, nem voltam boldogtalan, nem voltam szegény, de voltak céljaim, álmaim, és akartam változtatni. Mondhatjuk, hogy 19-re kértem lapot.

Akkor csak éreztem, de ma már tudom, hogy jól választottam. Akartam, és tettem!

Végezetül azt kívánom neked, hogy ha vannak álmaid, céljaid, és akarsz változtatni, akkor tegyél érte. Mindegy, hogy mit mond a környezeted; ha akarod, sikerülni fog. Ha igazán akarod!



**KOCSIS IMRE ÉS
SZÁRAZ-NAGY BRIGITTA**
managerek

HÓDITÓK KLUBJA

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

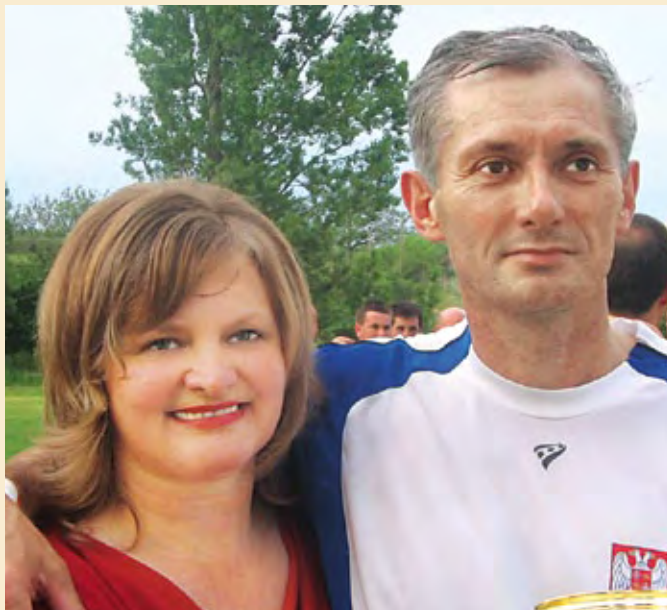


Magyarország

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

Szerbia, Montenegró

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





Horvátország

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

Bosznia-Hercegovina

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



Szlovénia

1. **Arbeiter Jožica és Dr. Arbeiter Miran**
2. **Cvijanović Ana és Cvijanović Bozidar**
3. **Bigec Danica**
4. Kepe Andrej és Hofstätter Miša
5. Tonejc Saša
6. Dr. Herlić Srećko
7. Kostadinovski Zorica és Kostadinovski Mladen
8. Krejci Hrastar Marjeta és Hrastar Milan
9. Komidar Francišek
10. Godec Danica

Együtt a siker útján



Senior manageri szintet érték el (szponzor)

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



Manager szintet érték el (szponzor)

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

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



Assistant manager szintet érték el

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

Dragojević Vlada
Jancsó Andrásné Czigány Edit és
Jancsó András
Jurišić dr. Radmila és

Jurišić Predrag
Kiss Gábor és Kissné Kovács Mária
Kovács Lászlóné
Kovács Erika és Szűcs István

Leelőssy Miklós
Marković Mirjana
Rónaszéki Dóra és Bánfi Csaba
Valkai Anett



Supervisor szintet ért el

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

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

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

Patakfalvi Gabriella és Szendrey László
Petrović Mirjana és Petrović Milan
Rúder Csaba
Ságfi Tünde
Sándor Tünde és Németh Gergely
Samu Mona Liza
Sebők Krisztina
Seres Bernadett
Siklódi István
Simić Drazenka
Šljapić Maja és Šljapić Zoran
Šljivić Predrag és Šljivić Jasna

Sokolović Sladjanka és Nestorovski Zoran
Stanojković Vesna és Stanojković Vladimir
Stefanović Ana
Szénási Zita
Szabadiné Kun-András Annamária és
Szabadi István
Szabó Melitta
Szakács Szilvia
Szalai Ferencné és Szalai Ferenc
Szepesi Tímea és Guzzi István
Szűcsné Kertész Lilla és Szűcs Sándor
Takácsné Hartmann Anita és Takács András

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



A személygépkocsi-vásárlás ösztönző programjának nyertesei

1. szint

Ádámné Szöllősi Cecília és
Ádám István
Bakó Józsefné és Bakó József
Balázs Nikolett
Balogh Anita és Süle Tamás
Bánhidny András
Becz Zoltán és Becz Mónika
Bodnár Daniela
Botka Zoltán és Botka Zoltánné
Czeléné Gergely Zsófia
Csepi Ildikó és Kovács Gábor
Csuka György és dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza és Csürke Bálintné
Dobsa Attila és
Dobsáné Csáki Mónika
Goran Dragojević és Irena Dragojević
Éliás Tibor
Dr. Farády Zoltán és
dr. Farády Zoltánné
Farkas Gáborné és Farkas Gábor
Fittler Diána
Anton Gajdo és Olivia Gajdo
Gecző Éva Krisztina
Gecző László Zsoltné és
Gecző László Zsolt
Gecse Andrea
Haim Józsefné és Haim József
Hajcsik Tünde és Láng András
Halomhegyi Vilmos
Hofbauer Rita és Gavalovics Gábor
Jancsik Melinda
Jozó Zsolt és Molnár Judit
Dr. Kálmánchey Albertné és
dr. Kálmánchey Albert
Dr. Kardos Lajos és 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
Köves Márta
Jadranka Kraljić-Pavletić és
Nenad Pavletić
Kulcsárné Tasnádi Ilona és
Kulcsár Imre
Lapicz Tibor és
Lapiczné Lenkó Orsolya
Dr. Predrag Lazarević és
dr. Biserka Lazarević
Léránt Károly és Lérántné Tóth Edina
Lukács László György
Dr. Lukács Zoltán és
dr. Lukácsné Kiss Erzsébet
Major István és
Majorné Kovács Beatrix
Mayer Péter
Mészáros Istvánné
Branko Mihailović és
Marija Mihailović
Miklós Istvánné és Tasi Sándor
Mirjana Mičić és Vilmoš Harmoš
Mohácsi Viktória
Molnárné Kalcsu Klára
Mrakovics Szilárd és Csordás Emőke
Mussó József és Mussóné Lupsa Erika
Nagy Ádám és
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
Papp Imre és Péterbencze Anikó
Papp Tibor és Papp Tiborné
Radics Tamás és Poreisz Éva
Radóczki Tibor és dr. Gurka Ilona
Ramháb Zoltán és Ramháb Judit
Ráth Gábor
Rezván Pál és
Rezvánné Kerek Judit
Róth Zsolt és Róthné Gregin Tímea

Rudics Róbert és
Rudicsné dr. Czinderics Ibolya
Rusák József és Rusák Rozália
Rusák Patrícia
Dr. Steiner Renáta
Tihomir Stilin és Maja Stilin
Sulyok László és
Sulyokné Kökény Tünde
Szabados Zoltán és Szabadosné
Mikus Emese
Szabó Ildikó
Szabó Péter
Dr. Szabó Tamásné és
dr. Szabó Tamás
Szegehy Mária
Szekely János és Juhász Dóra
Szekér Marianna
Széplaki Ferencné és
Széplaki Ferenc
Tanács Ferenc és Tanács Ferencné
Tasnády Beáta és Vörös Zoltán
Téglás Gizella
Térmegi Lászlóné és
Térmegi László
Tordai Endre és Tordainé Szép Irma
Tóth Tímea
Dr. Dušana Tumbas
Túri Lajos és Dobó Zsuzsanna
Miodrag Ugrenović és
Olga Ugrenović
Vareha Mikulas
Varga Zsuzsa
Visnovszky Ramóna
Viték László
Zakar Ildikó
Jozefa Zore

2. szint

Botis Gizella és Botis Marius
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Dragana Janović és Miloš Janović

Milanka Milovanović és
Milisav Milovanović
Daniela Ocoolkjić
Dr. Marija Ratković
Révész Tünde és Kovács László
Rózsahegy Zsoltné és
Rózsahegy Zsolt
Siklósné dr. Révész Edit és
Siklós Zoltán
Szépné Keszi Éva és Szép Mihály
Tóth Csaba
Varga Géza és
Vargáné dr. Juronics Ilona

3. szint

Berkics Miklós
Bíró Tamás és Orosházi Diána
Bruckner András és dr. Samu Terézia
Budai Tamás
Marija Buruš és Boško Buruš
Fekete Zsolt és Ruskó Noémi
Halmi István és Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Juhász Csaba és Bezzeg Enikő
Kis-Jakab Árpád és
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Dr. Kósa L. Adolf
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Stevan Lomjanski és
Veronika Lomjanski
Dr. Németh Endre és Lukács Ágnes
Zoran Ocoolkjić
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

Közlemények

ÚJDONSÁGOK

Az FLP Magyarország Kft. továbbra is mindent megtesz azért, hogy az Ön munkája sikeres legyen! E célból 2009 márciusában átalakítottuk a FOREVER havilap terjesztési módját. Azt szeretnénk, hogy minél több forgalmazóhoz közvetlenül és azonnal eljusson újságunk, ezért nem a havi bónuszértéssel együtt postázzuk a magazint, hanem minden pontértékes termékvásárlás alkalmával ajándékba adjuk az újság egy-egy példányát régióink minden országában.

A magazin új számának ilyen terjesztése minden hónapban 15-én kezdődik, és a következő hónap 14-éig tart. A pontérték nélküli értékesítőhelyeinken természetesen továbbra is megvásárolhatják folyóiratunk aktuális és régebbi számait is.

Az FLP Magyarország Kft. folyamatosan törekszik a forgalmazókkal való kommunikáció hatékonyságának javítására. Gyakrabban és gyorsabban kívánjuk eljuttatni Önökhöz a fontos információkat.

Ezért kérjük, ajánljuk, minél többen iratkozzanak fel levelezői listánkra. Ezt úgy is megtehetik, hogy irodáinkban a számlázó munkatársainknak személye-

sen bediktálják e-mail címüket, amelyet rögzíteni fogunk a rendszerünkben.

ÖSZTÖNZŐPROGRAMOK

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

– A 2cc vagy afölötti szintet elért forgalmazók az FLP irodáiban vásárolhatják meg a **tagsági kártyát**. Belépési díj 49 €/fő/év.

– 2009. október 1-vel a korábbi Travel Pack helyett a 2,007 cc-os Travel Touch csomagot értékesítjük. Ez az új egységcsomag az ATS vásárlási jog mellett exkluzív ajándékokat is tartalmaz, melyekhez eddig csak a Forever Resorts üdülőkben juthatott hozzá!

– 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.

**Elérhetőség: (+36-70) 434-3843
E-mail: register@aloetravel.com**

ÚJRASZPONZORÁLÁS

Az újraszponzorálás szabályai a Nemzetközi üzletpolitika 12. fejezetében található 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 léphet életbe. Az Üzletpolitikában leírtak ellen vét, aki a már egyszer regisztrált termékg forgalmazó munkatársat másodsorra is belépteti, az újraszponzorálási eljárás mellőzésével.

INTERNET

Tájékoztatjuk Tisztelt Forgalmazóinkat, hogy Társaságunk két honlapján kaphatnak információkat.



Az egyik honlap a **www.flpseeu.com** régiók honlapja és magyarországi webáruházunk elérhetősége. A webáruház használatához szükséges belépőkódjunkt lekerhetik irodáinkban. 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, közkeletű nevén az „amerikai honlap” – a **www.foreverliving.com** – a világ FLP-híreiről, a nemzetközi elérhetőségekről, más hasznos információkról ad tájékoztatást. Erre a címre minden érdeklődő beléphet a „Guest”-re kattintva. A disztribútori oldalra Ön a „Distributor login”-re kattintva léphet be. Itt megtekintheti napi ponteredményeit is. A belépéshez szükséges felhasználónevét (LOGIN ID) és jelszavát (PASSWORD) havonta kézhez kapott bónuszszámlolása (vállalkozói díjelszámolás) utolsó részében megtalálja.

Bónuszszámlolás honlapunkon. Minden, jelszóval rendelkező munkatárs számára elérhető havi bónuszszámlolásai az interneten. A szolgáltatás használatáról a foreverliving.com honlap disztribútori kezdőoldalán olvashatnak.

Forever You Tube. A Home Office elkészítette saját Forever You Tube csatornákat, amelynek 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.

A **forgalmazói internetes megjelenéssel** kapcsolatban az anyacég képviselői a következőkre hívják fel az Önök figyelmét:

- a weboldalon nem szerepelhetnek orvosi/gyógyító jellegű tanácsok;
- az oldalon nem szerepelhetnek bármilyen, bevételre, ill. keresetre vonatkozó ígéretek;
- a weboldalnak feltétlenül tartalmaznia kell, hogy az üzemeltető az FLP-nek független forgalmazója, és az oldal nem az FLP hivatalos lapja;
- internetes értékesítések nem történhetnek a forgalmazói weblapokon.

Továbbá ismételtlen 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 megjelentetést a fentiek figyelembevételével tervezzenek, és publikálás előtt semmiképpen se mulasz-

szak el azt engedélyeztetni Társaságunkkal. A honlap linkjét az flpbudapest@flpseeu.hu központi e-mail címre várjuk.

Szabálytalan! Soha ne vásároljon vagy értékesítsen termékeket egyéb elektronikus csatornákon vagy kiskereskedelmi egységekben. Az elektronikus média különféle értékesítési csatornára 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 termékgazdálkodás kizárólag a www.flpseeu.com honlapon keresztül történhet!

HASZNOS INFORMÁCIÓK

Társaságunk több lehetőséget is biztosít forgalmazóinknak napi forgalmi adataik, pontjaik lekérdezéséhez:

- **Interneten.** Az erről szóló tájékoztatót a Közlemények INTERNET című részében találják.
- A több év óta sikeresen működő **SMS-rendszeren** keresztül is kérhetnek pontinformációt.
- Budapesti központi irodánk **telefonos ügyfélszolgálatának** munkatársai is készséggel tájékoztatják Önöket aktuális forgalmi adataikról. Pontértékeiket magyarországi termékgazdálkodóink a +36-1-269-53-70-es és +36-1-269-53-71-es telefonszámokon, horvátországi, bosznia-hercegovinai, szlovéniai, szerbiai és montenegrói termékgazdálkodóink pedig a +36-1-332-55-41-es telefonszámon kérdezhetik meg.

Kérjük Önöket, hogy csak saját pontértékeikről, saját vállalkozásuk iránt érdeklődjenek!

Kérjük tisztelt termékgazdálkodóinkat, hogy a jövőben is fordítsanak figyelmet a formanyomtatványok helyes kitöltésére, különös tekintettel a forgalmazói jelentkezési lapra, amely a forgalmazó és az FLP között létrejött szerződés! Javított és alá nem írt jelentkezési lapot és termékrendelő nyomtatványt a tévedések kizárása érdekében nem tudunk elfogadni! **Csak a saját kezűleg aláírt szerződéseket fogadjuk el! Minden egyéb aláírás közokirat-hamisításnak minősül!**

Név- vagy címváltozás bejelentéséhez nem elegendő azt a termékrendelő lapra beírni. Erre a célra, kérjük, használják az adatmódosító formanyomtatványt!

A pénzügyek biztonsága érdekében kérjük, hogy megbízott úttján történő vállalkozói

díj lekérdezés 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 FLP-től. Regisztrált forgalmazóvá azonban csak első vásárláskor válik, korábban leadott és lepecsételt jelentkezési lapja 2. példányának bemutatásával.

FLP TV

műsora

2009. október 19-től november 23-ig az interneten

06:00 és 18:00	Himnusz bemutató
06:10 és 18:10	A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
06:15 és 18:15	Vargáné Dr. Juronics Ilona: Felkészülés az öszre
06:35 és 18:35	Táncprodukció
06:50 és 18:50	Pere Hilda: Sikertörténet
07:15 és 19:15	Supervisorok, Assistant m. . .
07:35 és 19:35	Managerek, Vez. managerek, Hódítók
07:55 és 19:55	Fekete Zsolt: Kapcsolatteremtés
08:30 és 20:30	Eva Karner: Ének (Ausztriából)
08:45 és 20:45	Hajcsik Tünde: Hogyan élsz vele?
09:25 és 21:25	Halmi István: Szélesítés
10:15 és 22:15	A te álmod a mi tervünk: Az FLP termékek
10:20 és 22:20	Adagio: Koncert
10:45 és 22:45	A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
10:50 és 22:50	Dr. Zsolczai Sándor: Aloe a klinikumban, az Forever sikertermékei
11:15 és 23:15	Szabó József: Stuttgartból indultam, közben élő bejelentkezés Németországból
11:55 és 23:55	A te álmod a mi tervünk: Bevezetés az FLP-be
12:00 és 00:00	Táncprodukció
12:10 és 00:10	Dr. Gothárd Csaba: A hálózatépítő ősellenségének legyőzése
12:20 és 00:20	Molnár Mihály: Határtalan lehetőségek az FLP-vel
12:45 és 00:45	Supervisorok, Assistant m. . .
13:25 és 01:25	A te álmod a mi tervünk: Az FLP termékek
13:30 és 01:30	Managerek, Vez. managerek, hódítók
14:25 és 02:25	2009 Porec minősítés
14:40 és 02:40	Biró Diána: Meglepetés dal
14:45 és 02:45	Rózsahegy Marika: Meglátod ha elhiszed
15:15 és 03:15	Zsiga Márta: Építs, hogy építhess
15:45 és 03:45	Senk Hajnalka: Sírsz vagy nevsz
16:20 és 04:20	A te álmod a mi tervünk: Az FLP lehetőség
16:25 és 04:25	Végvári Eszter és Magócs Ottó: Zene előadás
16:50 és 04:50	Slavka Mohova és Szabó Dezső: Motiváció Csehországból
17:35 és 05:35	Berics Miklós: Ti vagytok a legjobbak

www.flpseeu.com



MAGYARORSZÁGI IRODÁK KÖZLEMÉNYEI

ÚJDONSÁGOK

A Telecenter új ZÖLD számmal is rendelkezik: **06-80-204-983**. A szolgáltatás munkanapokon 12 és 16 óra között üzemel, és díjmentesen hívható. Természetesen a bevezetett régi számokon továbbra is elérhető a Telecenter: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

ESEMÉNYNAPTÁR

BUDAPEST – Success Day: 2009. 10. 17., Success Day: 2009. 11. 21., Success Day: 2009. 12. 19.



Debreceni iroda

TERMÉKRENDELÉS

Azok a vásárlóink, akik a termékeket nem személyesen vagy meghatalmazott útján szerzik be képviselőinken, megrendeléseiket a következő módon adhatják le:

telefonon, ahol munkatársunk pontos információt ad a megrendelés összegéről, pontértékéről és a kiszállítási díjról: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539,

mobil: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149,

zöld szám: +36-80-204-983 (díjmentesen hívható munkanapokon 12 és 16 óra között).

SMS-ben a 0620-478-4732 telefonszámon.

Interneten: rendeljen termékeket a www.flpseeu.com honlapon! A legkényelmesebb és legbiztonságosabb megoldás nemcsak 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. Internetes áruházunk közvetlenül is elérhető a www.flpshop.hu címen, a pontértékek alakulása pedig figyelemmel kísérhető a www.foreverliving.com honlapon.

ENGEDMÉNYES VÁSÁRLÁS

Magyar állampolgársággal rendelkező partnereink jutaléknak a **személyes** vásárlásaik után járó részét engedmény formájában is igénybe vehetik. Az engedményt kérésükre levonjuk vásárlási számláik összegéből, így Önöknek az engedmény összegével kevesebbet kell fizetniük.

Az engedményes vásárlás folyamata a következő:

1. Nyilatkozat. Ha Ön élni akar ezzel a lehetőséggel, arról egy erre szolgáló formanyomtatvány kitöltésével kell nyilatkoznia.

2. Vásárlás. A rendszer automatikusan levonja az engedményt a számla végösszegéből. Ez az összeg azonban vásárlásonként nem haladhatja meg a számla nettó végösszegének 35%-át. Ha az Ön nevére összegyűjtött engedmény nagyobb ennél az összegnél, a fennmaradó összeget a következő vásárláskor számítjuk be, ismét az újabb számla végösszegének 35%-áig, majd ez a folyamat tovább ismétlődik.

Engedményes vásárlás esetén szükséges az Ön vagy meghatalmazottja személyazonosságának igazolása fényképes igazolvánnyal.

3. Információadás. Az igénybe vehető összeghez minden hónap 15-én adjuk hozzá az előző havi vásárlások után keletkezett újabb engedményeket. Engedményük aktuális összegéről munkatársaink Önöknek vagy meghatalmazottjuknak csak személyesen, fényképes igazolvány bemutatása után adnak információt.

További részletekről szponzorunknál vagy munkatársainknál érdeklődhetnek.

HÁZHOZ SZÁLLÍTÁS

Szeretnénk felhívni magyarországi forgalmazóink szíves figyelmét cégünk csomagkiszállítási szolgáltatására. Ezzel Önök maximum 2 nap alatt – időpont-egyeztetéssel – megkapják az ország bármely pontján a leadott megrendeléseiket, 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 Társaságunk átvállalja.

HASZNOS INFORMÁCIÓK

Kérjük Tisztelt Termékforgalmazóinkat, hogy jelentkezési lapjuk mellé a jövőben is adják le vállalkozói igazolványuk másolatát, visszamenőleg is! A jövőben csak en-

nek megléte esetén tudjuk a jutalékokat utalni! Magyarországi partnereink közül azok, akik vásárlásaikról saját tulajdonukban levő cégük nevére kéri 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.

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

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

KÉPVISELETEINK

Forever Living Products

- Központi Igazgatóság:
1067 Budapest, Szondi utca 34.
tel.: +36-1-269-5370, +36-20-253-3614
- Budapesti Kereskedelmi Igazgatóság:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.,
tel.: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280
Kereskedelmi igazgató: dr. Gothárd Csaba
- Debreceni Területi Igazgatóság:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.,
tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945
Területi igazgató: Pósa Kálmán
- Szegedi Területi Igazgatóság:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,
tel.: +36-62-425-505, +36-20-251-1712
Területi igazgató: Radóczki Tibor
- Székesfehérvári Területi Igazgatóság:
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.,
tel.: +36-22-333-167; +36-20-467-8603
Területi igazgató: Földi Attila

Forever Resorts

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



Engedjék meg, hogy figyelmükbe ajánljuk Pestszentlőrinc kertvárosában lévő éttermünket. Konyhánkban válogatott szakácsok várják az Önök kívánságait, szorosan együttműködve testvéregységünk, a **Hotel Kastély Szirák** gasztroszemélyzetével. Étlapunk összeállításakor figyelembe vettük a modern konyha követelményeit, illetve próbáltunk hűek maradni a kastély szellemiségéhez is. Ennek köszönhetően választékunkban a vadételektől, a nemes bélszíneken át, a kagylóból készült ételekig, minden megtalálható. Az ínycsemet bor- és pálinka-különlegességekkel várjuk az emeleten lévő szivarszobában. Naponta változatos menükkel, a la carte étlappal várjuk kedves vendégeinket! Éttermünkben színvonalas rendezvények, családi összejövetelek, üzleti ebédek és vacsorák bonyolíthatók le.

A vendégek számára őrzött parkolót biztosítunk. Asztalfoglalás ajánlott!

SZERETETTEL VÁRJUK VENDÉGEINKET

Nyitva tartás: minden nap 10.00 – 21.00 óráig

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

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 árrendelés – 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 átvételkor 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 hívásait.

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



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 áruátvételnél. 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.: +385-1-3909-770 i fax: +385-1-3909-771.. 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: +385-1-3909-773. Az 1 pont értéket meghaladó rendelések esetében a szállítási díjat az FLP fizeti.
- Termékekkel kapcsolatos oktatás hétfőn, kedden és szerdán 17 órától.
- Amennyiben a vásárolt termékek értéke meghaladja az 1500 kunát, Diners kártyával, 2-3 részletben fizethető az összeg.

TELEFONOS ORVOSI SZAKTANÁCSADÓNK:

dr. Ljuba Rauški Naglič, páratlan napokon 16.00–20.00 óráig. Mobiltelefon: 091 51 76 510.



Zágrábi iroda



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. Területi igazgató: Dr. Slavko Paleksić.
- 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:

– 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

– Tájékoztatjuk önöket, hogy a trzini irodánk mellett működik a Sonya kozmetikai és masszázs szalon. További információk és időpontegyeztetés a 01/562-36-40-es telefonszámon. Várjuk jelentkezésüket!

– Telecenter száma telefonos rendelés esetén: +386-1-563-7501. Telefonos rendelés esetén az árut a kódszámon szereplő címzettnek küldjük meg. Azoknak a termékgalmazóknak, akik más termékgalmazó nevében kívánnak árut rendelni, előzetesen be kell szereznük annak a termékgalmazónak 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



Lendvai iroda



ALBÁN IRODA KÖZLEMÉNYEI

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



Albán iroda



KOSZOVÓI IRODA KÖZLEMÉNYEI

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

Látni csak gondolkodva lehet...

...KÜLÖNBEN CSAK NÉZEGETNI

Nézni, szemlélődni? Vagy értelemmel, gondolkodva látni?
A különbség számomra már tisztán érthető. Biztos a kor, a tapasztalás,
az idő adja meg az embernek ezt a képességét.

Az anyaság és a hálózatépítés gyors egymásutánban érkeztek az életembe. Az újdonság erejével hatott rám mindkettő (az ismeretlen feladat, a kihívás, a megméretetés), bár mindegyikből másként. Az egyiket nagyon akartam, és hat évig váratott magára, a másikat nem akartam, és megtalált.

A GYES lejárata előtt kerestem a megoldást arra, hogy két kisgyerek mellett hol találok jól fizető, gyerekbajokat jól toleráló, rugalmas, „anyás” állást, mert a férjem – mesébe illő, rugalmas munkahelyének köszönhetően (szállodaipar) – hol volt, hol nem volt!

Keresgélésem időszakában **Szidiropulosz Angelika** volt, aki a megoldás kulcsát megmutatta, és két évig bársonypárnán, bölcs tanítóként, nagy türelemmel hordozta utánam, miközben távolságtartással néztem a hálózatépítő furcsa, néha irigylésre méltó életét, de én ellenálltam. Valahol vonzott ez az élet, de sehogy sem tudtam magam elképzelni benne. Nem láttam meg a lehetőségben az én lehetőségemet!



A kép lassan kitisztult.

Titkolt jelzőim, pecsétjeim, előítéleteim a hálózatépítőről, hálózatépítésről átfogalmazódtak, kezdtem másként látni. A szememben nagyképű, sznob, gazdag, állandóan vigyorgó emberek helyett: magabiztos, céltudatos, jómódú, igényes, anyagi biztonságban élő, kitarító, tanulni vágyó, fejlődőképes, keményen dolgozó... diákok, férjek, feleségek, apák, anyák... EMBEREK lettek, és lettem én is.

A hálózatépítés képe és a világgép is más lett. A problémák más alakot öltöttek, a feladatok kihívások lettek, megoldandó feladatokká váltak.

Érthetőbb, békésebb lett a világ!

Megtaláltam, amit kerestem, és ami mindenki számára a lehetőségek tárházát hordozza magában, pont a mai társadalom hiányállapotait. A biztonságot, barátokat, tanulást, fejlődést, sikert, megbecsülést, pénzt, utazást, elismerést.



TASNÁDY BEÁTA
manager

„Tanítsd meg látni az embereket, mert amit másokkal teszel, valamiképp örökre a tied marad!”

New Distributor Pricing

TURBÓZD FEL AZ ÜZLETED!

Mindenki tudja, hogy ha bármilyen motorhoz hozzáadjuk a turbófeltöltőt, az drasztikusan növelni fogja annak erejét. Mi lenne, ha fellendíthetnéd a növekedésedet és üzleted jövedelmezőségét úgy, hogy hozzáadsz egy turbófeltöltőt? Vagy még jobb lenne, ha minden disztribútorhoz hozzáadhatnának egy ilyen turbófeltöltőt a csoportodban? Olyan lenne, mint egy szuper turbótöltés az üzletednek! Nos, pontosan ez az, amit az FLP tett a New Distributor Pricing (NDP = új forgalmazói árazás) bevezetésével!

Figyeljünk meg olyan helyzeteket, amelyek lassíthatják azon disztribútorok növekedését, akik nemrég indultak. Sokan közülük szembetalálkoztak a problémával, hogy disztribútorként vajon nekik, vagy esetleg nem is nekik kellene szponzorálniuk a marketingterv szerint a kiskereskedelmi ügyfeleiket. Ennek az az oka, hogy ha szponzorálják őket, akkor el fogják veszíteni a Retail Profitot (kiskereskedelmi árrést) az eladásokon; de ha nem szponzorálják őket, akkor ott a lehetőség, hogy valaki más fogja. Ezt a dilemmát tovább erősíti, ha figyelembe vesszük: a marketingtervünk alapja, hogy mindegyik Assistant Supervisor és a felette álló szintek is fenntartanak egy szilárd vásárlói bázist, amely minden hónapban létrehozza a 4 CC-t. Tehát hogyan lehet még jobban növelni az üzletet a szponzorálással, mialatt fenntartjuk és védjük a vevőkörünket?

A New Distributor Pricing képessé teszi a disztribútort arra, hogy szponzorálja a vevőt, megtartsa vevőkörét és egy részt a keletkező profitból. Micsoda zsenialitás! Ez nemcsak arra ösztönzi a disztribútorokat, hogy szponzorálják a vásárlóikat, és hasznuk származzon ebből, hanem biztatja a vevőket is, hogy csatlakozzanak, és diszkontáron próbálják ki a termékeket!

Nézzük, hogyan is működik:

Szponzoráláskor egy új disztribútor közvetlenül a cégtől vásárol új disztribútori árszabással (NDP). Ez az ár hozzávetőleg 15%-kal kisebb, mint a javasolt kiskereskedelmi ár (SRP).

Miután a teljes nagykereskedelmi ár (Wholesale Price) hozzávetőleg 30%-kal kisebb, mint az SRP (javasolt kiskereskedelmi ár), a fennmaradó 15%-os árengedményt közvetlenül a szponzornak fizetik. A szponzor addig kapja ezt a bónuszt, amíg az új disztribútor az Assistant Supervisor szintre nem minősül.

Tegyük fel pl., hogy te egy Assistant Supervisor vagy, és egy új disztribútort szponzorálsz, aki rendel az Aloe Vera Gélből 6 flakonnal. Az alábbiakban illusztráljuk az új disztribútori ár (NDP) és a nagykereskedelmi ár (Wholesale Price) közti különbséget, amelyet a szponzornak fizetnek ki:

6 x 25,93 € (SRP)	= 155,58 € összesen
6 x 22,00 € (NDP)	= 132,00 € – ezt fizeti az új disztribútor
6 x 18,16 € (Wholesale)	= 108,96 € összesen
	23,04 € – ezt az összeget a szponzornak fizetik, amennyiben assistant supervisor vagy a feletti szinten áll.

SRP = javasolt kiskereskedelmi ár
Wholesale = nagykereskedelmi ár

Ha egy új disztribútor Assistant Supervisorra minősül, mivel megvásárol két egymást követő hónapban 2 CC-t, teljes nagykereskedelmi áron (Wholesale Price) tud beszerezni. Ez azt jelenti, hogy minden kiskereskedelmi vásárlás után megkeresi a teljes kiskereskedelmi árrést, plusz az új disztribútori ár bónuszát minden új disztribútor után, akit szponzorál.

Az új disztribútori ár (NDP) egyik fontos előnye, hogy az újabb forgalmazók, például az Assistant Supervisorok és a Supervisorok is élvezni fogják a nagyobb bevételt, miközben magasabb szinteket építenek, mert a személyes bónuszukon felül az új disztribútorok vásárlásai után is bevételhez jutnak.

Az NDP-nek köszönhetően létezik egy háromlépéses eljárás, amellyel motiválhatod az új disztribútorokat, hogy üzletépítővé váljanak!

1. ELSŐ LÉPÉS

Az új disztribútorok után 15%-os árrést kapnak

2. MÁSODIK LÉPÉS

Assistant Supervisoroként

30% árrés + 5% személyes bónuszt kapnak

3. HARMADIK LÉPÉS

Szponzorálj másokat NDP-árrésért + személyes bónuszért

Mindegyik lépés arra sarkallja az új disztribútorokat, hogy legyenek járatosak a cég dolgaiban, és bízzanak a marketingtervben.

Az új jelöltek ezáltal motiváltak, hogy disztribútorok legyenek, mert így a terméket 15%-os árengedménnyel (NDP) tudják megvásárolni. Új disztribútorként tovább motiválhatók, hogy elérjék az assistant supervisor szintet, mert így a terméket 30%-os árengedménnyel (Wholesale Price) nagykereskedelmi áron tudják megvásárolni, valamint kapnak egy 5%-os személyes bónuszt is. Assistant Supervisoroként ismét motiváltak lesznek, hogy másokat szponzoráljanak, így megkapják az új forgalmazói ár után járó (NDP) profitot és a bónuszt az új embereik vásárlásai után.

Szóval turbózd fel az üzleted a mi marketingtervünk új kiégésítésének segítségével!

Képezd a disztribútoraidat, hogy megértsék, ez a nagyon jelentős javulás hogyan segíthet – különösen az Assistant Supervisoroknak – azonnali bevételre szert tenni. Hamarosan látni fogod az eredményeket a bankszámládon!



FLP

A verseny célja

Felfedezni, illetve a nagyközönség előtt bemutatni olyan tehetségeket, már ismert vagy eddig még ismeretlen személyiségeket, akik valamely művészeti területen kiemelkedő teljesítményt nyújtanak, színvonalas produkciót mutatnak be.

Nem differenciálunk profi és amatőr előadók között, tehát nem a múlt, a már elért eredmények, hanem a bemutatott produkció lesz a mérvado az elbírálás során.

A Forever Living Products Magyarország Kft. meghirdeti „Az FLP Csillagai” elnevezésű vetélkedősorozatát, amely tehetségkutató versenyen a cég forgalmazói indulhatnak.

1. A jelentkezés feltételei

- 1.1 Pontosán kitöltött és időben leadott jelentkezési lap.
- 1.2 A jelentkezőnek minimum 2 cc-s forgalmazónak (assistant supervisornak) kell lennie.
- 1.3 Csoport vagy együttes esetén a teljes létszám felét meghaladó assistant supervisornak szükségeltetik (Tehát egy 6 fős csapat esetén 4, míg egy 9 fős csoportnál minimum 5 fő kell, hogy 2 cc-s forgalmazó legyen.)
- 1.4 A jelentkezési lapok leadási módja:
 - személyesen az illetékes területi igazgatóságokon,
 - ajánlott levélben, postai úton eljuttatva ugyanezekhez,
 - e-mailben.
- 1.5. Jelentkezési határidő: 2009. október 31. (Postai úton a feladás dátuma nem lehet ennél későbbi keltezésű.)

2. Kategóriák

- 2.1. Zene (Vokális, hangszeres zenei produkció, szólóénekes stb.)
- 2.2. Mozgás (Tánc, pantomim, mozgásszínház, artistamutatvány stb.)
- 2.3. Egyéb (Minden egyéb – a fenti kategóriákba nem sorolható – színpadi produkció.)



CSILLAGAI

3. További megkötések

- 3.1 A műsoridő legkevesebb 3, de maximum 10 perc lehet.
- 3.2 Az egyes produkciók technikai igényeit a jelentkezési lapon fel kell tüntetni. Ezekből az alapvető technikát – például világítás, erősítés – a rendezvényeken mi biztosítjuk.
- 3.3 Az esetleges kellékek, rekvizitek, jelmezek, zenei kíséret vagy a produkcióhoz tartozó látványelemek beszerzése, üzemeltetése, helyszínre szállítása a jelentkező feladata.

Ha tehetséget érzel magadban, ha valamely művészeti ágban már bizonyítottál, vagy szeretnéd kipróbálni magad, jelentkezz a versenyre! A vetélkedőn induló minden kedves, lelkes és tehetséges fogalmazónak jó felkészülést, eredményes megmérettetést kívánunk!

DR. MILESZ SÁNDOR
országigazgató
FRENKÓ ZSOLT
művészeti vezető

4. Elbírálás, elődöntők

- 4.1 Az elődöntőket – kellő számú jelentkező esetén – az illetékes területi igazgatóság székhelyén fogjuk megrendezni.
- 4.2 A középdöntőre Budapesten kerül sor, ezen az elődöntők legeredményesebb indulói vehetnek részt.
- 4.3 Az egyes műsorszámokat jeles magyarországi előadóművészek fogják elbírálni, a háromtagú zsűri pontozásos rendszerben értékeli majd a bemutatott produkciókat.
- 4.4 A pontozás következtében előfordulhat, hogy valamely területi verseny győztese sem jut el a középdöntőig, hiszen egy másik igazgatóság versenyzői között akadhat alacsonyabb helyezést elérő, ám magasabb pontszámmal értékelt versenyszám.
- 4.5 Természetesen a területi elődöntők nyerteseit is díjazni fogjuk valamilyen formában.

5. A döntő és a nyertesek díjazása

- 5.1 A budapesti középdöntő legjobbnak ítélt versenyszámai a Papp László Budapest Sportaréna színpadára kerülhetnek.
- 5.2 Tehát a döntő már a Succes Day közönsége előtt zajlik majd a következő év februárjától.
- 5.3 A zsűri ugyanabban a pontozásos rendszerben értékeli majd, mint az elődöntők és a középdöntő során.
- 5.4 Kategóriánként egy-egy fődíjat fogunk odaítélni, valamint a közönség is szavazhat majd az általa legkedvesebbnek, legszínvonalasabbnak ítélt produkcióra.
- 5.5 Eredményhirdetés, a nyertesek gálája és „Az FLP Csillagainak” díjazása a 2010. decemberi rendezvényen, a Papp László Budapest Sportaréna színpadán történik.

A Nefelejcs utcai Sonya Oktatási Központ dolgozói

Halkan szitál a langymeleg eső, puha, permetszerű légysággal terül el a tujasor ágain, amint a Sasfészek étteremből a Sonya Szalon felé andalgok. Vajon milyen lesz megismerni egy másik embert? Egy másik kultúrát? Belépven az ajtón, a fotelben ott ül egy pöttömnyi teremtés, egy icipici, mosolygó nő. Ő nem más, mint a thai masszőrünk: **Pratchayaporn Inprasit Mingi.**



– Pici beszél magyar – mondja, és mosolyogva bólogat. Gyorsan felkapja kis kabátját, és beülünk a Sonya Oktatási Szalonba beszélgetni.

– **Hogyan kerültél az FLP-hez?**

– Visegrádon, a Thermal Hotelban dolgoztam, amikor megismertem a cég igazgatóját, dr. Milesz Sándort. Ő elégedett volt a munkámmal, és meghívott, dolgozzak itt, a Nefelejcs utcában a Sonya Szalonban heti két napot.

– **Nem is dolgozol többet egész héten?**

– Dehogynem! Pénteken, szombaton és vasárnap Szirákon vagyok, az ottani vendégek rendelkezésére állok.

– **Hol születtél? Honnan kerültél Magyarországra?**

– Thaiföldről jöttem ide, két és fél évet ezelőtt.

– **Egyedül jöttél?**

– Igen. Akkor ért véget egy szerelem, és gondoltam, teljesen megváltoztatom az életemet.

– **Nehéz volt az elszakadás otthonról?**

– Nagyon. Annál is inkább, mert egyetlen gyerek vagyok, nincs testvérem. Szüleimnél hagytam a kiskutyámat is, „aki” négyéves, egy sicu, és Momman a neve. Ő nagyon hiányzik. Otthon külön laktunk, és... hát szóval, az ágyamban aludt velem.

– **Ezt megértem. Mit csinálsz a két szabadnapodon?**

– Lógok a neten, beszélgetek a szüleimmel, ez remek kapcsolati lehetőség. Találkozom a barátaimmal, akik szintén itt dolgoznak Budapesten, thai ételeket főzők, angolul tanulok.

– **Tényleg, tanulás. Hol tanultad meg a thai masszázst?**

– Bangkokban, a híres Wat Poo Hagymányos Orvoslási Iskolában sajátítottam el az évszázados fogásokat, itt kaptam meg a mesterdiplomámat. Amit csinállok, az a tradicionális thai masszázs, amely egyensúlyba hozza a test elemeit, mert aktiválja annak energiáit. Gyökerei az ősi Indiába nyúlnak vissza.

– **Hogyan történik ez a masszázs?**

– Természetes alapú hatalmas matracon fekvő. A vendég kap egy pamutpizsamához hasonló kényelmes ruhát, csak a lábfeje van szabadon. A lábaktól haladok felfelé, mégpedig ritmikus nyomással készítetem megfelelően működni az élet-

tani pontokat a test energiavonalai, a Zenovonal mentén. Ezek hatását lehet még fokozni a testrészek kiropogtatásával, kimoogatásával. Sajátos koreográfiája van ennek a masszázsnak, hiszen a masszőr használja a kezén kívül még a térdét, a talpát is.

– **Végiggyalogolsz az emberen?**

– A vendégek adottságait figyelembe véve személyre szabottan végzem a thai masszázst, hiszen ez úgynevezett száraz masszázs, csak a vendég van, én és a tudásom. A masszőr és a vendég energiaszintjeinek kölcsönhatása miatt sokszor hihetetlen eredmény érhető el másfél óra alatt!

– **Véget ér a döngönyözés, és rohanhatunk?**

– Ez nem egészen így van. A thai masszázs hatása elsősorban az energiarendszer kiegyensúlyozásában rejlik. Fizikai és lelki értelemben a fájdalmak és merevségek oldása, a rugalmas, elengedett, laza állapot elérése a cél. A végén érdemes egy picit pihenni, relaxálni, és szép fokozatosan visszatérni a jelenbe.

– **Annyira szépen beszéltél erről, egészen kedvet kaptam!**

– Hát akkor hívj fel telefonon, és egyeztessünk egy időpontot!

– **Bejelentésre dolgozol?**

– Igen, szerencsére vannak már állandó vendégeim is.

– **Másfajta masszázst is vállalsz?**

– Igen, thai láb- és olajos testmasszázsra is várom az olvasókat. De az az igazság, hogy aki meglát, mindjárt a thai masszázst akarja; a vendég tudja, hogy tőlem az eredetit kapja, és apró természetem sem kelt félelmet a vendégben.

– **Nagyon fiatalnak tűnsz. Szabad megkérdeznem, mennyi idős vagy?**

– Igen, nálatok, Európában ez érdekes: mi fiatalnak tűnünk, pedig 38 éves vagyok.

– **Ezt aztán nem gondoltam volna rólad! Család? Férj? Gyerek?**

– Most csak a munka van, de persze szeretnék én is megállapodni.

– **Használ sz valami terméket te magad is, vagy csak dolgozol velük a test-, illetve talpmasszázsnál?**

– Nézd meg a könyökömet; láthatod, pici, piros pörsenések vannak rajta, ezt csak aloétartalmú krémmel és a Firsttel tudom ápolni. Nagyon szeretem.

– **Mingi, nagyon köszönöm, hogy a szabadnapodon adtál lehetőséget a találkozásra, ismerkedésre. Remélem, hogy a cikk elolvasása után már nemcsak Szirákon lesz állandó vendégkörd, de a Nefelejcs utcában is.**

– Tudod mit? Gyere velem, megmasszírozlak!

Órák teltek el, és folytatom az írást. A félelem, amely bennem volt, nyomtalanul eltűnt. Mingi kilazította a lábamat, lassan haladva felfelé a lábszáron a törzs felé. A hát, a nyak, a fej sem maradt ki. Mire odáig jutottunk, hogy végiggyalogolt a hátamon, a testem reagált minden egyes mozdulatára. Bízom benne, néha összekapcsolódott a tekintetünk, és szavak nélkül megértettük egymást. Áradt belőle a nyugalom, a biztonság.

Jólesik minden porcikámnak. Rugalmasan mozgok, hajlik a térdem, laza a nyakam. Elképesztően jólesik az élet! A lelkem is vidám, mosoly ül az arcomon. A rohanó városi életünkből kikapcsolódást jelent Mingi masszázsa. Gyorsan hívd a számot, és jelentkezz be!



UNGÁR KATA
manager

NEFELEJCS UTCAI SONYA SZALON

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

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

Körmös: Hasznosi Krisztina (+36-20) 594-7437

Fodrász: Horváth Róbert (+36-20) 369-7579

SZONDI UTCAI SONYA SZALON

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

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

Munkatársaink készséggel várják,
hogy elkényeztessek önt.

Vegye elő a határidőnaplóját,
és győződjön meg szavaim hitelességéről!
Kellemes kényeztetést kívánok!

www.flpseeu.com

FOREVER

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:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor, Földi Attila • **Nyomdai előkészítés:** TIPOFILL 2002 Kft.

Fotó: Maklári Tóth Attila, Darko Baranašić • **Tervezőszerkesztők:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Nyomatás:** Veszprémi Nyomda Zrt. Készült 36 500 példányban.

Fordítók, lektorok: *Albán:* Dr. Marsel Nallbani – *Horvát:* Aničić Darinka, Anić Anič Žarko

– *Szerb:* Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – *Szlovén:* Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana.

A cikkek tartalmáért a szerzők vállalják a felelősséget! Minden jog fenntartva!



EURÓPAI RALLY 2010

LONDON, ANGLIA – MÁRCIUS 4. - 6.

Minősülési időszak: Július 1.-től Október 31-ig.

3. SZINT

Teljesítsen 95 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- ★ Rally belépő jegyek
- ★ 3 éjszaka szállodában
- ★ Repülőút



2. SZINT

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

- ★ Rally belépő jegyek
- ★ 3 éjszaka szállodában



1. SZINT

Teljesítsen 20 CC-t (személyes pontokkal együtt) új csoportjával

- ★ Rally belépő jegyek



Új követelmények valamennyi szintre való minősüléshez: Szponzoráljon minimum három első generációs disztributort, akik elérik az Assistant Supervisor szintet. Minden új disztributornak el kell érnie az ábra szerint megadott pontértékeket. A minősülő legyen „aktív” a minősülési időszak mindegyik hónapjában. A minősülési időszak 2009. július 1-től 2009. október 31-ig tart. Minden feltételt a minősülési időszak alatt kell teljesíteni. Az új disztributorokat a minősülési időszak alatt kell beléptetni, aki közülük szintén szeretne minősülni már a belépés hónapjában is aktívnek kell lennie. A belépés dátuma az a nap, amikor a belépő adatai bekerülnek az anyacég számítógépes rendszerébe. Ebben az ösztönző programban csak a régió belül történt vásárlások számítanak. Minden alsó vonalas disztributornak régió belüli címmel kell rendelkezni. Valamennyi forgalmazó saját felelőssége, hogy az ösztönző program szabályait helyesen értelmezze. Kivételes eljárás semmilyen esetben nem lehetséges. Az ösztönző program csakis az ábrán feltüntetett feltételeket és jutalmakat tartalmazza. Felmerülő kérdéseivel forduljon Ország igazgatójához. A díjak készpénzre nem válthatók. A díjak át nem ruházhatók.



DÁTUMOK ÉS IDŐPONTOK

A Rally időpontja:

2010. március 5., péntek

2010. március 6., szombat

Ahogy a 2009-es malagai Európai Rally & Profit Sharing rendezvényen, ezúttal is a Profit Sharing-minősülések mindkét napon meg lesznek tartva. A Rally műsorának pontos időpontja még nem ismert, de várhatóan hasonló lesz a malagai Rallyéhoz: 13.00–19.30 (péntek) és 11.00–17.00 (szombat). Hosszas konzultáció után úgy döntöttünk, hogy ezen a Rallyn nem rendezünk bankettet a minősültek részére. Ez nagyobb szabadságot ad az egyéneknek és a csoportoknak, hogy szombat estére programot szervezhessenek maguknak.



HELYSZÍN

A Rally helyszíne: Wembley Arena. 12 km-re található London városközpontjától, és könnyen megközelíthető a londoni metróval, vonattal, busszal és autóval.
Honlapcím: http://www.wembley.co.uk/Wembley_Arena.htm



RALLYJEGYEK

A jegyek a mindkét nap programjára biztosítják a részvételt. Nem minősültek számára novembertől biztosítunk megvásárolható jegyeket.



REPÜLŐTÉR

A következő repülőterekről lesz központilag transzfer intézve:
LONDON HEATROW
LONDON STANSTED
LONDON LUTON



HOTELEK

A minősültek a következő hotelekben lesznek elszállásolva:
HILTON ON PARK LANE HOTEL
GROSVENOR HOUSE HOTEL
GROSVENOR SQUARE HOTEL
HYATT REGENCY HOTEL
HILTON PADDINGTON HOTEL

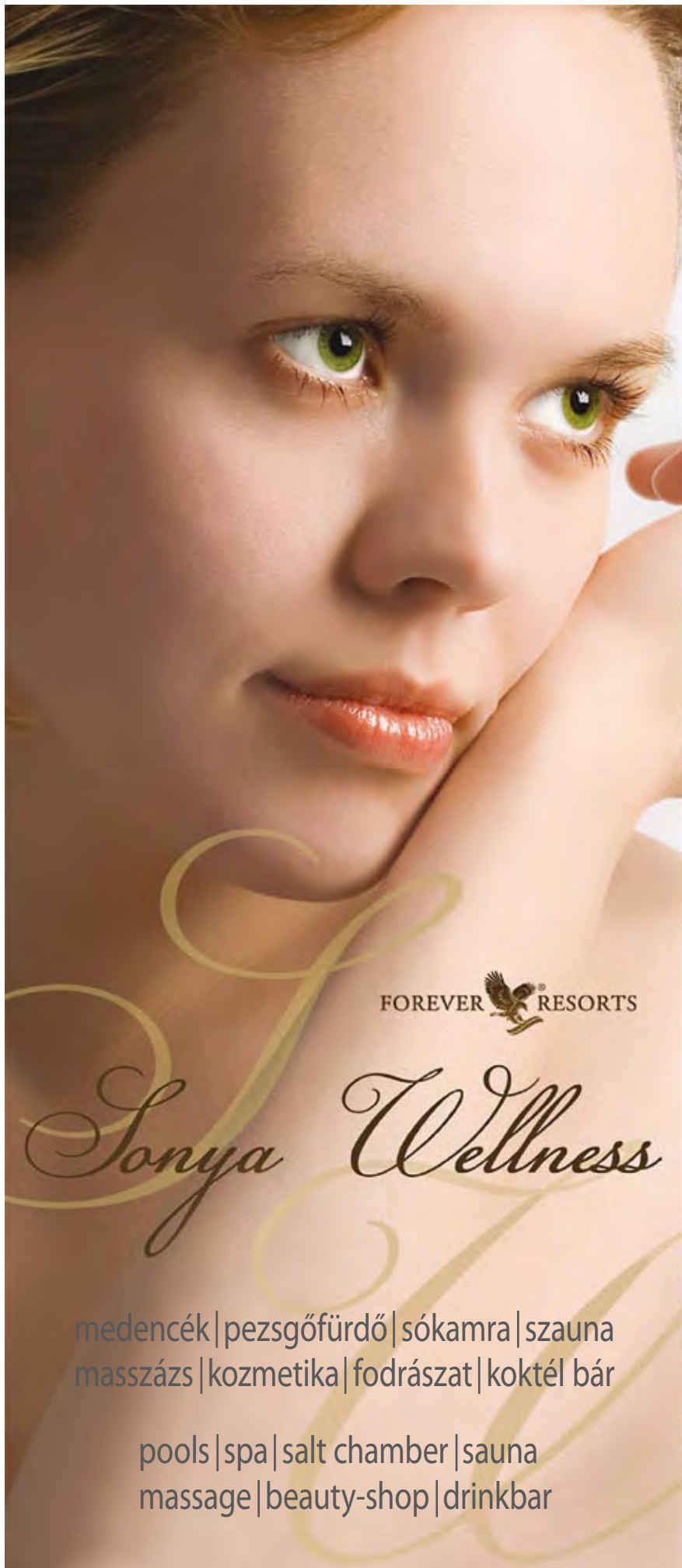
Az országokénti beosztásról az értesítést a minősülési periódus lezárása, illetve a minősültek teljes létszámának ismerete után áll módunkban küldeni.



IDŐJÁRÁS

Ez London, Anglia – az esőről híres, úgyhogy készüljete. A hőmérséklet 3–10 °C körül várható, csomagoljatok meleg ruhákat és esernyőt!

Szeretettel várunk benneteket Londonban!



FOREVER  RESORTS

Sonya Wellness

medencék | pezsgőfürdő | sókamra | szauna
masszázs | kozmetika | fodrászat | koktél bár

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



KEDVEZMÉNYES CSOMAGAJÁNLATAINK



VASÁRNAP ÉRKEZŐK KEDVEZMÉNYCSOMAGJA

Főépületi kétágyas szobában vasárnapi érkezéssel két éjszaka:

28 900 Ft/fő helyett 23 450 Ft/fő

Főépületi kétágyas szobában vasárnapi érkezéssel három éjszaka:

43 350 Ft/fő helyett 35 250 Ft/fő

Szárnyépületi kétágyas szobában vasárnapi érkezéssel két éjszaka:

21 900 Ft/fő helyett 17 850 Ft/fő

Szárnyépületi kétágyas szobában vasárnapi érkezéssel három éjszaka:

32 850 Ft/fő helyett 26 800 Ft/fő

FELEJTHETETLEN AJÁNDÉK

Szeretteinknek esküvőre, születésnapra, karácsonyra vagy más ünnepekre.

A csomag ára: **94 750 Ft/2 fő/3 éjszaka, 123 850 Ft/2 fő/4 éjszaka**

A csomag az alábbi szolgáltatásokat tartalmazza:

- Meglepetés a szobába bekészítve
- Szállás a kastélyhotel választott lakosztályában
- Egyik este romantikus gyertyafényes vacsora
- Wellnessrészlegben a medence, szauna, sókabin és a pezsgőfürdő használata.

A csomagot kívánságai szerint szívesen átalakítjuk.

Keressen minket bizalommal!

NÁSZUTASCOMAG

Egy emlékezetes nap méltó folytatása... .

A kastélyhotel ajánlata nászutasoknak

Hangulatos szállodánkban meghitt vendéglőnk, romantikus környezet fogadja a nászutasokat.

6 nap/5 éjszaka 149 650 Ft/2 fő/5 éj

Ajánlatunk tartalmazza:

- Szállás lakosztályunkban
- Nászutas-meglepetés a szobában
- Romantikus reggeli, amelyet kívánságra a szobában szolgálunk fel
- Háromfogásos vacsora
- Wellnessrészlegben a medence, szauna, a sókabin és a pezsgőfürdő, valamint a tenispálya használata

CLASSIC CSOMAG

• 3 éjszaka reggelivel a kastély főépületében, kétágyas szobában

• 3 este 3 fogásos vacsora éttermünkben

• 1 alkalommal lovaglás terepen vagy karámban

49 350 Ft/fő

Egyágyas igénybevétel esetén **9000 Ft felár!**

Minden kedves érdeklődőt szeretettel várunk!
Telefon: (06) 32-485-300 • e-mail: kastelyszirak@globonet.hu



Aloe Blossom Herbal Tea®

Az aloebimbóval gazdagított gyógynövény teakeverék különféle levelek, gyógynövények és fűszerek természetes ötvözete, amely különleges íz- és illatélménnyel ajándékoz meg bennünket. Koffeinmentes, a megújulás érzését keltve hat ránk. Akár meleg italként, akár lehűtve fogyasztjuk, az Aloe Blossom Herbal Tea® nagyon finom és könnyen elkészíthető, egészséges folyadék.

A világ különböző tájairól, Kínából, Jamaicából, Egyiptomból, Amerikából és Indiából származó, különös gonddal válogatott alapanyagokból készült e gondosan megkomponált teakeverék. A frissítő fahéj, narancshéj és szegfűszeg meleg, gyümölcsös zamatot nyújt, jamaicai szegfűbors- és gyömbértartalma miatt pedig kellemesen nyugtató hatású. Saját ültetvényeinkről származó aloe vera bimbóval kiegészítve egy alacsony kalóriatartalmú, frissítő teakeverék áll rendelkezésünkre akár a Forever Lite testsúlykontroll-program nagyszerű kiegészítéseként is.

Kiegészítő adatok

Tasakonként 1 filter (1,5 g)
Dobozonként 25 db filter

1 tasak tartalma	kalória	napi tápérték %-ban*
Teljes zsírtartalom	0 g	0 %
Nátrium	0 mg	0 %
Teljes szénhidrátartalom	0 g	0 %
Cukor	0 g	0 %
Fehérje	0 g	0 %

* A százalékos napi tápérték egy 2000 kalóriát tartalmazó étrenden alapszik.

ÖSSZETEVŐK:

Fahéj, narancshéj, szegfűszeg, földiszeder levél, szegfűbors, ánizskapor, gyömbér, kardamom, aloebimbó, Gymnema Sylvestre, kamilla.

TARTALOM:

1 doboz 25 db, fóliázott csomagolású teafiltert tartalmaz.

ADAGOLÁSA:

Egy csésze forró teához 1 db filtert adjunk. A filtert forró vízzel leöntjük, 3-5 percig állni hagyjuk, mielőtt a tasakot eltávolítanánk.



Jeges tea készítéséhez öntsünk 2 csésze forró vizet 4 db filterre, majd 3-5 percig hagyjuk állni. A tasakok eltávolítása után még 2 csésze hideg vizet adjunk hozzá, majd lehűtve fogyasztható.

- Alacsony kalóriatartalmú
- Koffeinmentes

PRODUCT # 200