

XII. letnik 6. številka / junij 2008

FOREVER



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





Aprila, ko sem se na Svetovnem reliju na Tajskem ponovno srečal s prijatelji Forever, ki so prišli z vseh koncev sveta, smo skupaj preživeli čudovite dni. Lepo se je bilo družiti, se učiti drug od drugega! Izjemne hvaležnosti sem dolžen državnemu direktorju FLP Tajske, Pairoteju Pongwattananu, in sicer za njegova razvajanja in kraljevski sprejem, ki smo ga bili vsi deležni. Bilo je čudovito, gotovo nepozabno doživetje. Prihodnje leto bo Svetovni reli 2009 v Južni Afriki.

Na dolgem poletu do Bangkoka sem se spraševal, katere so pravzaprav tiste značajske lastnosti, ki so nepogrešljive pri vsakem graditelju mreže? Nekaterih sem se takoj spomnil, to je iskrenost, poznavanje zadev, lojalnost, vztrajnost, pridnost. Vse so nepogrešljive pri naših prizadevanjih za popolnost, toda obstaja dejstvo, ki ga pogosto zanemarimo; in to ni nič drugega kot osvojitvev in ohranitev zanos. Ta izraz smo po navadi uporabljali v zvezi s športom oziroma tekmovanji in je na nogometnih tekmah ali teniških turnirjih včasih jasno vidno, kako lahko sam zanos prispeva k pomembnemu dosežku na strani enega ali drugega tekmovalca. Sposobnost pridobitve zanosu ni naša prirojena danost, lahko pa se tega naučimo, to znanje lahko osvojimo. Če se le za trenutek ozremo na uspešne ljudi v naši

okolici, bomo opazili, da je vsak izmed njih v stalnem gibanju. Pri pogovoru hitro dojemajo in strastno ukrepajo. Skoraj vsak izziv sprejmejo in potem vso energijo vložijo v to, da bi ustregli izzivu.

Iz otroških let se verjetno vsi spominjamo metanja kamna na obrežju, ko smo si prizadevali najti primeren ploščati kamenček, da bi naša »žabica« čim dlje poskakovala na vodni gladini. Da bi naš kamen naredil le nekaj več skokov, smo ga včasih iskali kar ure in ure, potem pa smo poskušali znova in znova. Ob vsaki priložnosti, ko se je kamenček dvignil na gladino, so se pojavili lepo vidni koncentrični krogi, toda ti krogi so po nekaj trenutkih povsem zbledeli. Res je pomembna oblika kamna, toda najpomembnejše dejstvo, od katerega je odvisno, ali bo »žabica« skočila, je moč meta, zanos.

Če ostanemo pri tej prispodobni, si zamislimo, da je vsak dotik gladine vode enak temu, ko najdemo prave ljudi za naš posel. Čim bolj izkušeni smo in čim več rutine imamo, toliko več kamenčkov bomo lahko zagnali z natančnim ciljanjem in največjo energijo. Torej, če navežemo stik s čim večjim številom ljudi in če čim več energije vložimo v posel, bo toliko več koncentričnih krogov kazalo na širjenje učinkovitosti našega dela. To nam daje nepogrešljiv zanos, ki vodi do naslednje stopničke na poti do uspeha. Ob vsaki priložnosti, ko drugim predstavimo naš posel, je pomembno vedeti, da bo imel naš posel dolgoročne učinke. So kandidati, ki se pridružijo našemu poslu in ki postanejo uspešni, drugi delo preprosto zavrnejo. So taki, ki bi radi preizkusili naše izdelke in jih celo priporočajo svojim znancem. Kakršni koli naj bodo ti stiki, je učinek enak kot pri krogih na gladini vode. Zmeraj se pojavijo, čeprav niso vedno ne vem kako očitni!

Zanos je nevidna skrivnost vsakega uspešnega človeka, je njegova ključna moč. Torej, če razpravljate o tem, kaj bi bilo treba storiti v naslednjih dneh, tednih in mesecih, je pomembno analizirati vsak gib, vsak mogoč učinek in ne obstojte ohromljeno samo pri analizi, ampak dovolite, da vas ob prvem gibu prevzame zanos in potem ohranite ta zanos. Krenimo na obrežje, poiščimo kamenčke in jih drugega za drugim pošljimo na pot!

Okus svobode

Moji bližnji sodelavci, tisti, ki me poznajo malo bolj, vedo, da je zame v mojem življenju najpomembnejša SVOBODA.

Marsikateri sodelavec, mediji (Nók Lapja, 2008. številka XI., 25. stran), se zanimajo za to, kako je sploh mogoče doseči svobodo, kaj to dejansko pomeni in kaj pomeni več tisočim, deset tisočim našim sodelavcem.

Poleg svojih priljubljenih in učinkovitih izdelkov za ohranjanje zdravja Forever Living Products v prvi vrsti zagotavlja svobodo vsem podjetnikom, sodelavcem, ki so vključeni v sistem.

Ta svoboda je večplastna; v prvi vrsti pomeni gnotno, finančno neodvisnost in kot posledica tega popolno odsotnost podrejenega razmerja – delavec, torej uživanje popolne svobode svobodnega podjetništva, svobodnega

načrtovanja prostega časa in ne nazadnje vstopanje v mednarodno podjetništvo v 135 državah sveta.

Če nekdo enkrat okusi svobodo, je tega od nje premakniti ali odvleči izjemno težko. Okus svobode je enak zadovoljstvu, ravnovesju, miru in harmoniji. Postaneš zadovoljen, saj si postal del nekega tako ogromnega trga, ki tebi, tvoji družini tekom več generacij zagotavlja stabilno in visoko življenjsko raven, življenjski slog.

Postaneš uravnotežen, saj se lažje spopadaš s težavami, ki bodo čedalje manjše od zadovoljstva. Stalno te obkrožajo taki prijatelji, ki razmišljajo podobno ali stremijo k podobnemu cilju, zato si vzajemno pomagamo na tej poti; medtem ko hodimo po njej, smo v stalnem sozvočju sami s seboj, z ljubljene, s prijatelji; obdaja nas neki popoln mir, ki izžareva iz tebe na skoraj že opri-

jemljiv način; če to posreduješ ljudem v svoji okolici, bo čedalje več ljudi postalo podobno temu.

Človek nenehno hrepeni po lepem, dobrem in po svobodi, slabemu se namrgosko izogibamo. Storimo veliko za to, da bo čedalje več zadovoljnih, mirnih in svobodnih ljudi v državi.

Naprej, FLP Madžarska!



Michal Koc



SPOMINSKI POKAL DU



SREČANJE MANAGERJEV

Naselje Szirák, ki se nahaja v županiji Nógrád, je vse bolj priljubljeno, in sicer ne le zaradi družine Teleki, ne le zaradi dvorca, ampak tudi zaradi dejstva, da že šesto leto tam organiziramo naše srečanje managerjev, ki je največje tovrstno srečanje vodilnih sodelavcev jugovzhodne evropske regije.



STY GREEN, Szirák 2008.



Proti naselju sta se že v ranih dopoldanskih urah vili kolona avtomobilov in karavana avtobusov; na stotine proslavljajočih direktorjev je zasedlo območje večhektarskega parka ob dvorcu Szirák. Po okolici so se širile prijetne vonjave, ki so oznanjale, da se pripravlja okusno kosilo; zaslíšala se je glasba, po kosilu pa je državni direktor **dr. Sándor Milesz** pozdravil najpomembnejše udeležence prireditve, tj. nove managerje preteklega leta. Zbrani so z navdušenim ploskanjem pozdravili nepozabne dogodivščine udeležencev svetovnega relija, o katerih so pripovedovali: **Miklós Berkics, József Szabó, Veronika in Stevo Lomjanski, János Tamás** in evropski izvršni direktor **Péter Lenkey**.



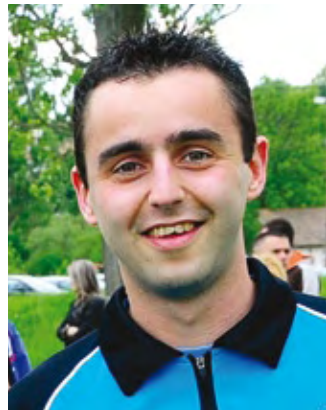
Po predstavitvi doživetij so se v slavnostni dvorani dvorca na kratkem posvetu sešli člani **President's kluba**, potem pa so svoja mesta zasedli znanja željni člani kluba **Business Builders** in **Kluba osvajalcev**; z užitkom so prisluhnili besedam predsednika madžarske zveze za marketing, tj. **Emila Tonka**, ki je govoril o usposabljanju vodilnih.

Medtem se je na nogometnem igrišču v Sziráku začel spominski turnir **Dusty**; začetni strel je izvedel **József Kiprich**. Vzporedno z nogometnim turnirjem pa je na odru potekalo tekmovanje Pokaži, kaj znaš. Polfinalna tekma je potekala v dobrem vzdušju in se končala s tesnimi izidi; v končnico sta prišli Madžarska in Romunija. Zmagali so člani Forever iz Romunije.









Po podelitvi priznanj in nogometni tekmi smo se spet predali gastronomskim užitkom. Po tradiciji pa smo večer končali s svetovnimi uspešnicami, ki so jih zapeli **Nikolett Füredi, Bernadett Vágó in Ottó Magócs**, seveda pa so nastopili tudi plesalci skupine **Positive Force**. Ob zadnjih sončnih žarkih je bil krona dneva prekrasno sestavljen ognjemet, nato pa so se sodelavci že začeli pripravljati na naslednji dan, na Dan uspeha ob 11. rojstnem dnevu.



leto NA POTI



Kot izjemna gostiteljja pe-
stre in dogajanj bogate
prireditve sta se izkazala
senior managerja **Marianna
Szekér in Tamás Bíró**, ki sta
profesionalno odigrala svojo
vlogo.

Državni direktor **dr. Sán-
dor Milesz** se je v svojem
pozdravnem nagovoru ozrl po
dosežkih preteklega obdobja

in nas seznanil z novico, da je
promet regije presegel raven
30 tisoč točk.

Po tako veseli novici je na
oder Forever s svojo ekipo
stopil **Guszti Bódi**, ki je ob-
činstvo prireditve Forever po-
peljal na plesišče.

V že tako ogretem ozračju
je na oder stopil predsednik
Zveze madžarskih zdravilcev

dr. István Taraczközi, ki je v
svojem predavanju nakazal na
pomen sonaravnega življenja,
kar je pomembno zaradi lju-
bezni do nas samih.

Pod vodstvom naše nove
zdravnice svetovalke **dr. Bri-
gitte Kozma** so na oder stopili
naši sodelavci zdravniki, ki nam
s svojimi izkušnjami stalno za-
gotavljajo pomoč, dopolnjuje-



Ob stalnem ploskanju več tisoč naših sodelavcev se je začela prireditev ob 11. rojstnem dnevu Forever Living Products.



jo naša spoznanja in tudi tako prispevajo k našim izjemnim uspehom.

Oder Arene se je pokazal za premajhnega, ko ga je zasedla množica v mesecu marcu in aprilu uvrščenih **supervisorjev**, saj so svoje pripombe od državnega direktorja lahko prevzeli le v več skupinah.

Čestitamo tudi novim **assistant managerjem**, ki jih je prav tako vse več, kar kaže na stalno rast naše mreže.

Po zaslugi našega studia in televizije Forever so se nam v živo javljali udeleženci prireditve Sonya ličenje. Odgovar-

jajoč na vprašanja **Dorottye Geszler**, smo spoznali udeležence in najpomembnejše značilnosti dobe, ki so jo želeli predstaviti.

Ob spremljavi srbske romske skupine **O'Djila** je na oderu sledila predstava plesne skupine **Simionov**, ki je od občinstva Forever prejela zasluženo priznanje.

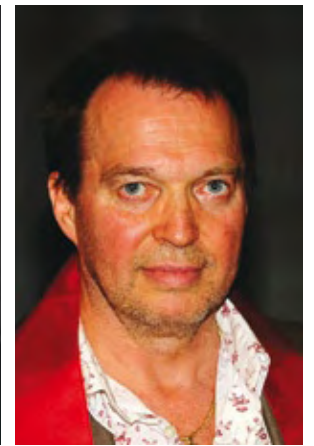
Naš safir manager sodelavec **József Szabó**, prvi distributer Madžarske in jugovzhodne Evrope, nam je posredoval zelo lepe spomine na preteklo obdobje; s svojo predanostjo in z lojalnostjo je lahko za vzor vsem našim sodelavcem.

Na odru Arena v Budimpešti smo lahko spoznali mesečne zmagovalce **Kluba osvajačev**, nato pa so hvaležnost svojim sodelavcem, gornjim linijam in sponzorjem izrazili naši novouvrščeni managerji. Med našimi managerji smo lahko pozdravili **Cini Zalattay**, ki se je občinstvu za ploskanje zahvalila s pesmijo, ki jo je odpela z dvema prijateljskima, tj. **Lajosom – Lui Túrijem** in z **Miklósom Berkicsem**. Po kvalifikacijah udeležencev programa za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila so sledili naši senior managerji, ob koncu pa uvrstitev soaring

managerjev, tj. **Istvána Tótha** in **Márte Zsiga**.

Dolge minute je trajala predstavitev naših sodelavcev, ki so se uvrstili na super reli, saj je bil seznam tako dolg, da smo na koncu komaj še našli mesto za vse, ki so prihajali na oder Arene. Upamo, da bomo v prihodnje tudi te kvalifikacije izvajali v več skupinah. Sledila je kvalifikacija sodelavcev, ki so se v preteklem letu uvrstili med člane **Business Builders** kluba; letos je v tekmi z izjemnim rezultatom, 383.34 cc, zmagal naš sodelavec manager **András Bánhidny**. Čestitamo!







Pod vodstvom **Dorottye Geszler** se je na odru začel pohod udeležencev tekmovanja Sonya ličenje, nato pa so se tekmovalci predstavili članom strokovne žirije, ki so jo sestavljali **Hajnalka Tórizs**, mojstrica vizažistka, **Magda Vámos**, generalna direktorica madžarskega zavoda za modo, **Éva Győr**, sekretarka madžarskega društva kozmetikov, **Éva Asztalos** model, **György Molnár**, režiser, predsednik žirije, **Ágnes**

Horacsek, mojstrica vizažistka, **Erzsébet Vajas**, in **dr. Adrienn János**, notarka.

Tretje mesto je zasedla **Andrea Koncz-né Koncz** (za darilo je prejela Sonya Skin Care, abonma za petkratni obisk Izobraževalnega centra Sonya in darilni paket podjetja Astron); drugo mesto je zasedla **Helga Megyeri** (za darilo je prejela Fleur de Jouvance, wellness vikend za dve osebi v Hotelu, dvorcu Szirák, in darilni paket podjetja

Astron); prvo mesto je pripadalo **Anett Patuzzi** (za darilo je prejela Sonya stolp, step by step predstavitev v strokovnem časopisu Szépvilág, darilni paket podjetja Astron in večerno obleko agencije **Pásztor Leather design**).

Vsak izmed modelov tekmovalcev je za darilo prejel paleta Sonya. Zmagovalka telefonskega tekmovanja Sonya ličenje **Andrea Konczné Koncz** je za darilo prejela mini touch koz-

metični komplet in abonma za petkratni obisk Izobraževalnega centra Sonya. Čestitamo za dosežene rezultate.

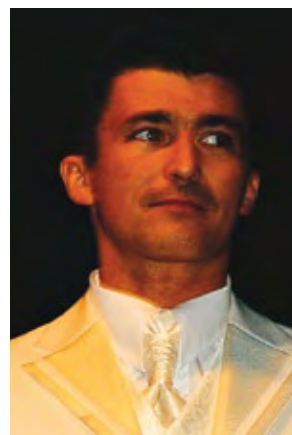
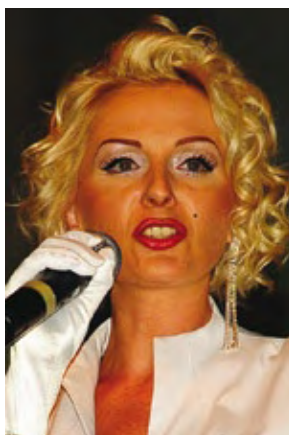
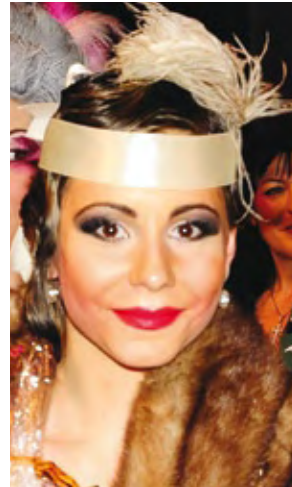
Čestitamo organizatorki tekmovanja Sonya ličenje **Anikó Péterbencze** in **Kati Ungár** za pomoč pri izvedbi.

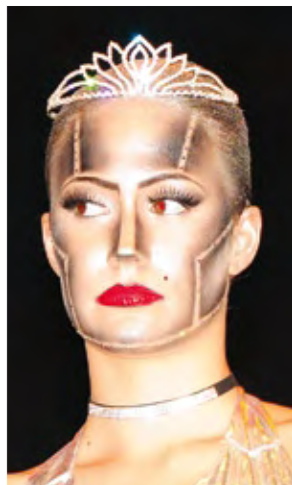
Edina diamantna managerka regije **Veronika Lomjanski** je v svojem predavanju spregovorila o zanosu, ki jo spremlja pri njenem delu. Hvala ti, Veronika, le tako naprej.





Hvala ti za tvojo profesionalnost,





ki nam jo daješ!



Na oder Arene so stopili **Attila Pataky** in Budapest Pops Orkester ter občinstvo presenetili s čudovito predstavo. Filharmonija je na veliko zadovoljstvo občinstva zaigrala pesmi rokavske skupine **Edda Művek**.

Za finale je prispela torta za 11. rojstni dan, nakar so nastopajoči mojstri dneva končali program s plesom ob glasbi skupine **Gipsy Kings**.

Na oder je stopil **Miklós Berkics** s svojimi prijatelji **Klára Hertelendy, Dio Bíró** in **Andrásom Bánhidijem**, ki so srca občinstva osvojili s svetovno uspešnico. Po čudoviti predstavi je Miklós Berkics spregovoril o prihodnosti, katero sam že vidi, nam pa jo poskuša opisati. Hvala za tvojo profesionalnost.

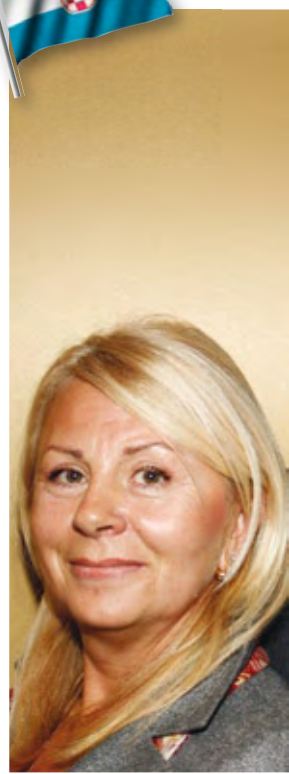
Na oder je stopil namestnik predsednika madžar-

skega združenja za marketing **Emil Tonk**; na njemu svojstven humorističen način je podučil sodelavce o tem, kako je mogoče na bolj preprost in hitrejši način širiti lastno mrežo, kako smo lahko še bolj uspešni v čudežu multi level marketinga.

Ob koncu dneva smo na odru pozdravili naše novouvrščene **asistent supervisorje**, ki so krenili svobodi naproti.

Conquista

DESET NAJUSPEŠNEJŠIH DISTRIKTOV
OSEBNE IN NEMA



Madžarska

- 1. Bodnár Daniela**
- 2. Szabó Péter**
- 3. Hofbauer Rita in Gavalovics Gábor**
- Balázs Nikolett
- Bánhidy András
- Halmi István in Halminé Nikola Rita
- Benedek Sarolta Nikolett
- Túri Lajos
- Majorosova Maria in Majoros Ottó
- Veres Zoltán in Veresné Csernák Mónika

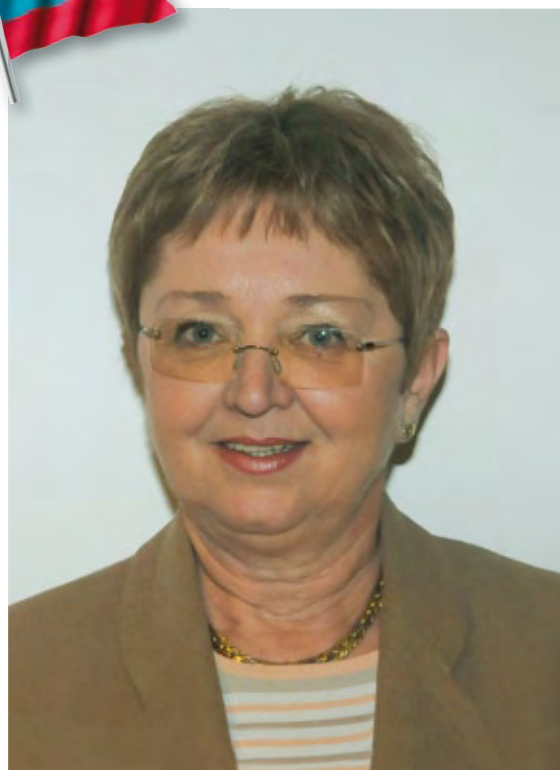
Srbija, Črna gora

- 1. dr. Miškić Olivera in dr. Miškić Ivan**
- 2. Mičić Mirjana in Harmoš Vilmoš**
- 3. Aćimović Petar in Aćimović Milanka**
- Ratković Marija in Ratković Cvetko
- dr. Mirkov Rozmaring in Mirkov Jovica
- Dragić Leonora in Dragić Goran
- Rakovac Radmila in Rakovac Budimir
- Aleksov Jordan in Aleksov Ljubica
- Stankić Desanka in Stankić Mirko
- Savić Jovo

ador Club

KLUB OSVAJALCEV

BUTERJEV MESECA APRILA 2008
NAGERSKE TOČKE



Hrvaška

- 1. Kraljić-Pavletić Jadranka in Pavletić Nenad**
- 2. Calušić Dubravka in Calušić Anka**
- 3. Brenc-Jović Vesna in Jović Dušan**
- Orinčić Marija Magdalena
- Jurović Zlatko in Jurović Sonja
- Grbac Silvana in Grbac Vigor
- Lesinger Ivan in Lesinger Danica
- Golubović Karmela in Golubović Roman
- Miljak Rill Ivanka in Rill Rolf
- Vidiček Velimir in Vidiček Ivka

Bosna-Hercegovina

- 1. Medić Stana in Medić Bogdan**
- 2. dr. Paleksić Slavko in Paleksić Mira**
- 3. Duran Mensura in Duran Mustafa**
- Varajić Zoran in Varajić Snežana
- Hodžić Medina
- Garić Goran
- dr. Vukić Radenko in Vukić Radenka
- dr. Smajlović Mirsada
- Mladjenović Milena in Mladjenović Milenko
- dr. Petković Nedeljko in Petković Milojka

Slovenija

- 1. Zore Jožefa**
- 2. Iskra Rinalda Iskra Lučano**
- 3. Batista Ksenja**
- Praprotnik Cvetka
- Sahrokova Ina in Sahrakova-Pureber Alojz
- Mavrič Tanja
- Žabkar Alain in Kević Zorana
- Bigec Danica
- Cvijanović Ana in Cvijanović Božidar
- Brumec Tomislav

Skupaj na poti uspeha



Raven senior managerja so dosegli (sponzor):

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

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



Raven managerja so dosegli (sponzor):

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

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



Raven assistant managerja so dosegli:

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

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

Oláh Csaba
 Praprotnik Cvetka
 Sárdi Ilona in Sárdi György
 Sárdi Györgyi
 Sármány László in Sármán Lászlóné
 Schneider László in
 Schneider Lászlóné
 Szabóné dr. Szántó Renáta in
 Szabó József

Szalárdi Borbála
 Takács Szilvia
 Temesváriné Ferenczi Ágnes in
 Temesvári Andor
 Varga Mariann
 Wéber Tiborné in
 Wéber Tibor
 Wéber Ádám in Wéber Ádám
 Zabkar Alain in Kevic Zorana



Raven supervisorja so dosegli:

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

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

Geratović Jasmina in Geratović Milan
 Gidófalvi Zsannett
 Gidófalvi Attila in Gidófalvi Attiláné
 Györi Katalin in Szabadi Szabolcs
 Hatos István in Hatos Istvánné
 dr. Hečko Ivan
 Hegedűs Rozália
 Hodžić Medina
 Honti Miklósné in Honti Miklós
 Horváth Viktória
 Illés Balázs
 Illés Rita
 Jakab Imre
 Jaró Katalin
 Jaspérné Lezsák Mária in
 Jasper Krisztián
 Karasz Brigitta
 Kertész Éva
 Kesztli Jakabné in Kesztli Jakab
 Király Ferencné in Király Ferenc
 Kissova Magdalena
 Klančar Mira in Klančar Matjaž
 Klinka Gábor

Koczka Erzsébet
 Kosztopulu Olga
 Kovács Áron
 Kovács Mihályné in Kovács Mihály
 Krár János in Krár Jánosné
 Kurucz Endre
 Kúthi Szilárd
 LÁDA István in Ládáné Bácsi Mária
 LÁDA István
 LÁDA Zsolt
 Lázár András
 LAPONYI Miklósné in Miklós
 Lengyel György
 Lezsák Olga
 Lezsák Noémi
 Lezsák Lászlóné in Lezsák László
 Lukács Tiborné in Lukács Tibor
 Magyarné Kalmár Nagy Enikő in
 Magyar Péter
 Majoros Tibor
 Majoros Robert
 Marić Stojka in Marić Milovan
 Mate Lajos

Molnár Mária in Ernő Csaba
Molnárné Hajzer Erzsébet
Müllner Tiborné in Müllner Tibor
Nagy Roland
Nagy-Iván Csaba in Nagy-Ivánné
Kovács Zita
Nagyné Váradi Katalin
Nyárai Zoltánné
Ozsváth Szilvia in Varga József
Pásztor Gyula Tamás
Padosné Tóth Lívia
Pajuf Izabella
Patkós Edina Anna

Pavlik Peter in Palvik Monika
Petkovics Diána
Pokorny Csaba
Rékasiné Sági Magdolna
Reisz Józsefné
Rottenhoffer Anna
Rovó Józsefné
Sáfárné Fehér Márta
Sahroková Ina in
Sahroková-Pureber Alojz
Schnobl Attila
Semsei László in Semsei-Böde Rita
Semsei Lászlóné in Semsei László

Senk Ferencné in Senk Ferenc
Sulyok Tibor
Széles Anett
Szabó Tímea
Szalainé Tóth Nikolett in Szalai Ákos
Szepesi Tibor in
Szepesiné Holló Edina
Szilagyiova Lenka
Szűcs Sándorné
Tercs Károlyné in Tercs Károly
Tusori Katalin
Töklincz Piroska
Török Lajosné

Tóth József in
Tóthné Szegedi Etelka Katalin
Vágó Béla in Vágóné Bulyáki Erika
Varga Károlyné
Vincze Gábor
Virijević Beba
Zachár-Szűcs Izabella in Zachár Zsolt
Zentai Gábor
Zoltay Szabolcs

Dobitniki programa za spodbujanje nakupa osebnega avtomobila:

1. raven

Ádamné Szöllösi Cecília in
Ádám István
Babály Mihály in Babály Mihályné
Bakó Józsefné in Bakó József
Bakóczy Lászlóné
Balázs Nikolett
Bali Gabriella in Gesch Gábor
Balogh Anita in Süle Tamás
Bánhegyi Zsuzsa in
dr. Berezvai Sándor
Barnak Danijela in Barnak Vladimir
Becz Zoltán in Becz Mónika
Bodnár Daniela
Bognárné Maretics Magdolna in
Bognár Kálmán
Bojtor István in Bojtorné Baffi Mária
Botka Zoltán in Botka Zoltánné
Brumec Tomislav
Csepi Ildikó in Kovács Gábor
Csuka György in dr. Bagoly Ibolya
Csürke Bálint Géza in Csürke Bálintné
Darabos István in Darabos Istvánné
Davidović Mila in Davidović Goran
Doba Attila in
Dobsáné Csáki Mónika
dr. Dóczy Éva in dr. Zsolczai Sándor
Dragojević Goran in Dragojević Irena
dr. Farády Zoltán in
dr. Farády Zoltánné
Fejlesztés Ferenc in
Fejlesztés Kelemen Piroska
Futaki Gáborné
Geczó Éva Krisztina
Geczó László Zsoltné in
Geczó László Zsolt
Gulyás Melinda
Haim Józsefné in Haim József
Hajcsik Tünde in Láng András
Halomhegyi Vilmos in
Halomhegyiné Molnár Anna
Hanyecz Edina
Hári László
Heinbach József in dr. Nika Erzsébet
Hofbauer Rita in Gavalovics Gábor
Jakupak Vladimir in
Jakupak Nevenka
Jancsik Melinda
Janović Dragana in Janović Miloš
dr. Kálmánchey Albertné in dr.

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

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

2. raven

Botis Gizella in Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona

Juhász Csaba in Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka in
Milovanović Milisav
dr. Németh Endre in Lukácsi Ágnes
Ocolojčić Daniela
Papp Imre in Péterbenecz Anikó
dr. Ratković Marija in
Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné in
Rózsahegy Zsolt
dr. Schmitz Anna in
dr. Komoróczy Béla
Siklósné dr. Révész Edit in
Siklós Zoltán
Tóth Csaba
Varga Géza in
Vargáné dr. Juronics Ilona

3. raven

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

Spoštovani distributerji!

SPOSTOVANI SODELAVCI!

Sporočamo vam, da je Forever Living Products International, Inc., zaradi kršitve 14.3.3.3. točke Mednarodne poslovne politike Forever Living Products iz kroga distributerjev izdelkov Forever Living Products Magyarorszá g Kft. izključil naslednje sodelavce: dr. Kerekes László, Jécsák Zsolt in Jécsák né dr. Orosz Tímea, Gyórvári Judit in Siklósi József, Gubó Krisztián, Petrovski Branko in Petrovski Suzana, Despotović Ranka, Filipović Aleksandar in Filipović Biljana, Ilić Dragica in Ilić Tomislav és Zečević Boban.

Forever Living Products Magyarorszá g Kft. je naši distributer sodelavki Ramoni Visnovszky izrekel opomin zaradi kršitve mednarodne poslovne politike.

Pomembni datumi leta 2008: 21. junij, 19. julij, 20. september, 18. oktober, 15. november, 20. 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. Aktualna

in bivše številke našega časopisa Forever so dosegljive z geslom „forever“, fotogalerija pa z geslom „success“. 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 prijavnic: 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 prodajate 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 samodejnih 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.

• Prodajno skladišče v Budimpešti:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9–11, tel.: +36-1-291-8995.
Komercialni direktor: Dr. Csaba Gothárd

• Pisarna v Debrecenu:
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48, tel.: +36-52-349-65 7.
Regionalni direktor: Kálmán Pósa

• Pisarna v Szegedu:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25, tel.: +36-62-425-505.
Regionalni direktor: Tibor Radóczki

• Pisarna v Székesfehérváru:
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3, tel.: +36-22-333-167.
Regionalni direktor: Attila Földi

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.

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 osebnem 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 osebnega dokumenta oziroma pooblastila.

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.

Obvestila iz Sziráka:

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



OBVESTILA SRBSKIH PISARN

- Pisarna v Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162, tel.: +381-11-397-0127
Delovni čas: ponedeljek, torek in četrtek od 12.00 do 19.30, ostale delavnice od 9.00 do 16.30.
- 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 delavnice od 9. do 17. ure.
- Pisarna v Horgošu: 24410 Horgoš, Bartók Béla 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: ponedeljek, torek in četrtek od 12.00 do 19.30, ostale delavnice 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.

Telefonska številka naših srbskih zdravnikov svetovalcev

dr. Biserka Lazarević in dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318
Konzultacije v torek od 13. do 16. ure in v petek od 14. do 16. ure.
Naš zdravnik svetovalec, dr. Božidar Kaurinović pričakuje vaše klice ob sredah in četrtrkih med 12. in 14. uro na telefonski številki +381-21-636-9575.



OBVESTILA ČRNOGORSKE PISARNE

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

Telefonska številka naše črnogorske zdravnice svetovalke

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



OBVESTILA NAŠIH PISARN V BOSNI IN HERCEGOVINI



Pisarna v Bijeljini

- Pisarna v Bijeljini: 76300 Bijeljina, Trg. D 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 Paleksić. 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. Vodja pisarne: 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 v Bijeljini in +387-33-760-650 v Sarajevu.

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, Trakoščanska 16.

Obveščamo sodelavce in uporabnike izdelkov, da je pisarna FLP v Zagrebu, Trakoščanski ulici 16 podaljšala svoj delovni čas: ponedeljek in četrtek: 09:00 – 20:00; torek, sreda in petek od 09:00 – 17:00. Tel: 01/ 3909 770; Faks: 01/ 3704 814. Telefonska naročila: 01/ 3909 773.

- Pisarna v Splitu: 21000 Split, Križine 19, tel.: +385-21-459-262. Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20. ure.; torek, sreda, četrtek in petek od 9. do 17. ure. Regionalni direktor: dr. László Molnár

Stroške dostave za naročilo katere vrednost presega eno točko, plača FLP. Predavanja o izdelkih in marketingu se organizirajo ob ponedeljkih, torkih, sredah in četrtek od 17. ure, v osrednji pisarni. Delovni čas pisarne v Splitu, Križine 19. Tel: 021 459 262 je

nespremenjen: ponedeljek 12:00 – 20:00; torek, sreda, četrtek in petek 09:00 – 17:00. Kozmetično–izobraževalni center, ki deluje ob naši osrednji pisarni, članom FLP ponuja svoje kozmetične storitve po izredno ugodnih cenah. Delovni čas centra: ponedeljek in četrtek od 12:00 – 20:00, torek in sreda od 11:00 – 19:00 in petek od 09:00 – 17:00. Rezervacije termina na tel: 01/ 3909 773.

VAŽNO OBVESTILO: za nakupe izdelkov oziroma storitev kozmetičnega salona, katerih vrednost presega 1500 kun, je od 01. marca mogoče obročno odplačevanje (2-3 obroka) s kartico DC. Telefonska številka naše zdravnice svetovalke dr. Ljube Rauški Naglič: 091 5176 510 – vsak neparni datum od 16.00 – 20.00. Izkoristite možnosti ugodnega nakupa. Za podrobnosti vprašajte svojega sponzorja oziroma sodelavce pisarne.

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. tel.: +386-2-575-12-70, fax: +386-2-575-12-71, e-mail: forever.living@siol.net. Delovni čas: ponedeljek od 12. do 20.; torek, sreda, četrtek 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



OBVESTILA ALBANSKIH PISARN

- Albanija, Tirana Reshit Collaku 96. Villa Forever 36. Fax: +355 4230 535. Regionalni direktor: Attila Borbáth

Vodja pisarne: Xhelo Kiçaj, tel.: +355-4-230-535
Kontakti: ob delavnikih od 9. do 13. ure, od 16. do 20. ure

www.flpseeu.com **FLP TV** na internetu

Program FLP TV od 26. junija do 19. julija

18.00 in 06.00 Miklós Berkics: Na čelu Europe
18.20 in 06.20 Breakdance
18.45 in 06.45 Tvoje sanje so naš plan. Uvod v FLP
18.47 in 06.47 Tvoje sanje so naš plan FLP-jevi izdelki
18.50 in 06.50 Tvoje sanje so naš plan FLP-jeva možnost
18.55 in 06.55 Adolf L. Kósa
19.20 in 07.20 Borágó Promocijski koncert albuma
19.35 in 07.35 FLP-jev marketinški načrt
19.55 in 07.55 SAPPHIRE Kvalifikacija dr. Sándora Milesza
20.20 in 08.20 Árpád Zsolt Mészáros: Glazbena točka Bangkok iz mjuzikla Miss Saigon
20.25 in 08.25 Aranka Vágási: Profitno–spodbujevalni program 2008.
20.45 in 08.45 Priznanja regije

21.45 in 09.45 Supervizorji, assistant managerji
22.20 in 10.20 Odlomek iz mjuzikla Muzsika hangja
22.40 in 10.40 Managerji, vodilni managerji
00.05 in 12.05 Supervizorji, assistant managerji
00.30 in 12.30 Sugarloaf
00.55 in 12.55 Managerji, vodilni managerji
02.20 in 14.20 Povzetek
02.40 in 14.40 Kormorán
03.00 in 15.00 Bence Nógrádi: Predavanje presenečenja
03.30 in 15.30 Novi managerji
04.35 in 16.35 Róbert Rudics: Tehnike izgradnje/širjenja mreže
04.55 in 16.55 Novi Managerji 2

VSE NAJBOLJŠE ZA ROJSTNI DAN, FOREVER!



Uradni začetek Forever Living Products je bil 13. maja 1978. Vedeli smo, da je zamisel odlična; zaupali smo v moč aloje vere in v vsej zadevi je dobro, da je postala del življenja ljudi. Imeli smo torej nov izdelek in izjemen marketinški načrt, s katerim smo lahko krenili. Vsem smo pripovedovali o poslu; eni so nam prisluhnili, drugi ne, a smo kljub temu pripovedovali naprej. Zato nas tudi danes poznajo kot »Glas aloje«.

Hitro smo prepoznali priložnost, kako ljudem posredovati naše sporočilo; ko se je promet začel odvijati s hitrostjo rakete, je Forever dobil svojo pravo obliko. Seveda ni bilo to tako preprosto, kot se zdi; potrebno je bilo trdo delo številnih čudovitih ljudi, da je Forever postal to, kar je danes. A nismo se predali niti takrat, ko smo preživljali težje čase; zdaj smo tu zato, da bi proslavili 30. rojstni dan. Tako kot moteče peščeno zrnce pri ostrigi ustvari trajen in čudovit biser, tako neuspeh vpliva na nas, da postanemo še močnejši.

Biser je prava prisposodba tega, kako lahko premagamo izzive, s katerimi se srečujemo iz dneva v dan. Ko se nam začenja pot dvigovati, se predamo, toda v tem primeru nikoli ne bomo začutili sladkega okusa zmage na drugi strani.

Hitro je minilo trideset let, toda stari spomini, ki so prinesli toliko veselja in sreče, so zame, kot da bi vse skupaj trajalo le trideset dni. V Forever ste najbolj dragoceni vi sami. Že večkrat sem omenil in nikoli ni dovolj podariti, da smo najboljši. Obdajajo nas najboljši! Hvala vsem za predano delo, ki je Forever spremenilo v čudovit biser. Rad imam ta leta in slogan »30 Years of Forever, A Foundation of Excellence« je priznanje, ki nam pripada, prepričan pa sem, da bi slogan »30 Years of Forever, It's a Good Start!« še bolj odražal naš razvoj.

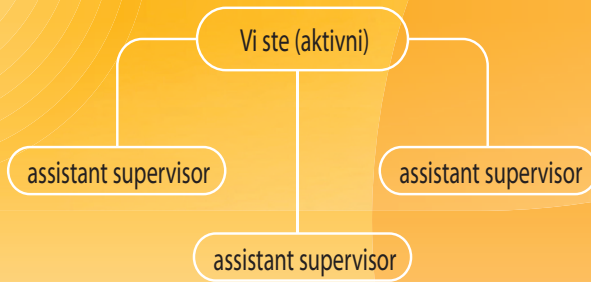
Konstantno delamo na novih idejah, na tem, da bi se Forever v naslednjih tridesetih letih še bolj razvijal in presegel že doseženo raven. Ponosni smo na doseženo, toda tudi v prihodnje se bomo morali dokazati in odpirali bomo nova območja za distributerje. Z velikim veseljem sporočam, da je začel delovati Forever You Tube Channel, ki ga lahko nadete na spletni strani: <http://www.Youtube.com/user/AloePod>. Forever še nikoli ni bil tako močan kot v prvem četrtletju leta 2008. Če se bo razvoj nadaljeval v tem ritmu, bomo v naslednjih letih prestopili prag tri milijarde letnega prometa. Ostane le še vprašanje, koliko tega bo pripadalo tebi? Hvala, da si tudi ti del družine Forever.

Rex Maughan



UVRSTITEV NA EVROPSKI RELI

1. julij – 31. oktober



3. raven

Dosežite 80 CC s svojo novo skupino (skupaj z osebniimi točkami)

- Vstopnice za reli* in darilo za I. nivo
- 3 nočitve v hotelu
- Letalo



2. raven

Dosežite 50 CC s svojo novo skupino (skupaj z osebniimi točkami)

- Vstopnice za reli* in darilo za I. nivo
- 3 nočitve v hotelu



1. raven

Dosežite 25 CC s svojo novo skupino (skupaj z osebniimi in že doseženimi distribucijskimi točkami)

- Vstopnice za reli*, vstopnica za gala večerjo, reli uniforma in specialna reli nagrada



Novi pogoji za uvrstitev za vse ravni: sponzorirajte tri nove neposredne distributerje (iz prve generacije), ki dosežejo raven assistant supervisorja. Bodite »aktivni« v vseh mesecih obdobja kvalifikacij. Obdobje kvalifikacij traja štiri zaporedne mesece; v tem času lahko dosežete tri različne ravni. Pogoje je treba izpolniti v kvalifikacijskem obdobju. Uvrščeni mora biti s štirimi osebniimi točkami aktiven v prvem polnem mesecu obdobja in tudi v preostalih mesecih kvalifikacijskega obdobja (npr.: če se distributer včlani v FLP sredi meseca, mora biti aktiven v prvem naslednjem polnem mesecu. Seveda se k vsoti doseženih točk dodajo tudi točke, dosežene v prvem, tj. nepopolnem mesecu). Izjema od tega pravila je zadnji mesec. Nov distributer, ki se uvrsti na 1., 2. oziroma 3. raven, ki se v FLP včlani v zadnjem mesecu, mora biti aktiven v tem mesecu. Za čas včlanitve distributerja šteje datum, ko se podatki prijavnice vnesejo v računalniški sistem matičnega podjetja. Nagrad se ne da zamenjati za gotovino. Nagrade niso prenosljive. Razpis velja le za evropske distributerje. Pomembno je, da so vsi člani skupine iz nižje linije registrirani v matični državi in da je nakup opravljen tam. Nakupi respondiranih distributerjev se ne prištevajo k točkam. Pravilna razlaga zgoraj navedenega je odgovornost vsakega posameznega distributerja. Izjeme niso mogoče v nobenem primeru. Z mogočimi vprašanji se obrnite na vašega državnega direktorja.

World Rally, 2

In prišel je veliki dan; zbrali smo se na letališču Ferihegy.

Najuspešnejša distributerja Madžarske Miklós Berkics in József Szabó, najuspešnejša distributerja južnoslovske regije Veronika in Stevan Lomjanski, najuspešnejši distributer Slovenije Tomislav Brumec, komercialni direktor FLP Evrope Péter Lenkey in njegova soproga Zsuzsi Lenkey. Zaradi bolezni sem sam zastopal svojo družino.

Na podlagi rezultatov, doseženih v letu 2007, je bila pripravljena ekipa, ki je Madžarsko oziroma madžarsko regijo zastopala na World reliju 2008 na Tajskem. Rezultat, ki mi je omogočil udeležbo, ni le moj dosežek, ampak dosežek moje celotne ekipe. Zato bi se rad zahvalil za delo tisti nemanagerki ekipi, ki mi je omogočila doseči ta rezultat.

Vsi so zagnano delali, vendar bi poudaril dosežke treh svojih poslovnih sodelavcev, ki so od takrat že postali managerji, in sicer Erika Csonkánéja Vargo, Tamása Sukályja in Mónike Kálmán. Njim se posebej zahvaljujem za dosežke. Storil bom vse, da bi energijo, ki sem jo prejel na prireditvi, oplemenitil in jo vrnil svoji ekipi, ljudem.

Še preden smo krenili, sta Miki in Józsi nakazala, da je ta prireditev drugačna kot Super reli. Udeležencev je manj, zato je več časa za medsebojno spoznavanje, vzpostavljanje stikov.

Miki je povedal, da bo na prireditvi približno 200 ljudi. Super relija sem se do zdaj udeležil že sedemkrat, toda



Vse skupaj vas pozdravljam z veliko ljubezni. Sem János Tamás. Konec aprila sem imel priložnost udeležiti se najuglednejše svetovne prireditve FLP, svetovnega relija. Prireditve se nas je na žalost lahko udeležilo le malo, zato sem prepričan, da vam bom s tem prispevkom o svojih doživetjih in s posnetki nekaj utrinkov uspel pričarati tamkajšnje vzdušje.

2008



izmed najelegančajših hotelov 15-milijonskega glavnega mesta, v Hotelu Dusit Thani. Vse nas so sprejeli s cvetličnim venčkom. Po nastanitvi v hotelu je madžarska ekipa pod vodstvom Józsija Szabója krenila na ogled mesta in po nakupih. Bilo je izjemno doživetje potikati se po daleč znanih bazarjih Bangkoka in vsaj malo doživeti utrip življenja tukajšnjih, vedno nasmejanih in prijaznih ljudi. Nakupi, pogajanja ... zahvaljujoč Józsiju Szabóju, smo se zelo zabavali.

Naslednji dan je bil poln programov. Po zajtrku smo z razkošnimi avtobusi odšli na ogled najznamenitejšega budističnega templja v Emerald. Čudovite, z zlatom obdane in s številnim stebri okrašene zgradbe, kraljeva palača, zlati Buda. Kosilo smo imeli v razkošni restavraciji na ladji na reki Chao Phraya v Bangkoku,

membnejše svetovne voditelje FLP.

Naslednje dopoldne je bilo programov prosto. Čas sem lahko preživel skupaj z Mikijem Berkicsem, Józsijem Szabójem in s Péтром Lenkeyem in z njegovimi. Hvala, da so me sprejeli medse in me obdarili s pozornostjo in prijateljstvom.

Zvečer smo se udeležili prireditve World Rally. V povorki so se vrstili predstavniki vseh držav. Izbor lepote kraljice Thai Sonya, spoznavanje krajevnih distributerjev, revijski program. Prireditev se je končala ob zori. Naslednjega dne smo imeli program po lastni izbiri, zvečer pa je bilo organizirano potovanje z večerjo na razkošni ladji. Čudovito je bilo z reke opazovati nočni sijaj in razsvetljene zgradbe Bangkoka.

Naslednji dan je minil ob celodnevem izletu. Budistič-

slikarji so na hlačnice Veronike Lomjanski in na majico Józsija Szabója naslikali neverjetne podobe. Ogladali smo si znameniti slonji tabor. Predstava slonov, jahanje na slonih z Mikijem Berkicsem, rafting na hitri reki z Józsijem Szabójem in Mikijem Berkicsem. Bilo je nepozabno doživetje.

Naslednji dan smo z letalom odleteli v znano mondeno mesto na otoku Phuket.

Indijski ocean, bel pesek, razkošni hotel, večerni razgovori – vse je bilo čudovito.

ln prišel je dan povratka. Smer letališče, kjer so imeli zadnji skupni zajtrk z drugimi udeleženci.

World Rally 2008 je bila čudovita prireditev. V vsakem trenutku sem imel občutek, da je bilo FLP-ju, Rexu Maughanu, Greggu Maughanu, mojim prisotnim višjim linijam Mikiju Berkicsu in Józsiju Szabóju, vodilnima predstavnikoma FLP Srbije, zakoncema Lomjanski ter Pétru in Zsuzsi Lenkey zelo pomembno, da sem prisoten in da se dobro počutim. Madžarska, ta majhna država, je omogočila velik dosežek, ki ga priznavajo po vsem svetu.

Na World Rallyju so vsi vedeli, kje se nahaja Madžarska. Čudovit je bil občutek občutiti ljubezen in spoštovanje prisotnih do nas, Madžarov.

Iz srca želim vsem, da bi postali udeleženci katerega izmed relijev. Hvala za prijateljstvo vsem, ki so potovali z menoj, hvala za neverjetna doživetja, hvala FLP-ju, hvala Rex Maughan.

Leta 2009 bo World Rally ponovno v čudoviti pokrajini. Gremo v Južno Afriko!

Vsem želim veliko uspeha!



János Tamás
soaring manager

na World reli sem se uspel uvrstiti prvič.

Na Tajskem še nisem bil, zato sem z velikim zanimanjem čakal teh deset dni.

Po enajstih urah letenja smo prispeli v glavno mesto 55-milijonske Tajske, v Bangkok.

Tajski poslovni partnerji FLP so naš pričakali že na letališču. Nastanili smo se v enem

nakar smo se z motornimi čolni odpravili na izlet po ozkih rečnih kanalih po Bangkoku. Bilo je čudovito in poučno.

Na sprejemni večerji so vse nas osebno predstavili generalnemu direktorju Rexu Maughanu, Greggu Maughanu pa tudi vsem drugim prisotnim.

Bil je čudovit večer; osebno sem lahko spoznal najpo-

ni templji, mesto Ayutthaya, vlak smrti, most na reki Kvyay in večerja na reki Kvyay. Bilo je zelo vroče, toda potovali smo v istem kupeju z Rexom Maughanom in njegovo soprogo. Naslednji dan smo z letalom odleteli na severni del Tajske, v mesto Chaing Mai. Tam smo preživeli dva dni.

Obiskali smo znamenite izdelovalce dežnikov. Ročni

Veliko je stvari, za katere smo lahko hvaležni. Ena izmed najpomembnejših je ta, da imava čudovite otroke, **Szonyo** in **Benjamina**, ki sta na svet prišla zdrava. Pri rojstvu najinega prvega otroka so pomembno vlogo odigrali tudi izdelki Forever, saj je najin sponzor **Rex Alex** usmeril našo pozornost na berry nektar, ki pospešuje možnosti za zanositev in smo tako prišli v stik s podjetjem. Ko so nam postale jasne priložnosti, ki jih nudi mrežni marketing, smo se morali odločiti le še glede tega, katero je tisto podjetje, katerega ozadje, množica izdelkov, marketinški načrt in vodstvo nam zagotavljajo najvarnejšo rešitev, da bi naše življenje postalo boljše.

Nikoli nismo bili na obrobju družbe. Kot diplomirani elektroinženir sem že nekaj manj kot deset let delal kot vodja razvoja pri enem največjih multinacionalk na svetu, žena Brigitta pa je prav tako imela za seboj uspešno kariero priznane ekonomistke na področju turizma in storitvenega sektorja.

Tudi mi smo imeli najmanj tega, kar običajno pogrešajo uspešni ljudje: prostega časa. Po knjigi *Roberta Kiyosakija: Bogati očka* se je naš pogled na svet spremenil, čedalje bolj smo iskali možnosti za tako lastno podjetništvo, ki bi omogočilo tudi več prostega časa. V tem trenutku je v naše življenje stopil podjetniški načrt Forever.

Zaradi različnih govoric, neuspešnih poskusov in pomanjkanja stalnega dohodka marsikdo zavrača to dejavnost, številni so polni dvomov, ko se jim v življenju pojavi možnost MLM. Hvala bogu mi nismo prisluhili temu zunanjemu glasu, ampak smo od prvega trenutka



Največja PRILOŽNOST

iskali knjige, zgoščenke in ljudi, ki so s strokovne strani zagotavljali garancijo tudi za naš uspeh.

Nekje sem prebral, da te lahko le tisti nauči, kako postati milijonar, ki mu je to uspelo po lastni zaslugi. Na našo srečo je v Foreverju danes kar množica takih dobrohotnih milijonarjev. Tudi to nam je postalo kar hitro jasno, da je mrežni marketing zgrajen na dveh pomembnih temeljnih pravilih:

1. Dolgoročni uspeh tudi v tem primeru zagotavlja le poštenost: laži, pretiravanja, brezznačajnost in neodgovorne obljube spodkopavajo poslovni uspeh.

2. V veliki porabniški mreži veliko ljudi dolgo časa počenja preproste stvari. To je končni cilj.

V bistvu sta ti pravili slogan podjetja v dveh besedah: čisto in preprosto.

Razvoj podjetja je odvisen od vodstva, kot je nekoč dejal John Maxwell. Vzoren primer tega je danes državni direktor **dr. Sándor Milez**; brez njegove vztrajne predanosti in profesionalizma bi bili danes težko na vrhu sveta in najuspešnejši graditelji mreže v Evropi; tukaj je tudi **Miklós Berkics**, od katerega bolj predano le redki delajo na področju MLM. Oni so tudi na mednarodni ravni prispevali k temu, da je mrežni marketing v javnosti postal elitni poklic.

Od samega začetka smo vedeli, da čeprav je pot do uspeha počasna, to še ne pomeni, da je napaka v sistemu. Mogoče bi morali okrepiti našo ponižnost do sistema samega.

Imeli smo izjemne mentorje, ki so nas v praksi nau-

čili temeljnih načel ljudskosti in posla, ki so v poslovnem podjetništvu mrežnega marketinga uspešno aplicirali ideje tipa Brian Tracy. Zahvale smo dolžni naši višji liniji **Teci Herman**, ki je takoj po naši vključitvi v posel postala pozorna na nas. »Kot vnuka ločenih staršev« se lahko za poslovni razvoj zahvalimo neverjetno sposobni dvojici **Tamásu Bíróju** in **dr. Adolfo L. Kósi**, ki sta za osvojitev stroke ustvarila sredino, kjer smo se z užitek učili. Kot mentor in prijatelj je Tamás do današnjega dne prisoten v našem poslu.

Kmalu po naši uvrstitvi na raven direktorja je naša prva direktorica s premijo postala **Krisztina Király**, ki je od takrat že senior manager. Njen primer perfektno kaže, kako lahko nekdo s štiriindvajsetimi leti kot s pravkar pridobljeno diplomom in brez voznškega izpita, s podeželja, z ozadjem zadolženih staršev, le z željo po učenju in s pozitivnim pristopom in z usmerjeno vloženim delom preoblikuje svoj celotni nazor, spremeni svoje življenje, tako da ji vsi zavidajo.



Krisztina je v posel pritegnila več nadarjenih ljudi, med njimi je medijska zvezda **Andrea Varga** »VV kismocok« ali pa **Zoltán Tóth** alias Sagi, ki je predsednik madžarske zveze plesalcev breakdencea, ki se več vrti na glavi kot na nogah. Od tega je naša ekipa dobila še večji zanos in kmalu smo se osamosvojili. Ob pomoči sestrskih linij **Csille Székely** in **Pétra Sándorja** smo tudi mi lahko delali v okolju, kjer sponzoriranje, odprte predstavitve in prijateljski pogovori potekajo ob božanskem kapučinu, vročem čaju ali ob vroči čokoladi.

Naša ekipa je zdravo življenje izbrala kot življenjski slog in čedalje več se nas dobro počuti v vlogi pravega podjetnika graditelja mreže. Naslednja vodilna direktorja **Krisztina Gulyka Bársonyné** in **Balázs Bársony** sta v stik z nami prišla kot mlada komercialista, Balázs je komercialni direktor ene delniške družbe, Krisztina pa je delala kot desna roka voditelja podjetja za javni prevoz. Njuna kariera je bila tudi v Foreverju načrtovana skoraj iz ure v uro, saj sta

tudi onadva trpela zaradi pomanjkanja prostega časa. Sta mojstra preciznosti, ki sta svoje podjetništvo gradila umirjeno, k cilju usmerjeno, predano in z veseljem; pri tem nista izpustila niti ene same prireditve. Ekipa, ki je vsak dan močnejša, izžareva inteligentnost in zahtevnost.

Naša mreža, katere voditelji smo, se danes razprostira od podjetniške sfere do slabo plačnih delavcev, od mesta Ózd do Székesfehérvárja in od Italije do Estonije. Svoje vaške in zamejske sodelavce podpiramo prek interneta; tako lahko poslanstvo Forever dejansko pripeljemo kamor koli.

Stalno plačo je zamenjal stalno naraščajoči podjetniški prihodek. Namesto zvonjenja budilke ob šestih zjutraj naju zbudijo poljubi otrok, seveda, ko se sami zbudijo. Takšno je danes najino bujenje. V vsakdan lahko umestimo izlete, skupne sprehode, nakupe, tečaj plavanja, smučanja in angleščine za najine otroke. Naše zdravje zagotavlja paleta izdelkov Forever, stres pa odpravlja zavest o zanesljivi rasti premijskih prihodkov. **Kakovost našega življenja je veliko boljša, kot je bila pred FLP-jem.**

Edina odgovornost je predstavitev kakovosti podjetništva Forever, da bi lahko na podlagi objektivne informacije tudi drugi sprejeli odločitev o tej poslovni priložnosti in svojem zdravju. Forever je največja priložnost sveta. Dokazano ni boljše na trgu. Želimo tudi vam, da bi čim bolj izkoristili možnosti te čudovite priložnosti in da bi s pomočjo tega tudi vi zaživeli polno življenje!



Ádám Nagy in **Brigitta Belényi**
senior managerja

TRIJE KORAKI

Ta tema je namenjena tistim, ki so se odločili za uspeh v mrežnem marketingu, v naši skupni misiji zdravja in uspeha, za vas, ki ste izključili vsako drugo možnost razen uspeha.

Uspeh ni trenutek, ampak proces, ki se dogaja tu in zdaj. Oni od včeraj, do 21. marca, so nekdanji uspešni, jutri bodo prihodnji in zdaj in tu so tisti pravi, ki so zdaj na poti do uspeha.

Opredeljenost za uspeh je navdih, ki vsakemu našemu koraku na poti do uspeha daje smisel, pravo dimenzijo uspeha.

Poznate pripoved o dveh skupinah delavcev v kamnolomu? Eni so se ves dan mučili s kamnom zaradi plače, drugi so počeli isto, vendar so se ob tem zavedali, da se od tega kamna gradi čudovita katedrala za njih in prihodnje generacije. Ti, drugi, so delali boljše in zaslužili več; najpomembnejše je bilo, da so bili ponosni nase in na svoje delo, njihovi otroci pa so bili ponosni na svoje starše.

Za uspeh je potreben navdih, toda tudi konkretno delo in konkretne poteze ter veččine, ki pridejo s stalnim ponavljanjem in z dopolnjevanjem.

V našem delu, v mrežnem marketingu, so posebno pomembne tri spretnosti, h katerim se moramo zateči vsak mesec in ob pomoči katerih

bosta naš promet in učinek vsak mesec večja za 30 ali celo do 60 odstotkov.

Prvi korak je načrtovanje, ker je delo brez načrta specialnost slepe kure: energično kljuva na vse strani, zagotovi si siromašen obrok in na koncu dneva je zadovoljna, ker je dovolj delala in sebi pošteno zagotovila kak tak obrok. Delo brez načrta v mrežnem marketingu daje iz meseca v mesec siromašne bonuse.

Načrt se naredi zadnjega dne v mesecu, najboljšje zjutraj ali zvečer. Za to pomembno delo je treba rezervirati ekskluziven čas in ga opraviti energično ter v enem dihu. Daljše načrtovanje je kontraproduktivno – načrtovanje se spremeni v sanjarjenje, izgubimo na tempu, načrtovanje izgubi smisel, če je samemu sebi namen.

V naslednjem mesecu se boste vi in vaša ekipa navadili pripravljati mesečni načrt in bo vse šlo hitreje in boljše.

Vpisujete le sodelavce iz prve linije, s sodelavci, ki imajo pomembnejšo globino, pa se pogovarjate o njihovih načrtih za naslednji mesec in vpišite promet, ki ga pričakujete od

vsakega. Cilj je pripraviti realen načrt, zato je nujno vpisati realno pričakovani promet.

Za pomoč prelistajte poročila o prometu za pretekle mesece, seznam sodelavcev, seznam imen, telefonske imenike.

Če ste na začetku meseca napisali seznam ljudi, ki bodo potrebovali izdelke, in če boste tekom meseca vsako jutro ali večer pogledali vaš načrt, bodo vsi, ki pričakujejo izdelke od vas v tem mesecu, izdelke tudi prejeli, vaš promet pa bo v tem mesecu večji za 10–20 %. Na deset realiziranih izdelkov bo promet večji za enega ali dva izdelka.

Naslednji korak nam bo prinesel novo od 10- do 20-odstotno rast prometa, a to je sponzoriranje uporabnikov ali proces preraščanja uporabnikov v sodelavce.

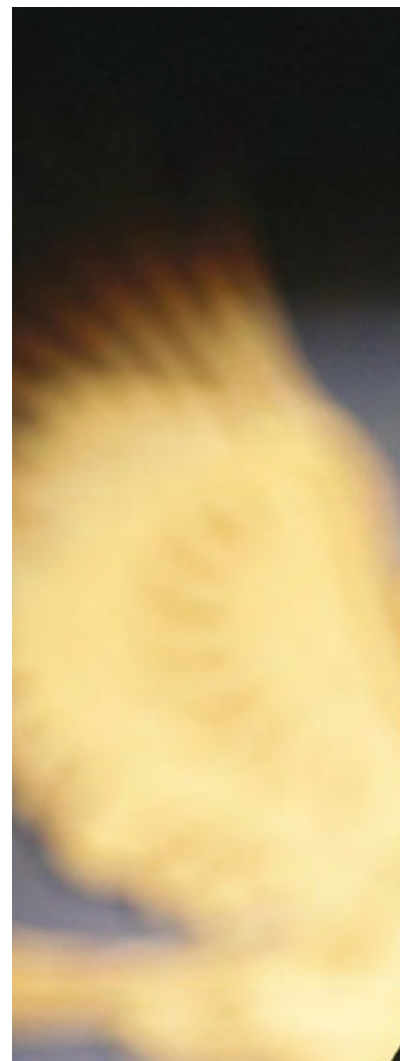
Postopek sponzoriranja uporabnikov domneva, da na uporabnika in njegovo okolico od prvega stika naprej gledamo kot na sodelavce in ne kot na prihodnje kupce in bolnike.

In to zaradi dveh razlogov: uporabniki od trenutka, ko se odločijo za izdelek, svoji

okolici opravičujejo svojo odločitev; obnašajo se kot vaši sodelavci, ker predstavljajo izdelek in FLP v pozitivni luči.

In drugič: v interesu uporabnika je postati sodelavec, ker sodelavec dobiva veliko več od FLP-ja in je v prednosti pred uporabnikom. Se strinjate?

Če dojemate uporabnika kot sodelavca, boste imeli razlog, da se za en sam lips odpeljete do sosednjega mesta, ker v tem primeru to ni



KI ZA USPEH

prodaja in zdravljenje. Vi s tem edinim lipsom odpirate vašo novo izpostavo mrežnega marketinga.

Prva izpostava mrežnega marketinga Stevana in Veronike Lomjanski je bil naš višji sponzor soaring manager Adam Kibedi, zahvaljujoč enemu lipsu.

Ali se je Stevanu in Veroniki izplačalo, da sta se zaradi enega samega lipsa odpeljala iz Novega Sada do Szegeđa na

Madžarskem in Adamu prodala en lips? In koliko sta do zdaj na tem lipsu zaslužila, prepriščam vam, da presodite sami.

Miklos Berkics je ta proces poimenoval »nega uporabnika«, čeprav mislim, da ta izraz ni najboljši preveden, ker tu ni govora o negi, ampak o svetovanju, priporočilih, informacijah in o postopku preraščanja uporabnika v sodelavce.

Že s prvim nakupom nam uporabnik daje na zanje, da

ima določeno zaupanje v nas, naše izdelke in v podjetje.

V tem prvem stiku dobivate dragocenih petnajst minut njegovega zanimanja. Pomembno je, da takrat izveste čim več o uporabniku in njegovi okolici, da bi se lahko pripravili na naslednji stik, ki sledi čez nekaj dni.

Prvi in vsak naslednji sestanek mora biti priprava na naslednje srečanje, naslednji stik, da bi razvijali vašo zvezo

z vašim uporabnikom, s sodelavcem, prihodnjim vodjo vaše izpostave mrežnega marketinga.

Potrebno je, da se dogovorite, da se čez dan ali dva slišita po telefonu oziroma da ugotovite, kdaj je najbolj ustrezen čas. Če gre za zelo zainteresiranega uporabnika ali resen zdravstveni problem, se morata slišati že naslednjega dne.

V vašem rokovniku odprite stran za novega uporabnika in prvo rubriko, kamor boste vpisali datum, kaj je vzel, vaše ugotovitve in njegova vprašanja, da bi bili lahko na naslednjem srečanju še bolj učinkoviti.

Deluje zelo poslovno, ko pred njim pišete v rokovnik, obenem pa je zelo koristno, ker ne boste pozabili pomembnih zadev. Z vsem, kar počnete pred vašim uporabnikom, kažete tudi, kako se to delo opravlja. Kar boste pokazali, boste tudi prejeli. Vse mora biti preprosto, prijazno, z veliko pozornosti, hkrati pa zelo poslovno.

Drugi stik je čez dan ali dva in na njegovi strani v vašem rokovniku nova rubrika – Kako sprejema izdelke, ali je začel uporabljati izdelke in kako uporablja izdelke, njegova vprašanja, prvi vtisi in opažanja, priprava na naslednji stik.

Tretji stik čez dan ali dva. Vi ste se več pozanimali o njegovih problemih; da bi bili pripravljeni na naslednji zelo pomemben stik, mu lahko



objasnite, kako pomagajo tudi drugi izdelki, se pozanimajte, kako se odzove njegova okolica.

Četrty stik sledi čez 7–15 dni in biti mora osebni, tj. iz oči v oči. Takrat se odpira možnost, da bi se pomagalo tudi njegovi okolici. Vodite pogovor o možnostih, kako pomagati njegovim bližnjim.

Sledita dva stika v roku nekaj dni, kjer bo tema uporabnik in njegovi pomoči potrebni prijatelji.

Ko je uporabnik uspel zainteresirati enega človeka ali več ljudi, da bi kupili nekaj izdelkov, sledi napoved skupnega sestanka oziroma predstavitev in nova ekipa je rojena.

Naloga nove ekipe je zbrati dve točki v tekočem mesecu, 7 v naslednjem in 18 v tretjem mesecu, kar po mnenju Miklosa Berkicsa, zmagovalca evropskega profitnega sharinga, predstavlja položaj supervisorja.

S pravilnim sponzoriranjem uporabnika in z rednimi konzultacijami z vašim prvim aktivnim sponzorjem boste vaš promet mesečno povečali od 10 do 20 odstotkov.

In tako smo prispeli do tretjega koraka, ki predstavlja življenje, je pa zelo občutljiva tema, o kateri se malo govori.

To je upravljanje z zalogami, ker FLP ne dovoljuje nakupa izdelkov zaradi napredovanja, uresničevanja nagradnih programov niti nabave novih izdelkov, do-

kler ne porabimo tri četrtine obstoječih zalog.

Medtem ko drugi tako imenovani programi MLM delajo prav nasprotno – spodbujajo ogromne nakupe z velikimi nagradami in ugodnostmi.

Kaj mislite, zakaj? Ali ni v interesu podjetja prodati čim več? Je, vendar pa ni v interesu, da bi se kje na poti od proizvajalca do porabnika ustvarjale prekomerne zaloge.

Preveč zalog lahko zaduši posel; to vedo vsi, ki se ukvarjajo z biznisom – če se česa bojijo, je to smrtni objem prekomernih zalog.

FLP s tem pravzaprav ščiti svoj in naš biznis, da bi lahko tudi dolgoročno funkcioniral. Nekateri tako imenovani sistemi MLM so nastradali prav zaradi nakopičenih zalog; najprej so bankrotirali distributerji, potem pa tudi centrale.

Tako kot ima vsako pravilo izjemo, ga ima tudi to pravilo. Ker v FLP-ju ni nič prepuščeno naključju, je tudi ta izjema zelo upravičena.

Zakaj je nepogrešljiv touch paket izdelkov?

Nikomur ne moremo pomagati, če sami ne poznamo izdelkov.

Ker smo v naši sredi objavili, da sta naše poslanstvo zdravje in uspeh, ljudje pričakujejo, da jim bomo pomagali, ko jim je pomoč najbolj potrebna in dovolj pravočasna, da bi učinkovala. Če jim ne

boste pomagali takoj, bodo pomoč poiskali drugje.

Tudi če bo vaš uporabnik moral na izdelke čakati nekaj dni, bo vaš promet izgubil točno toliko dni, kolikor jih potrebujete, da bi vzeli denar od uporabnika, zbrali dovolj denarja za minimalno naročilo, šli po izdelke in jih dostavili uporabniku.

Delate lahko tako ali drugače, toda če boste imeli zmeraj pri roki ključne izdelke, kot so: gel, first, rdeča krema, lips in še nekatere bolj iskane, bo vaš promet v tem mesecu večji za 10–20 odstotkov.

Postavlja se vprašanje, kakšno količino izdelkov naj bi imeli, da bi pospešili in s tem povečali promet.

Zelo malo izdelkov na zalogi ne bo pospešilo prometa, preveč ga bo zadušilo, poleg tega obstaja nevarnost, da nam tudi FLP ne bo več zaupal.

Z nakupom touch paketa za 130 evrov bomo dodatne izdelke dobili brezplačno; vsota točk izdelkov, ki jih vsebuje, je 2,7, čeprav smo plačali 2 točki in bomo tudi v mesečnem poročilu dobili 2 točki.

Nakup oziroma poraba touch paketa pomaga seveda le enkrat, vendar če boste svoj touch redno obnavljali, bo ta pospešil vaš promet in boste svoj mesečni promet lahko povečali za 10–20 odstotkov.

Ko touch ostane brez izdelkov, ni več touch – je le še škatla.

Ne vem, ali je komu uspelo postati manager, ne da bi imel pri sebi touch paket ali druge izdelke v tem obsegu. Ali da je po napredovanju za managerja ostal aktiven manager, ne da bi porabil ali razprodal touch in ostal brez enega izdelka.

V mrežnem marketingu je nemogoče uspeti brez teh treh korakov.

Če ste vseeno uspeli postati manager brez načrtovanja, sponzoriranja ali upravljanja z zalogami, pomeni, da je to namesto vas naredil kdo drug, vaš zakonec ali sponzor, toda če je to delal vaš sponzor, potem to ni več vaš uspeh in vi od tega ne boste imeli veliko, razen če ste se naučili, kako se to počne, in še naprej ravnate enako.

Prav tako je za uspeh odločilno vaše stališče, odločen je vaš pristop. Vse to lahko počnete kot tisti iz zgodbe, ki so z muko razbijali kamen za plačo, ali pa kot oni, ki so delali z ljubeznijo za mogočno katedralo.

Uspeh je naš le, če bomo vse te in druge korake na naši poti naredili z navdušenjem in ljubeznijo – to je naše poslanstvo zdrava in uspeha.

Ne pozabite, da imate brezplačnega trenerja – vašega sponzorja, ki bo z navdušenjem z vami skupaj realiziral vaše odločitve.



Miodrag Ugrenović
senior manager



Založnik: Forever Living Products Magyarorszag Kft. • **Uredništvo:** FLP Magyarorszag Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Faks: (36-1) 312-8455 • **Glavni urednik:** Dr. Sándor Mílesz • **Uredniki:** Valéria Kismárton, Zsuzsanna Petrőczy, Mílesz Eszter Sára, Judit Pósa, Kálmán Pósa, Sándor Rókás • **Tiskarska dela:** Tipofill 2002 kft. **Tehnična urednika:** Richárd Tészár, Gábor Buzássy **Foto:** Béla Kanyó **Tiskarna:** Veszprémi Nyomda Zrt. Izide v 50 250 izvodih • **Prevajalci, lektorji:** albanski: Dr. Marsel Nallbani – hrvaški: Darinka Aničić, Žarko Anič Ančić – srbski: Ottília Tóth-Kása, Balázs Molnár, Dragana Meseldžija – slovenski: Jolanda Novak Császár, Biro 2000 Ljubljana

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

www.flpseeu.com
FOREVER
KOLOFON

FOREVER  RESORTS



1183 Budapest, Fonal utca (Za skladiščem v ulici Nefelejcs) Tel: +36-1-291-5474 • Mail: sasfeszek@foreverliving.t-online.hu
Odrpto: vsak dan med 10.00 – 21.00 uro.

Sonya[®]
Color Collection

