

XI. letnik 3. številka marec 2007.

FOREVER



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





Ustvari svojo prihodnost

Pred kratkim smo se vrnili z letnega vrhovnega srečanja President's kluba, ki smo ga letos organizirali v Dallasu, v Teksasu. Dallas smo izbrali, ker smo na ta način imeli priložnost ameriškim članom President's kluba predstaviti nove zgradbe Aloe Vera of America, hkrati pa smo na Southfork Ranchu uživali v južnjaškem gostoljubju. Krasno je bilo videti nemir na obrazih, saj je bilo veliko takih, ki so prvič obiskali »novo« Aloe Vera of America. Rad bi se zahvalil Chrisu Hardyju, podpredsedniku AVA, in vsem njegovim sodelavcem, ki so resnično storili vse, da bi to mesto bilo tako lepo, in ker nas po vsem svetu oskrbujejo s tako odličnimi izdelki.

S člani President's kluba smo imeli priložnost prisluhni tudi nekaj odličnim predavanjem. Z izjemnim ponosom vam sporočam, da smo spet dosegli promet v vrednosti 2 milijard ameriških dolarjev, da imamo po svetu 8,75 milijona distributerjev, ki delajo v več kot sto dvajsetih državah – in se ta seznam nenehno dopolnjuje!

Krasno je biti član Forever, zlasti sedaj, ko vstopamo v spomladanske mesece in ko nam tudi termometer kaže na vse toplejše dneve. Vidimo več sončnih žarkov, več cvetja, več zelene barve. Čas je, da se znebimo zimskega malodušja in opravimo spomladansko čiščenje tudi v svojem poslu. Čas je, da očistimo šipe, da bi spet jasno videli, da bi lažje opazili tiste odlične priložnosti, ki so nam dane. Zbrišimo prah z ogledala naših dvomov, pometimo pajčevino naše letargije, hkrati pa močno zagrabimo čudovito priložnost, ki nam jo prinaša pomlad.

Forever Resorts je pred nekaj meseci slavil svojo petindvajseto obletnico in smo v Home Office-u takrat organizirali čudovit sprejem. Tistega dne sem slišal tudi stavek, ki mi odtlej velikokrat daje misliti: »FLP modelira posebno obliko obnašanja«. Govornik je verjetno mislil na to, da mi distributerji in člani Forever Living vedno vidimo, da je čaša polna do polovice. Sam sem izjemno ponosen na naš optimizem. Ponosen sem, ker pripadam skupini ljudi, ki so

se vedno pripravljene ozreti na sončno stran, ki želijo ob vsaki oviri ustvariti novo priložnost in dovolj zaupajo našemu podjetju, da bi vedeli: ta lahko pomaga komerkoli, kjerkoli in v skorajda vseh okoliščinah. Zato vas spodbujam, nadaljujte z dobrim delom, ki ste ga že začeli v letu 2007. Januarske številke kažejo, da bo letošnje leto fantastično za vse nas! Tudi v prihodnje se pogovarjamo s čim več ljudmi, podelimo izdelke z drugimi, delajmo morda še malce bolj zagnano, da bomo zase ustvarili še sijajnejšo prihodnost.

Na misel mi pridejo besede, ki jih je izrekel znameniti tekač čikaškega Bearsa, Walter Payton: »Ne pozabi, nihče ti ni obljubil jutrišnjega dne!« Sami si moramo ustvariti jutrišnji dan in ne pozabite, svoj jutri ustvarjamo danes. Prav zaradi tega vam želim veliko sreče, delajte veliko in ne pozabite: »Moč Forever je moč ljubezni!«


REX MAUGHAN

Pred desetimi leti

Nekega februarskega popoldneva sem dobil faks od podpredsednika Forever Living Products International, Navaza Ghaswale, v katerem mi je sporočil, da se želi z mano v Moskvi srečati predsednik-generalni direktor Rex Maughan. Bilo je 7. februarja 1997, vreme v Rusiji je bilo malce hladno, zasneženo.

Prispel sem v enega najlepših hotelov sveta, v Metropol, ki je naproti Velikega gledališča, kjer sem si nazadnje ogledal čarobni ples baletnih čevljkov. V tem mestu sem preživel tri leta in pol, zdi se, kot da me je nekaj vedno pritegnilo nazaj. Na prvi pogled se mi je zdel prikupen, odločen človek iskrivih oči, prijetnega glasu. Iz njega je velo nekaj prijetnega, potem pa so sledili dolgi pogovori – o delu, o človeških stikih, o družini, o drugih, o sebi, nato pa večurni zajtrk ob prijetni glasbi iz filma Doktor Živago. Veliko dvorano je napolnil zvok harfe, **Rex Maughan** pa se je odločil: »Od danes naprej boš ti vodil Forever Living Products Madžarske, ti boš novi državni direktor.«

Dragi Rax Maughan, hvaležen sem ti za to ogromno priložnost, za zaupanje, za čast, ki si mi jo izkazal v minulih desetih letih, za vztrajnost in pomoč, ki si mi jo dajal v času težav, za ljubezen, ki jo nenehno dobivam, ne le kot od predsednika družbe, temveč kot od človeka.


DR. SÁNDOR MILESZ

Hvala **Gregg Maughan**, da sva lahko tu v Srednji Evropi začela s širitvijo Forever, skupaj sva položila temelje, skupaj sva ustvarila osnovne stebre bodočega velikega podjetja, skupaj sva krenila po čudoviti poti.

K naši izjemni skupini se je na tej poti pridružil tudi **Dusty Greene**, ki ga nikoli ne bom pozabil. Naučil me je človečnosti, dobrote, naučil me je, kako lahko postanem vzor drugim. Hvala **Aidan O'Hare**, da smo lahko delali skupaj, kot da bi že najmanj deset let skupaj gradili ta sistem. Lahkotno, varno in predano vodiš danes naše evropske zadeve.

Naj se zahvalim svoji družini, otrokom in soprogi Adrienn za vztrajnost in ljubezen, s katero me spremlja in krepi na tej poti.

In nenazadnje, hvaležen sem svojim sodelavcem, hvala, da zaupate tistim, ki so vam predstavili to priložnost. Kot rezultat vzajemnega zaupanja lahko danes povemo, da ima naša srednje- oziroma vzhodno-srednjeevropska skupina več kot milijon članov.

Hvala za zaupanje, ki sem ga bil deležen v minulem desetletju, hvala za veliko veselja, ki smo ga podelili drug z drugim, za veliko uspehov, ki smo jih skupaj doživeli. Želim nam vsem, da bi se tudi v prihodnjem desetletju enako veselili in enako uživali ob sadovih našega skupnega dela.



Veselimo se tu



TÜNDE IBOLYA CSÁSZÁR
senior managerka
članica President's kluba



HAJNALKA SENK
senior managerka

Sedemnajstega februarja smo v Športni areni v Budimpešti ob fantastičnem vodenju senior managerke in članice President's kluba Ibolye Tünde Császár ter senior managerke Hajnalke Senk doživeli neverjeten Dan uspeha, ki se ga je udeležilo tisoče znanja, praznovanja in zabave željnih sodelavcev.

Foto: BÉLA KANYÓ

Potem ko sta nas voditeljici programa popolnoma očarali, se je začela dolga vrsta podelitev priznanj tistega dne.

Najprej je državni direktor **dr. Sándor Miliesz v** svojem pozdravnem nagovoru predstavil izjemne podatke o prometu januarja 2007, potem pa na oder povabil vse tiste sodelavce distributerje, ki so v izjemni meri prispevali k razvoju usposabljanja in učnih gradiv. Za svoje zasluge so iz rok državnega direktorja prevzeli posebne diplome.

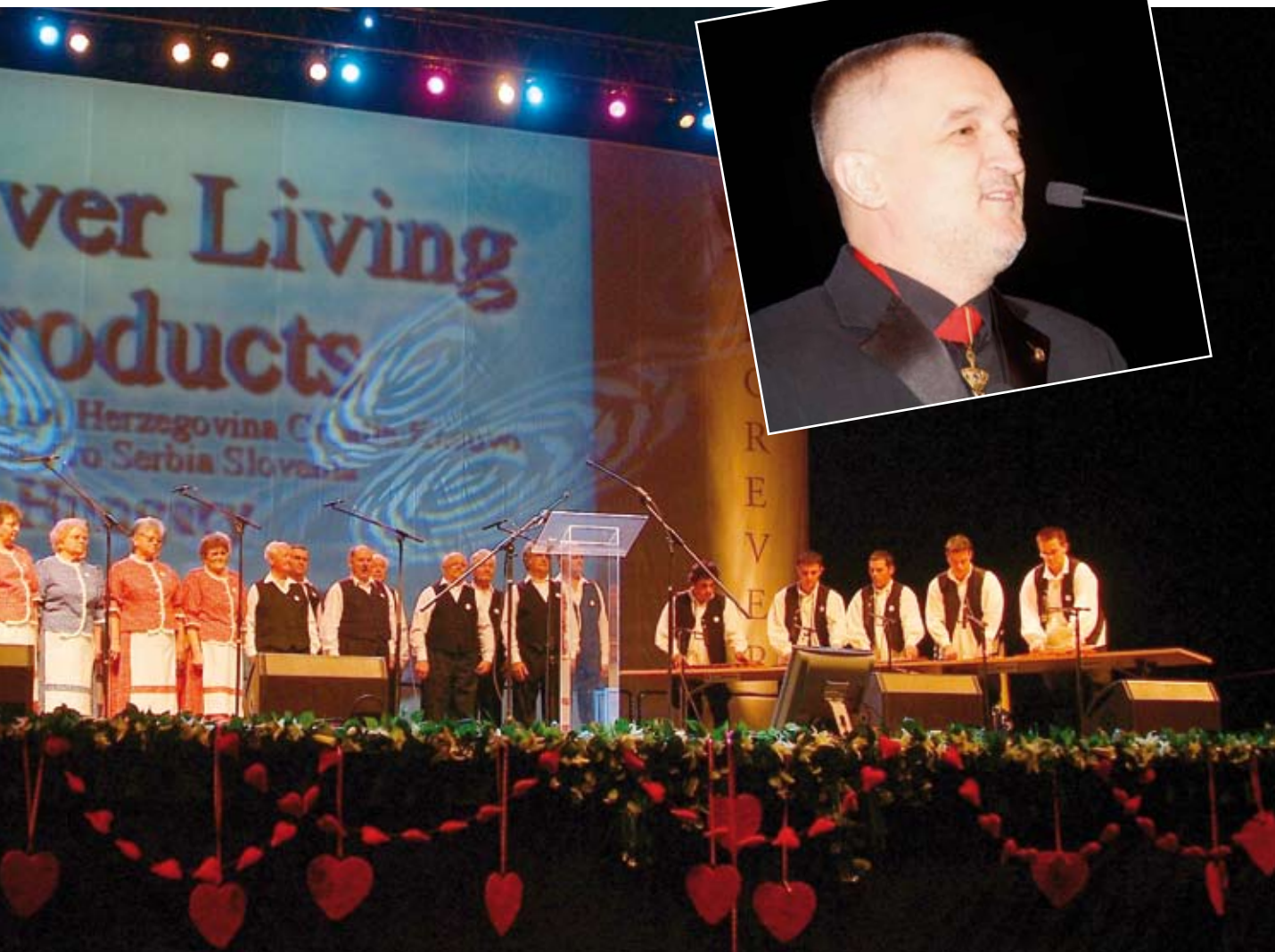
Spomnili smo se našega prijatelja, senior managerja, večnega člana President's kluba, **Györgya Czeleja**, ki nam je zapustil življenjsko delo. Poslovali smo se, vendar ga nikoli ne bomo pozabili ...

Na odru je sledil program **ljudskih pevcov iz Sárréta**, ki so pridno zbrali bisere ljudske pesmi in jih predstavili pozornemu občinstvu.

Profesor **dr. József Pucsok** in njegov sin **dr. József Márton Pucsok** sta imela izjemno zanimivo in koristno predavanje o prehranskih dopolnilih, o njihovi vlogi pri sonaravnem življenjskem slogu, o prehranskih anomalijah in posledicah



di uspehom drugih





le-teh. Nestrpno pričakujemo nadaljevanje serije.

Predstavitel uporabniških izkušenj je z izjemno strokovno rutino povezoval naš sodelavec ginekolog **dr. Péter Lovas**. Lepo je bilo na odru videti tudi njegove kolege, ki so veliko prispevali k temu, da ima srednje- in jugovzhodna evropska mreža Forever eno najmočnejših skupin strokovnih svetovalcev.

Na oder so stopili **supervisorji**, ki so v zgodovini FLP za priznanje dosežkov prvi prejeli priponke orla. Občinstvo se je skupaj veselilo z novimi uvrščenimi.

Sledila je uvrstitev izjemno velikega števila **assistant managerjev**, prvi del Dneva uspešnosti smo zaključili ob dolgotrajnem ploskanju prisotnih. Po odmoru je na oder stopil naš sodelavec, senior manager **dr. Tamás Szabó**. S sleherno svojo besedo je

potrdil predanost ideji in osebnosti Rexa Maughana, Józsefa Szabója, Forever, z vodji, sodelavcem in vsem, kar je povezano s človeško svobodo in neodvisnostjo.

Street Dancers, Twister in Honey ter glasbena predstava **skupine Kis Bestiák** so popolnoma prevzeli udeležence, še posebej naše najmlajše, ki so izjemno uživali v vsakem trenutku predstave.



Na oder je stopila naša sodelavka senior managerka **Zsuzsanna Uzoni**, ki je v svojem predavanju predstavila lepo, uspešno in rezultatov polno pot. Mimogrede je seveda omenila tudi težave, ki se občasno pojavijo ob gradnji mreže, vendar jih je mogoče z lahkoto premagati z vztrajnostjo in upanjem ter seveda pravo skupino dobrih ljudi.

Na odru Forever je sledila uvrstitev članov **Kluba osvajačev**, potem pa so

na oder stopili novi managerji meseca januarja, ki so se svojim sponzorjem in sodelavcem zahvalili za skupno delo, ki jih je privedlo do te ravni.

Ob uvrstitvah avtomobilskega programa smo izvedeli, za nakup kakšnih tipov vozila uvrščeni uporabijo to vrsto motivacije.

Po uvrstitvi senior managerjev **Zsoltné László Gecző in Zsolta Lászlója**

Gezcőja je FLP pridobil nove dragulje, **Zsolt Fekete in Noémi Ruskó** sta dosegla raven safirnega managerja in prevzela safirno priponko z novim logotipom orla.

Senior managerka **dr. Erika Tombáczné Tanács** je s svojim prijetnim načinom predavanja in pomembno vsebino popolnoma prevzela občinstvo. Zanj je pomemben sleherni trenutek, ki





ga je prebila v Forever, pomembni so trenutki, ki jih je doživela ob uvrstitvah, še pomembnejši pa so trenutki, ko se je veselila uspehov drugih. Te trenutke je treba ohraniti pri sebi in jih predati tudi drugim.

Zaključno predavanje safirnega managerja **Zsolt Feketeja** se je začelo ob spremljavi pravega ljudskega slavja. Spregovoril je o prehojeni poti, o poti, ki sta jo Zsolt in Noémi skupaj prehodila v Forever, kjer sta se naučila doživeti uspeh, kjer sta se naučila voditi čudovito skupino in tako postala odlična voditeljja. Čestitamo jima k doseženim uspehom!

Assistant supervisorji, ki so se v velikem številu zbrali na odru, so prvič v zgodovini Forever prevzeli priponko orla, ki ponazarja prvi korak, hkrati pa jih spodbuja k nadaljevanju dela, k temu, da bi priložnost predstavili tudi drugim, da bi sebi in drugim na ta način zagotovili boljšo in lepšo prihodnost.











RADMILA ĐORĐEVIĆ
managerka

Gostiteljica prireditve ob šestem rojstnem dnevu FLP-Bos v Bijeljini, managerka iz Banjaluke, Radmila Đorđević, je Success Day povezovala zadržano in z veliko šarma. V predprazničnem razpoloženju, z jelkami, darovi in krasno glasbo iz šestdesetih in sedemdesetih let, pred polno dvorano v Bijeljini, smo se spomnili prehojene poti in drug drugemu zaželeli še veliko skupnih let.



Skupaj za vedno

Direktor FLP-Bos **Slavko Paleksić** je spregovoril o uspehah FLP, o novih izdelkih, novem logotipu podjetja, ter povabil vse prisotne, naj širijo idejo pripadnosti, prijateljstva in vzajemne pomoči.

V goste so prišli **Branislav Rajić**, direktor FLP Srbije, **Aleksandar Dakić**, direktor FLP Črne gore, **Tibor Radocki**, direktor centrale v Szegeđu in **Enra Hadžović**, vodja poslovne enote v Sarajevu. Vsi tako mladi, a tako uspešni. Hvala za obisk, na vaših plečih je »breme«, ki bo v pomoč našim distributerjem, da bodo prišli še višje.

Ob praznični torti in ognjemetu nas je **dr. Sandor Milez** pozdravil v našem jeziku in nam dal vizije ter smernic za prihodnost. Hvaležni smo mu za šest let izjemnega vodenja, za prijateljstvo in za ogromno delo, ki ga je opravil.

Plesno **skupino "101"** iz Bijeljine smo že drugič gostili na naših prireditvah. Tokrat so bili še bolj razpoloženi, še lepši, še boljši, zato nas sploh ne preseneča, da kar pobirajo priznanja in medalje na različnih tekmovanjih.

Naša uradna zdravnica **dr. Esma Nišić** je imela zelo pregledno in zanimivo predavanje o naših izdelkih in o tveganjih, ki ob vsakdanjem delu grozijo našemu zdravju. Posebej se je ozrla na stres, ki je posledica življenjska sloga, in za preventivo toplo priporočila izdelke FLP. Čestitamo ji!

Uvrstitve naših **supervisorjev**, **asistent managerjev** in **managerjev** ter razglasitev **Kluba osvajačev** Bosne in Hercegovine

je spremljala prava razpoloženska burja. Posnetek uvrščenih dokazuje, da počasi, vendar vztrajno, rastemo. Želimo jim še veliko sreče in uspehov.

Kako ena navidez »običajna« tema preraste v usposabljanje, to nam je pokazala managerka **dr. Dušanka Tumbas**, ki je povezovala predstavitev izkušenj uporabnikov izdelkov in zdravnikov.

Že dolgo nismo videli toliko strokovnosti in voditeljskih sposobnosti. Sploh nas ne preseneča, da je vedno toliko zanimanja za ta del programa naših prireditev.

Nihče kot on ne zna predstaviti novih izdelkov. Manager **Siniša Blašković** se je toliko izpopolnil na tem področju da je v dvorani vse več zanimanja za »novo v FLP«.

Vsi prisotni so soglašali, da je **skupina KUM i KUM** najboljša za glasbeno razpoloženje. Vsa dvorana je bila na nogah, plesali in peli smo ko vedno.

Pozdravili smo **Boro Ostojića**, novga soaring managerja iz Srbije ki je naše gore list in njegova mreža tudi na območju Bosne in Hercegovine beleži neverjetno rast.

Dva izjemna človeka, **Marija in Boško Buruš** sta prejela safirne priponke. Da so jih zaslužili najbolje dokazuje veselje sodelavcev o katerem pričajo tudi ti posnetki. Čestitamo jima in samo naprej do diamantne priponke.

Predavatelj ki je s svojim nastopom »zažgal« prisotne tako v Beogradu kot v Budimpešti, **Dušan Pavlović**, je enako dosegel tudi

v Bijeljini. O FLP je spregovoril kot o družini, odprl nam je oči, povabil k pozitivnemu pristopu ter pokazal, da objeti, odprti drug do drugega lahko dosežemo neverjetne višine. Vse priznanje predavatelju!

Potem pa v svojem posebnem slogu, človeško in vendar kot vodja, diamantna managerka **Veronika Lomjanski** s svojim nepozabnim predavanjem.

Pozabimo izgovore: »ne morem, žal mi je, nisem jaz za to..« sledili bomo njeni poti, poti uspeha (tudi težav) pa bomo preko trnja dospeli do zvezd (PER ASPERA AD ASTRA) uresničili bomo sanje. »Skupaj za vedno«, to je njeno sporočilo ki nas spremlja v novem letu.

Podelili smo veliko priponk asistent supervisorjem, našim članom, naši novi sili. Potem pa smo se preselili v hotel Drina in skupaj (distributerji iz BiH, Srbije, Hrvaške in Madžarske) slavili do zore.

Skupaj za vedno.

DR. SLAVKO PALEKSIĆ
regionalni direktor FLP-Bos



Forever Living P spoštuje vsakega



MIRJANA MIČIĆ
senior managerka
članica President's cluba



VILMOŠ HARMOŠ
senior manager
član President's cluba



**Tega januarskega dne smo
zaželeli srečno in uspešno
leto 2007 vsem sodelavcem
podjetja Forever Living
Products Srbije v upanju,
da bodo tudi v novem
letu nadaljevali z uspešno
izgradnjo podjetništva po
marketinškem planu FLP.**

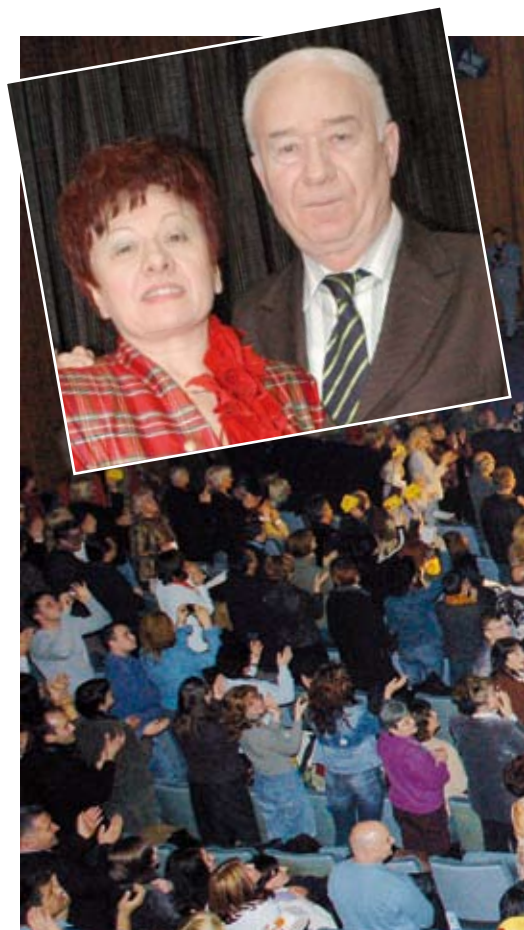
Kot voditeljski par našega programa sta se nam predstavila senior managerja **Mirjana Mičić in Vilmoš Harmoš**. Izjemno zanimive najave, polne iskrenosti, so povedale vse o udeležencih seminarja in dogajanjih na odru. Mirjana in Harmoš sta zmagovalna kombinacija, dokaz za to pa je tudi ogromno število sodelavcev, ki sestavljajo njuno skupino.

Branislav Rajić, direktor Forever Living Products Srbije, nam je zaželel srečno in uspešno novo leto. Kratek pogled po minulem letu nam je pokazal, da smo bili uspešnejši kot kadarkoli prej, kar je nov dokaz, da imamo dovolj moči in odločnosti tako nadaljevati tudi v letu 2007. FLP si je, zahvaljujoč odličnim izdelkom, vodjem, ki so lojalni podjetju, zadovoljnim uporabnikom in poštenemu sistemu dela, ustvaril mesto na domačem trgu kot zanesljivo in za vse odprto podjetje, ki ima vodilno vlogo tudi pri promociji kakovostnega življenja.

Sreče, zdravja in veliko uspeha v novem letu nam je zaželel tudi direktor našega podjetja za južne regije **dr. Sándor Miliesz**. Podjetje Forever Living Products spoštuje vsakega človeka in mu ponuja priložnost zgraditi svojo kariero, izkoristiti svoj največji kapital, to je prijateljstva in poznanstva, vse to pa se dela v obliki vse bolj priljubljenega načina poslovanja na našem območju. Zahvaljujemo se dr. Sandorju Milieszu za napore, da bi naše podjetje v Srbiji postalo čim bolj učinkovito in uspešno.

Seštevajoč rezultate minulega leta smo čestitali najboljšim v letu 2007, in sicer: **tretje mesto sta dosegla dr. Marija in Cvetko Ratković, na drugem mestu sta pristala Marija in Boško Buruš, prvo mesto pa sta zasedla Veronika in Stevan Lomjanski.**

Podjetje Forever Living Products skrbi za vse svoje distributerje in jim letno omogoča uvrstitev na seminar najuspešnejših distributerjev Evrope in sveta. Letos je gostitelj tega dogodka Švedska oziroma njeno glavno mesto Stockholm. S



Products ja posameznika

prisrčnim aplavzom smo nagradili več kot dvesto petdeset naših sodelavcev, ki bodo letos predstavljali Srbijo na tej veličastni prireditvi. Vsem želimo srečno pot!

Pripraviti organizem za novo življenje in ga pospremiti do trenutka poroda s čim manj težavami oziroma zagotoviti materi in plodu čim bolj kakovostno prehrano tako v času nosečnosti kot po porodu – to so bile teme predavanja **dr. Bore Vujasina**. V svoji dolgoletni praksi je dr. Vujasin uspel povezati kakovostne izdelke FLP in fantastične trenutke

nosečnosti, hkrati pa ublažiti morebitne težave, ki spremljajo to življenjsko obdobje. Bilo je resnično krasno poslušati tega odličnega predavatelja, ki si je izbral zelo zanimivo temo, ki je verjetno dala misliti tudi vsem nam, da bi premislili o svojem življenju in življenju najbližjih.

Izkušnje uporabnikov izdelkov in zdravnikov, ki v svoji praksi prav tako priporočajo naše izdelke, so vedno osrednji del programa naših seminarjev. Ti trenutki nam dajejo priložnost slišati iskrene in ganljive



izkušnje tako glede druženja kot uporabe naših visokokakovostnih izdelkov pri terapiji najrazličnejših težav. Iskreno se zahvaljujemo **dr. Sonji Jović Randelović** za odlično povezovanje tega programskega sklopa.

Na oder smo pozvali nove **supervisorje, assistant managerje in managerje** ter tako potrdili njihovo uspešno delo v FLP. Upamo, da so njihove trenutne uvrstitve le prehodne in da jih bomo že na prihodnjih prireditvah lahko pozdravili na še višjih ravneh.

Odgovor na vprašanje „Kaj nam je dal FLP?“ je v svojem predavanju podal soaring manager **Zoran Ocokoljić**. Stabilno podjetništvo, prijatelje in sodelavce po vsej državi pa tudi v tujini, znance in prijatelje in, kar je najvažnejše, kar je steber našega življenja: zdravo družino. Predano in potrpežljivo, včasih tudi težko, vendar prijetno delo je prineslo uspeh in blagostanje družini Ocokoljić. Čestitamo jim za pravo izbiro!

Od trenutka, ko so se izdelki FLP pojavili na našem trgu, sta vedno imela svoj cilj in vizijo, da bodo nekega dne prerasli v fantastično poslovno priložnost. Obojestransko zaupanje, potrpežljivost, veliko

zavestnega odrekanja, vendar z jasnim pogledom v prihodnost – to jima je dajalo moči, da sta kot vodilna nosilca posla v Srbiji in širše vztrajala do konca. Njune vizije so privedle do novega življenja in fantastične skupine, ki ju čvrsto podpira in spodbuja v slehernem trenutku. **Marija in Boško Buruš, nova safirna managerja flp v srbiji**. Zahvaljujemo se tema draguljema našega podjetja in jima želimo veliko sreče v življenju in delu, da bomo še dolgo proslavljali njune še višje uvrstitve in seveda tudi uvrstitve njihovih sodelavcev.

Marketing podjetja FLP omogoča sodelavcem, da s pomočjo motivacijskega programa v treh letih obogatijo svoj vozni park oziroma da si kupijo nov avto. **Daniela Ocokoljić in Zoran Ocokoljić** sta izkoristila to priložnost in izpolnila pogoje popularnega Avto programa. Želimo jima srečno vožnjo z novim avtomobilom.

Čestitali smo sodelavcem, ki so se uvrstili v kategoriji Klub osvajalcev, v minulem letu sta prvo mesto zasedla **dr. Olivera in dr. Ivan Miškić**.

Sledila je uvrstitev sodelavcev, ki so se kvalificirali v motivacijskem

programu Profit Sharing, ter novih članov **President's kluba za leto 2007**, in sicer: **Veronika in Stevan Lomjanski, Marija in Boško Buruš, dr. Marija in Cvetko Ratković, Dragana in Miloš Janović, Mirjana Mičić in Vilmoš Harmoš, Daniela Ocokoljić, Irena in Goran Dragojević ter Zoran Ocokoljić**.

Kakšno leto je za nami oziroma kje se nahajamo v primerjavi z drugimi in glede na čas, ki je za nami? FLP daje jasno vizijo samostojnosti in prihodnosti, le odločiti se je treba, da bomo usodo vzeli v svoje roke. Vsekakor velja prisluhniti tem besedam, zlasti če jih izreče najboljša v poslu, mojstrica svojega poklica, **diamantna managerka Veronika Lomjanski**. Besede dobrodošlice v fantastično poslovanje FLP imajo svoj zdravi temelj, večletno potrditev in še kako jasno in zagotovljeno prihodnost.

Potem, ko smo se zahvalili voditeljema programa in podelili priponke supervisorjem, smo najavili naše naslednje srečanje, ki bo **31. marca** v dvorani Doma sindikatov v Beogradu.

BRANISLAV RAJIĆ
regionalni direktor FLP Srbija





Dobimo se



MANDA KORENIĆ
senior managerka

Gostiteljica našega prvega Dneva uspešnosti v letu 2007 je bila senior managerka iz Pulja, Manda Korenić. Ga. Manda je pozdravila vse sodelavce iz regije in sosednih dežel ter se posebej zahvalila predavateljem in tehnični ekipi, ki spremlja vse naše dneve usposabljanja.

Foto: DARKO BARANAŠIĆ

Tenor **Ante Topić** je petje študiral v razredu profesorja Octava Engiarecua. Prvič je javno nastopil v beneški operni hiši. Član je dveh dunajskih vokalnih skupin in tudi opernega ansambla zagrebškega HNK, kjer nastopa v operi Ples v maskah. Ob spremljavi mlade harfistke Tajane Vukelić nam je podaril šopek italijanskih pesmi.

Direktor hrvaške pisarne, **dr. László Molnár**, je sodelavcem predstavil zaposlene, in sicer **Branko Džaja in Vesno Perković**, ki sta v tekmovanju za najboljše zaposlene FLP v regiji osvojili naziv najboljših v računovodski kategoriji. Direktor Molnár je povabil sodelavce, naj uporabljajo storitve kozmetično-izobraževalnega centra, kjer lahko po izjemno ugodnih cenah, ob strokovnem vodenju kozmetičarke **Gordane Gerić**, uživajo v masaži oziroma v različnih oblikah kozmetične nege.

Naš dragi gost, manager **Siniša Blašković**, je prišel iz Novega Sada. Siniša je eden tistih, ki o izdelkih FLP govori iz srca. Potem ko slišite njegova izjemna predavanja oziroma predstavitev

izdelkov FLP, boste popolnoma prepričani v vrednost in kakovost izdelkov. Na prireditvi nam je predstavil dva nova izdelka, in sicer Aloa2Go in Nature's 18. Ogleдали smo si filme o delovanju izdelkov, potem pa nam je Siniša pripovedoval o pomenu preventivne in vsakdanjega jemanja prehranskih dopolnil. Veliko koristnih slik, podatkov. Košara, polna sadja in zelenjave, ter samo ena tabletko Nature's 18 je najboljši primer za koristnost izdelkov.

Predstavitev uporabnikov izdelkov in zdravstvenih delavcev je povezovala zdravnica in senior managerka, **dr. Branka Molnár Stantić**. Uporabniške izkušnje nas vedno obogatijo, saj lahko na primeru tistih, ki so pomagali, sami sebi širimo svoje izkušnje, ki jih bomo predali tudi drugim.

Po odmoru smo znova uživali ob petju tenorja **Anteja Topića** in harfi **Tajane Vukelić**. Sledile so priljubljene domače melodije. Resnično smo uživali ob »Fali in divni splitski noči ...«.

Mag. **Marija Novak Ištok** nam je predstavila, kako predstaviti



na vrhu

poslovno priložnost. Cilj predavanja je bil ukazati na kritični značaj javnega predstavljanja podjetja, na razvoj posla, imidž podjetja, posla in dejavnosti. Predstavitve poslovnih priložnosti so tudi prava izložba podjetja in posla, hkrati pa so tudi idealno mesto in čas za realizacijo skupinskega dela izkušenih managerjev in sodelavcev z manj izkušnjami.

Dobimo se na vrhu – tako je svoje predavanje nasloвила zagrebška managerka **Ivanka Vidiček**. Slišali smo izjemno zanimivo predavanje o sodelavcih, ki so pod nami, o tistih, ki jih vključujemo v posel in jih vodimo k vrhu. Delo v FLP je primerjala z vzponom na goro, kjer je – da bi dosegli vrh – potrebno sodelovanje vseh članov odprave. Na vrh nikoli ne gremo sami, saj bi tako le težko prispeli. Potrebujemo

drug drugega. Vodiči, ki poznajo pot do vrha, pa so managerji ...

Podelili smo tudi priznanja najuspešnejšim sodelavcem, **Top 10** in proglasili člane **President's kluba**. Na pragu novega leta smo se dogovorili, da nas bo vse več na odru.

Kaj? Zakaj? S kom? Kje? Kdaj? To nam je poskušal pojasniti manager **Zsolt Pölhe**. In zares, Zsoltovo predavanje nam je dalo odgovor na ta navidez enostavna, vendar bistvena vprašanja glede našega posla. Od prvega telefonskega klica, predstavitve pa do teka, ko sodelavcu pokažemo pot, na kateri bo tudi sam sposoben odgovoriti na ta vprašanja svojih bodočih sodelavcev. Pokazati jim to pot, naučiti jih odgovorov na ta vprašanja – Zsolt je v svojem izjemnem predavanju podal

vse odgovore na ta pomembna vprašanja. Zahvaljujemo se Zsoltu.

Ne bom se predala – nam je sporočila assistant managerka iz Pulja **Nevenka Deković**. Bolezen in osebni razlogi so jo zaustavili na poti do uspeha, vendar je zmogla dovolj moči in se odločila kreniti naprej. S pomočjo izdelkov se je izboljšalo njeno zdravstveno stanje, čudoviti sodelavci pa so dodaten razlog za njeno vztrajnost in uspeh v tem poslu. Iz srca želimo Nevenki veliko uspehov in se že vnaprej veselimo, ko jo bomo na naslednjem Dnevu uspeha pozdravili na samem vrhu. Dobimo se 17. marca 2007 ob 10. uri v teatru Exit – Ilica 208. Veselimo se ponovnega snidenja.

DR. LÁSZLÓ MOLNÁR
regionalni direktor



**Klub
osvajalcev**

Prvih deset
distributerjev
– osebne in
nemanagerske
točke

CONQUISTA

Najuspešnejši distrib



MADŽARSKA



1. **Tanács Ferenc in Tanács Ferencné**
2. **Ramhab Zoltán in Ramhab Judit**
3. **Tamás János in Tamás Jánosné**
4. Császár Ibolya Tünde
5. Wehliné Mezei Aranka in Wehli Péter
6. Toldi Lászlóné in Toldi László
7. Geczó László Zsoltné in Geczó László Zsolt
8. Bognár Gábor
9. Rékasi Károly in Détár Enikő
10. Nagy Zoltán in Nagyné Czunas Ágnes



SRBIJA, ČRNA GORA, KOSOVO



1. **Kalajdžić Marica**
2. **Dr. Jović Randelović Sonja in Randelović Dragan**
3. **Antonijević Slobodan in Antonijević Biljana**
4. Buljan Slobodanka in Buljan Stanislav
5. Mitrović-Pavlović Milan in Pavlović Biljana
6. Lomjanski Stevan in Lomjanski Veronika
7. Stojanović Emilija in Stojanović Nenad
8. Damnjanović Andrija in Venjarski Marija
9. Glogovac Dragan
10. Dr. Petrović Aleksandar in Djuknić Petrović Mirjana



DOR CLUB

uterji meseca januar 2007



HRVAŠKA



1. Stilin Tihomir in Stilin Maja
2. Golub Vasilija
3. Leskovar Jagoda in Mrduljas Tajmir
4. Stazić Juliana
5. Calušić Dubravka in Calušić Ante
6. Baksa Dušanka in Baksa Željko
7. Golubović Karmela in Golubović Roman
8. Čurić Ljubo in Čurić Grozdinka
9. Orinčić Marija Magdalena
10. Željković Lidija in Željković Ljubo



BOSNA IN HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija in Mustafić Safet
2. Dragić Meliha in Dragić Dragan
3. Smajić Mevludin
4. Njegovanović Svetlana
5. Dr. Hodžić Sead
6. Paleksić Slavko in Paleksić Mira
7. Mišić Cvjeta
8. Duran Mensura in Duran Mustafa
9. Buljan Marija in Buljan Davorin
10. Grujić Spomenka in Grujić Veljko



SLOVENIJA



1. Božnik Slavica
2. Brumec Lovro
3. Majcen Manja
4. Arbeiter Jožica in dr. Arbeiter Miran
5. Bizjak Marija
6. Iskra Rinalda in Iskra Lucano
7. Praprotnik Toncka
8. Bigec Danica
9. Obid Lidija
10. Otoničar Ivanka

Skupaj na poti uspeha



Raven safirnega managerja sta dosegla:

Fekete Zsolt in Ruskó Noémi



Raven senior managerja sta dosegla:

Geczó László Zsoltné in Geczó László Zsolt



Raven managerja so dosegli:

Bertalan László in Bertalanné Koskai Orsolya Božnik Slavica Buljan Slobodanka in Buljan Stanislav	Ferbert László in Vitok Zsuzsanna Földházi Flóriánné Husztai Zsuzsanna in Pócsik Gábor	Dr. Jović Ranđelović Sonja in Ranđelović Dragan Karikó Józsefné Nagy József in Nagyné Koszér Edit	Nagy Dénes in Nagy Judit Tóth Sándor Tamás in Nagy Marianna
---	--	---	--



Raven assistant managerja so dosegli:

Asztalos Károlyné Bíró Ferencné in Bíró Ferenc Beer Tamás in Beerné Nagy Andrea Dr. Bencsik Barbara Dr. Tamás Erzsébet in dr. H. Kovács Zoltán Horváth Zoltánné in	Horváth Zoltán Hócza Tibor in Hóczáné Berczi Mária Lieber Brigitta Majčen Manja Major Tamás in Major Tamásné Majorné Kovács Beatrix in Major István	Nádudvari Zsolt Nagy Zoltán Pilisyné Farkas Ilona in Pilisy Boldizsár Prohászka Józsefné in Prohászka József Rackó Katalin Schulhof Ernőné Szárszó Zoltánné in	Szárszó Zoltán Tóth Anita Tóth Tibor József Vámosi Attila in Bokros Adrienn Varga Tamás Vuityné Sárándi Klára
---	--	--	--



Raven supervisorja so dosegli:

Aleksic Vesna Avberšek Sodin Milena Ballabás Dóra Balogh Zoltán Barta Ibolya in Barta János Belić Nadica in Belić Mirko Beszprémi Erika Blahó Sándor Bognár Ágnes Bordás András Botosné Krausz Karola in Botos Antal Böszörményi Albert Böszörményi Bettina Császár Katalin Családiné Bán Margit in Családi Zoltán Cseh Franciska Zsuzsanna Csontos Szilvia Cupic Vera in Stankovic Blagoja Dr. Mijin Dejan in dr. Mijin Maja Dr. Domoszlai Éva in Molnár Zoltán	Dr. Keresztes Péter in dr. Sexty Piroksa Dr. Nagy Irén Dr. Schmidt Erika Dr. Szemán Lászlóné in dr. Szemán László Dragicević Danijela in Dragicević Vlada Drexler Róbertné Fábián Rózsa Fehér Sándorné in Fehér Sándor Fiser Péter Furka Albert Mihályné Galbács Péter in Galbácsné Fodor Ágnes Gavallér Szabolcs Gombolai Alfréd Gyulavári Andrásné in Gyulavári András Hegedűs Ágnes Hernádi Jánosné Horváth Zoltán Horváth Józsefné Huszár Attila in Tóth Henrietta Huszár Lászlóné	Ilyésné Sonkolyos Gertrúd Janković Andja Dr. Janković Živojin Radojka Jović Dragan Jovicić Ljiljana Jurisić Stevan in Jurisić Natalija Dr. Jurisić Radmila in Jurisić Predrag Józsa Istvánné in Józsa István Kálmán Mónika Karczagné Rózsavölgyi Rita in Karczag Tamás Kiss Szabolcs Kovács Anikó Gavallér Szabolcs Kovácsné Mészáros Anita Kovácsik Andrásné in Kovácsik András König Vilmosné Kövesdi Ibolya Lucsánszkiné Marcsek Anita in Lucsányszki Pál Lukács Magdolna Majnár László in Duró Györgyi Marjanović Biserka	Marković Mirjana Mayer Balázs Milicević Jadranka in Milicević Radoslav Mitrović Dragana in Mitrović Nebojsa Molnár Boglárka Monarov dr. Elizabeta Nikolić Zoran in Nikolić Tamara Pálfi Tímea Pásztor Zoltán Csabáné Padányi Zsoltné Pallos Róbert Palotás Csaba in Palotásné Szilágyi Judit Pantelić Bozidar Pavlov Milica in Pavlov Todor Petrović Mozica Petrović Svetlana in Petrović Zoran Répásné dr. Huszár Livia Remeczki Tünde in Remeczki Tibor Sárádiné Szász Veronika in Sárándi Lajos
---	---	--	--

Salamon Anett
Samaržić Staka in
Samaržić Danilo
Schneider László in
Shneider Lászlóné
Seresné Szijgyártó Beáta in
Seres Imre
Simon Kinga
Simon Bernadett in
Márkus Péter

Simon Anna Eszter
Simon Lórántné in
Simon Lóránt
Skorić Zoran in
Skorić Dragica
Spannenberger Tamás
Szárszó Zoltán
Szabadosné Magyar Rozina
Szabó Bálint in
Szabó Szarvas Mariann

Szalóki Sándor in
Németh Veronika
Szűcs Ervin in
Bartók Margit
Táborita Adél
Táborita József
Takáts Borbála
Tejes Zsuzsanna
Tóth Irén
Tóth Viktor

Végh Magdolna in
Kiss Ferenc
Vaszil Viktor
Vilkné Kiss Erzsébet
Vincze László in
Vincze Lászlóné
Zivković Cvetan in
Zivković Snezana
Örlös Zoltán



Zmagovalci programa za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila:

I. nivo

Ádámné Szöllösi Cecília in
Ádám István
Atanasov Divanis
Babály Mihály in
Babály Mihályné
Bakó Józsefné in Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Bali Gabriella in Gesch Gábor
Barnak Danijela in
Barnak Vladimir
Bánhegyi Zsuzsa in
dr. Berezvai Sándor
Brumec Tomislav
Becz Zoltán in Becz Mónika
Begić Zimir
Bertók M. Beáta in
Papp-Váry Zsombor
Botis Gizella in Botis Márius
Bognárné Maretics Magdolna in
Bognár Kálmán
Bojtor István in
Bojtorné Baffi Mária
Budai Tamás
Császár Ibolya Tünde
Csepi Ildikó in Kovács Gábor
Csuka György in
dr. Bagoly Ibolya
Csürke B. Géza in
Csürke Bálintné
Darabos István in
Darabos Istvánné
Davidović Mila in
Davidović Goran
Dr. Csisztu Attila in
Csisztuné Pájer Erika
Dr. Dóczy Éva in
dr. Zsolczai Sándor
Dr. Farády Zoltán in
dr. Farády Zoltánné
Dr. Farkas Margit in
Szabó János
Dragojević Goran in
Dragojević Irena
Fejzész Ferenc in
Fejzészné Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Gulyás Melinda
Hajcsik Tünde in Láng András
Halomhegyi Vilmos in
Halomhegyiné Molnár Anna

Haim Józsefné in
Haim József
Hanyecz Edina
Hári László in Hegyi Katalin
Heinbach József in
dr. Nika Erzsébet
Hertelendy Klára
Jakupak Vladimir in
Jakupak Nevenka
Juhász Csaba in
Bezeg Enikő
Kása István in Kása Istvánné
Keszlerné Ollós Mária in
Keszler Árpád
Kibédi Ádám in Ótós Emőke
Knisz Péter in Knisz Edit
Dr. Kovács László in
dr. Kovács Lászlóné
Kovács Zoltán in
Kovácsné Reményi Ildikó
Kuzmanović Vesna in
Kuzmanović Siniša
Lapicz Tibor in
Lapiczné Lenkó Orsolya
Mayer Péter
Markó Mária in Markó Antal
Márton József in
Mártonné Dudás Ildikó
Mičić Mirjana in
Harmos Vilmos
Milanović Ljiljana
Milovanović Milanka in
Milovanović Milislav
Molnár Attila
Molnár Zoltán
Dr. Molnár László in
dr. Molnár Stantić Branka
Nakić Marija in Nakić Dusan
Dr. Miškić Olivera in
dr. Miškić Ivan
Mrakovics Szilárd in
Csordás Emőke
Dr. Németh Endre in
Lukácsi Ágnes
Németh Sándor in
Némethné Barabás Edit
Ocokoljić Daniela
Ocokoljić Zoran
Orosz Ilona in dr. Gönczi Zoltán
Orosz Lászlóné
Ostojić Boro
Papp Tibor in Papp Tiborné

Dr. Pavković Mária
Perina Péter
Petrović Milena in
Petrović Milenko
Radóczy Tibor in
Dr. Gurka Ilona
Ramhab Zoltán in
Ramhab Judit
Révész Tünde in
Kovács László
Šaf Ljiljana in Šaf Vladimir
Senk Hajnalka
Stegená Éva
Stilin Tihomir in Stilin Maja
Pintér Csaba in
Szegefű Zsuzsa
Szabó Ferencné in
Szabó Ferenc
Szabó Péter in
Szabóné Horváth Ilona
Schleppné dr. Kász Edit in
Schlepp Péter
Szeghy Mária
Szekér Marianna
Székely János in Juhász Dóra
Szidiropulosz Angelika in Miklós
Tamás János in
Tamás Jánosné
Tanács Ferenc in
Tanács Ferencné
Dr. Tombáczné Tanács Erika in
dr. Tombácz Attila
Tóth Csaba
Ugrenović Miodrag in
Ugrenović Olga
Virágné Tóth Erika in
Virág Tibor
Vitkó László
Zakar Ildikó

II. nivo

Bánhegyi Zsuzsa in
dr. Berezvai Sándor
Bíró Tamás
Botis Gizella in Botis Marius
Czele György in
Czeléné Gergely Zsófia
Dr. Seresné dr. Pirkhoffer Katalin in
dr. Seres Endre
Erdős Attila in Bene Írisz
Fekete Zoltan in Ruskó Noémi

Gecse Andrea
Illyés Ilona
Janović Dragana in
Janović Miloš
Kis-Jakab Árpád in
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Nagy Gabriella
Nagy Katalin
Ocokoljić Daniela
Ocokoljić Zoran
Papp Imre in
Péterbencze Anikó
Rózsahegy Zsoltné in
Rózsahegy Zsolt
Dr. Schmitz Anna in
Dr. Komoróczy Béla
Siklósné dr. Révész Edit in
Siklós Zoltán
Tóth István in Zsiga Márta
Tóth Sándor in Vanya Edina
Varga Géza in
Vargáné dr. Juronics Ilona

III. nivo

Berkics Miklós
Bruckner András in
dr. Samu Terézia
Buruš Marija in Buruš Boško
Éliás Tibor in Szász Marianne
Fekete Zoltan in Ruskó Noémi
Dr. Kósa L. Adolf
Halmi István in
Halminé Mikola Rita
Herman Terézia
Kis-Jakab Árpád in
Kis-Jakabné Tóth Ibolya
Krizsó Ágnes
Leveleki Zsolt
Lomjanski Stevan in
Lomjanski Veronika
Ocokoljić Zoran
Dr. Ratković Marija in
Ratković Cvetko
Szabó József in
Szabó Józsefné
Szépné Keszi Éva in
Szép Mihály
Utasi István
Varga Róbert
Vágási Aranka in
Kovács András



Spoštovani distributerji!

Success Days v letu 2007 Športna arena Budapest

24. marec, 26. maj, 23. junij, 21. julij, 15. september, 20. oktober, 17. november, 15. december.

Naročajte izdelke po spletni strani www.flpseeu.com.

Je najbolj udobna in varna rešitev – ne le zaradi neposrednega nakupa temveč tudi zaradi evidence naročil. Je odlično sredstvo tudi pri priporočanju izdelkov, saj je taka možnost mamljiva za vse zainteresirane. Vrednost točk slehernega naročila se v roku 24 ur prišteje k aktualni vrednosti, po spletu lahko v vsakem trenutku preverite stanje vaših točk (www.foreverliving.com).

Plastične grosistične kartice lahko prevzamete v pisarnah našega podjetja vsak delavnik v tednu!

Svojim distributerjem zagotavlja naše podjetje več načinov za pridobitev informacij o podatkih oziroma doseženih točkah:

- Mesečni obračun bonusa (v zadnji vrstici podjetniškega obračuna {obračun provizije}) boste našli svoje uporabniško ime (LOGIN ID) in geslo (PASSWORD) za ogled ameriške podjetniške spletne strani (www.foreverliving.com). Na tej strani boste našli povezavo za Madžarsko, kjer si lahko ogledate aktualno število svojih točk.
- Informacije o točkah lahko pridobite tudi v sistemu SMS, ki uspešno deluje že več let.
- Prijazno Vas pričakujejo tudi naši sodelavci telefonske informativne službe v osrednji pisarni v Budimpešti.
- O svojih osebnih točkah lahko sodelavci iz Madžarske vprašate na številkah +36-1-269-53-70 in +36-1-269-53-71, sodelavci iz Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije in Črne gore pa na številki +36-1-332-55-41. Sodelavce prosimo, da sprašujejo le po vrednosti svojih točk oziroma o svojem poslovanju!

Internetinfo:

Našim spoštovanim distributerjem sporočamo, da so informacije dosegljive na dveh domačih straneh našega podjetja. Na spletni strani naše regije „www.flpseeu.com“ so dosegljive tudi naše spletne prodajalne. Za dostop do teh strani oziroma za spletni nakup pridobite vstopno kodo v naših pisarnah. Osrednja domača stran podjetja oziroma tako imenovana „ameriška domača stran“ je www.foreverliving.com. Prinaša novice iz sveta FLP, o mednarodnih

dosegljivostih ter druge pomembne informacije in tudi dnevno sveže podatke o doseženih točkah posameznega sodelavca. Dostop do distributerske spletne strani je mogoč s klikom na „distributor login“. Vaše uporabniško ime je vaša distributerska številka (brez vezajev). Geslo najdete na dnu vašega mesečnega obračunskega lista.

Tudi v bodoče prosimo cenjene distributerje za pravilno izpolnjevanje naročilnic in drugih obrazcev. Da bi se izognili nesporazumom, ne sprejemamo popravljenih (podatki naročnika in sponzorja) in nepodpisanih naročilnic. Prav tako vas prosimo za pravilno in čitljivo izpolnitev prijavnice: s tiskanimi črkami, s črnilom črne ali modre barve. V primeru spremembe podatkov, prosimo, uporabljajte ustrezne obrazce!

Če želite pridobiti informacije o bonusih preko pooblaščenega osebe, mora ta imeti pri sebi osebno izkaznico. To je potrebno upoštevati iz varnostnih razlogov. Na temelju mednarodne poslovne politike pridobi vsak distributer, ki podpiše prijavnico (pogodbo), pravico do izdelkov po veleprodajnih cenah neposredno iz pisarne. Registrirani distributer postanete s prvim nakupom ob predložitvi že prej predane in z žigom opremljene prijavnice (2. primerek) in izpolnjene naročilnice.

PROTI PRAVILOM

Nikoli ne kupujte oziroma prodajajte izdelkov po drugih elektronskih kanalih oziroma maloprodajnih enotah. Po pravilih Forever Living Products namreč različni kanali elektronskih medijev štejejo za maloprodajne enote. Po veljavni poslovni politiki FLP je strogo prepovedana distribucija oziroma razstavljanje izdelkov ali tiskovin v maloprodajnih enotah. Elektronska distribucija izdelkov je dovoljena izključno preko spletne strani www.flpseeu.com.

Obveščamo vas, da sprejemamo izključno lastnoročno podpisane pogodbe! Vsak drug podpis šteje za ponarejanje dokumentov!

Responzoriranje!

Opozoriti vas želimo na pravila v zvezi s „ponovnim sponzoriranjem“, ki jih najdemo v 12. poglavju Poslovne politike. Pomembno je vedeti, da možnost responzoriranja ni samodejni proces, temveč ga je možno uveljavljati izključno z izpolnitvijo in predajo določenih obrazcev (izjava o responzoriranju, nova prijavnica) ter ob preverjanju, ali prosilec ustreza postavljenim pogojem. Za kršitev Poslovne politike šteje, če kdo ponovno vključi že registriranega distributerja, ne da bi opravil postopek responzoriranja.



OBVESTILA MADŽARSKIH PISARN



- Osrednja pisarna v Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi utca 34, tel.: +36-1-269-5370. Direktor za mednarodne odnose: Péter Lenkey
- Prodajno skladišče v Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11, tel.: +36-1-291-8995. Regionalni direktor: Péter Lenkey
- Pisarna v Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48, tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kálmán Pósa
- Pisarna v Szegedu: 6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25, tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radóczy
- Pisarna v Székesfehérváru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3, tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Attila Földi

Svoje cenjene distributerje obveščamo, da je mesto naše prireditve Success Day, ki bo 24. marca 2007 ob 10. uri, Papp László Sportaréna, 1143 Budapest Stefánia út 2. Prísčno vabljeni! Nadalje vam sporočamo, da bo tega dne naše prodajno skladišče v Nefelejcs utca odprto od 17. do 20. ure. Izdelke Forever Living Products distribuira s priporočilom madžarske zveze zdravilcev.

Cenjeni distributerji! Prijavnici tudi v prihodnje priložite kopijo podjetniške izkaznice, tudi za nazaj; podjetja naj priložijo tudi kopijo prijave dejavnosti davčnemu uradu. Provizijo vam v bodoče lahko nakažemo le ob predložitvi teh dokumentov. Madžarski partnerji, ki želijo izstavitev računov za nakupe na ime lastnega podjetja, lahko storijo to le v primeru, če bodo naši pisarni posredovali vse potrebne izpolnjene obrazce oziroma kopije poslovnih dokumentov, s katerimi dokazujejo lastništvo v podjetju. Podrobne informacije so na razpolago na oglasnih deskah naših pisarn oziroma osebno pri naših sodelavcih. Na naši spletni strani lahko z geslom „forever“ preberete aktualno številko in prejšnje številke našega časopisa.

Informacije o nakupu z ugodnostmi
Za enostaven nakup z ugodnostmi, prosim, upoštevajte naslednja pravila:

1. *Izjava:* Prosimo, pozorno in točno izpolnite vsako rubriko izjave. Naši sodelavci pri osebni prevzemu preverijo točnost podatkov, vendar pa v primeru pošiljanja po pošti to ni mogoče. Prav zaradi tega prosimo, pozorno preverite svoje podatke, saj v primeru napačne izpolnitve izjave sistem ne bo odobril nakupa z ugodnostmi.

2. *Nakup:* Pri nakupu bo sistem avtomatično ponudil maksimalni znesek popusta vsem, ki so ustrezno izpolnili izjavo. Nakup pomeni ugodnost oziroma izplačilo bonusa, zato je pri osebni nakupu potrebno predložiti osebni dokument. V primeru skupinskega nakupa se za vsako posamezno osebo predloži, k vsakemu naročilu priloži, pisno pooblastilo overjeno s podpisom dveh prič. Sodelavci bodo naročilo sprejeli le, če bodo izpolnjeni vsi navedeni pogoji. Brez osebne identifikacije oziroma veljavnega pooblastila tudi za osebe, ki so podpisale izjavo, ne bo mogoče izpolniti naročil!
3. *Informacije:* Sodelavci v prodajnih skladiščih posredujejo informacije o aktualnem znesku popusta na temelju osebne predložitve osebne dokumenta oziroma pooblastila.



Pisarna v Debrecenu

Tisti, ki že imajo izjavo, ter sodelavci, ki želijo bonuse dvigniti tudi v obliki računa, dobijo informacije o točnih zneskih v Budimpešti, v Szondi u. 34.

Informacija našim madžarskim distributerjem v zvezi z možnostjo paketne dostave naših izdelkov. Na ta način bomo našim spoštovanim distributerjem naročilo izpolnili v največ dveh dneh – na temelju uskladitve časa dobave na katero koli točko v državi. Blago se mora prevzeti v 48 urah, sicer bomo račun in pripadajoče točke stornirali. Cena naročenih izdelkov in dostavni stroški se poravnajo ob prevzemu. V primeru nakupa v vrednosti nad eno točko prevzame stroške dostave naše podjetje.

Način predaje vašega naročila:

- po telefonu, kjer boste od našega sodelavca dobili točne informacije o vrednosti naročila, o številu točk in dostavnih stroških. Telefonske številke: 061-297-5538, 061-297-5539, mobil: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149
- preko spletnega naslova www.flpshop.hu,
- in sedaj že tudi po SMS na številki 0620-478-4732.

Dostavni stroški:

	Budimpešta	Podeželje
0-5 kg	640 Ft	1260 Ft
5-10 kg	1240 Ft	1720 Ft
10-30 kg	1520 Ft	1940 Ft
nad 30 kg	30 Ft/kg	30 Ft/kg

- Gornje cene veljajo za tri naročila po naslovníku, v primeru več kot treh naročil zaračunavamo po naročilu 200 Ft dodatnih stroškov.
- Stroški pobiranja prispevka za dostavnino 360 Ft/naslov.
- Zavarovalnina: do 200.000 Ft zajeto v ceni dostave, nad tem zneskom, za vsakih začetih 100.000 Ft, 50 Ft.
- Zgoraj navedeni zneski ne vsebujejo 20 % DDV.
- Dostava pošiljk po predhodnem telefonskem naročilu. Gornje cene vsebujejo strošek telefonskega usklajevanja.

Telefonske številke zdravnikov svetovalcev:

dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426
dr. György Bakanek: +36-30-9428-519
dr. László Kerekes: +36-20-9-441-442
dr. László Mezösi, živinozdravnik: +36-20-552-6792



OBVESTILA SRBSKIH PISARN

- Pisarna v Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162, tel.: +381-11-397-0127
 - Pisarna v Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1. tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Delovni čas: ponedeljek in petek od 11. do 19. ure, ostale delavnike od 9. do 17. ure.
 - Pisarna v Horgošu: 24410 Horgoš, Rade Končara 80, tel.: +381-24-792-195. Regionalni direktor: Branislav Rajić. Delovni čas: vsak delavnik od 9. do 17. ure.
- Forever Living Products Beograd vam ponuja naslednje storitve: naročanje blaga preko telefona – Telecenter. Blago lahko naročite na naslednjih številkah: 011/309-6382. Delovni čas Telecentra in beograjske pisarne: ponedeljek, torek in četrtek od 12.00 do 19.30, ostale delavnike od 9.00 do 16.30. V primeru telefonskega naročila se blago pošlje naslovníku, ki je naveden na kodni številki. Plačilo

- se izvede ob prevzemu blaga.
- Poštni stroški se obračunajo po tečaju Narodne banke Srbije na dan predaje pošiljke. Poštne stroške povrne FLP Beograd le v primeru, če vrednost naročila pod eno kodno številko presega vrednost 1 točke.
 - Preko telefona ni možno včlaniti novih članov.
 - Pri telefonskem naročilu upoštevamo le naročila, ki so bila oddana do 25. v mesecu, po tem datumu lahko naročila oddate le osebno v naših pisarnah.
 - Tudi v naših pisarnah v Nišu in Horgošu lahko kupite propagandno gradivo in obrazce za spreminjanje podatkov. Naš naslednji Success Day bo 31. marca 2007.

Telefonska številka naših srbskih zdravnikov svetovalcev

dr. Biserka Lazarević in dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318



OBVESTILA ČRNOGORSKE PISARNE

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br: 20. tel.: +381-081-245-402, tel./fax: +381-081-245-412. Regionalni direktor: Aleksandar Dakić

Telefonska številka naše črnogorske zdravnice svetovalke

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



OBVESTILA NAŠIH PISARN V BOSNI IN HERCEGOVINI



Pisarna v Bijeljini

- Pisarna v Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg. Đenerala Draže Mihajlovića 3, tel.: +387-55-211-784, + 387-55-212-606, faks: + 387-55-21-780. Delovni čas ob delavnikih: od 9. do 17. ure. Zadnji delavnik v mesecu od 9. do 17. ure.
- Pisarna v Banja Luki: 78 000 Banja Luka, Duška Koščica u. 22, tel.: +387-51-228-280, faks: +387-51-228-288. Regionalni direktor: dr. Slavko Palešić. Delovni čas ob delavnikih: od 9. do 16.30. ure.
- Pisarna v Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akita Šeremeta do št. 10, telefon: +387-33-760-650 oziroma +387-33-470-682, faks: +387-33-760-651. Delovni čas: 9:00 – 16:30, ob sredah: 12:00 – 20:00. Vsaka zadnja sobota v mesecu je delovna, in vsako zadnjo soboto imamo v pisarni FLP v Sarajevu Mini Dan uspeha. Regionalni direktor: Enra Hadžović. V primeru telefonskega naročila v bosanskih pisarnah Forever Living Products kličite naslednje številke (ni možna registracija novih distributerjev po telefonu): +387-55-211-784.

Obvestilo sarajevske pisarne FLP:

- Spoštovanim uporabnikom izdelkov in distributerjem sporočamo, da nam je od septembra na razpolago zdravnica svetovalka v Bosni in Hercegovini telefonska številka zdravnice svetovalke: **dr. Esma Nišić: +387-62-367-545**

- Delovni čas ob sredah v sarajevski pisarni: od 17. do 19.30. ure
- V primeru telefonskega naročila se blago plača po povzetju. Če vrednost naročila ne dosega 1 točke, plača stroške dostave distributer.



OBVESTILA HRVAŠKIH PISARN

- Pisarna v Zagrebu: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21, tel.: +385-1-390-9770, faks: +385-1-390-9771. Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure; torek, sreda in petek od 9. do 17. ure.
- Pisarna v Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262. Delovni čas: ponedeljek in četrtek od 12. do 20. ure; torek, sreda in petek od 9. do 17. ure. Regionalni direktor: dr. László Molnár

- Telefonska naročila lahko sporočite na telefonsko številko 00 385 1 3909 773. Če vrednost enega naročila preseže 1 točko, plača stroške dobave blaga FLP.
- Predavanja o marketingu in proizvodih so ob ponedeljkih in četrtek ob 18. uri v osrednji pisarni.

Telefonske številke naših hrvaških sodelavcev zdravnikov

dr. Ljuba Rauski Naglič: +385-9151-76510
dr. Eugenija Sojat Marendić: +385-9151-07070



OBVESTILA SLOVENSKIH PISARN

- 1236 Ljubljana Trzin, Borovec 3, tel.: +386-1-562-3640. Delovni čas ob ponedeljkih in četrtek od 12. do 20., v torek, sredo in petek od 9. do 17. ure.
- Naslov prodajnega skladišča v Lendavi: Kolodvorska 14, 9220 Lendava. Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20.; torek in petek od 9. do 17. ure. Regionalni direktor: Andrej Kepe

Številka Telecentra za naročanje po telefonu: + 00 386-1-563-7501

Telefonske številke slovenskih zdravnikov svetovalcev

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



Pisarna v Lendavi



SPOROČILA KOSOVSKE PISARNE

- Prishtina, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781. Regionalni direktor: Lulzim Tytynxhiu

www.flpseeu.com FLP TV na internetu

Spored od 25. marca do 26. maja 2007

10.00 Dnevnik	14.00 Active HA - Film o izdelkih	21.10 Emil Tonk - Razvijanje posla	03.35 V tekmi z Evropo – Miklós Berkics
10.05 Od rastline do izdelka	14.05 Success Day – Sonya Show	30.30 World Rally 2007.	03.55 Pro6 - Film o izdelkih
10.20 Mineralna voda Forever	14.30 Success Day – Profit Sharing 2006.	Nature's 18, Aloe2Go	04.00 FLP – Marketinški načrt
– Dr. Anna Schmitz	15.00 Rolf Kipp – Delovne metode	21.35 Sonya Salon – otvoritev	04.20 Success Day – Dr. György Bakanek
10.40 Pomesteen Power – Film o izdelkih	15.40 Probiotic – Film o izdelkih	21.40 Success Day – Dárusz Heinbach	– Zdravi otroci
10.45 Success Day – Klub osvajalcev 2006	15.50 Katrin Bajri – 2.	– Izbira poklica	04.40 Success Day – Koncert Magdolne Rúzsa
11.20 25 let FLP	17.40 Success Day – Koncert Ildikó Keresztes	22.00 Active HA - Film o izdelkih	05.10 Emil Tonk – Razvijanje posla
11.35 V tekmi z Evropo – Miklós Berkics	18.00 Dnevnik	22.05 Success Day – Sonya Show	05.30 World Rally 2007.
11.55 Pro6 - Film o izdelkih	18.05 Od rastline do izdelka	22.30 Success Day – Profit Sharing 2006.	Nature's 18, Aloe2Go
12.00 FLP – Marketinški načrt	18.20 Mineralna voda Forever	23.00 Rolf Kipp – Delovne metode	05.35 Sonya Salon – otvoritev
12.20 Success Day – Dr. György Bakanek	– Dr. Anna Schmitz	23.40 Probiotic – Film o izdelkih	05.40 Success Day – Dárusz Heinbach
– Zdravi otroci	18.40 Pomesteen Power - Film o izdelkih	23.50 Katrin Bajri – 2.	– Izbira poklica
12.40 Success Day	18.45 Success Day – Klub osvajalcev 2006	01.40 Success Day – Koncert Ildikó Keresztes	06.00 Active HA - Film o izdelkih
– Koncert Magdolne Rúzsa	19.20 25 let FLP	02.00 Dnevnik	06.05 Success Day – Sonya Show
13.10 Emil Tonk - Razvijanje posla	19.35 V tekmi z Evropo – Miklós Berkics	02.05 Od rastline do izdelka	06.30 Success Day – Profit Sharing 2006.
30.30 World Rally 2007.	19.55 Pro6 - Film o izdelkih	02.20 Mineralna voda Forever	07.00 Rolf Kipp – Delovne metode
Nature's 18, Aloe2Go	20.00 FLP – Marketinški načrt	– Dr. Anna Schmitz	07.40 Probiotic – Film o izdelkih
13.35 Sonya Salon – otvoritev	20.20 Success Day – Dr. György Bakanek	02.40 Pomesteen Power – Film o izdelkih	07.50 Katrin Bajri – 2.
13.40 Success Day – Dárusz Heinbach	– Zdravi otroci	02.45 Success Day – Klub osvajalcev 2006	08.40 Success Day
– Izbira poklica	20.40 Success Day – Koncert Magdolne Rúzsa	03.20 25 let FLP	– Koncert Ildikó Keresztes



Spoštovani sodelavci!

Z veseljem vam sporočamo, da lahko odslej v primeru **skupinskega naročila za najmanj petnajst računov oddate svoje prednaročilo po TELECENTRU**, kar vam zagotavlja cenejši in udobnejši način naročanja izdelkov.

Po prejemu naročila bodo naši zaposleni v skladišču pripravili naročene izdelke boste v roku štiriindvajsetih ur od oddaje naročila, po poravnavi računa na mestu samem, takoj prišli do izdelkov.

Prosimo, da skupinska naročila oddana preko TELECENTRA **dvignete v roku 48 ur**, sicer bomo naročilo šteli za neveljavno!

Ponovno poudarjamo, da je velika prednost novega sistema v tem, da boste hitro, natančno in v krajšem času prišli do izdelkov!

Ta sistem velja za **osebna skupinska naročila**, ne velja pa za naročila z dostavo.

Pomembno je, da se po telefonu odda le naročilo, račun boste tudi v prihodnje poravnali osebno (ček, kreditna kartica)!

Čisti organizem vrača optimizem

Če ste v življenju našli ljubezen,
imate večje možnosti za dolgo življenje!



IVAN KATIĆ
supervisor



Rek pravi: »Ni sramota pasti v blato, sramota je ostati v njem«. Po tridesetih letih neprekinjenega delovnega razmerja sem postal tehnološki višek, torej brezposeln. Zakon mi je razpadel, zdravje se mi je sesulo (revmatoidni artritis). Najtežje mi je bilo, ker sem ostal brez stalnih prihodkov. In v teh odločujočih trenutkih se je pokazala moja osebna lastnost – ne smem se predati. Sprejemam odločitev, *da znam, da morem in da želim* spremeniti to navidez brezizhodno stanje. Za nekatere predstavlja velik problem, »kako nehati kaditi« – sam sem to rešil s trdno voljo in odločitvijo »NE« kajenju. Tudi z zdravniško diagnozo se nisem pomiril. Iskal sem vzroke za težave in način, kako bi lahko izboljšal zdravstveno stanje.

Dojel sem, da je ključ vsega – pravilna prehrana. In takrat sem srečal čudovito rastlino alojo vero. Zame je to bilo enako Kolumbovemu odkritju Amerike. Krasno je bilo ugotoviti, da lahko z enim samim izdelkom ohranim in izboljšam svoje zdravje in zdravje drugih ljudi. Na trgu je veliko podjetij, ki ponujajo izdelke na temelju aloje vere, ni lahko izbrati pravega izdelka. Sam pa sem v aloji FLP našel izdelek, ki vsebuje

vse potrebne hranljive snovi. Aloja je povrnila nasmeh na moj obraz, resnično sem srečen, da se lahko spet ukvarjam s svojim priljubljenim športom, kegljanjem.

Z vpogledom v poslovno priložnost, ki omogoča izgradnjo podjetništva brez kapitala, s tem pa tudi uresničitev mojih želja in sanj, sem pridobil fantastično rešitev za svoje finančne težave. Seveda pa brez ljubezni in upanja v lepšo in boljše prihodnost ne bi imel dovolj elana. Menim, da je ljubezen tista, ki poganja vse stvari v življenju. Obstajajo različne vrste ljubezni: ljubezen do posla, ljubezen do ženske življenja, ljubezen do rož, ljubezen do rastline aloje vere, ki vrača optimizem in daje smisel srečnejšemu življenju.

Hvaležen sem svojemu sponzorju Ljubi Čuriću, Vladimiru Jezlu in managerju Dominiku Cilerju.

Posebno hvaležnost dolgujem prekrasni ženski, managerki Mirjani Romić, ki je s svojimi uspehi v meni prebudila željo postati enako uspešen, kot je ona.

Hvaležen sem Rexu Maughanu za Forever Living Products!





ZSOLT PÖLHE
manager



Za razliko od večine drugih klasičnih poslov in tudi nekih drugih sistemov mrežnega marketinga je mrežni marketing FLP v vseh segmentih in na vseh ravneh resnično prostovoljni posel, brez elementov in instrumentov, ki bi sodelavce silili k odločitvam ali v akcijo. Sodelavci torej stopajo v pogodbeno razmerje, učijo se, priporočajo izdelke, sodelujejo v aktivnostih skupine, na splošno opravljajo svoje delo na temelju svoje svobodne odločitve, saj jih poganjajo lastni cilji in potrebe.

Žal pa včasih nekateri to prostovoljnost zamenjujejo z neodgovornim pristopom k delu, mislijo, če niso v prijavljenem delovnem razmerju, če ne delajo za fiksno plačo, če nimajo šefa oziroma delovnega časa, potem tudi odgovornosti nimajo. Velikokrat je to posledica pomanjkljivo premišljenega pristopa k FLP, še preden začnejo z aktivnostmi.

Obrazložitev odgovornega poslovnega obnašanja začenjam z **odgovornostjo**, ki jo moramo imeti predvsem **sami do sebe**. Neuspeh kot posledica nezadostno

Prostovoljno, vendar odgovorno

odgovornega pristopa k poslu zadaja težke udarce samozaupanju in samospoštovanju, ob odsotnosti le-teh pa je veliko težje (čeprav ne tudi nemogoče) začeti in izgraditi uspešno kariero. Žal pa se namesto »srečnega konca« večkrat uresniči scenarij, ko bo sodelavec zelo hitro našel novo priložnost MLM (ker – čeprav jim še ni dorasel – se je že zaljubil v brezmejne možnosti, ki jih ponuja MLM), ki je baje »še boljša in še bolj donosna«. Jasno pa je, da se bo tudi v tej novi situaciji obnašal neodgovorno (volk dlako menja ...) in se bo selil iz posla v posel, ponujal bo enkrat en, drugič drug izdelek ter na ta način uničeval svoj ugled in verodostojnost pred vsemi, ki ga poznajo.

Splošno je znano, da prihodki (bonusi) v mrežnem marketingu niso v sorazmerju z vloženim trudom, v začetku so prihodki nižji, pozneje pa se zaradi multiplikacije povrnevečkratnik vložnega dela in časa. **Odgovornost** moramo imeti tudi **do družine**, ki je v začetku velikokrat »prikrajšana« za svojega člana, ki dela v FLP (zlasti, če delata skupaj zakonca). Družina si zasluži in tudi zahteva rezultate odgovornega dela. Saj se s tem poslom običajno ukvarjamo prav zaradi blagostanja družine, mar ne?

Potem je tu **odgovornost do sponzorja**, ne le zato, ker je on/ona (najpogosteje) prva oseba, ki nam je predstavila poslovne priložnosti FLP, temveč tudi zato, ker bo sponzor s svojim znanjem, primerom, nasveti, motivacijo ter vloženim delom in energijo največ prispeval k našemu uspehu.

Če bomo resno delali, bomo čez nekaj tednov tudi sami postali sponzorji drugih, imeli bomo sodelavce, ki bodo posnemali v prejšnjem odstavku predstavljen naš odnos do našega sponzorja. In zagotovo ni nebitveno, kakšen »izvirnik« bodo imeli za »kopiranje«. Za naš uspeh je odločujoč tudi odnos, ki ga imamo do članov svoje ekipe, saj bodo oni delali enako kot delamo mi, kopirali bodo dobro, žal pa tudi tisto, kar je slabega v našem pristopu.

Odgovorni moramo biti tudi do sodelavcev naše strukture. Oni so kot otroci: potrebujejo nas, zaupajo nam, mi smo jim vzor. Če verjamemo, da lahko s FLP izboljšamo zdravstveno in finančno kakovost našega življenja, potem velja to tudi za življenje naših sodelavcev. Ali ni to odgovorna obremenitev pa tudi krasna naloga?

In za konec, vendar nikakor ne najmanj važna, je **odgovornost do FLP**. FLP si prizadeva nam zagotoviti edinstvene izdelke in poslovno priložnost! Neredko se dogaja, da nekateri sodelavci izostanek napredovanja oziroma dohodka – namesto da bi razloge iskali in našli v svojem neodgovornem (ne)delu – krivijo okoliščine, standarde, poslovno politiko podjetja, cene izdelkov in kdo bi še vedel kaj drugega.

Na ta način ustvarjajo krivo podobo o FLP in tudi o mrežnem marketingu kot poslovni priložnosti na splošno ter na ta način delajo škodo tudi tistim sodelavcem (ki jih je k sreči le veliko več), ki svoje delo opravljajo resno in odgovorno.



TAMÁS DARABOS
manager



*»Najbogatejši ljudje sveta iščejo in gradijo mrežo – vsi drugi iščejo delo.«
Robert Kiyosaki*

Na temelju naslova se gotovo sprašuješ: »Glej ga, fant ima že sedemindvajset let?« Naj ti povem, manjka mi še kar nekaj do te starosti. »Kaj potem pomeni teh devet let?« Veliko vas je, ki veste, da so moji starši graditelji mreže. V posel so stopili novembra 1997. Točno takrat sem imel dvanajst let. In kot veš, pri teh letih nimaš izgovorov. Še se nisi razočaral v MLM. Niso te povabili na nobeno predstavitev. Tako boš pri dvanajstih letih, če imaš vsaj malo pameti, razumel, kaj ti lahko da tak posel. Vendar se takrat še nisem mogel pridružiti, zato so moji starši delali brez mene. Izdelke pa uporabljam ves ta čas.

Pomemben del svojega življenja sem torej preživel v družini s FLP. Že pri trinajstih–štirinajstih sem prebiral o uspešnih ljudeh, podjetjih in naložbah. Udeležil sem se tudi nekaj prireditev, kjer sem srečeval resnično uspešne ljudi. Nenazadnje sem srečal človeka, ki mi je do danes vzor. To je **Miklós Berkics!** Imel sem nekje šestnajst let, ko sem sedel v svoji sobi in premišljeval,

Petnajst mesecev ali devet let!

kaj bi rad od življenja. V veliko pomoč mi je bila knjiga Roberta Kiyosakija Bogat očka, revni očka. Je ena mojih najljubših knjig. Potem ko sem jo prebral, sem razumel, da želim sprejeti odgovornost za svoje življenje, da bom živel tako, kot si sam želim, ne pa da se postavim v množico in dovolim, da bodo z mano delali kot z lutko. Robert med drugim pravi, da ima človek v življenju dve težavi. Ena je, če ima premalo, druga pa, če ima preveč denarja. Sam sem se odločil, da se bom spopadel s problemom preveč denarja. Cilj sem torej že imel.

Zahvaljujoč svojim staršem sem poznal veliko ljudi. Pomislil sem, koliko ljudi poznam, ki so kot zaposleni postali milijonarji. Rezultat je bil presenetljiv! Takega človeka še nisem srečal. Zame je postalo jasno, da nikoli ne bom imel delovnega mesta. Robert pravi, da je najpomembnejše imeti sanje in seveda načrt, kako te sanje uresničiti. **Moj sen je svoboda. Moj načrt pa je mrežni marketing!**

Poglejmo, kaj sploh razumemo pod pojmom svobode. Ali si svoboden, če ti drugi določajo, kdaj moraš delati? Ali si svoboden, če imaš šefa, ki ti pove, kaj moraš delati? Ali si svoboden, če moraš prositi za dovoljenje, če želiš odpotovati za teden dni? Po mojem je to daleč od svobode. Po mojem je svoboden človek, ki lahko sam nadzira svoje življenje.

Ne gre za dobro zveneče ameriške fraze. Ali si pomislil na čudovit občutek, če bi se lahko sam odločil, koliko časa boš preživel z družino

oziroma svojimi otroki? Kakšen občutek bi bil, če bi lahko vsak dan spal do desetih, delal tri–štiri ure, ostali čas pa bi lahko namenil svojemu konjičku? Kakšen občutek bi bil, če bi lahko tedensko delal samo štiri dni? Kakšen občutek bi bil, če bi vsako leto svoje enomesečne počitnice preživel na drugem kontinentu?

Praviš, da je nemogoče. Vendar so ljudje, ki tako živijo. Zagotovo so naredili nekaj drugega kot ostali. Poudarek je na tem, da so **NAREDILI NEKAJ DRUGEGA**. Niso se postavili v vrsto v množici, naredili so nekaj drugega. Niso odlašali. Leta in leta so dajali sebe in ustvarili nekaj, kar jim omogoča tak način življenja. Zanimivo je, da bi to lahko vsi dosegli, potrebna je le odločitev.

Ali je lahko na temelju tega svoboden kdorkoli, ki je zaposlen pri drugem? Menim, da ne more biti. Dokler drugi odločajo o tem, koliko lahko zaslužiš, kdaj boš imel kosilo, kdaj ti bodo dvignili plačo, kdaj lahko greš domov, ne moreš usmerjati svojega življenja. Ne moreš biti svoboden, če moraš za vse pridobiti dovoljenje. Ljudje nočejo sprejeti odgovornosti za svoje življenje. Raje delajo na delovnem mestu, kar jim daje navidezno varnost. Če verjameš, da si varen le, če imaš delovno mesto, še vedno verjameš v pravljice. Morda se komu zdijo te misli premočne iz ust mladeniča, vendar te pozdravljam v resničnem svetu. Sam ugotavljam, da je življenje vse bolj trdo, tudi Ti moraš biti vse bolj trd. Kot pravi István Halmi na eni mojih priljubljenih kaset: »Jaz nisem trd.

Ali veš, o čem govorim? Govorim tisto, kar bi tudi sam rad slišal, če bi stal pred menoj. Če bi sam sedel prvič tukaj, bi želel slišati, da mi želi nekdo odpreti možnost. Da bi dal nekaj v njih.«

Upam, da sem uspel posaditi nekaj misli v vašo glavo.

Za svobodo se je treba boriti, ne pripada nam sama po sebi. Nikoli ne bodo postali svobodni tisti, ki sedijo pred televizorjem in čakajo, da se bo nekaj zgodilo.

Poznam zanimivo zgodbo o televizorju: Očka je na neki kaseti slišal, da lahko postaneš zelo dober v nečem, kar delaš dve leti namesto gledanja televizijskega programa.. Sam dve leti ni gledal televizije. Še iz sobe je šel, če smo jo vklopili. Namesto tega je začel graditi mrežo. Čez dve leti sta moja starša postala prava člana FLP. Z veliko managersko skupino. Postali so svobodni. Moj cilj pa je prav tako bila svoboda. Pomislil sem: »Hm! Stari zna nekaj! Še sam bo preizkusil!« Novembra 2005 sem nehal gledati TV. Pravzaprav sem jo gledal, vendar je nisem vklopil. Na zaslon pa sem napisal, da bom postal manager. In ne boš verjel, novembra 2006 sem postal manager. V naši družini je ta metoda osvobodila že tri ljudi. Morda bi veljalo poskusiti tudi tebi! Kaj pa če deluje?

Marsikdo bo rekel: »Lahko je bilo tebi, s tem si odrasel!« Veš kaj? Res je bilo lahko!

Lahko je bilo, ker sem razumel, da gre za stroko, ki se jo moraš naučiti, vzel sem si čas in trud, da bi se naučil, septembra 2005 sem začel resno jemati posel, do oktobra sem poslušal šestdeset kaset. Izvedel sem, da je pomembno le učenje. Vendar pa v šoli nisem slišal o nobenem uspešnem človeku. Vodile so me misli Jima Rohna: »S šolanjem lahko dosežeš eksistenco. Če boš usposabljal samega sebe, boš premožen.«

Prav zato sem sklenil, da študija ne bom nadaljeval na tradicionalni univerzi. Izbral sem šolo življenja. Ta študij traja več kot štiri leta, pravzaprav se bom učil vse življenje. Uspeh nima nobene zveze s srečo. Uspeh ima svojo ceno, ki jo je treba plačati. Tudi neuspeh ima svojo ceno. Zame je ta previsoka.

Lahko je bilo! Moji starši so nedvomno dobri graditelji mreže, saj imajo že sedem managerskih skupin. Veliko ljudi se je že učilo iz njihovih predavanj. Ali obstaja kdo, ki ni slišal za odlično zgoščenko Istvána Darabosa: Jaz nisem verjel? Tisti, ki si želijo poslovnega uspeha, zagotovo poznajo ta CD!

Lahko je bilo! Ker imam višje linije, kot sta **dr. Terézia Samu in András Bruckner**, ki sta zgradila štiri največji posel na Madžarskem. Ali kot je **Ágnes Krizsó**, ki je trinajsta najboljša v svetovnem merilu. Ali pa **Józsi in Marika Szabó**, ki vodita peto največje podjetje sveta. Ali se čudiš, če nisem zaskrbljen za svojo prihodnost, ko pa mi pomagajo takšni ljudje?

Lahko je bilo! Ker sem se učil postavljati cilje od **Robija Varge**, obravnavati ugovore od **Éve Szépné Keszi**, načrtovati od **dr. Edit Révész**. Saj ne morem naštetih vseh vodij, od katerih sem se učil, toliko je profesionalcev v skupini.

Poslušaj! Ti ljudje so tu tudi Zate!

Imaš le še eno nalogo! Najti tako predane ljudi, kot so moji vodje s petindvajsetimi točkami: **Marika in Feri Kecskés, Csabi Végh, Magdi Végh in Henrik Scherer, Tamás Balogh, Csilla in Józsi Balogh ali Tibor Óri**. Vsi so odlični vodje, brez izjeme.

Veš, dve zadevi sta mi delali veliko preglavic.

Leta in leta me je mučila misel, kako bom imel veliki posel, če nimam

poguma spregovoriti pred ljudmi. Ko so me v srednji šoli poklicali pred tablo, sem raje sprejel enko, kot da bi spregovoril pred tridesetimi sošolci. V Areni sem predaval pet tisoč udeležencem. Takšna sprememba v petnajstih mesecih. Ko pomislim na to, me prevzame notranji mir, kaj vse bom naredil čez deset let, vse, česar danes še nisem sposoben.

Druga težka stvar je bila, ob takih prijateljih ob sebi, dnevno z nasmehom poslušati, da ta posel pač ne deluje.

Povem vam, kako ne deluje. Septembra 2005 sem resno začel s poslom. Oktobra sem postal supervisor. Zame nikoli ni bilo vprašanje, ali posel deluje. Vendar sem se tako razveselil rezultatov, da sem začel opuščati delo. In ta posel resnično deluje! Če ne dela nič, ničesar ne boš zaslužil! Potreboval sem nekaj časa, da sem to dojel. Poletni smo se zagnali, drugi so bili na počitnicah, v moji skupini pa sta se uvrstila dva supervisorja, sam pa sem postal assistant manager. Nadaljeval sem s tem elanom, okrepil sem skupino in prihajali so novi supervisorji. Sam pa sem novembra 2006 postal manager. Bili so dnevi, ko sem prevozil več sto kilometrov. Bili so ljudje, katerim smo zvečer predstavili posel, bili so zelo navdušeni, zjutraj pa so poklicali, da izstopajo. Nekoč se mi je celo akumulator izpraznil. Ponoči ob enajstih smo porivali avto po ulici. Vse to je bilo nepomembno! Šlo je za mojo svobodo! Če boš dovolj vztrajen, boš dosegel svobodo! Če je tudi tvoj cilj svoboda, potem metoda gradnje posla ne more biti stvar izbire, temveč življenjska potreba.

Ali veste, zakaj imam rad ta posel? Ker ljudem daje upanje. Upanje za življenje, ki si ga vsi zaslužimo. Upanje, da bodo duhovno in finančno svobodni.

Bodite svobodni tudi Vi! Želim vam veliko uspehov!



ANITA CZAP
managerka

Verjetno se vsi spominjate te priljubljene pravlјice, ki spada med moje najljubše. Pravlјica o stari, obrabljeni in navadni svetilki in duhu, ki ne pozna nemogočega. Svetilka, ki je za marsikoga navadna vsakdanja stvar. Nima vrednosti, ker je ne znajo uporabiti. Potrebujete čarobno besedo.

Aladinova čudežna svetilka

Sliši se sicer neverjetno, vendar imamo lahko vsi mi svojo svetilko, vsi smo sposobni iz nje privabiti duha, ki nam bo uresničil vse želje. Le pihni prah s svoje svetilke, upaj sanjati, resnično si zaželi nekaj in se bo uresničilo. Na moji svetilki se je prah nabiral kar štiri leta. Ker nisem poznala njene vrednosti, sem jo pravkar mislila zavreči, potem pa je zmagala moja radovednost in sem jo zadržala. Obračala sem jo, si jo ogledovala, nato pa tudi preizkusila. In čarovnija se je začela. Najprej sem imela čisto majhne želje, potem so sledile malo večje in potem še večje. In glej ga, čudež, vse po vrsti so se uresničile. Zakaj? Morda zato, ker sem si resnično želela. Morda zato, ker zame ni bilo vprašanje, ali bom uspela, temveč le to, kako hitro bom uspela. Morda zato, ker sem upala prositi, jasno pa sem tudi vedela, kaj želim dobiti.

»Če lahko s prošnjo kaj pridobiš, nimaš pa kaj izgubiti, potem vsekakor prosil!«

Veliko nas je, ki smo že v otroških letih ugotovili, da imamo sposobnosti, želje, sanje, ki so samo naše. Potem pa jih kot odrasli začenjamo iskati: le kje so te želje, le kam so izginile naše sanje? Ali več ne verjamemo v njih? Morda več niso tako pomembne? Marsikdo sprejema brez besed tudi dejstvo, da od življenja ne dobivajo le najboljše. S poželenjem si ogledujejo želeno, ničesar pa ne storijo, da bi uresničili svoje sanje, ker mislijo, da jim tako dobre stvari pač ne morejo pripadati. Tudi duh iz svetilke ti ne

more pomagati, če ne boš prosil. In če ne boš prosil, ne boš dobil. Kaj je razlika med spanjem in budnostjo? Prav taka, kot je med snom in uresničitvijo sanj. Tvoje življenje je odvisno od tebe. V trenutku, ko boš ugotovil, da usmerjaš življenje s svojimi odločitvami, se ti bo odprl nov svet. Tvoj novi svet. Možnost izbire je v tvojih rokah.

Kot samostojna podjetnica s petnajstletnimi trgovskimi izkušnjami sem dala na tehtnico značilnosti tradicionalne trgovine in MLM.

1. Kolikšno naložbo potrebuješ za zagon nove trgovine in koliko za začetek posla MLM? Medtem ko moram v prvem primeru razmišljati o milijonih, je druga možnost izjemno ugodna – potrebuješ le minimalna sredstva, ni rizika, ni tveganja! Kako lahko zaslužiš brez kapitala? Z odprto do drugih, z ljubeznijo oziroma s pridobitvijo potrebnega znanja. Veste, za kaj gre? ZA POSEL LJUBEZNI. Ljudje so tu polni življenja, energije, zanosu, ljubezni. To, kar bo opazil vsak orlov mladič: tu so vsi mladi, zdravi in nasmejani.

2. Koliko časa bom potreboval? V tradicionalnem poslu mora biti podjetnik prisoten štiriindvajset ur na dan. Če podjetnik ne bo delal, bo imel manj dohodkov, lahko pa ostane popolnoma brez prihodkov. Medtem ko nam MLM zagotavlja zelo prožno razdelitev časa, poudarja prednosti skupinskega dela. Plačo dobivamo ne le za svoje delo, temveč za delo celotne skupine, skupaj lahko dosežemo

veliko več (morda gremo lahko tudi na poletne počitnice).

3. Zakaj prav FLP? Gre za priljubljeno, **stabilno, kapitalsko močno in tržno sposobno** podjetje s trideset let izkušenj. Gre za podjetje, ki nikoli ni najemalo kreditov in ni prisotno na borzi. Gre za podjetje, ki uradno posluje v sto dvajsetih državah sveta. Gre za podjetje, kjer vse niti povezuje en človek. To je Rex Maughan, ki so ga v Ameriki že dvakrat izbrali za človeka leta, ki je čarobna osebnost, ki je doslej spremenil življenje tisočim ljudem.

4. FLP od leta 1978 s celo vrsto odličnih izdelkov služi na tržišču zdravja in lepote. Kupci bodo znova in znova kupovali edinstvene, izjemno dobre, visokokakovostne in cenovno vendar dosegljive izdelke torej gre za potrošniško blago, ki izpolnjuje realne potrebe. Idealna kakovost je povezana s tridesetdnevno odkupno garancijo in zagotovljeno dobavo.

5. K vsemu temu spada še korekten, stabilen in pravičen

marketinški načrt, ki omogoča izločitev nepotrebnih stroškov tradicionalnega trgovanja, ne uporablja običajnih trgovskih stopnic, izdelki pridejo od proizvajalca neposredno k uporabnikom.

6. Honorar po prometu, ki se izplačuje sproti in točno, vedno pregledno. Tu se resnično nagraduje realizacija, priznanje pa dobi vedno prav tisti, ki si to zasluži in ki je delal. V tradicionalnem poslu se običajno lahko vnaprej izračuna, kakšno korist bo prineslo vloženo osebno delo in kapital. V FLP sicer ni fiksnih plačilnih razredov, ni gornje meje za zaslužek, obstaja pa **bonus!**

7. To je priložnost za zagotovitev materialne varnosti in finančne neodvisnosti. Kaj za koga pomeni neodvisnost? Zame je neodvisnost, če mi ni treba storiti nečesa, česar nočem. Tu si neodvisen od drugih in odgovarjaš le sebi. Ti se odločaš kdaj, s kom in koliko boš delal.

8. Poleg materialnega priznanja je enako pomembno moralno priznanje, neštetokrat izrečene

besed zahvale, ki ti dajejo moči. Ko ti sodelavec reče le: »Ponosen sem nate, vesel sem, da si prav ti moj sponzor.« Erika, hvala ti za zaupanje! »Dobrota je edina naložba, ki se povrne!«

9. Ni vstopnine, ni obveznega začetnega paketa, ni članarine, ni stroškov za obnovo kartice, ni obveznosti nakupa. Imaš pa brezplačno grosistično kartico, ki velja za vse življenje in te vabi na neskončno potovanje.

10. Gre za koristno in dragoceno dejavnost, saj lahko drugim pomagam zdravstveno in finančno. Zdravje je dragocenost, ki ni samoumevna. Če bomo zdravo živeli, bo veliko večja verjetnost, da bomo ohranili svoje zdravje. Gledano s finančne plati pa dajemo ljudem priložnost razvijati svoje sposobnosti. Neverjetno je bogastvo, ki ga lahko dosežemo ob svojem delu. Bogastvo, ki pa ne pomeni le finančnega blagostanja, temveč tudi bogastvo lastnega razvoja. V senci ogromne zbirke znanja je dana tudi možnost osebnoznega razvoja.

11. V tem poslu spoznaš nove ljudi, sklepaš doživljenjska prijateljstva. Tu bi zdaj lahko nanizala dolg seznam imen. Edit in Ági iz skupine v Újfehértó; Erika in Anti iz skupine v Gávavencsellő so pravi timski igralci. Dober je občutek, ko veš, da si obdan z ljudmi, ki jim je pomemben tudi uspeh drugih. Lahko pa poglobljaš tudi stara prijateljstva – hvala Gabó, da si član moje skupine v Nyíregyházi!

12. Izjemne možnosti za potovanje v najlepše kraje sveta. Gremo v Stockholm! Program nakupa avtomobila, program profitne motivacije.

Tako se je torej začel moj zakaj. Vsak ima svoj zakaj. Vendar ta »zakaj« moraš imeti. Kako velik je,



je tvoja stvar. Mora pa biti močan!
Če bo tvoj zakaj dovolj močan, boš našel pot. Le vedeti moraš, zakaj. Pomembno je najti razloge, ZAKAJ hočeš biti uspešen, zakaj je zate pomemben uspeh. Morda za tvojimi zakaji ne stojijo finančni razlogi, za njihovo uresničitev pa le potrebuješ finančno ozadje. Odgovor na vprašanje se nahaja pri tebi. Ali je tvoj zakaj v doseganju finančne varnosti ali v pridobitvi doma svojih sanj ali v potovanju okrog sveta ali v nakupu luksuznega avtomobila ali pa si želiš nekaj povsem drugega, nenavadnega, vendar drugačnega kot drugi. To moraš vedeti.

Potem ko se januarja 2006 po nekaj domačih poskusih stvari niso razvijale tako, kot sem načrtovala, sem sprejela odločitev: zdaj pa ven iz »cone ugodja«.

Nikoli ne bom pozabila neprijaznih, hladnih februarjskih dni, ko smo začeli z graditvijo posla. Dnevno štiri, pet, včasih tudi šest predstavitev ob pomoči moje sponzorke, **Tünde Révész.**

S širitvijo mreže ni bilo težav, le v globino nikakor ni hotelo kreniti. Osem mesecev sem se učila in beležila na predavanjih, poleg mene nikoli niso sedeli sodelavci temveč moj sponzor, jaz pa sem imela tisoče vprašanj. Skupine pač nisem imela. Kljub temu nisem bila nervozna, razočarana, ta čas sem izkoristila za pridobitev novih znanj.

Kakšno štafeto lahko predam, če nimam znanja? Kakovost štafete pa je še kako pomembna, saj je prav to tisto, kar posnemajo sodelavci. Nepripravljen človek lahko veliko več škodi kot koristi in verjetno si tudi ti želiš odločnega in samozavestnega vodjo za vzor, ki mu boš sledil. Znanje se vedno obrestuje.

Ko so februarja Tünde in njeni odpotovali na osrednjo prireditev

Profit Sharinga, je sledila »globoka voda«. Skok na glavo s stolpa, vendar sem se naučila samostojno in varno plavati. Zakon o privlačnosti pravi, slej ko prej bo vsak pritegnil tiste, ki razmišljajo podobno kot on, ki jih zanimajo podobne stvari in imajo podobne cilje. Led je bil prebit. Potem ko sem prestopila magično mejo 120 managerskih točk, sem našla prva zakonca, ki sta bila zainteresirana ne le za izgradnjo posla, temveč sta bila pripravljena tudi kaj storiti za uspeh.

Tako sem poleg svojega očeta, ki dela poleg mene kot assistant manager, pridobila tudi supervisorsko linijo. Józsi in Editke Gulyás – hvaležna sem usodi, da vaju imam!

In kar je najlepše, šest nas bo skupaj potovalo v Stockholm, skupaj bomo uživali gostoljubje podjetja: moja starša, Edit in njen soprog ter midva.

Vse naše odločitve so pogojene z občutki, občutek, ki ima večjo težo, najbolj vpliva na našo prihodnost. Zakon duše: **Vedno misli na tisto, kar si želiš. Nikoli ne misli na tisto, česar si ne želiš.** Za uresničitev svojih želja in sanj si odgovoren le ti in nihče drug, ti premikaš vse niti. Verjemi v svoje sanje, ker sanje lahko uresničiš!

Če želiš uresničiti svoje želje, jim moraš prilagoditi svojo »cono ugodja«. Če tega ne boš storil, bo vse ostalo po starem. **»Spremeni tisto, česar ne maraš. Če ne moreš spreminjati, spremeni svoj pristop do tega.«**

Preprosto spremeni pristop, živi in misli v znamenju zdravega življenja in tvoje življenje se bo spremenilo. Eni morajo premagati dvome, drugi pomanjkanje samozavesti, nakdo drug pa spet pomanjkanje poguma. Verjemi v tisto, kar delaš, verjemi v svoje sposobnosti, čim bolj okrepi svojo samopodobo.

Sam si tisto, kar misliš o sebi, zato pazi, kaj boš mislil oziroma rekel o sebi drugim, ker boš to tudi postal. V nadaljevanju se naj zahvalim vsem, ki so mi pomagali do uspeha. V prvi vrsti svojim staršem, ki so mi vedno iskreno pomagali, njuna predanost mi je za vzor, dajeta kljub temu, da nikoli ničesar nisem prosila, in me obdajata s svojo ljubeznijo.

Očetu, ki je moja desna roka, neverjeten organizator in stalno stoji ob meni in mi pomaga. Mami, ki zagotavlja varno zaledje za naše nemoteno delo, da nam ničesar ne bi primanjkovalo. Svoji hčerki, Fanni, ki mi je vedno v podporo, me spremlja in navija zame, katere zasebni dnevni raspored časa pozna že marsikateri taksist, saj mama vedno dela. Tu sta seveda moja sponzorja, **Tünde Révész in Laci Kovács,** ki sem jima neskončno hvaležna, saj sta verjela vame, me spodbujala, bodrila in pomagala k mojemu razvoju.

Dragi orlov mladič, kaj ti je za storiti? Nič posebnega, le svojim znancem, prijateljem je treba pripovedovati o svojih izkušnjah z izdelki. Preskusi, videl boš, deluje!

Okrožen z zadovoljnimi uporabniki izdelkov boš dobival vedno nove in nove spodbude, kar te bo prepričalo, da si na najboljši poti. Sam se lahko odločiš, ali boš svojo pot do uspeha povezal z negativnim pristopom drugih ali pa jo boš trdno odločeno prehodil. Tvoja prihodnost naj ne bo odvisna od trenutnega uspeha ali neuspeha! V tem poslu priznajo in nagradijo tudi najmanjši rezultat. Moraš doživeti, moraš vedeti, kako krasno je stati na odru in prevzeti priponko managerja. Tega se ne da povedati, ne opisati, to je treba doživeti. Vzemi življenje v svoje roke. Prižgi svetilko, osvobodi duh iz svetilke. Izreci svoje želje! Imej pogum za želje, ker je vse mogoče! In kdaj začeti? Odgovor je: **SEDAJ!**

Nemogoče ne



KÁROLY LÉRÁNT
senior manager

Svoje predavanje sem naslovil **NEMOGOČE NE OBSTAJA**. In to, da stojim pred vami, zame dokazuje nekaj: pred tremi leti, morda pred letom dni, še pomisliti nisem upal, da bom kdaj predaval v Športni areni v Budimpešti, kjer bo zbranih blizu pet tisoč ljudi. Tudi iz tega je jasno razvidno, da nemogoče ne obstaja.

Dovolite mi, da začnem svoje predavanje s citatom iz reklamnega napisa, ki sem ga videl nekje pred tremi leti, ko smo se vračali z nekega izleta. Še danes se spominjam, kaj je bilo zapisano, in to je postalo moje vodilo.

»NEMOGOČE je zgolj beseda, ki jo uporabljajo majhni ljudje, saj je zanje veliko bolj preprosto živeti v danih okoliščinah, kot pa v sebi odkriti moč, ki bi jih privedla do sprememb. NEMOGOČE ni dejstvo, temveč mnenje. NEMOGOČE ni stanje, temveč izziv. NEMOGOČE je priložnost. NEMOGOČE je le trenutek, ki bo minil. NEMOGOČE NE OBSTAJA!«

Ali veste, da uporablja večina ljudi besedo nemogoče zgolj zato, ker je veliko bolj udobno za nekaj izjaviti, da je to pač nemogoče, kot pa sprejeti odločitev, da lahko s potrebnimi ukrepi izkoristimo priložnost in ustvarimo nekaj dobrega zase in za svojo družino. Žal je malo ljudi, ki so sposobni izkoristiti priložnosti, ki jih ponuja življenje, saj se običajno dogaja, da ne prepoznajo pravočasno ponujene priložnosti oziroma da prepoznajo priložnost, ko je ta že mimo.

Nekoč sem videl film o življenju velikega gangsterja z imenom Bugsy. V petdesetih letih prejšnjega

stoletja je bil član krvave mafije. Bistvo je v tem, da je imel idejo oziroma bolje rečeno privid, da je treba v puščavi zgraditi kazino, saj se lahko tam igre na srečo igrajo tudi legalno. Najprej še slišati niso hoteli o tem, saj so mafijci, ki so imeli veliko krvavega denarja, izjavili, da tam pač ni ne vode ne elektrike, da je tam le pesek, in kdo bo sploh tja hodil igrat. Vendar jih je Bugsy končno prepričal in so začeli z gradnjo. Najprej so zgradili hotel in kazino z nazivom HOTEL FLAMINGO. Danes je to eno najbolj razkošnih mest z največ hoteli in ga poznamo pod imenom LAS VEGAS. Če bi Bugsy živel, bi bil verjetno zelo presenečen, kaj je nastalo iz njegove ideje, ki se je takrat marsikomu zdela nemogoča. Zanj NEMOGOČE ni obstajalo!

Veliko sem premišljeval o tem, da sem v minulih treh letih in pol srečal veliko ljudi, ki jih sicer občudujem, vendar jih ne razumem. Občudujem jih, čeprav so zavrnilo priložnost, ki jo ponuja FLP, ker pravijo, da oni pač nimajo znancev, časa, da njim pač to ne bi uspelo, češ oni nimajo takih znancev, ljudje tudi sicer nimajo denarja, izdelki so dragi ipd. (Verjetno ste tudi vi že srečali take ali podobne izgovore.) Kljub temu pa gredo ti isti ljudje iz dneva v dan na svoje delovno mesto in delajo za 70–80 tisoč forintov in s tem preživljajo svojo družino. Pogosto zares občudujem njihovo odločnost, ker lahko tako delajo. Saj ne želim nikogar užaliti, vendar kako lahko shajajo s tako majhno plačo iz meseca v mesec?

Doma sem naredil majhen izračun, kako bi lahko s 70–80 tisoč forinti živeli kakovostno življenje. Žal mi je, jaz sem obupal že pri drugi



EDINA LÉRÁNTNÉ TÓTH
senior managerka

Veste, v svojem življenju pred Forever pravzaprav nikoli nisem nastopil pred toliko ljudmi, že pred majhno skupino zbranih sem imel neverjetno tremo.

V tem poslu pa se zgodijo nenavadne stvari. Na primer, da se spremenimo na vseh življenjskih področjih. Čisto drugače vidimo nekatere zadeve, popolnoma se spremenijo naš vrednostni sistem, spremenijo se stvari, ki nam postanejo pomembne.

obstaja

postavki, pa jih je bilo še vsaj osem na seznamu.

Ne razumem ljudi, ki jim ponudimo priložnost. Vsaj toliko časa naj bi si vzeli, da bi si ogledali ponujeno in preverili, ali je kaj v tem. Dobro, naj porečejo: ne verjamem temu tipu, ampak vsaj pogledal bom, če deluje. Če ne zase, pa za družino ali za svoje otroke, ampak toliko bi pa res lahko naredili.

Seveda vem, zakaj je temu tako, saj ima večina ljudi že zelo natančne informacije o podjetju Forever. Oni točno vedo, da gre za sistem piramide, za pilotno igro, da dobiva samo tisti, ki je na vrhu. Vse te informacije seveda pridobijo iz prve roke, od sosedov, prijateljev, sorodnikov, torej od ljudi, ki sicer ne sodelujejo v tem poslu, vendar ga zelo dobro poznajo, vedo kako deluje oziroma kako in zakaj ne deluje.

Velikokrat sprašujem ljudi, čigav nasvet bi sprejeli, če bi gradili hišo. Ali bi prisluhnili svojemu prijatelju, ki je v petnajstih letih sam zgradil svojo hišo, ali pa človeku, ki dnevno gradi hiše in se tudi preživlja s tem.

Vendar vam bom izdal skrivnost:
Seveda sem srečal tudi veliko



takih, ki tudi v tem poslu niso dosegli zavidljivih uspehov. Vendar pa dejstvo, da drugi niso bili uspešni, še ne pomeni tega, da tudi vi ne boste uspešni. Sicer pa, od kod pa vemo, ali je tisti, ki je bil neuspešen v FLP, storil vse, da bi dosegel svoj cilj, ali je prisluhnil svojemu sponzorju, ali je pridobil dovolj pomoči in podpore oziroma ali je preprosto delal to, kar je treba storiti, da bi tudi sam postal uspešen.

Imam dobro novico: Izdelki in poslovna priložnost ponuja isto vam in meni, več tisočim na Madžarskem in po svetu. Še več, prepričan sem, da bodo tudi vaši znanci podobno reagirali, vendar njih poznaš ti in ne jaz. Zakaj se potem dogaja, da je nekdo uspešen, drugi pa ni?

Odgovor je preprost: Ni vseeno, kaj ti oziroma jaz mislimo o tej poslovni priložnosti.

USPEHA NIKOLI NE IŠČI
DRUGJE KOT V SVOJI GLAVI,
V SVOJIH MISLIH!

Vodijo nas namreč naše misli. Če boš naredil red v svoji glavi oziroma v svojih mislih, boš sposoben doseči karkoli, postal boš uspešen človek, in od tistega trenutka beseda NEMOGOČE zate ne bo več obstajala.

Prosim te, če si še nov v tem poslu oziroma če pravkar premišljuješ o tem, da bi krenil oziroma če že dalj časa stojiš na isti ravni, razmišljaj pozitivno, o sebi in o poslu. Le v tem primeru boš dosegel tisto, kar si želiš!

Za konec se želim zahvaliti nekaj ljudem, ki so nam omogočili prisotnost v tem čudovitem poslu, kjer smo dosegli krasne uspehe. Najprej bi se zahvalil krasnima človekoma, ki sta priložnost FLP predstavila vsem nam. Ne poznam ljudi, ki bi bili bolj primerni za

to. Priklanjam se osebama, ki sta iz NEMOGOČEGA naredila PRILOŽNOST. Za vse nas.

Hvala **Józsefu in Mariki Szabó**, sta prekrasni osebi in živi dokaz za to, da NEMOGOČE ne obstaja!

Zahvaljujem se najinemu sponzorju **Istvánu Utasiju**, ki je od najinega skupnega znanca prosil za mojo telefonsko številko, me poklical in mi ponudil priložnost. Za to se mu bom najbolj zahvalil, če bom veliko ljudem pomagal do ravni managerja.

Hvala vsem, ki so verjeli in še danes verjamejo, da je ta posel prava rešitev za njihovo življenje in tako postali managerji. Hvala **Zoltánu Pardiju**, ki je postal naš prvi manager, s katerim smo skupaj delali tudi v našem nekdanjem podjetju. Čeprav v začetku ni verjel v stvar, še več, rekel mi je, da sem nenormalen, je zgradil svoj posel. Hvala **Márti Seregélyes in Gáborju Aradiju**, da sta verjela v obstoj drugačnega življenja, kot sta ga poznala dotlej. Hvala **Zsuzsi Kapitány in Mátyásu Kapitányu**, ki sta v sedmih mesecih zgradila svoj managerski posel, tako da je bila Zsuzsa na porodniškem dopustu in je kljub temu dnevno namenila dve uri izgradnji posla.

Hvala članom najine **skupine**, ki je sprejela naša navodila in napotke. Obljubljam vam, da boste vsi, ki boste tudi v prihodnje želeli razvijati svoj posel, dobili ustrezno podporo od nas.

Hvala najini višji liniji, **Robiju Vargi**, ki me je naučil, da se ni treba ukvarjati s tistimi, ki govorijo o tem, kaj je treba delati, temveč je moja glavna naloga iti v **ŠIRINO!**

Hvala **Zsoltu Levelekiju**, ki naju je naučil, kako smo lahko ponižni do drugih, da je pomembno najprej pomagati sebi, potem pa tudi tistim, ki si to želijo.

Hvala **Zsoltu Feketeju**, ki nama je pokazal, kako je to delo mogoče opravljati igrivo, brez krčev, da ni nujno potrebno pridobiti vseh. Saj bomo v igri uživali le, če se bodo tudi drugi sproščeno zabavali.

Hvala **Istvánz in Cili Ádám**, ki sta mi odprla oči, da ne bi še naprej izgubljal 500 tisoč forintov. Hvala za dobre nasvete, ki so meni in moji soprogi pomagali do managerske ravni.

Hvala **vsem zdravnikom in zdravilcem**, ki so med nami in priporočajo izdelke FLP, pomagajo pri našem delu. Verjemite mi, njim je veliko težje kot nam, navadnim smrtnikom.

Hvala **Rexu Maughanu**, ki je uresničil sen o Forever. Je krasen človek, upam, da bo še dolgo časa med nami in da bo še dolgo vodil podjetje Forever.

Zahvaljujem se svoji **družini** za potrpljenje in razumevanje, hvala, da so me razumeli tudi takrat, ko sem velikokrat prišel pozno zvečer in utrujen s predstavitve.

Hvala mojemu **sinčku Oliverju**, da ga imamo. On mi daje moči za to, da lahko iz dneva v dan dvignem slušalko, povabim v posel nove ljudi in sprejemam tudi negativne odgovore povabljenih.

In nenazadnje hvala **moji soprogi Edini in nama obema**, da sva sprejela priložnost, ki nam jo je predstavil István Utasi, da sva verjela, da sva tudi midva sposobna zgraditi ta posel. Imate lahko namreč najboljšega sponzorja, če mi sami ne bomo rekli DA tej priložnosti! Verjemite mi, najtežje se je spopasti sam s seboj, premagati svoje dvome in premagati besedo NEMOGOČE.

Če ste tega sposobni, boste lahko dosegli vse drugo!



MELINDA GULYÁS
senior managerka

Ali imate pol ure časa, da bi spoznali skrivnost? V naslednjih vrsticah boste našli metode, ki so meni pomagale do uspeha v FLP!

Pogum za življenje

Zame je izjemna čast, da vam lahko »spregovorim« v mesečniku Alojje, zahvaljujem se našemu državnemu direktorju, da sem dobila priložnost za objavo tega članka.

Sem Melinda Gulyás, po poklicu tekstilni tehnik, vendar nisem nikoli delala v svojem poklicu. Takoj po dokončanem šolanju sem kot devetnajstletnica kot podjetnica začela delati pri podjetju, ki izvaja neposredno prodajo. V sistemu domačih druženj sem več kot sedem let opravljala prodajo – in to zelo uspešno. V tem času sem se tudi naučila, da se je za uspeh treba vztrajno in pogumno boriti, le tako lahko kaj dosežeš v življenju.

Priložnosti, ki jih ponuja Forever Living Products, mi je pred petimi leti predstavila moja sponzorka, Éva Szépné Keszi, ki me je opozorila na veliko pomanjkljivost mojega življenja. »V direktnem marketingu ni HONORARJEV, nikoli ne boš pridobila PASIVNEGA DOHODKA,« je takrat rekla Éva. V tistem trenutku sem ugotovila, da moram dejansko sama zaslužiti tudi zadnji forint. Da sem sicer bila v dobrem poslu, vendar v poslu, kjer se niti za trenutek ne morem ustaviti in oddahniti.

Éva mi je predala nov nazor in usmeritev ter seveda knjige, ki so me privedle do odločitve. Pustila sem že pridobljene uspehe, priznanja, že znane poti in v upanju, da bom – če bom spet sedla v »šolske klopi« in pridobila nov poklic – sposobna vzpostaviti posel, ki daje honorarje. Izbrala sem torej svobodo!

Vse se je zgodilo tako, kot je obljubila Éva. Naša zaveza je postala naš skupni uspeh! Hvaležna sem Évi za doživetje skupnega dela, za veliko potrpežljivega poučevanja, ki je privedlo do vzpostavitve stabilne mreže. Pridobila sem fantastično skupino, delam s prekrasnimi sodelavci. Z mano gradijo svoj posel čudoviti ljudje, njihovo zaupanje mi daje energije, njihovo dragoceno prijateljstvo je darilo, ki ga nikoli nisem upala pričakovati.

Leto 2006 je najuspešnejše leto moje poslovne kariere, poleg statusa svetovalke FLP sem imela dovolj časa in energije in začela s študijem na višji ekonomski šoli Károly Róbert.

Zahvaljujoč osnovni dejavnosti sta prva managerja moje skupine postala Gabriella Péter in Zsolt Péter. Zame je to posebna radost, saj nam le redko uspe v posel pritegniti svoje družinske člane, moja sestra, Gabriella pa me je sprejela za svojo sponzorko.

Ponos mojega srca so supervisorji Éva Müller, Klára Pál, Mónika Csáki in Tibor Csáki, Mária Fábíán in Károly Fábíán, Irén Bolka Surinné in András Surin, Erika Kapuvári in Tibor Kapuvári ter dr. Éva Baksa in László Szabó, skupaj z assistant managerji Katalin Szabó Bogdánne in Ervinom Bogdánom smo dosegli raven, zahvaljujoč kateri sem leta 2006 našo skupino šestkrat zastopala v Klubu osvajalcev.

Konec novembra 2006 smo z vodenjem Györgyike Leventéné Kurucz in Leventeja Kurucz pridobili svojo drugi managersko

skupino. Njihovo predano in kakovostno delo nam je novembra omogočilo doseči vodilno mesto v Klubu osvajačev.

In z njimi smo postali seniorska skupina! Novembra 2006 je FLP Madžarske dosegel rekordni promet. Mi pa smo istega meseca pridobili zlato priponko. Na Evropski rally v Stockholmu nas bo iz skupine potovalo kar dvanajst članov, ponosna sem na svoje sodelavce, ki tako resno delajo in reagirajo na izzive!

Veliko nam je pomagalo novembrsko predavanje Miklósa Berkicsa. Dojeli smo, da nas prav izzivi vodijo na višje ravni, pomembno je torej resno reagirati nanje! Na tej priložnosti smo se spet veliko naučili tudi od Józsefa Szabója, ki je okrepil naše prepričanje, da smo resnično na najboljšem mestu! Hvala mu!

Delo, opravljeno v minulih petih letih, je obrodilo sadove: nov avtomobil, družinska hiša, potovanja s sponzorji in sestrskimi linijami, skupaj s skupino Magdi Maretics, Marcsi Keszler in zakoncema Tímár.

V čem je skrivnost? **Opraviti je treba temeljne naloge!** Koraki: **1. Razkritje kapitala stikov in poznanstev, 2. Povabilo, 3. TEMATSKE predstavitve, 4. Obravnavanje izgovorov, 5. Zaključek, 6. FEEDBACK.**

Kako razkrijemo svoj **kapital poznanstev**? Stvar je izjemno preprosta, le poslušati je treba zvočne posnetke »Turbo start« Miklósa Berkicsa in skupaj s svojim sponzorjem sestaviti svoj imenski seznam.

Kakšno naj bo učinkovito **povabilo**? Spet vam priporočam zvočne posnetke Miklósa Berkicsa z naslovom »Profesionalno povabilo«, nato pa vaje – najprej s sponzorjem, nato pa samostojno.

Kako predstaviti priložnosti? Organizirajmo **TEMATSKE**

PREDSTAVITVE! Te s korektno in razmeroma kratkim predavanjem krepijo učinkovitost. Tako bo naš kandidat pridobil informacije o temah, ki ga resnično zanimajo. Prednost te metode je, da lahko z malo vložnega časa in energije organiziramo posameznikom prilagojeno predstavitev, ki je seveda tudi veliko bolj učinkovita.

a) **Parti ZDRAVJA:**

Oglejte si paletu naših izdelkov in izberite 10–15 izdelkov, ki ustrezajo tej temi! Pripravite načrt, koga želite povabiti k tej temi! Naredite **TEMATSKO povabilo!** Na primer: »Vabim te na parti ZDRAVJA, ker boš slišal koristne nasvete o ohranjanju zdravja. Okusen čaj, prijeten pogovor. Tema: razstrupljanje in pitje tekočin. Mesto, čas, kontakti.« Svoje predavanje opravite čim bolj navdušeno. V pomoč naj vam bo paket Touch of Forever! Uporabite sredstva podjetja, svojim gostom in zainteresiranim dajte poskusiti izdelke podjetja!

b) **Parti LEPOTE:**



Oglejte si paletu naših izdelkov in izberite 10–15 izdelkov, ki ustrezajo tej temi! Pripravite načrt, koga želite povabiti k tej temi! Naredite **TEMATSKO povabilo!** Na primer: »Prisrčno te vabim na kozmetični »lepotno« srečanje, kjer lahko preizkusiš našo novo negovalno masko in komplet kozmetičnih izdelkov »Cvet mladosti«. Tema, ideje, izkušnje, preizkus negovalne in lepčilne kozmetike, mesto, čas, kontaktni podatki.« Svoje predavanje izvedite z veliko navdušenostjo in s pomočjo ustreznih pripomočkov! Naj vaši gostje zunaj in znotraj občutijo čudovit učinek Alojje!

c) **Parti HUIŠANJA:**



Oglejte si paletu naših izdelkov in izberite izdelke, s pomočjo katerih se lahko znebite odvečne telesne teže oziroma ohranite pridobljeno vitkost! Načrtno izdelajte vabila, naj bodo čim bolj osebna! Vaš shujševalni klub naj bo vedno odprt! Naredite **TEMATSKO vabilo!** Na primer: »Prisrčno te vabim na predavanje »Oblikujem svoje telo!« Tema: Naučimo se piti! Hujšajmo skupaj! Degustacija. Merjenje telesne mase. Recepti, ideje, prigrizki. Pripelji s seboj prijateljice, sorodnike! Mesto, čas, dosegljivost.« Z navdušenjem, z uporabo različnih pripomočkov in še posebej v prijateljskem vzdušju! To je najpomembnejše za Parti hujšanja!

d) Priporočanje POSLA: Aktivno sodelujte s svojim sponzorjem! Uporabite sredstva podjetja: priročnik o izdelkih, flipchart FLP, knjiga Čisto in preprosto, katalogi, mesečnik Aloe, knjige o mrežnem marketingu, na primer: Robert G. Allan – Network Marketing kot stroj za denar, Robert T. Kiyosaki – Poslovna šola, zgoščenke, kasete ipd. Splača se delati v skupini oziroma v postavi 2 : 1 oziroma 1 : 1, torej v obliki, ki najbolj ustreza pričakovanjem in potrebam izbranega in povabljenega kandidata. »Enkrat ni nobenkrat!« Realizacija bo pravi izziv, uspeh pa pravi užitek.

Nek drug rek pravi: »Vaja dela mojstra!« V naši stroki se to najbolje kaže pri **obravnavanju izgovorov**. Vadite, vadite, vadite redno!!! Pri tem vam bo v izjemno pomoč zvočni material soaring managerke Éve Szépné Keszi »Profesionalno obravnavanje izgovorov« in knjiga »Umetnost spraševanja« Allana Peaseja.

Pogovorom naj vedno sledi **zaključek**. Na to velikokrat pozabimo. Pogumno sprašujte, vendar bodite vedno maksimalno odprti. Na primer: »Kaj vam je bilo najbolj všeč?«, »Kaj bi radi najprej preizkusili?«, »Kako želite to doseči?«, »Kdaj se lahko spet dobimo in se pogovorimo o morebitnih vprašanih, občutkih? V torek ali v četrtek?« Naredite nabor vprašanj, ki jih boste v dani situaciji vedno imeli pri roki!

Angleški izraz »feedback« pomeni **POVRATNO INFORMACIJO**. Naj postane to pomemben element vašega vodilnega dela!

Nikoli ne pozabite na svoje kupce! **NEGOVANJE ODNOSOV S KUPCI** spada med moje najpomembnejše dnevne naloge v okviru feedbacka. Moja obveznost je služiti tistim, ki sem jih »ukrotila«, in jih tudi dolgoročno zadržati kot uporabnike izdelkov! Prosim, poslušajte zvočne posnetke »Negovanje odnosov s kupci« Zsuzse Bánhegyi in »Ali veš, zakaj te plačujejo?« Krisztine Kovács Jungné. Gre za najboljše svetovalce na tem področju.

Moja druga pomembna feedback naloga je stalno spremljanje svojih **POSLOVNIH PARTNERJEV**. S tem pomagam tudi njim pri opravljanju dejavnosti. V tem delu je največje veselje, ko se po izjemno uspešnih prireditvah lahko pogovarjamo s predanimi in



motiviranim sodelavci, ki jim na ta način pomagam pri delu.

Feedback ne sem izostati niti po opravljenih konzultacijah, saj je to najbolj učinkovito sredstvo za ozaveščanje dejstev. »Posel lahko zgradiš na temelju predstavitev, imperij pa lahko vzpostaviš le na temelju konzultacij na štiri oziroma šest oči«.

Kaj je torej **OSNOVNO DELO?** Pripravite imenski seznam, vzpostavite kontakte z znanci, pokažite priložnosti, ki jih ponuja FLP v **TEMATSKEM** vrstnem redu! Pogumno obravnavajte izgovore! Predstavitvam naj vedno sledi zaključek in nikoli ne pozabite na povratno informacijo, saj vam **FEEDBACK** pomaga k učinkovitosti vašega dela!

Odločitve, spremembe, sponzor, skupina, uspehi, izzivi, neuspehi, radosti, »ne«-ji, prireditve, uvrstitve ... lahko bi še dolgo naštevala besede in pojme, ki so tudi Vam veliko povedali o tem poklicu.

Spoštovani bralci! S priložnostjo, ki vam jo ponuja FLP, lahko dosežete vse, kar si lahko zamislite! Kaj je meni dal FLP? Upam, da ste to razbrali med vrsticami. Črpaite moč iz uspeha vaših sponzorjev, spremenite svoje dosedanje navade, delajte vztrajno, rezultat ne more biti nič drugega kot **USPEH**.

„Najbogatejši člani naše skupnosti so ljudje, ki so sposobni dajati, ne da bi sploh pomislili na to, da bo njim zaradi tega ostalo manj.«

Kolofon

Založnik: Forever Living Products Magyarország Kft.

Uredništvo: FLP Magyarország Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Faks: (36-1) 312-8455

Glavni urednik: Dr. Sándor Milecz

Uredniki: Valéria Kismárton, Angéla Veres, Sándor Rókás

Fotografija na naslovnici: Veronika Bakos

Tiskarska dela: Tipofill 2002 kft.

Tehnična urednika: Richárd Teszár, Gábor Buzássy

Tiskarna: Veszprémi Nyomda Zrt. Izide v 49 250 izvodih

Pisci člankov nosijo vsakršno odgovornost za svoje članke. Vse pravice pridržane!

Prevajalci, lektorji: albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvaški: Darinka Aničić, Žarko Anić Antić

– srbski: Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana

Kozmetično izobraževalni center na Hrvaškem

Z velikim zadovoljstvom vam sporočamo, da je od 1. decembra 2006 odprt Kozmetično-izobraževalni center Sonya, in sicer v pisarni Forever Living Products Hrvaške v Zagrebu, Ulica grada Mainza 21, v prvem nadstropju.

Svečani otvoritvi je prisostvovalo veliko naših vodilnih managerjev in sodelavcev, Kozmetično-izobraževalni center pa je s prerezom traku svečano odprla naša sodelavka, senior managerka Manda Korenić – ena najbolj zavzetih uporabnic kozmetičnih izdelkov.

Namen otvoritve izobraževalnega centra je uporabnikom predstaviti skrivnosti izdelkov in veličastno moč kozmetične palete Sonya.



Delovni čas: Ponedeljek: 16:00 – 20:00, torek in sreda: 15:00 – 19:00, četrtek: 16:00 – 20:00, petek: 13:00 – 17:00.

Naročite se lahko po telefonu: 01/3909 773

Pripravite svoj obraz in telo na praznično vzdušje, prepustite se strokovnim prijemom in Sonya Colour Collection-u po izjemno ugodnih cenah, voditeljica Centra Gordana Gerić Vas pričakuje.

NEGA OBRAZA:

(čiščenje, piling, maska, masaža, čiščenje mlade kože, cvet mladosti, borba proti gubam, čarovnija morja, globinsko vlaženje, vitalna bomba)

LIČENJE

(dnevno, priložnostno)

BARVANJE

(obrvi, trepalnice)

DEPILACIJE

(oblikovanje obrvi, brki, bikini cona, depilacija celih nog, parcialna depilacija nog, depilacija rok)

MASAŽA

(masaža lica, stopala, refleksna masaža stopala, parcialna masaža, klasična masaža celega telesa, anticelulitna masaža nog in antistresna masaža)





FOREVER RESORTS

HOTEL KASTÉLY SZIRÁK

Naslov: Hotel Kastély Szirák.

3044, Szirák, Petőfi út 26.

Tel.: (0036)32-485-300.

E-pošta: kastelyszirak@globonet.hu



Senya[®]
Color Collection

