

Viti XII, numri 6/qershor 2008



FOREVER

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





Kaluarim së bashku ditë të mrekullueshme në prill, kur me rastin e Word Rally-t pata përsëri mundësinë të takohem me miqtë e mi të Forever-it të ardhur nga shtete të ndryshme të botës. U ndjemë mirë së bashku dhe ishte mirë të mësoje nga njëri-tjetri! Falenderoj drejtorin gjeneral të FLP Tailandës, Pairote Pongwattana-n për qejfin dhe shërbimin madhështor që na u bë. Ishte një mbresë e mrekullushme, me siguri s'kemi për ta harruar kurrë. Vitin e ardhshëm Word Rally-n e organizojmë në Afrikën e Jugut.

Në rrugën e gjatë me avion për në Bangkok më lindi pyetja që cilat janë tiparet që janë të domosdoshme për një rjetndërtues të suksesshëm? Më vijnë në mend disa prej tyre si çiltërsia, profesionizmi, lojaliteti, këmbëngulja, vullneti. Këto janë të domosdoshme gjatë përpjekjeve tona për sukses, por ekziston një faktor të cilin s'e marrim shpeshherë parasysh; ky s'është gjë tjetër veçse sigurimi dhe ruajtja e vrullit. Këtë shprehje e përdorim zakonisht në lidhje me sportin apo situata konkurimi, në ndeshjet e futbollit apo tenisit duket qartë se si garancia e suksesit përfundimtar, vrulli sjell një epërsi të madhe në favor të një gjysëmfishje. Aftësia e marrjes së vrullit nuk është diçka e vetëlindur, por mund të mësohet dhe sigurohet kurdo. Po të marrim me radhë për një moment gjithë njerëzit e suksesshëm që jetojnë në

mjedisin tonë me siguri vemë re se ata janë në lëvizje të vazhdueshme. Gjatë çdo bisede i bëjnë shpejt lidhjet dhe veprojnë në mënyrë të pasionuar. I thonë po pothuasje çdo sfide, pastaj punojnë me gjithë energjitë e tyre për atë që i thanë po.

Me siguri të gjithëve u kujtohet hedhja e gurëve në breg të liqenit apo detit në fëmijëri, kur përpiqeshim të rëshqisnim në sipërfaqen e ujit gurët me formë petë. Për një kërcim më tepër ishim në gjendje ta provonim disa herë nga e para. Në çdo rast kur guri takonte sipërfaqen e ujit aty krijoheshin rrathë të përsosur të cilat pas disa momentesh zbeheshin, pastaj zhdukeshin plotësisht. Edhe forma e gurit ka rëndësi, por është e sigurt se faktori më i rëndësishëm nga i cili varet se guri kërcen edhe njëherë apo jo në sipërfaqe s'është tjetër veçse forca e hedhjes, vrulli.

Duke qëndruar tek kjo analogji, të imagjinojmë sikur çdo takim me sipërfaqen e ujit është si takimi me njerëzit në biznesin tonë. Sa më shumë përvojë dhe rutinë kemi, aq më shumë gurë dimë të hedhim me saktësi të madhe dhe energji maksimale në këtë rrugë. Pra, me sa më shumë njerëz takohemi dhe sa më shumë energji investojmë në ndërtimin e biznesit, aq më shumë rathë të rregullt tregojnë zgjerimin e efektit të punës sonë. Kjo na jep vrullin e domosdoshëm që të ngre në shkallët e mësipërme në rrugën drejt suksesit. Në çdo rast kur prezantojmë biznesin tonë është e rëndësishme të dimë se biznesi ynë do të ketë efekt me afat të gjatë kohe. Ka kandidatë që hyjnë në biznesin tonë dhe bëhen të suksesshëm, dhe ka nga ata që thonë thjeshtë jo. Ka nga ata që dëshirojnë t'i provojnë produktet, dhe ka nga ata që ua rekomandojnë ato edhe të njohurve. Sido që të krijohen marrdhëniet, efekti është gjithmonë si rathët në sipërfaqen e ujit. Gjithmonë shfaqen, edhe nëse nuk dallohen mirë!

Vrulli është sekret i padukshëm, forca kryesore e çdo njeriu të rëndësishëm. Pra, nëse po mendoheni se çfarë duhet të bëni në ditët, javët dhe muajt që vijnë, e rëndësishme është të mos analizoni çdo lëvizje dhe çdo efekt të mundshëm, mos qëndroni s'i të ngrirë duke analizuar, por bëni lëvizjen e parë dhe merrni vrull, të cilin pastaj ruajeni. Të shkojmë në

Shija e pavarësisë

Një pjesë e bashkëpunonjësve të mi - ata që më njohin pak më mirë - e dinë se një nga gjërat më të rëndësishme për mua është PAVARËSIA.

Dhe interesohen shumë njerëz, media (Revista e Femrave, faqja 25, numri XI, 2008), se si mund të arrihet kjo pavarësi, çfarë do të thotë kjo për mua dhe për dhjetra mijëra bashkëpunonjësit tanë.

Forever Living Products përveç produkteve tepër të njohura dhe efektive që mbrojnë shëndetin, në radhë të parë u jep pavarësi punonjësve dhe tregëtarëve që punojnë në sistem. Kjo pavarësi është e shumanëshme, në radhë të parë do të thotë pavarësi materiale dhe si rrjedhim i kësaj mungesën e plotë të marrdhënies epror-vartës, pra kënaqësinë e biznesit të lirë, planifikimin më të lirë të kohës dhe si përfundim mundësinë e një

biznesi ndërkombëtar, lëvizjen e lirë në 135 shtete të botës.

Nëse dikush e provon njëherë pavarësinë, atë nuk mund ta largosh dot prej saj. Shija e pavarësisë është e barabartë me kënaqësinë, ekuilibrin, qetësinë dhe harmoninë. Bëhesh i kënaqur sepse bëhesh pjesë e një tregu madhështor i cili të siguron ty dhe familjes tënde një jetë stabile me nivel të lartë për gjenerata të tëra. Bëhesh i ekuilibruar sepse i trajton më lehtë problemet dhe këto bëhen gjithmonë e më të vogla në krahasim me kënaqësinë që merr. Rrethohesh vazhdimisht nga miq të cilët mendojnë njëloj apo kanë pikësnyime të njëjta me ty, prandaj e ndihmoni njëri-tjetrin në këtë rrugë të bukur, gjatë të cilës vijmë vazhdimisht në harmoni me vetveten, të dashurit dhe miqtë tanë, dhe rrethohemi nga një qetësi e plotë e cila rrezaton prej teje, bëhet e dukshme dhe nëse këtë

ia përcjell edhe mjedisit tënd, atëherë një pjesë e mirë e tij bëhet vazhdimisht njëloj si ty.

Njeriu e dëshiron vazhdimisht të mirën, të bukurën dhe pavarësinë, kurse të keqen e shmang që në fillim. Të punojmë shumë që në vendin tonë të ketë sa më shumë shtetas të kënaqur, të qetë dhe të pavarur.

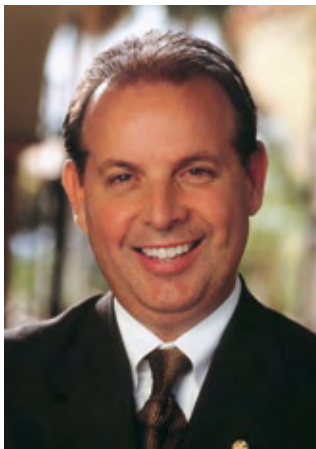
Përpara FLP Hungari!



Ilie Pop



KUPA PËRKUJTIMORE D



TAKIM MANAGERËSH

Zona me emrin Szirak i rrethit Nograd po bëhet gjithmonë e më e njohur jo vetëm nga familja Teleki dhe kështjella, por edhe nga Takimi i Managerëve që organizohet tashmë prej gjashtë vitesh, i cili është takimi më madh i drejtuesve të rajonit të Europës Juglindore të Forever Living.



DUSTY GREEN, Szirak 2008



Që nga orët e mëngjesit mbërritën njëri pas tjetrit karvanët e makinave dhe autobusave, dhe me qindra manager vizituan parkun e madh prej disa hektarësh që ndodhet përreth Kështjellës së Szirakit. Aromatërheqëse tregonte se u përgatit dreka, tingëlloi muzika dhe pas konsumimit të ushqimeve të shijshme drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** përshëndeti pjesëmarrësit më të rëndësishëm të ditës dhe managerët e rinj të vitit të kaluar. Në tendë u dëgjua një duartrokitje e fuqishme kur pjesëmarrësit e World Rally-t, **Miklos Berkics, Jozsef Szabo, Veronika dhe Stevo Lomjanski, Janos Tamas** dhe drejtori european i operimit **Peter Lenkey** treguan mbresat e tyre të paharrueshme.



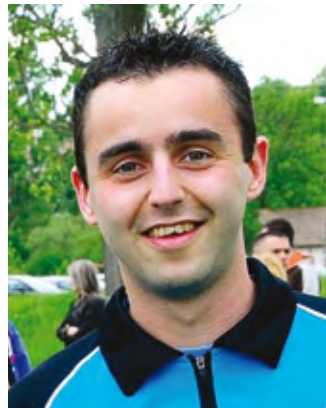
Pas kësaj **President's Club** mbajti një mbledhje të shkurtër në sallën e konferencave të Kështjellës, pastaj vendin e tyre e zunë anëtarët e **Business Builders dhe Klubit të Sundimtarëve** të cilët dëgjuan me kënaqësi leksionin rreth përgatitjes së drejtuesve të kryetarit të Këshillit Marketing Hungarez, **Emil Tonk**.

Ndërkohë në fushën e futbollit të Szirakit filloi ndeshja përkujtimore e Dusty-t, goditjen e fillimit e bëri **Jozsef Kiprich**. Në të njëjtën kohë me ndeshjen e futbollit në skenë filloi konkursi Çfarë Dimë. Në atmosferën e shkëlqyer të sivjetshme dhe pas gjysëmfinaleve me rezultat të ngushtë erdhi finalja Hungari-Rumani të cilën e fitoi Rumania.









Pas finales rolin kryesor e lajptën përsëri kënaqësitë e kuzhinës. Sipas zakonit në mbyllje të mbrëmjes mbajtëm një shfaqje me muzikë me famë botërore me mysafirët tanë **Nikolett Füredi, Bernadett Vago, Otto Magocs dhe kërcimtarët e Positive Force.** Në fund të ditës si kurorëzim i saj bashkëpunonjësit tanë panë një kompozim të bukur fishekzjarresh, dhe u përgatitëm për Ditën e Suksesit të përvjetorit të 11-të të ditës së nesërme.



VJET NË RRUGË



Drejtuesit e programit të aktivitetit plot me ngjarje dhe shumë gjallëri ishin senior managerët **Marianna Szeker dhe Tamas Biro**, të cilët duke plotësuar njëri-tjetrin bënë një drejtim tepër spektakolar të programit.

Drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz** në përshëndetjen e tij lavdëroi rezultatet e periudhës

së kaluar dhe njoftoi se qarullimi i rajonit e kaloi nivelin prej 30 mijë pikësh. Pas njoftimit të gëzuar në skenën e Forever-it u ngjiti **Guszti Bodi** dhe grupi i tij të cilët e ngritën në kërcim publikun e aktivitetit Forever.

Në këtë atmosferë të mirë në skenë u ngjiti kryetari i Shoqatës së Mjekëve Popullor Hungarez, **Dr. Istvan Taraczközi** i cili në

leksionin e tij tregoi rëndësinë e mënyrës natyrore të jetesës, si shpërblim i dashurisë ndaj vetvetes.

Me drejtimin e këshilltars sonë të re mjeke **Dr. Brigitta Kozma** në skenë u ngjiten bashkëpunonjësit tanë mjek të cilët me përvojat e tyre i ndihmojnë dhe i pasurojnë vazhdimisht njohuritë tona, dhe



Mes duartrokitjeve të vazhdueshme të mijëra punonjësve tanë filloi aktiviteti i përvjetorit të 11-të të Forever Living Products.



kontribojnë në sukseset tona të jashtëzakonshme.

Skena u mbush nga skuadra e madhe e **Supervisorëve** të kualifikuar në muajin mars dhe prill, por kjo skenë nuk ishte e mjaftueshme, pasi ata mund t'i mermin medaljet e tyre nga drejtori gjeneral vetëm duke u ngjitur në grupe.

Përgëzojmë edhe **Assistant Managerët** e rinj për kampin e tyre gjithmonë e më të madh, i cili tregon rritjen e jashtëzakonshme të rrjetit tonë.

Me ndihmën e studios dhe televizionit Forever u shfaqën drejtpërdrejt pjesëmarrësit e Konkursit të Makijazhit Sonya.

Duke iu përgjigjur pyetjeve të **Dorottya Geszler-it** u njohëm me pjesëmarrësit dhe karakteristikat më të rëndësishme të moshës që dëshironin të ilustrojnë.

Në skenë pamë shfaqjen shumë të bukur të grupit muzikor cigan serb **O'Djila** të shoqëruar nga grupi kërcimtar Simionov, shfaqje e cila morri me meritë një vlerësim serioz nga publiku i Forever-it.

Safir manageri dhe distributori i parë i Hungarisë dhe rajonit të Europës juglindore, **Joszeff Szabo** bëri një pasqyrë të bukur historike të viteve të kaluara. Nga angazhimi dhe besnikëria e tij

mund të marrin shembull gjithë punonjësit tanë. Në skenën e Arenës së Budapestit u takuam me fituesit e konkursit mujor të Klubit të Sundimtarëve, pastaj managerët e sapokualifikuar falenderuan bashkëpunonjësit, linjat e sipërme dhe sponsorët e tyre. Mes managerëve tanë përshëndetëm edhe **Cini Zalatnay-n** e cila bashkë me dy miqtë e saj, **Lajos Turilui-n** dhe **Miklos Berkics-in** e përshëndetën publikun me një këngë të përbashkët. Pas kualifikimit të pjesëmarrësve të programit motivues të Makinës erdhi kualifikimi i Senior managerëve, dhe më në fund

i soaring managerëve **Istvan Toth dhe Marta Zsiga**.

Prezantimi i punonjësve të kualifikuar për në Super Rally zgjati për minuta të tëra, pasi lista ishte aq e gjatë sa që mezi pati vend në skenën e Arenës. Shpresojmë se së shpejti edhe këtë kualifikim ta bëjmë në grupe. Pasoj kualifikimi i anëtarëve të **Klubit Business Builders** të vitit të kaluar, sivjet këtë konkurs e fitoi punonjësi ynë manager **Andras Banhidya** me rezultatet e tij të larta, me 383.34 cc. Përgëzime!

Me drejtimin e **Dorottya Geszler-it** në skenë filloi paraqitja e pjesëmarrësve të







Konkursit të Makijazhit Sonya, pastaj konkuresit demonstuan përpara jurisë me nivel të lartë profesional të përbërë nga **Hajnalka Torizs** mjeshtre makijazhi dhe maskimi, **Magda Vamos** stiliste dhe drejtoreshë e Institutit të Modës Hungareze, **Eva Györ** sekretare e Shoqatës Kozmetike Hungareze, **Eva Asztalos** modele, **György Molnar**, regjizor filmi dhe drejtues i jurisë, **Agnes Horacsek** mjeshtre makijazhi dhe maskimi dhe

Erzsebet Vajas mjeshtre makijazhi dhe **Dr. Adrienn Janos** notere. Në vend të tretë doli **Andrea Koncz Konczne** (e cila morri dhuratë një abone për 5 raste në Qendrën Mësimore Sonya dhe një paketë dhuratash nga firma Astron), në vend të dytë **Helga Megyeri** (e cila morri dhuratë një fundjavë wellness, Fleu de Jouvance për 2 persona në Kështjellën e Szirakit dhe një paketë dhuratash nga firma Astron)

dhe në vend të parë **Anett Patuzzi** (e cila morri dhuratë një kullë Sonya, një shfaqje step by step në revistën me titull Bota e Bukurisë, një paketë dhuratash nga firma Astron dhe një fustan mbrëmjeje me rekomandimin e **Pasztor Leather** design). Kurse modelet e konkurreseve morrën dhuratë një komplet Sonya. Fituesi i konkursit telefonik Sonya **Andrea Koncz Konczne** morri dhuratë një komplet kozmetik mini Touch

dhe një abone për 5 raste në Qendrën Mësimore Sonya. Urime për rezultatet e aritura. Përgëzojmë organizatoren e Konkursit të Makijazhit Sonya, **Aniko Peterbenze-n**, dhe **Kata Ungar-in** për bashkëpunimin në organizim.

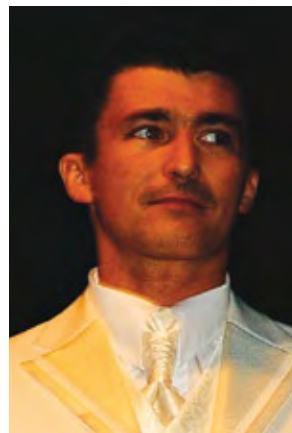
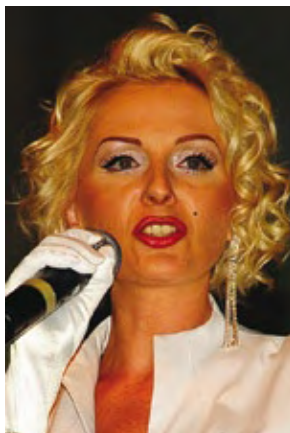
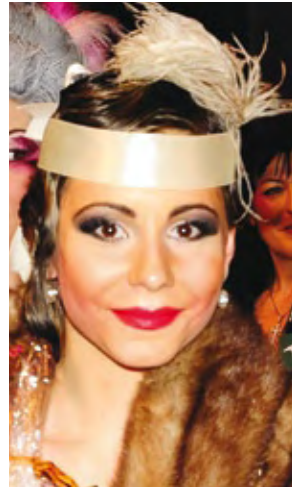
Diamant managerja e vetme e rajonit, **Veronika Lomjanski** në leksionin e saj foli rreth vulltit që e ndjek deri në fund punën tonë. Faleminderit për këtë Vera, dhe kështu mëtej.

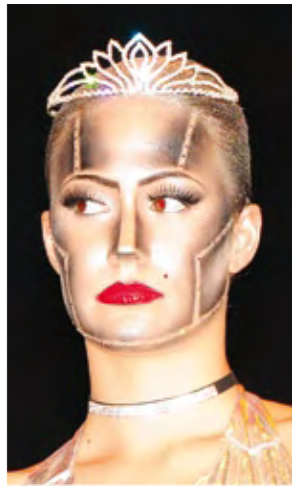






Faleminderit për mjeshtrinë





që na tregon!



Në skenën e Arenës u shfaq **Attila Pataky** dhe **Orkestra Pops** të cilët e mahnitën publikun me shfaqjen e tyre të jashtëzakonshme. Luajtën këngë filarmonike dhe të **Veprave të Edda-s**, të cilat publiku i pëlqeu shumë. Në finale mbërriti torta 11 vjeçare, pastaj artistët e shfaqur gjatë ditës e mbyllën programin me një kërcim me muzikën e **Gipsy Kings**. **Miklos Berkics** dhe

miqtë e tij, **Klara Hertelendy**, **Dia Biro** dhe **Andras Banhidy** u ngjitën në skenë me një këngë me famë botërore e cila na ngrohu zemrat.

Pas kësaj shfaqje të bukur **Miklos Berkics** foli rreth të ardhmes të cilën ai e shikon, dhe u përpoq që ta shohim edhe ne. Faleminderit për pjesëtarët që na tregon.

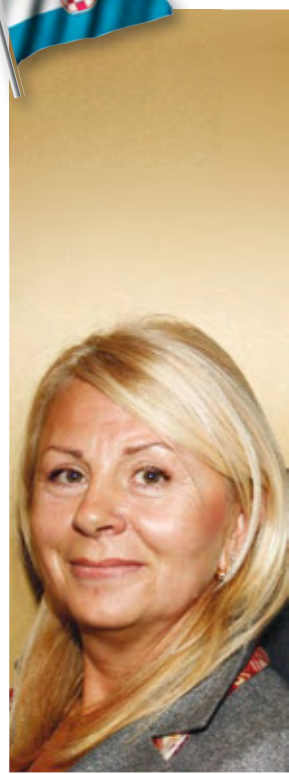
Në skenë u ngjit zëvendësryetari i Këshillit të

Marketingut Hungarez, **Emil Tonk** dhe me humorin e tij të zakonshëm i mësoi punonjësit tanë se si mund ta zgjerojmë më thjeshtë dhe më shpejt rrethin tonë, si mund të bëhemi më të suksesshëm në mrekullinë multi level marketing.

Në mbyllje të ditës në skenë bëmë kualifikimin e punonjësve tanë **Assistant Supervisor** të cilët u nisën drejt pavarësisë.

Conquista

DHJETË DISTRIBUTORËT E P
SIPAS PIKËVE PERSONALE



Hungaria

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

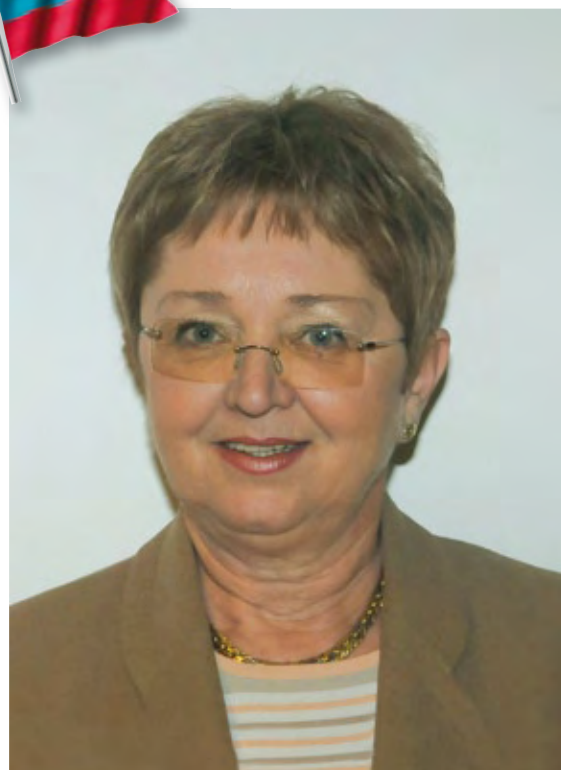
Serbia, Mali i Zi

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

ador Club

KLUBI I SUNDIMTARËVE

PARË TË MUAJIT PRILL 2008
DHE TË NON-MANAGERIT



Kroacia

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

Bosnia dhe Hercegovina

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

Sllovenia

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

Të gjithë në rrugën drejt suksesit



Nivelin e senior managerit e arritën: (sponsor)

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

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



Nivelin e managerit e arritën: (sponsor)

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

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



Nivelin e assistant managerit e arritën:

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

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

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

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



Nivelin e supervisorit e arritën:

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

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

Geratović Jasmina dhe Geratović Milan
Gidófalvi Zsannett
Gidófalvi Attila dhe Gidófalvi Attiláné
Győri Katalin dhe Szabadi Szabolcs
Hatos István dhe Hatos Istvánné
Hečko Ivan Dr
Hegedűs Rozália
Hodžić Medina
Honti Miklósné dhe Honti Miklós
Horváth Viktória
Illés Balázs
Illés Rita
Jakab Imre
Jaró Katalin
Jaspere Lezsák Mária dhe Jasper Krisztián
Karasz Brigitta
Kertész Éva
Kesztl Jakabné dhe Kesztl Jakab
Király Ferencné dhe Király Ferenc
Kissova Magdalena
Klančar Mira dhe Klančar Matjaz
Klinka Gábor

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

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

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

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

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

Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës:

Niveli 1

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

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

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

Niveli 2

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

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

Niveli 3

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

Të Nderuar Shpërndarës!

Të nderuar Punonjës!

Me këtë rast iu njoftojmë se për shkak të shkeljes së pikës 14.3.3.3 të Politikës Ndërkombëtare të Biznesit të Forever Living Products punonjësit tanë Dr. Laszlo Kerekes, Zsolt Jecsak dhe Dr. Timea Orosz Jesakne, Judit Györvari dhe Jozsef Siklosi, Krisztian Gubo, Branko Petrovski dhe Suzana Petrovski, Ranka Despotovic, Aleksandar Filipovic dhe Biljana Filipovic, Dragica Ilic dhe Tomislav Ilic, dhe Boban Zacevic, në bazë të vendimit të Forever Living Products International, Inc. i përjashtuam nga rrethi i distributorëve të Forever Living Products Hungari Shpk.-s.

Forever Living Products Hungari Shpk. i bën vëretje punonjësës sonë managerë Ramona Visnovszky për shkak të shkeljes së Politikës Ndërkombëtare të Biznesit.

Kalendari i aktiviteteve – 2008: Sucess Day: 21.06.2008, Sucess Day: 19.07.2008, Sucess Day: 20.09.2008, Sucess Day: 18.10.2008, Sucess Day: 15.11.2008, Sucess Day: 20.12.2008

Porosisni produkte në faqen e internetit www.flpseeu.com

Zgjidhja më e thjeshtë dhe më e sigurt – jo vetëm përsa i përket blerjes së drejtpërdrejtë të produkteve, por edhe regjistrimit të porosisive. Është një mjet i shkëlqyer edhe gjatë rekomandimit të produkteve, pasi kjo ofertë është joshëse për çdo të interesuar. Vlera e pikëve të çdo porosis brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale, dhe mund të lexohet në çdo moment nëpërmjet internetit (www.foreverliving.com).

Kompania jonë u ofron Distributorëve të saj një mundësi të re për të kontrolluar pikët e tyre.

- Në fund të llogarisë së bonusave tuaja që merrni çdo muaj në dorë gjeni emrin e përdorimit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) tuaj për të hyrë në faqen amerikane të kompanisë (www.foreverliving.com). Pas hyrjes në faqe, duke shtypur Hungarinë mund të shikoni pikët tuaja.
- Informacione rreth pikëve mund të kërkonit edhe nëpërmjet sistemit të sms-ve që funksionon me sukses prej vitesh.
- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qendrore të Budapestit ju informojnë rreth pikëve tuaja aktuale të qarkullimit.
- Vlerat e pikëve të tyre personale distributorët e Budapestit mund t'i pyesin në numrin e telefonit +36-1-269-53-70 dhe +36-1-269-53-71, kurse të Kroacisë, Bosnia-Hercegovinës, Sllovenisë, Serbisë dhe Malit të Zi +36-1-322-55-41. Ju lutemi bashkëpunojëse tanë të interesohen vetë për pikët dhe biznesin e tyre personal!

Informacione nga interneti:

Njoftojmë shpërndarësit tanë të dashur se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë. Njëra faqe interneti **"www.flpseeu.com"** është faqja kompanisë së vendit tonë, nëpërmjet të cilës mund të arrihen magazinat e vendit tonë. Kodet për të hyrë në këtë faqe dhe për të bërë blerje mund t'i kërkonit në zyrat tona. Në këtë faqe numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës

Forever mund të hapen me fjalëkalimin "forever", kurse fotogaleria me fjalëkalimin "success". Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" - **"www.foreverliving.com"** - përmban informacione rreth lajmeve nga FLP-ja, kontaktimeve ndërkombëtare, si dhe rezultateve të pikëve ditore të punonjësve. Në këtë adresë mund të hyjnë gjithë të interesuarit. Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi „distributor login“. Emri i përdoruesit është numri i distributorit (pa shenjat e ndarjes). Fjalëkalimi gjendet në fund të llogarisë suaj muajore.

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar, që në të ardhmen ti kushtojnë kujdes plotësimi të saktë të porosive të produkteve dhe të formularëve të tjerë! Porositë e produkteve të korrigjuara (emri i porositësi) dhe të panënshkuara, me qëllimin për të shmangur gabimet, nuk mund ti pranojmë. Ju lutemi gjithashtu, të kujdeseni për plotësimin e saktë dhe të lexueshëm të formularëve të regjistrimit: me shkronja shtypi, me bojë të zezë ose blu. Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit, ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

Në interes të sigurisë së çështjeve financiare ju lutemi, që në rastin e paraqitjes së bonuseve nëpërmjet të besuarit për këtë, ky person i besuar të sjell me vete edhe letërnjoftimin e tij! Sipas politikës ndërkombëtare të biznesit, çdo shpërndarës, që nënshkruan formularin e regjistrimit (kontratën), fiton të drejtën e blerjes së produkteve me çmim shumice, direkt nga zyrat. Gjithashtu, shpërndarës i regjistruar, ai bëhet vetëm gjatë blerjes së parë, duke paraqitur kopjen e dytë të formularit të regjistrimit së plotësuar më parë dhe dokumentin e porosisë së produktit të plotësuar.

E parregullt:

Asnjëherë mos blini ose shisni produkte në kanale të tjera elektronike apo njësi të shitjes me pakicë. Duke marrë parasysh mundësitë e ndryshme të shitjes nëpërmjet medias elektronike, sipas Forever Living Products: këto konsiderohen si njësi të shitjes me pakicë. Sipas politikës aktuale të biznesit qarkullimi i produkteve, ose publikimi i formularëve të FLP-s në njësitë e shitjes me pakicë është rreptësisht i ndaluar. Qarkullimi i produkteve me anë të medias elektronike mund të bëhet vetëm nëpërmjet faqes së internetit www.flpseeu.com. Iu njoftojmë që dorëzimi i kontratave pa autorizim është i parregullt, pranojmë vetëm kontratat me nënshkrim personal! Çdo nënshkrim tjetër konsiderohet si fallcifikim dokumentash!

Risponsorizim!

Dëshiroj t'ju tërheq vëmendjen për rregullat e "risponsorizimit" të cilat gjenden në kapitullin e 12-të të Politikës së Biznesit. E rëndësishme është se risponsorizimi s'është proces automatik, por vjen në fuqi vetëm pas plotësimit të formularëve të përcaktuar (deklarata e risponsorizimit, fletë regjistrimi e re) dhe përgjigjes së kushteve. Në lidhje me rregullat e Politikës së Biznesit gabon ai që bashkëpunonjësit distributor të regjistruar njëherë i fut për herë të dytë pa plotësuar procesin e risponsorizimit.



NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË



- Zyra qendrore e Budapestit:
1067 Budapest, Szondi utca 34., tel: +36-1-269-5370.
- Magazina e Budapestit:
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel: +36-1-291-8995.
Drejtori i tregëtisë: Dr. Gothárd Csaba
- Zyra e Debrecenit:
4024 Debrecen, Szent Anna u. 31., tel: +36-52-349-657.
Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.
- Zyra e Szegedit:
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel: +36-62-425-505.
Drejtori i rajonit: Radóczy Tibor
- Zyra e Szekesfehervarit:
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel: +36-22-333-167.
Drejtori i rajonit: Földi Attila

Produktet e Forever Living Products dalin në treg me rekomandimin e Shoqatës së Mjekësisë Popullore të Hungarisë.

I lutemi Distributorëve të nderuar, që bashkë me formularin e tyre të regjistrimit të dorëzojnë edhe kopjen e lishencës së tyre, si dhe kopjen e dokumentit të paraqitjes së Zyrës së Taksave dhe Tatimeve të ndërmarrjeve. Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e ndërmarrjes së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë dokumentet e duhura të plotësuara, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i ndërmarrjes. Njoftimi, që ka të bëjë me këtë, është i nxjerrë në zyrat tona, por kolegët tanë mund t'ju njoftojnë edhe me fjalë në këtë aspekt.

Njoftim rreth mundësisë së blerjes me ulje
Për të përdorur mundësinë e blerjes me ulje ju lutemi zbatoni rregullat e mëposhtme:

1. *Deklarata:* Ju lutemi që me vëmendje plotësoni saktësisht çdo pjesë të deklaratës. Nëse e dërgoni personalisht kolegët tanë i kontrollojnë të dhënat, por nëse e dërgoni me postë kjo gjë nuk është e mundur, prandaj ju lutemi që me një vëmendje

të madhe kontrolloni të dhënat tuaja, sepse në rast gabimi sistemi i uljes së çmimeve nuk hyn në fuqi.

2. *Blerja:* Gjatë blerjes sistemi i ofron shumë maksimume të uljes atyre që e plotësojnë deklaratën. Blerja do të thotë përdorimin e uljes së çmimeve ose pagesën e bonusave, kështu edhe blerja personale kërkon letërnjoftim me fotografi. Në rastin e blerjes si grup duhet të sillni autorizim të nënshkruar nga dy dëshmitarë të rregullt nga çdo person, për çdo porosi. Kolegët tanë i pranojnë porositë vetëm pasi i kanë kontrolluar këto gjëra. Në rastin e personave me deklaratë mungesa e letërnjoftimit apo e autorizimit sjell refuzimin e porosisë!
3. *Informimi:* Kolegët tanë nëpër magazina vetëm pas paraqitjes së letërnjoftimit me fotografi dhe dorëzimit të autorizimeve japin informacione rreth shumës aktuale të uljes.

Bashkëpunojësit me deklaratë dhe që i marrin bonusat e tyre në formë kuponash, mund të informohen rreth shumave të sakta në adresën Budapest, Szondi u. 34.

Dëshiroj t'u thërras vëmendjen distributorëve të Hungarisë për shërbimin tonë të transportimit të pakove. Me anë të këtij shërbimi Distributori tanë të nderuar i marrin porositë e bëra maksimum brenda 2 ditëve – me përputhje kohe – në çdo pikë të vendit, të cilat duhen marrë brenda 48 orëve, pasi në rast të kundërt ato i anulohet dhe pikët i zbrisim. Çmimi i produkteve të porositura dhe ai i transportit duhet paguar kur pakoja merret në dorë. Në rastin e blerjes me vlerë mbi 1 pikë shpenzimet e transportit paguhen nga kompania.

Porositë tuaja mund t'i bëni në mënyrën e mëposhtme:

- në telefon, ku punonjësi ynë ju jep informacione të sakta rreth shumës së porosisë, vlerës së saj në pikë dhe çmimit të transportit. Numrat e telefonit: 061-297-5538, 061-297-5539, cel: 0620/456-8141, 0620/456-8149
- nëpërmjet internetit në adresën www.flpshop.hu,
- me sms në numrin e telefonit 0620-478-4732.

Njoftimet e Szirakit:

Hoteli Kështjella e Szirakit , 3044 Szirák, Petőfi u. 26.
Tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285
Drejtorja e hotelit: Király Katalin



NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË

- Zyra e Beogradit: 11000 Beograd, Kumodraska 162, tel.: +381-11-3970-127. Orari i hapjes: të hënën, të martën dhe të enjten 12.00-19.30, të mërkurën dhe të premten 9.00-16.30.
- Zyra e Nisit: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1., tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 11.00-19.00, në ditët e tjera të punës 9.00-17.00.
- Zyra e Horgosit: 24410 Horgoš, Bartok Béla 80. tel.: +381-24-792-195. Orari i hapjes në ditët e punës: 8.00 - 16.00. Drejtori i rajonit: Branislav Rajic.

– Forever Living Products Beograd na ofron shërbimet e mëposhtme: bërje porosish në telefon - Telecenter. Numri i telefonit: 011/309-6382. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12: 00-19.30, në ditët e tjera të punës 9:00-16.30. Në rastin e porositjes në telefon malli shkon tek adresa që gjendet në numrin e kodit dhe paguhet kur merret në dorë.

- Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi, por FLP-ja e Beogradit i paguan vetëm nëse porosia e bërë në një numër kodit e kalon 1 pikë krediti.
- Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit.
- Porositë telefonike merren në shqyrtim deri në datën 25 të muajit, pas kësaj date mund të porosini vetëm personalisht në zyrën tonë.
- Edhe në zyrën e Horgosit dhe Nisit mund të blihen materiale reklamash dhe gjithë llojet e formularëve. Distributorët tanë mund të blejnë edhe fletat e regjistrimit dhe formularët për ndryshimin e të dhënave.

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Serbisë:

Dr. Biserka Lazarević dhe Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318. Ata i presin thirrjet tuaja për konsultim të martën në orën 13.00-16.00 dhe të premten në orën 14.00-16.00. Dr. Božidar Kaurinović të mërkurën dhe të enjten në orën 12-14 pret thirrjet tuaja për konsultime në numrin e telefonit +381-21-636-9575.



NJOFTIMET E ZYRËS SË MALIT TË ZI

- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića br. 20. tel: +381-081-245-402, tel/fax: +381-081-245-412. Drejtori i rajonit: Aleksandar Dakic

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Malit të Zi:

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



NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS



Zyra e Bijelinës

- Zyra e Bijelinës: 76300 Bijeljina, Trg D. Mihajlovića 3., tel: +387-55-211-784, +387-55-212-605, fax: +387-55-221-780. Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-17.00.

- Zyra e Banja Lukas: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280., fax: +387-51-228-288. Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksic. Orari i hapjes: në ditët e punës 9.00-16.30
- Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akifa Seremeta do. 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651.. Orari i hapjes: të hënën, të enjten, të premten: 09.00-16.30, të martën, të mërkurën: 12.00-20.00. Në çdo të shtunë të fundit të muajit organizojmë një Ditë Suksesi Mini në zyrën e FLP-s. Drejtori i zyrës: Enra Hadžović Në zyrat e Forever Living Products të Bosnias porositë telefonike mund të bëhen në numrat e mëposhtëm (regjistrimi i shpërndarësve të rinj nuk mund të bëhet nëpërmjet telefonit): +387-55-211-784, Bijelinë dhe +387-33-760-650 Szarajevë.

Njoftim i zyrës së FLP-s së Sarajevës

– Nga shtatori në shërbimin tonë është këshilltarja dhe specialistja mjekje nga Bosnia-Hercegovina Dr. Esmā Nisic, me të cilën mund të kontaktohem në numrin e telefonit: +387-62-367-545 gjatë ditëve të punës në orarin: 18:00 – 21:00.

– Këshilltarja dhe specialistja jonë mjekje çdo të mërkurë mban konsultime në zyrën e Sarajevës në orën 17:00 – 19:30.

– Në rastin e porosisë telefonike pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë krediti, atëherë shpenzimet e transportit paguhen nga distributori.



NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË

• Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.ű

Njoftojmë punonjësit dhe konsumatorët tanë se zgjatëm orarin e hapjes së zyrës së FLP-s së Zagrebit: të hënën dhe të enjten: 09:00 - 20:00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09:00 - 17:00. Tel: 01/ 3909 770; Fax: 01/ 3704 814. Porositë telefonike: 01/ 3909 773.

• Zyra e Splitit: 21000 Split. Križine 19. tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00; të martën, të mërkurën, të enjten dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

Porosia telefonike: 01/3909 773. Në rastin e porosive me vlerë më të madhe se 1 pikë krediti, çmimi i transportit paguhet nga FLP-ja. Leksionet rreth produkteve dhe marketingut organizohen të hënën, të martën, të mërkurën dhe të enjten nga ora 17 në zyrën qendrore. Orari i hapjes së qendrës: të hënën dhe të

enjten 12:00 – 20:00, të martën dhe të mërkurën 11:00 – 19:00, dhe të premten 09:00 – 17:00. Takimet mund të lihen në numrin telefonik 01/ 3909 773.

NJOFTIM I RËNDËSISHËM: nga 1 marsi nëse blini produkte me vlerë më të madhe se 1500 kuna, apo përdorni shërbimet e sallorit kozmetik, me kartën tuaj DC mund të paguani edhe me këste (2-3 këste). Shfrytëzoheni mundësinë e blerjes me ulje. Për detajet interesohuni tek sponsori juaj ose tek punonjësit e zyrës.

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Kroacisë:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510
(në ditët eke ndërmjet orës 16.00 dhe 20.00)
Dr. Eugenija Sojat Marencic: +385-915107070



NJOFTIMET E ZYRAVE TË SLLOVENISË

• 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640.

Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00, të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00.

• Adresa e magazinës së Lendavait: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. tel.: +386-2-575-12-70, Fax: +386-2-575-12-71, e-mail: forever.living@siol.net.

Orari i hapjes: të hënën 12.00-20.00, të martën dhe të premten 09.00-17.00. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej

Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501

Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Sllovenisë:

Dr. Arbaiter Miran: +386-41420788, Dr. Canzek Olga: +386-41824163



Zyra e Lendvait



NJOFTIMET E ZYRËS SË SHQIPËRISË

• Shqipëri, Tiranë, Reshit Collaku 96, Villa Forever 36.

Fax: +355 4230 535

Drejtori rajonal: Attila Borbath

Drejtori i zyrës: Xhelo Kijaçaj, tel: +355-4-230-535.

Kontaktim: në ditët e punës në orarin 09.00-13.00, 16.00-20.00

www.flpseeu.com **FLP TV** në internet

Programi i FLP TV nga 26 qershor deri më 19 korrik 2008

18.00 dhe 06.00 Berkics Miklos: Në krye të Europës
18.20 dhe 06.20 Breakdance
18.45 dhe 06.45 Ëndrra jote është plani ynë: Hyrje në FLP
18.47 dhe 06.47 Ëndrra jote është plani ynë: Produktet FLP
18.50 dhe 06.50 Ëndrra jote është plani ynë: Mundësia FLP
18.55 dhe 06.55 Adolf L. Kosa
19.20 dhe 07.20 Borago: Kroncert prezatues i albumit të ri
19.35 dhe 07.35 Plani marketing i FLP-s
19.55 dhe 07.55 SAPPHIRE: Kualifikimi i Dr. Sandor Milesz
20.20 dhe 08.20 Zsolt Arpad Meszaros: Kënga me titull Bangkok i musicalit Miss Saigon
20.25 dhe 08.25 Aranka Vagasi: Ndajja e profitit 2008
20.45 dhe 08.45 Vlerësimi i shteteve

21.45 dhe 09.45 Supervisorë, Assistant m...
22.20 dhe 10.20 Pjesë nga musicali me titull zëri i Muzikës
22.40 dhe 10.40 Managerë, managerë drejtues
00.05 dhe 12.05 Supervisorë, Assistant m...
00.30 dhe 12.30 Sugarloaf
00.55 dhe 12.55 Managerë, managerë drejtues
02.20 dhe 14.20 Përmbledhje
02.40 dhe 14.40 Kormoran
03.00 dhe 15.00 Bence Nogradi: Leksion surprizë
03.30 dhe 15.30 Managerë të rinj
04.35 dhe 16.35 Robert Rudics: Teknika të ndërtimit të rrjetit
04.55 dhe 16.55 Managerë të rinj 2

GËZUAR PËRVJETORIN E FOREVER-IT



13 maj 1978 ishte fillimi zyrtar i Forever Living Products. E dinim se kjo ishte një ide e shkëlqyer, patëm besim tek forca e aloe vera-s dhe në gjithë këtë më e bukura ishte se arritëm ta fusim në jetën e njerëzve. Pra kishim një produkt të ri dhe një plan marketing të shkëlqyer me të cilin e filluam. U treguam të gjithëve rreth biznesit, kishte nga ata që na dëgjuan dhe kishte nga ata që jo, por s'kishte problem, ne folëm mëtej. Prandaj edhe sot e kësaj dite ne njihemi si "Zëri i Aloe-s".

Edalluam menjëherë mundësinë e prezantimit të biznesit tonë tek njerëzit dhe kur qarkullimi filloi të rritej me shpejtësi rakete, Forever-i filloi të marrë formë. Natyrisht kjo s'ishte aq e lehtë sa mendoni, nevojitej puna e madhe e shumë njerëzve të mrekullueshëm që Forever të bëhej ai që është tani. Edhe kur përjetuam kohët më të vështira nuk u dorëzuam, dhe tani ndodhemi këtu duke festuar përvjetorin tonë të 30-të. Ashtu si gocat e detit përdorin rërën irituese për të krijuar perlat e mrekullueshme, ne përdorim disfatat për t'u forcuar më shumë. Perla është një shembull i përsosur se si mund t'i mposhtim sfidat me të cilat përballohemi nga dita në ditë. Kur rruga fillon të ngrihet dorëzohemi, por në këtë rast s'kemi për ta ndjerë kurrë shijen e ëmbël të fitores në anën tjetër.

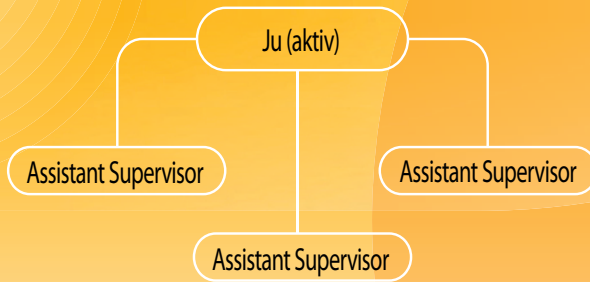
30 vjet kaluan shpejt, por duke patur parasysh kujtimet e vjetra që na sollën aq shumë humor dhe lumturi, më duket sikur kanë kaluar vetëm 30 ditë. Një nga gjërat më me vlerë në Forever jeni ju. E kam përmendur disaherë, dhe po e theksoj përsëri se ne jemi më të mëdhenjtë. Rrethohem nga më të mirët! I falenderoj të gjithë për punën e madhe vetësakrifikuese që e bëri Forever-in një perlë të mrekullueshme. Më pëlqejnë këtë vite, dhe sllogeni "30 Years of Forever, A Foundation of Excellence" është tepër i goditur, por unë mendoj se zhvillimin do ta shprehte edhe më mirë sllogeni "30 Years of Forever, It's a Good Start!"

Punojmë vazhdimisht në ide të reja që Forever-i të fluturoj mëtej edhe në 30 vitet e ardhshme dhe më pas. Jemi krenar për atë që kemi arritur deri tani, por duhet ta tregojmë veten edhe në të ardhmen dhe duhet të hapim fusha të reja për distributorët. Me kënaqësi të madhe njoftoj se filloi punën Forever You Tube Channel i cili mund të gjendet në internet: <http://www.Youtube.com/user/AloePod>. Forever s'ka qenë kurrë kaq i fortë sa në çerekun e parë të vitit 2008. Nëse kjo ngritje vazhdon me këtë ritëm, atëherë në vitet e adshme do e kalojmë qarkullimin prej 3 miliard dollarësh në vit. Pyetja e vetme është se sa do të jetë pjesa jote? Faleminderit që edhe ti je pjesë e familjes Forever.



KUALIFIKIMET E RALLY-T EUROPIAN

1 korrik – 31 tetor



Niveli 3

Plotësoni 80 CC (bashkë me pikët personale) me skuadrën tuaj të re

- Bileta hyrje në Rally* dhe dhuratat e nivelit 1
- 3 netë në hotel
- udhëtimi me avion



Niveli 2

Plotësoni 50 CC (bashkë me pikët personale) me skuadrën tuaj të re

- Bileta hyrje në Rally* dhe dhuratat e nivelit 1
- 3 netë në hotel



Niveli 1

Plotësoni 25 CC (bashkë me pikët personale dhe distributori të vjetra) me skuadrën tuaj të re

- Bileta hyrje në Rally* dhe mbrëmjen festuese, veshje uniformë Rally dhe dhurata speciale Rally



Kushtet e reja të kualifikimit për në çdo nivel: Sponsorizoni të paktën tre distributor të drejtpërdrejtë (të gjeneratës së parë) të cilët arrijnë nivelin e Assistant Supervisorit. Të jeni "Aktiv" në çdo muaj të periudhës së kualifikimit. Periudha e kualifikimit zgjat katër muaj njëri pas tjetrit, gjatë të cilëve mund të arrihen tre nivele të ndryshme. Kushtet duhen plotësuar gjatë periudhës së kualifikimit. Të kualifikuarit duhet të jenë aktiv me 4 pikë personale në muajin e parë të plotë të periudhës së kualifikimit si dhe në muajt e tjerë të kësaj periudhe (përshembull: nëse një distributor hyn në mes të muajit në FLP, duhet të jetë aktiv vetëm në muajin e ardhshëm. Natyrisht edhe pikët e mbledhura në muajin e parë – jo të plotë – u shtohen pikëve të përgjithshme të kualifikimit). Përfundimisht nga rregulli përbën vetëm muaji i fundit. Distributori i ri i kualifikuar në nivelin 1, 2 apo 3, i cili hyn në FLP në muajin e fundit të periudhës së kualifikimit, duhet të jetë aktiv në këtë muaj. Data e hyrjes së distributorit është ajo e regjistrimit të të dhënave të Fletës së tij të regjistrimit në sistemin kompjuterik të kompanisë qëndrore. Shpërblimet nuk mund të shkëmbehen në para. Shpërblimet nuk mund t'u jepen të tjerëve. Kualifikimi u përket vetëm distributorëve europian. Është e rëndësishme që çdo anëtar skuadre i linjës së poshtme të regjistrohet në shtetin ku banon. Çdo distributor mban përgjegjësi për interpretimin e duhur të kushteve të mësipërme. Sekziston mundësia e trajtimit të veçantë. Për çdo pyetje që keni drejtohuni Drejtorit tuaj gjeneral.

World Rally, 2

Erdhi dita e madhe dhe u mblodhëm në aeroportin e Ferihegyi-t.

Miklos Berkics dhe Jozsef Szabo distributorët më të suksesshëm të Hungarisë, Veronika dhe Stevan Lomjanski distributorët më të suksesshëm të rajonit sllavo-jugor, Tomislav Brumec distributori më i suksesshëm i Sllovenisë, Peter Lenkey drejtori i tregëtisë europiane të FLP-s dhe bashkëshortja e tij Zsuzsi Lenkey. Familjen e tyre për shkak sëmundje e përfaqësova vetëm unë.

Në bazë të rezultatit të vitit 2007 u formua skuadra që përfaqësonte Hungarinë dhe rajonin tonë në World Rally-n e 2008-s në Tailand. Rezultatit, në bazë të të cilit arrita të marrë pjesë në këtë aktivitet, nuk e arrita vetëm por me skuadrën time. Dëshiroj të falenderoj skuadrën e non-managerëve për punën e cila solli këtë rezultat.

Të gjithë punuan në mënyrë të shkëlqyer, por theksohet puna e tre bashkëpunonjësve të mi të cilët tashmë janë manager, Erika Varga Csonkane, Tamas Sukaly dhe Monika Kalman. I falenderoj në mënyrë të veçantë për punën e tyre. Do të bëj gjithçka që energjinë që morra në këtë aktivitet ta shfrytëzoj dhe t'ia përcjell skuadrës sime dhe njerëzve.

Para se të niseshim Miki dhe Jozsi na thanë se ky aktivitet është ndryshe nga Super Rally. Ka më pak pjesëmarrës dhe më shumë kohë për njohjen e njëri-tjetrit dhe krijimin e marrdhenieve.

Miki tha se në aktivitet do të jenë afërsisht 200 vetë. Në Super



lu përshëndes të gjithëve. Jam Janos Tamas. Në fund të prillit pata mundësinë të marrë pjesë në aktivitetin më të madh me përmasa botërore të FLP-s, në World Rally. Për fat të keq morrëm pjesë pak vetë, prandaj mendova t'i bëj të njohur për të gjithë një pjesë të mbresave të mia të ilustruara me fotografi.

2008



vend në hotelin më elegant të Bangkokut me 15 milion banorë, në Dusit Thani Hotel. Të gjithë u pritën me kurorë lulesh. Pas arritjes në hotel skuadra hungreze me drejtimin e Jozsi Szabo-s u nis të shikonte qytetin dhe të bënte pazar. Ishte një eksperiencë e bukur të shikoje pazarin e njohur të Bangkok-ut të largët, të shikoje se si jetojnë këtu njerëzit tepër të dashur dhe gjithmonë të buzëqeshur. Dhe gjatë bërjes së pazarit u argëtuam shumë, falë Jozsi Szabo-s.

Dita e dytë ishte plot me program. Pas mëngjesit shkua me autobusa në tempullin më të njohur budist, Emereld Buda. Ndërtesa, shtylla të mrekullueshme të veshura me ar, vendi i banimit të mbretit, Buda prej ari. Hëngrëm drekë në një restorant lluksoz në anije në lumin e Bangkokut, Chao Phraya, pastaj me varka të gjata e

drejtuesit më të rëndësishëm të FLP-s në botë.

Të nesërmen paradite kishim program të lirë, të cilin e kalova bashkë me Miki Berkics-in, Jozsi Szabo-n dhe Peter Lenkey-n. Faleminderit që më pranuat dhe më dhuroat vëmendjen dhe miqësinë tuaj.

Në mbrëmje morrëm pjesë në aktivitetin e World Rally-t. Shfaqja e çdo shteti të pranishëm, zgjedhja e mbretëreshës së bukurisë Sonya tailandeze, vlerësimi i distributorëve vendas, program argëtues. Aktiviteti përfundoi në agim. Të nesërmen gjatë ditës program i lirë, në mbrëmje shëtitje me anije lluksoze të shoqëruar me darkë. Ishte e mrekullueshme të shikoje nga lumi dritat e mbrëmjes dhe ndërtesat e ndriçuara të Bangkokut.

Dita tjetër kaloi me ekskursion. Tempuj budist, qyteti Ayutthaya, hekurudha e vdekjes,

Jozsi Szabo-s. Vizitua kampin e njohur të elefantëve. Prezantim elefantësh, ngarje elefantësh me Miki Berkics-in, rafting në lumin e rrëmbyer me Jozsi Szabo-n dhe Miki Berkics-in. Ishte një mbresë e paharrueshme.

Ditën më pas shkua me avion në vendin e pushimit lluksoz të njohur, në ishullin Puket. Ishte i mrekullueshëm oqeani Indian, rëra e bardhë, hoteli lluksoz dhe bisedat e mbrëmjes.

Pastaj erdhi dita e kthimit. Drejt aeroportit, mëngjesi i fundit bashkë me të tjerët.

World Rally i 2008-s ishte një aktivitet fantastik. Në çdo moment m'u duk se për FLP-n, Rex Maughan-in, Gregg Maughan-in, drejtuesit e mi të lartë hungarez, Miki Berkics-in, Jozsi Szabo-n, drejtuesit e FLP Serbisë Veronika dhe Stevo Lomjanski-n, Peter dhe Zsuzsi Lenkey-n ishte e rëndësishme që ndodhesha aty dhe e ndjeja mirë veten.

Jam shumë i kënaqur që mund të ndodhesha aty dhe bashkë me të tjerët të përfaqësoja Hungarinë. Ky vend i vogël ka arritur një rezultat madhështor i cili vlerësohet kudo në botë.

Në World Rally të gjithë e dinin se ku ndodhet Hungaria. Ishte diçka fantastike të ndjeje dashamirësinë dhe respektin e të pranishmëve ndaj ne hungarezëve.

I uroj të gjithëve nga zemra që të marrin pjesë në ndonjë World Rally. I falenderoj bashkëudhëtarët e mi për miqësinë dhe mbresat e shumta, faleminderit FLP, faleminderit Rex Maughan.

Në 2009-ën World Rally do të jetë përsëri në një vend të mrekullueshëm. Në AFRIKËN E JUGUT!

U uroj të gjithëve suksese të shumta



Janos Tamas
Soaring manager



Rally kisha marrë pjesë 7 herë, por për në World Rally tani arrita të kualifikohem për herë të parë.

Skisha qenë ndonjëherë në Tailand, prandaj po i prisja me padurim këto 10 ditë.

Pas 11 orë fluturimi mbërritëm në Bangkok, në kryeqytetin e Tailandës me 55 milion banorë.

Bashkëpunonjësit tanë të FLP Tailandës na pritën që në aeroport. Na kishin prenotuar

të ngushta me motorr bëmë një udhëtim në kanalet e Bangkokut. Ishte tepër madhështore dhe mësimdhënëse.

Në mbrëmje, në darkën e hapjes drejtorët gjeneral e prezantuan secilin personalisht përpara Rex Maughan-it, Gregg Maughan-it dhe të pranishmëve të tjerë.

Ishte një mbrëmje e shkëlqyer ku u njoha personalisht me

ura e lumit Kway, darkë në lumin Kway. Ishte shumë nxehtë, por udhëtuam në një kupe me Rex Maughan-in dhe bashkëshorten e tij. Ditën më pas udhëtuam me avion në veri të Tailandës, në qytetin Chaing Mai. Këtu kaluam 2 ditë. Vizitua përgatitësit e njohur të çadrave. Piktoret pikturuan gjëra të bukura në këmbën e pantallonave të Veronika Lomjanski-t dhe bluzën e

Ka shumë gjëra për të cilat themi faleminderit. Një nga më rëndësishmet janë fëmijët tanë të mrekullueshëm, **Szonja** dhe **Benjamin**, të cilët erdhën me shëndet të plotë në këtë botë. Në lindjen e fëmijës sonë të parë luajtën rol edhe produktet Forever, pasi sponsori ynë **Rex Alex** na thirri vëmendjen për efektin ndihmues në rënien shtatzanë të berry nektar-it, dhe kështu hymë në kontakt me kompaninë. Kur na u bë e qartë mundësia e ofruar nga network marketing, duhet të vendosnim vetëm që cila është firma, sfondi, shkalla e produkteve, plani marketing dhe drejtimi i të cilës na jep në dorë zgjidhjen më të sigurt për të përmirësuar jetën tonë.

Nuk kemi qenë asnjëherë në periferi të shoqërisë. Unë kisha afërsisht dhjetë vjet që punoja si inxhinier elektrik me diplomë shkëlqyeshëm në një nga firmat multinacionale më të mëdha të botës në postin e drejtuesit të zyrës së zhvillimit, kurse bashkëshortja ime si ekonomiste zotëronte njëllë një karrierë të suksesshme në sketorin e shërbimit dhe turizmit. Edhe ne na mungonta ajo që u mungon të gjithë njerëzve të suksesshëm: koha e lirë. Pas librit të *Robert Kiyosaki-t: Plaku i Pasur* na ndryshoi pikëpamja rreth botës, u bëmë më të hapur dhe kërkonim mundësinë e nisjes së një biznesi privat pranë të cilit mund të kishim edhe kohë të lirë. Në këtë kohë u shfaq në jetën tonë plani i biznesit Forever.

Shumë njerëz kur u shfaqet në jetë, për shkak të thashethemeve të dëgjura më parë nga ata që e kishin provuar pa sukses dhe mungesa e të ardhurave fikse janë skeptik në lidhje me biznesin MLM. Ne, falë zotit, nuk i dëgjuam këto zëra të jashtëm, por që nga momenti i parë kërkuam njerëz, kasete, cd dhe libra të cilët nga ana profesionale përbëjnë garanci edhe për suksesin tonë.



MUNDËSIA më e madhe

Sipas një thënie, Ty, se si të bëhesh milioner, mund të të mësoj vetëm një milioner i cili është bërë i tillë me forcat e veta. Për fatin tonë në Forever ka shumë milioner të tillë dashamirës. Për ne u bë shpejt e qartë se ndërtimi i këtij rrjeti marketing bazohet në 2 rregulla të rëndësishme:

1. Në afat të gjatë dikush mund të bëhet i suksesshëm vetëm në rrugë të ndershme: gjënjeshtra, zmadhimi i gjërave, mungesa e karakterit dhe premtimet e papërgjegjshme e groposin suksesin e biznesit.

2. Në një rrjet të madh konsumatorësh shumë njerëz bëjnë gjëra të thjeshta për një kohë të gjatë. Ky është qëllimi përfundimtar.

Në thelb këto dy mendime bazë s'janë tjetër veçse motoja e kompanisë në 2 fjalë: Pastër dhe thjeshtë.

Në rastin e prezantimit të një firme gjithçka varet nga drejtimi i saj, siç u shpreh dikur John Maxwell. Përfaqësuesit shembullor të kësaj sot janë drejtori gjeneral **Dr. Sandor Milesz**, pa mjeshttrinë dhe drejtimin special të punës të të cilit sot nuk do të ndodheshim në krye të botës, dhe rrjetndërtuesi më i suksesshëm i Europës **Miklos Berkics**, i cili punon me shumë modesti në fushën e MLM-s. Ata kontribuojnë edhe në nivelin ndërkombëtar që ndërtimi i rrjetit të hyj në opinion si një profesion elit.

E dinim që nga fillimi se nëse rruga drejt suksesit është e ngadaltë, nuk do të thotë se gabimi qëndron në sistem. Ndoshta duhet të forcojmë qëndrimin tonë ndaj sistemit. Kemi mësues të shkëlqyer të cilët na i mësuan në praktikë këto parime bazë njerëzore dhe biznesi, dhe i rrënjosën në mënyrë të përsosur mendimet e Brian Tracy-t në degën e biznesit të marketingut në rrjet. Falenderojmë linjën tonë të sipërme **Teca Herman**-in

e cila na kushtoi vëmendje menjëherë pasi hymë në biznes. Si "nipër të prindërve të ndarë" ne e treguam veten në biznes falë çiftit tepër të fortë **Tamas Biro** dhe **Dr. Adolf L. Kosa**, të cilët na krijuan një mjedis për përvetësimin e profesionit ku ishte kënaqësi të mësoje. Tamas edhe sot e kësaj dite është i pranishëm në biznesin tonë si mësues dhe mik.

Jo shumë kohë pas kualifikimit tonë si manager lindi managerja jonë e parë, **Krisztina Kiraly**, e cila tashmë është senior manager. Shembulli i saj e tregon në mënyrë të përsosur se si dikush në moshën 24 vjeçare, me diplomë të freskët, pa patentë, nga provinca, me një sfond material plot borxhe, vetëm me dëshirën për të mësuar, qëndrimin pozitiv dhe ndihmën e punës së përqendruar mund të ndryshojë plotësisht personalitetin dhe jetën e tij, të cilën që atëherë e kanë zili të gjithë.

Krisztina tërhoqi në biznes shumë talente si ylli i medias **Andrea Varga**, apo **Zoltan Toth**, me pseudonimin Sagi, i cili është kryetari i

shoqatës së këcimtarëve break hungarez dhe lëviz me shumë mbi kokë se sa në këmbë. Nga kjo skuadra jonë morri vrull më të madh dhe u bëmë shpejt të pavarur. Me ndihmën e linjave vëllazërore **Csilla Szekely** dhe **Peter Sandor**, sot edhe ne mund të punojmë në një mjedis ku sponsorizimi, prezantimet e hapura dhe bisedat miqësore zhvillohen pranë një kapuçino fantastike, çaj të shijshëm apo çokolllatë të nxehtë. Skuadra jonë jeton një jetë të shëndetshme dhe gjithmonë e më shumë njerëz e gjejnë vetveten si ndërtues biznesi. Managerët tanë të frontit të mëpasshëm, **Krisztina Gulyka Barsony** dhe **Balazs Barsony** u lidhën me ne si ekonomist të rinj të suksesshëm, Balazs punonte se drejtuesi i financës së një shoqërie aksionesh, kurse Krisztina si dora e djathtë e drejtuesit të një firme të shërbimit urban. Karriera e tyre edhe në Forever ishte e planifikuar pothuajse nga ora në orë, pasi edhe atyre u mungonte koha e lirë. Ata janë mjeshttrat e precizitetit, e ndërtuan biznesin e tyre

me gjakftohtësi, qetësi, pikësynime të qarta dhe gjithmonë të qeshur, duke mos lënë pas dore asnjë aktivitet. Nga dita në ditë skuadra e tyre është më e fortë dhe rrezaton inteligjencë dhe afirmim nga jeta.

Nga sfera e tregëtarit deri tek nëpunësi me rrogë të vogël, nga Ozdi në Szekesfehervar, dhe nga Italia në Estoni përhapet sot biznesi drejtuesit e të cilit jemi ne. Bashkëpunonjësit tanë nga provinca dhe jashtështetit i mbështesim nëpërmjet internetit, me ndihmën e të cilit mesazhin e Forever-it sot mund ta dërgojmë kudo.

Paga fikse u zëvendësua vazhdimisht nga të ardhurat gjithmonë e në rritje të tregëtarit, orën gjashtë me zile të mëngjesit e zëvendësoi puthja e fëmijëve tanë, të cilën e marrim kur ata ngrihen nga gjumi. Të tilla janë sot zgjimet tona. Në ditët tona tani kemi kohë për ekskursion, shëtitje të përbashkët, blerje, mësim patinazhi, skish, noti apo anglishteje fëmijëve tanë. Shëndeti ynë garantohet nga shkalla e produkteve të Forever-it, kurse stresi u ul nga fakti i sigurt i të ardhurave nga e drejta e autorit. **Cilësia e jetës sonë është shumëherë më e mirë se sa ishte para FLP-s.**

Përgjegjësia jonë e vetme është prezantimi cilësor i biznesit Forever dhe që edhe të tjerët të vendosin në bazë të informacioneve objektive rreth shëndetit të tyre dhe këtij biznesi. Forever është mundësia më e madhe në botë. Në treg s'është vërtetuar të ketë më të mirë. Iu urojmë edhe Juve ta shfrytëzoni sa më mirë këtë mundësi fantastike, dhe që nëpërmjet saj edhe Ju të jetoni një jetë të plotë!



Adam Nagy dhe Brigitta Belenyi
Senior manager

TRE HAPAT DR

U drejtohem punonjësve që kanë vendosur të mbajnë flamurin e shëndetit dhe suksesit sipas mentalitetit tonë të përbashkët në ndërtimin e rrjetit marketing, dhe përveç suksesit kanë përjashtuar çdo mundësi tjetër.

Suksesi nuk është një veprim i momentit, por rezultati i një procesi të vazhdueshëm të kryer në radhët tona. Bashkëpunonjësit tanë që u bënë të suksesshëm para 21 marsit i arritën pikësynimet e tyre, të tjerë priten nga sukseset në të ardhmen, kurse ata që nisen tani po shkelin rrugën drejt suksesit.

Angazhimi na siguron një frymëzim të pashtershëm në çdo hap në rrugën drejt suksesit, sepse jep kuptim dhe një pamje të qartë.

Ndoshta e keni dëgjuar përrallën rreth punëtorëve që punojnë në gurorë: grupi i parë e kreu punën duke djersitur gjak me shpresën e marrjes së shpërblimit ditë, kurse grupi tjetër kreu të njëjtën punë, por e dinte se nga gurët e nxjerrë ndërtohej një katedrale për gjeneratat e atëhershme dhe të ardhshme. Grupi i dytë punoi me më shumë rezultat se i pari, morrën shpërblim më të madh, dhe përveç kësaj ishin krenar për veprimtarinë e tyre, kurse fëmijët për prindërit e tyre.

Për suksesin duhet frymëzim, por nevojitet edhe puna, vendimet dhe rutina, e cila mund të përvetësohet me përsëritje dhe përsosmëri.

Në veprimtarinë tonë të kryer – në çdo muaj – në rrjet rutinë është e rëndësishme sidomos në tre fusha. Me këtë mund ta rrisim qarkullimin dhe rendimentin tonë edhe me 30 deri në 60%.

Fusha e parë është planifikimi, sepse pa një plan të përpunuar mund të realizohet vetëm parimi "gozhdë gjen edhe pula plakë": kjo pulë e pickon fortë në të gjitha drejtimit tokën rreth saj duke gjetur me këtë pak ushqim, por në fund të ditës është shumë e kënaqur sepse punoi shumë dhe me punë të ndershme i siguroi vetes një farë sasive ushqimi. Puna pa plan të përpunuar në rrjetin marketing sjell nga muaji në muaj sasi më të vogla pikësh shpërblimi.

Përgatitja e planit bëhet më mirë në fund të muajit, në mëngjes ose në mbrëmje. Kësaj pune të rëndësishme kushtojni një kohë të veçantë, kur vendimet e marra të jenë të fuqishme. Planifikimi për një kohë të gjatë s'është produktiv, sepse kalon në ëndërrim, humbet vullin dhe qëllimin, dhe me këtë kjo veprimtari ulet në nivelin e planifikimit alibi.

Në muajin e ardhshëm bëhet zakon përpunimi i planit mujor bashkë me gjithë

skadrën, sepse me të gjithçka ecën më shpejt e më mirë.

Shënoni vetëm punonjësit e linjës së parë dhe punonjësit e tyre, të cilët kanë ndërtuar një rrjet me thellësi të konsiderueshme. Flisni me ta rreth planit të tyre të muajit të ardhshëm dhe mbani shënim qarkullimin që prisni nga çdo bashkëpunonjës. Qëllimi juaj është që të përgatitni një plan real, prandaj duhet të shënoni qarkullimin real të pritur.

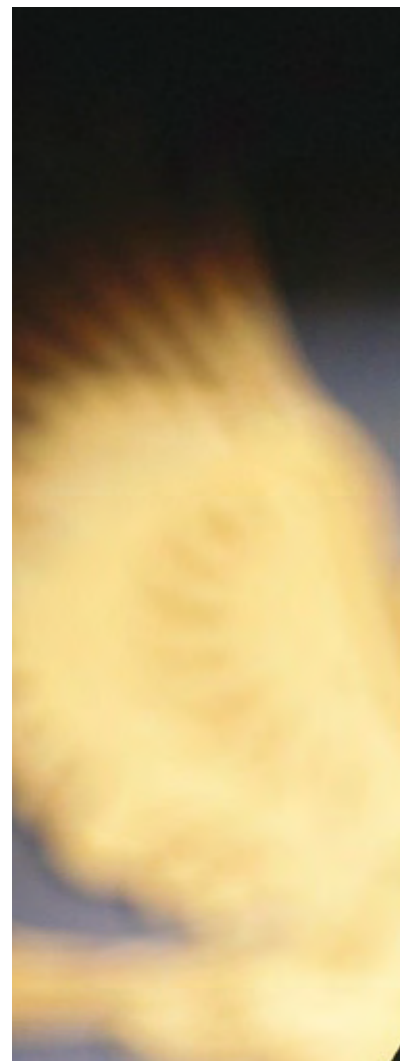
Lu vjen në ndihmë shfletimi i shënimeve të qarkullimit të muajve të kaluar, listës së emrave dhe bashkëpunonjësve, si dhe libri telefonik.

Nëse në fillim të muajit keni përgatitur radhën e emrave të cilët do të kenë nevojë për produktet dhe gjatë gjithë muajit çdo mëngjes apo mbrëmje e rishikoni planin, atëherë në atë muaj të gjithë kanë për t'i marrë produktet e pritura nga Ju, kurse qarkullimi juaj në këtë periudhë rritet me 10-20%. Pas çdo produkti të shitur qarkullimi juaj do të rritet me një ose dy produkte.

Hapi tjetër është sponsorizimi i konsumatorëve apo krijimi i bashkëpunonjësve nga konsumatorët, me të cilin mund të sigurohet një rritje tjetër qarkullimi prej 10-20%.

Me procesin e sponsorizimit të konsumatorëve kuptojmë konsiderimin që nga momenti i parë të konsumatorit dhe mjedisit të tij si bashkëpunonës, dhe jo si blerës apo të sëmurë.

Këtë e bëjmë për dy shkaqe: në radhë të parë, në momentin kur konsumatorët fillojnë të konsumojnë produktet e vërtetojnë vendimin e tyre përpara mjedisit rrethues dhe sillen si punonjës duke e prezantuar mirë FLP-n dhe produktet e saj.



REJT SUKSESIT

Në radhë të dytë është në interes të konsumatorit të bëhet punonjës, sepse kështu FLP-ja i ofron më shumë dhe ka përparësi në krahasim me konsumatorin. A kam të drejtë?

Kur konsumatorin e konsideroni si bashkëpunonjës, atëherë do të keni shkak të fortë që vetëm për një Lips të uleni në makinë dhe të shkoni në zonën fqinje, sepse kjo nuk është tregëti apo mjekim – me këtë Lips ju rrisni rrejtin marketing.

“Filialin” e parë të rrejtit të Veronika dhe Stevo Lomjanski-t – pikërisht falë një Lipsi – e bleu sponsori ynë i lartë, soaring manageri Adam Kibedi.

A ia vleu Veronika dhe Stevo Lomjanski-t të udhëtonin nga Novisadi i Vojvodinës deri në Szeged të Hungarisë për t’i shitur një Lips Adam Kibedi-t – dhe që atëherë sa para kanë bërë falë atij Lipsi? – këtë vlerësoheni vetë.

Miklos Berkics këtë proces e quan shndërrimi i konsumatorit

në punonjës me ndihmën e këshillave, rekomandimeve dhe informimeve.

Konsumatori na e bën të qartë që në blerjen e parë që ka besim tek ne, tek produktet dhe FLP-ja.

Në këtë takim të parë ju dhuron 15 minuta me vlerë të interesimit të tij. Është shumë e rëndësishme që në këtë kohë të mësoni sa më shumë rreth konsumatorit dhe mjedisit të tij, sepse kështu mund të përgatiteni për takimin e ardhshëm pas dy ditëve.

Takimi i parë – dhe të tjerët që vijnë më pas – në radhë të parë hedhin bazat e takimeve dhe marrdhënieve të mëpasshme, sepse me këtë hidhni një hap përpara tek konsumatori, bashkëpunonjësi dhe manageri i degës së ardhshme të rrejtit marketing.

Lini me të një kohë të përshtatshme kur pas një ose dy ditësh të paraqiteni në telefon. Nëse konsumatori tregon një interes të madh apo lufton me probleme serioze shëndetësore, atëherë telefonatën lijeni në ditën e nesërme.

Në kalendarin tuaj hapni një faqe të re për konsumatorin tuaj të ri dhe shënoni takimin, çfarë bleu, vërejtjet dhe pyetjet e tij, sepse me këtë do të jetë shumëherë më efektiv takimi i ardhshëm.

Bën përshtypje shumë të mirë nëse gjërat e rëndësishme i mbani shënim para konsumatorit, dhe njëkohësisht është e dobishme sepse kështu nuk i harroni ato. Gjithçka që bëni para konsumatorit është shembull, sepse u tregoni se si duhet kryer kjo punë. Merrni prapa atë që u tregoni. Silluni thjeshtë, me dashamirësi, me vëmendje dhe mirëkuptim, por me mjeshtri.

Pas kësaj takimi i ri të vijë pas një ose dy ditësh, dhe në kalendarin tuaj në faqen e tij fillon një kapitull i ri, ku shënoni se në ç’mënyrë i pranoni dhe i përdor produktet, pyetjet, përshtypjet dhe vërejtjet e tij të para, si dhe parapërgatitjet për takimin e ardhshëm.

Në takimin e tretë pas një ose dy ditësh interesoheni për problemet e tij – i shpjegoni



se si mund ta ndihmojnë produktet, e pyesni se si reagon mjedisi i tij, sepse kështu jeni gati për takimin e ardhshëm shumë të rëndësishëm.

Për herë të katërt takohuni personalisht pas 7-15 ditësh. Pas kaq kohe pritët përmirësim në gjëndjen shëndetësore dhe me këtë hapet mundësia që të ndihmojë edhe mjedisin e tij. Flisni me të rreth mundësisë që mund të ndihmojë edhe njerëzit që jetojnë në mjedisin e tij.

Pas kësaj vijjnë dy takime të tjera brenda disa ditësh kur bisedoni rreth konsumatorit dhe miqve të tij që presin ndihmë.

Kur konsumatori u ngacmon kureshtjen një ose më shumë personave rreth ndonjë produkti, atëherë pason takimi i përbashkët, apo prezantimi i produkteve, dhe me këtë lind një skuadër e re.

Sipas Miklos Berkics-it, fituesit të Profit Sharing European, detyra e skuadrës së re është realizimi i 2 pikëve në atë muaj, 7 në muajin e ardhshëm dhe 18 në të tretin, e cila sjell nivelin Supervisor.

Me sponsorizimin e vëmendshëm të konsumatorit dhe konsultimin e rregullt me sponsorin e parë aktiv mund të arrihet një rritje qarkullimi mujor prej 10-20%.

Me këtë mbërritëm në hapin e tretë tepër të rëndësishëm, në një temë shumë të ndjeshme, rreth të cilës flasim rrallë.

Bëhet fjalë rreth trajtimit të kompletit të produkteve. FLP-ja nuk lejon blerjen e produkteve për qëllim përparimi, realizimi të Programeve Motivues apo përfitimi të një produkti

të ri deri në përdorimin e ¾ kompletit ekzistues.

Programe të tjera MLM bëjnë pikërisht të kundërtën – stimulojnë blerjen sa më të madhe me ulje dhe dhurata me vlerë.

Si mendoni, përse e bëjnë këtë? A nuk është interesi i firmës të shesë sa më shumë produkte? Në të vërtetë ky është qëllimi, por s'ka për interes që të krijohen grumbuj të mëdhenj produktesh mes prodhuesit dhe konsumatorit.

Grumbullimi i madh i produkteve mund ta mbys tregëtinë dhe këtë e dinë të gjithë ata që merren me këtë.

FLP pikërisht me këtë mbron punën tonë dhe të vet – sepse kështu mund të funksionoj për një kohë të gjatë. Shumë sisteme MLM janë shkatërruar nga grumbullimi i produkteve, ku fillimisht falimentuan distributorët pastaj edhe firmat e tyre.

Çdo përjashtim përforcon rregullin, kështu që edhe këtu ka përjashtime. Në kompaninë FLP asgjë nuk ndodh rastësisht, prandaj ky përjashtim është i shpjegueshëm.

Përse nevojitet paketa e produkteve Touch of Forever?

Në radhë të parë nuk mund të ndihmojmë të tjerët nëse nuk i njohim vetë produktet.

Kur i bëjmë të njohur mjedisit tonë se ne predikojmë mentalitetin e shëndetit dhe suksesit, njerëzit presin nga ne që t'i ndihmojmë ata kur kanë më shumë nevojë dhe që kjo të ndodhë sa më shpejt e sa më mirë. Nëse nuk u ofroni ndihmë të shpejtë, u drejtohen të tjerëve.

Edhe nëse konsumatorët duhet të presin disa ditë për

produktet, kjo merr aq ditë sa i nevojiten konsumatorit që të paguaj produktet, që të mbledh shumën e nevojshme për porosinë minimale, që ju të shkoni për produktet dhe t'ua dorëzoni konsumatorit.

Mund të punoni edhe në këtë mënyrë, por nëse i keni gjithmonë në dorë produktet e rëndësishme si p.sh. Xhel, First, krem të kuq, Lips dhe disa produkte të tjera të kërkuara më shpesh, atëherë qarkullimi juaj në atë muaj mund të rritet me 10-20%.

Shtrohet pyetja: Çfarë sasive produktesh nevojitet për të përshpejtuar punën dhe me këtë të rrisni qarkullimin?

Pak produkte mënjane nuk e përshpejtojnë qarkullimin, e mbysin mundësinë e punës dhe mund të humbas edhe besimi në FLP.

Me blerjen e paketës së produkteve Touch of Forever përveç 2,7 pikëve që vlen, marrim falas produkte me vlerë 130 euro, ndërkohë që ne paguajmë 2 pikë dhe marrim po 2 pikë në llogarinë mujore.

Kur i blini, i konsumoni apo i shisni produktet që gjenden në Touch of Forever, atëherë ajo u ofron një ndihmë të vetme, por nëse e plotësoni vazhdimisht përmbajtjen e saj e përshpejtoni shumë qarkullimin dhe mund ta rrisni rendimentin mujor me 10-20%.

...sepse Touch of Forever pa produkte nuk është më Touch, por vetëm një kuti...

Nuk njoh asnjëri në këtë biznes të ketë arritur nivelin e managerit pa zotëruar kuti produktesh Touch of Forever apo sasinë e produkteve që ndodhen në të. Nuk njoh as ndonjë manager i cili pas arrijtes së nivelit të managerit

mbeti aktiv dhe e përdori apo e shiti kutinë Touch of Forever dhe mbeti pa produkte.

Pa tre hapat e sipër-përmendura nuk mund të arrihet sukses në ndërtimin e rrjetit marketing.

Nëse e arrini nivelin e managerit pa planifikim, sponsorizim dhe trajtim me mend të produkteve, kjo do të thotë se ka punuar dikush tjetër në vendin tuaj: bashkëshorti ose sponsori juaj. Në këtë rast ky nivel nuk është suksesi juaj dhe nuk do të keni shumë përfitime nga ai – me përjashtim nëse ndërkohë mësoni se si duhet punuar dhe e përdorni këtë dituri në të ardhmen.

Në arritjen e suksesit është shumë i rëndësishëm qëndrimi dhe frymëzimi. Këtë mund ta bëni si punëtorët e përmendur të gorores, të cilët i nxirrin me përpjekje e vuajtje të mëdha gurët me shpresën e shpërblimit ditor, ose si grupi tjetër të cilëve u pëlqente puna, sepse me të kontribuan në ndërtimin e katedrales madhështore.

Pikësnyimet tona mund t'i realizojmë vetëm nëse ecim përpara me frymëzim dhe dashuri në rrugën e ndërthurur me mentalitetin e shëndetit dhe suksesit.

Mos harroni asnjëherë se keni mësuës falas – sponsorët, të cilët i realizojnë me kënaqësi së bashku me Ju vendimet tuaja.



Miodrag Ugrenović
Senior manager

Botuese: Kompania Forever Living Products, Hungari. • **Redaktori:** FLP Magyarországi Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455 • **Redaktori kryesor:** Dr. Milesz Sándor • **Redaktor:** Kismárton Valéria, Petrőczy Zsuzsanna, Milesz Eszter Sára, Pósa Judit, Pósa Kálmán, Rókás Sándor • **Përgatitja për shtypje:** Tipofill 2002 kft. • **Grafika:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor, • **Fotograf:** BélaKanyó • **Shtypi:** Veszprémi Nyomda Zrt. U përgatit në 49 250 koje • **Përthyes, redatues:** shqip: Dr. Marsel Nallbani – kroat: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko – serb: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – sloven: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana
Për përmbajtjen e artikujve shkruesit mbajnë përgjegjësi! Çdo e drejtë mbrohet!



FOREVER RESORTS



1183 Budapest, rruga Fonal (pas depos së rrugës Nefejejs) Tel: +36-1-291-5474 • Mail: sasfeszek@foreverliving.t-online.hu
Orari i hapjes: çdo ditë 10.00 – 21.00

Sonya[®]
Color Collection

