



# FOREVER

FOREVER LIVING PRODUCTS HUNGARY / ALBANIA / BOSNIA AND HERZEGOVINA / CROATIA / KOSOVO / MONTENEGRO / SERBIA / SLOVENIA



*Chip Macpherson*  
CEO, PRESIDENT

**THIRD PLACE**  
**IN WORLDWIDE SALES**  
2005-2006

*Congratulations And Thank You To All The Great Distributors Of*

**HUNGARY**

Bosnia and Herzegovina, Croatia, Montenegro, Serbia, Slovenia

**FOREVER LIVING PRODUCTS**



# Të jeni mes më të mirëve të Forever-it!

**S**uper Rally që organizohet çdo vit është gjithmonë një mbresë e madhe për mua. S'ka forcë më të madhe frymëzuese dhe motivuese, madje as festë më të shkëlqyer se sa ajo që përjetojmë në këto aktivitete. Mund të adhurojmë një turmë të tërë njerëzish të suksesshëm që arritën të realizojnë ëndrrat e tyre. Me këto fotografi dëshiroj t'iu tregoj se çfarë përjetoam në Houston të Teksasit. Aktiviteti ishte i shkëlqyer dhe vlerësimet e merituarat të distributorëve të shkëlqyer na kënaqën!

Nëse Ju nuk ishit me ne në Houston, duhet ta dini se na munguat shumë, do të ishte mirë të ishim së bashku! Mos e lini kualifikimin e ardhshëm! Në këto muaj ia vlen që me punë të madhe të hedhim bazat e kualifikimit për në Rally-n e vitit të ardhshëm të cilin e organizojmë në Anaheim të Kalifornisë. Ku na pret Disneyland, bregdeti dhe rrezet e diellit! Të jeni edhe Ju mes më të mirëve të Forever-it, kurse unë iu premtoj se do të jetë mbresa më e madhe e jetës suaj!

## **Mos harroni në 2006-2007: GJITHMONË E MË LART!**

Të ngjitemi së bashku mbi stuhitë dhe sfidat, kurse rezultatet tona të tejkalojnë çdo parashikim! Ta ngremë edhe më lart biznesin tonë të përbashkët!

Atëherë për çfarë presim? Të lidhim rripin e sigurimit dhe të mbahemi fort! Le të jetë edhe ky vit një fluturim fantastik!

*Rex Maughan*

**REX MAUGHAN**







## NE, ANËRËT E FOREVER-IT jemi përpara në hapa dhe kohë

**T**ë dashur bashkëpunonjës, siç e dini të gjithë në vendet e Europës Qendrore, Lindore dhe Juglindore shëndetësia po kalon nëpër reforma të vazhdueshme, edhe në këtë fushë të shërbimeve po i vjen fundi socializmit, e cila do të thotë që edhe shëndeti do të ketë një vlerë të vërtetë tregu. Ne duhet ta vazhdojmë atë që kemi bërë deri tani me intensitet edhe më të madh, sepse qëllimi ynë është krijimi i një popullsie të shëndetshme, të cilin duhet ta bëjmë duke i shërbyer njëri-tjetrit dhe shëndetësisë që ndodhet në një gjendje jo të favorshme.

Sot ruajtja e shëndetit është një nga nevojat më të rëndësishme të popullsisë dhe vendit. Ne, anëtarët e Forever-it jemi përpara në hapa dhe kohë, sepse me punën tonë të vullnetshme i hodhëm bazat e punës që ndihmon gjithë shoqërinë, të cilën tashmë për fat të keq shëndetësia s'është në gjendje ta kryejë në mënyrë të plotë dhe të duhur. Ndërtuam një sistem shërbyes për ruajtjen e shëndetit që prek një familje prej afërsisht gjysëm milion njerëzish, i cili përveç produkteve tona tepër të njohura përbën një siguri materiale dhe për mijëra familje. Kjo punë kërkon shumë përkushtim, njohjen dhe mbështetjen e njëri-tjetrit dhe familjeve.

Të sillemi në mënyrë të mençur, të kemi si mision atë e Rex-it në aspektin e mbështetjes së njerëzve, dhënies së vazhdueshme të ndihmës, zakoneve moderne të ushqimit, ruajtjes së shëndetit dhe sigurisë materiale. Sot gjithmonë e më shumë kërkojnë rrugëzgjdhje

për këto çështje, në një të ardhme të afërt ndoshta edhe më shumë. ... Shfrytëzojeni momentin dhe me të gjitha forcat ta ndërtojme dhe ta zhvillojmë rritjen e Forever-it, sepse mund të arrijmë nivele dhe mundësi fantastike.

Falë përpjekjeve të jashtëzakonshme në gusht të 2006-ës qarkullimi i kompanisë sonë arriti një rritje prej 20%-sh. Ky 20% është një rezultat i jashtëzakonshëm jo vetëm në Hungari dhe në Europën Juglindore, por në gjithë botën. Për këtë falenderojmë gjithë blerësit, rritëndertuesit dhe drejtuesit. Dëshiroj të falenderoj në mënyrë të veçantë anëtarët e President's Club dhe gjithë drejtuesit të cilët me trainimet e tyre të rregullta javore dhe mujore kontribuojnë shumë në përgatitjen e bashkëpunonjësve tanë rritëndertues dhe në arritjen e rezultateve me nivel të lartë.

Tani e kemi mundësinë, do ta ndjeni edhe ju që në periudhën që vjen do të keni detyra edhe më të mëdha, kështu që edhe rezultatet do të jenë madhështore. U uroj të gjithëve shëndet, këmbëngulje dhe vull të ri në ndërtimin e rritjes!

Përpara FLP Hungari!



**DR. SANDOR MILESZ**

drejtor gjeneral  
FLP Hungari Shpk.

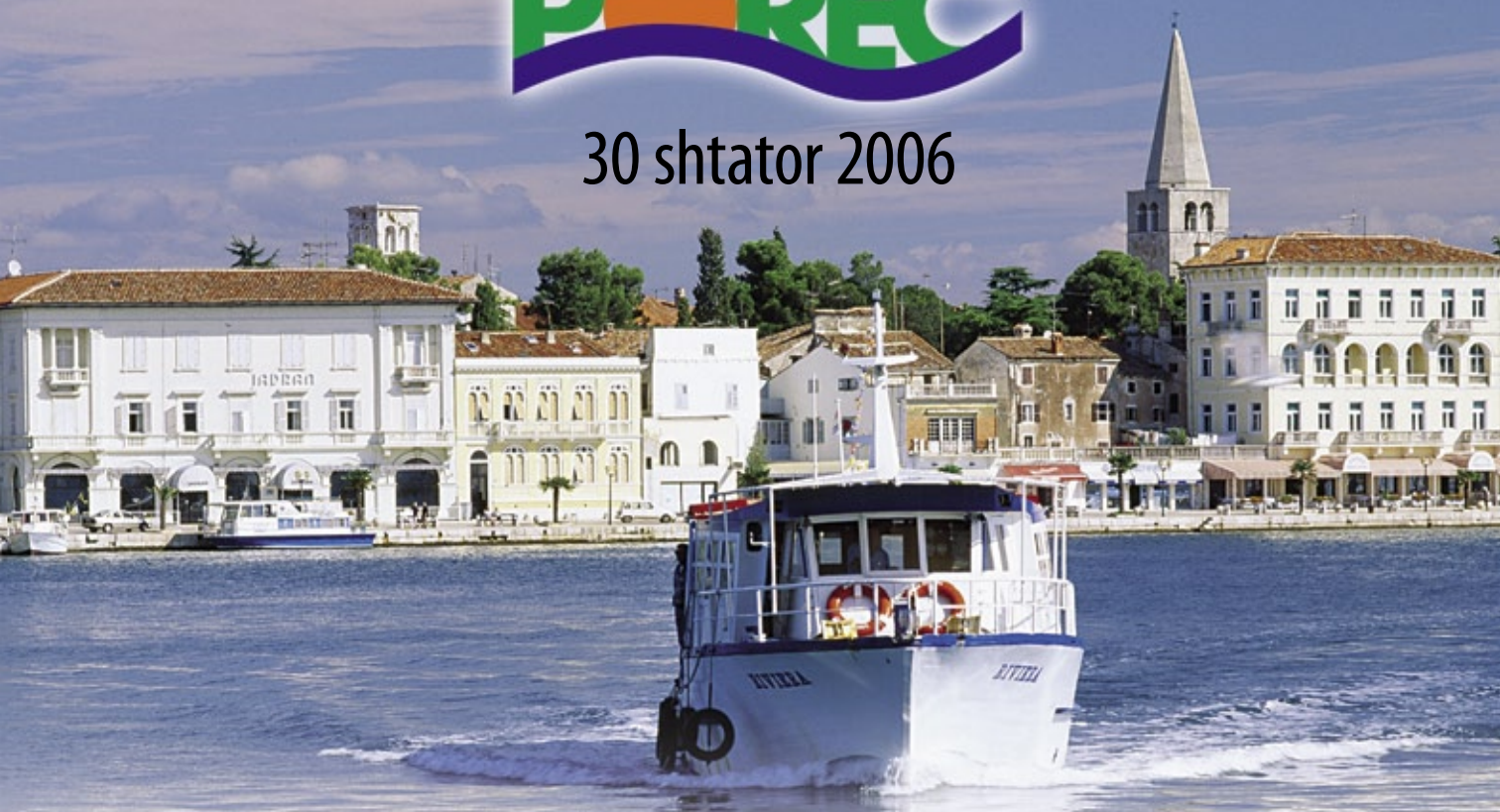
FOREVER



# Holiday Rally



30 shtator 2006



## Niveli I

ÁBRAHÁM KATALIN  
BÁLÓ JÓZSEFNÉ  
BÁRSONY CSABA  
BATHÓ LÁSZLÓ  
BELLABÁS LÁSZLÓNÉ  
BOGDANOVIC GORDANA  
BUDAI TAMÁS  
CSONKÁNÉ VARGA ERIKA  
DEMCSÁK L. MIKLÓS  
DR. TÓTH GÁBOR TAMÁS  
DR. KONCZ ANDREA  
ERDÉLYINÉ VARGA GIZELLA  
FEHÉRVÁRY BÉLÁNÉ  
FISCHER GYÖRGY

FORRAI SZABOLCS  
HAJNAL FERENC  
HAVAS ANDRÁS  
JANCSOVICSNÉ PÁL KLÁRA  
JOSIC VESNA  
JOSOVIC PANTELIC JULKA  
KIRÁLY EDINA  
KONCZ TIBORNÉ  
KOVÁCS FERENCNÉ  
KÜRI ATTILA  
LÁBODI ÉVA  
LOVAS SÁNDOR MIHÁLY  
MALATINSZKI JÁNOS  
MARÁZNÉ MARCSEK CSILLA  
MOHORIC BRIGITA  
NAGY GÉZÁNÉ

NAGY VERONIKA  
PÁGER BEÁTA  
PÁJER ZSOLT  
PETIK ZOLTÁN  
RÓZSA CSABÁNÉ  
SÁRKÖZI LEILA  
SAVKOVIC TANJA  
SERLEGI LÁSZLÓNÉ  
SIMON KÁROLYNÉ  
SZITÁS GYÖNGYI  
SZOLNOKI MÓNIKA  
TÓTHNÉ ÖRSI ANIKÓ  
VAJAGIC SLOBODAN  
VAJNA GÁBOR  
VERŐ JÁNOS  
VITAI LÁSZLÓNÉ



# FOREVER





# FOREVER



## Access Day



### Niveli II

BÁNÓCZKINÉ FEHÉRVÁRI  
MARIANNA  
BARANYAI ÁGOTA  
BOJTOR ÁGNES  
BÖHMER LÁSZLÓNÉ  
ÉRDI KATALIN  
ERDŐDI ISTVÁN  
FITT ZSOLT  
FÖLDHÁZI FLÓRIÁNNÉ  
HERCZEG ATTILA  
HERKÉNÉ INANCSIK ÁGNES  
HORVATH KATALIN  
HORVÁTH LÁSZLÓ  
ILLÉS TEREZIA

KALMÁR ISTVÁNNÉ  
KOC SIS IMRE  
KOMLENAC NADA  
KRSTOVIC NATASA  
LOVÁSZ HAJNALKA  
MIHALE CZ TIBORNÉ  
MOLNÁRNÉ JORGOVA MÁRIA  
NAGYNÉ TÓTH ERZSÉBET  
NESKOVIC CRISTINA  
PAUNOVIC IVICA  
RABI ZSUZSANNA  
RAC MIHALJ  
RANKOV SINISA  
SOMOGYVÁRI RENÁTA  
SPASOV ZORA  
STEVANOVIC MARINA

STOSIC ALEKSANDAR  
SVENDERMÁN HAJNALKA  
SZASZKÓ TERÉZIA  
SZENTTAMÁSINÉ HORVÁT JOLÁN  
SZŐCS MÁRTA  
TASSI RÓBERT  
TÓTH ISTVÁN  
URBÁN ÉVA  
URBÁN KATALIN  
VATA JÓZSEFNÉ  
VORGUCIN RAC ARANKA  
VUCETIC BOZO  
ZIVKOVIC ALEKSANDAR  
ZIVKOVIC MARKO  
ZIVKOVIC NEBOJSA  
ZSÉDER KÁROLY



FOREVER 





# FOREVER



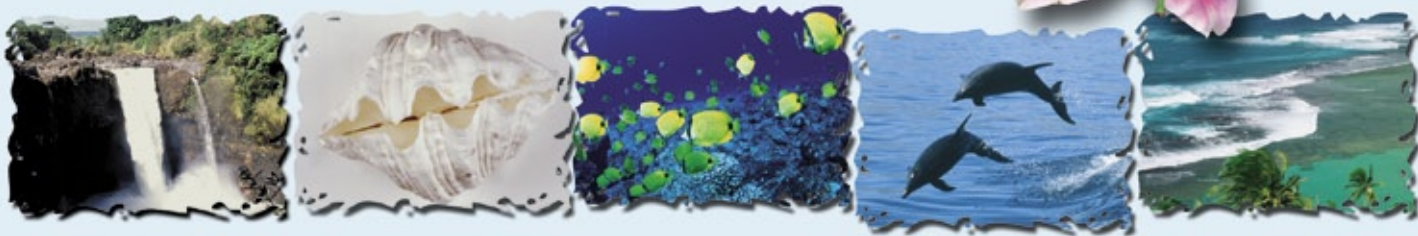
# Silver

## Post Rally Tour 2007

Nëse nuk ju mjaftojnë katër ditë në Anaheim, kualifikohuni për në Silver Post Rally Tour dhe merrni pjesë në udhëtimin më të madh të jetës suaj! Kaloni gjashtë ditë (dhe pesë netë) të paharrueshme në botën përrallore të Hawaii! Do ta shihni që ia vlen!

### 5-10 gusht 2007

# HAWAII



- Nëse mblidhni **2500 cc**, Ju kualifikoheni në Silver Post Rally Tour – PLUS 1000\$ para për shpenzime si distributor!
- Nëse mblidhni **5000 cc**, Ju merrni të gjitha shpërblimet që marrin ata të nivelit 2500 cc – PLUS 1000\$ para për shpenzime si distributor (gjithsej 2000\$), vlerësim të veçantë në Super Rally, si dhe mundësinë për të qëndruar në radhën VIP gjatë blerjes së produkteve!
- Nëse mblidhni **7500 cc**, Ju merrni gjithë shpërblimet që marrin ata të nivelit 5000 cc – PLUS 1000\$ para për shpenzime si distributor (gjithsej 3000\$), si dhe një takim special me drejtuesit e kompanisë në Silver Post Rally Tour!
- Nëse mblidhni **10000 cc**, Ju merrni gjithë shpërblimet që marrin ata të nivelit 7500 cc – PLUS ju sigurojmë udhëtim në Business Class për në Super Rally!







# Precizitet i pabesueshëm, show sensacional në Super Rally

**S**humë njerëz mendojnë se si fëmijë i një prindi që është anëtar i Forever-it është më e lehtë të shkosh në Super Rally në Amerikë, por sigurisht nëse babai me nënën punojnë mirë. Kur nëna ime më pyeti për herë të parë në shkurt që a dua të shkoj në Houston, i thashë përse jo. Në fillim nuk e morra seriozisht çështjen, pasi siç kisha dëgjuar është e vështirë të sigurosh vizën. Por si përfundim e arrita dhe isha shumë e emocionuar.

Në Houston u mahnita nga makinat dhe ndërtesat madhështore, por surpriza më e madhe nuk ishte kjo. Nëna ime kthehej nga Amerika gjithmonë e qeshur dhe tregonte e tregonte, natyrisht vetëm gjëra të bukura, nga të cilat mendonim se me siguri e ekzagjeron. Por jo. FLP-ja kishte organizuar me precizitet çdo moment të qenies sonë aty. Mendoj se të gjithë e dinë se fjetëm në Hilton. Nëse për ndonjërin nuk është i njohur, po iu them se hoteli lluksoz që gjendet në Kalanë e Budës i përket kësaj firme hotelesh, por këtë emër mund ta njohim edhe nga njëra prej trashëgimtareve rreth të cilës tani flitet shumë në gazetata e thashethemeve. Kryesorja është që jo vetëm anëtarët e Forever-it fjetën në Hilton, por edhe hoteli i erdhi rrotull FLP-së. Simboli i ri zbulonte ujëvarën e hotelit në mënyrë që ta shikonin mirë të gjithë — bëhet fjalë për shqiponjën e cila mban aloe-n. Tani u përballova për herë të parë me madhësinë e kompanisë dhe buzëqeshja kur më vinin ndër mend ata që më thonin: “Ky është një sistem piramidal, këtu duhet të shesësh!”

Pas mbresës së parë pozitive pasuan të tjerat me radhë. Në një show sensacional u njohëm me produktet e reja, dhe në një dekor fantastik pamë të veshur me rroba astronauti skuadrën që drejton kompaninë. Fjalimi i Rex Maughan-it ishte ngjarja më vendimtare e qenies sime aty, sepse kryesorja nuk ishte që ne jemi maja dhe asnjëri nuk mund të jetë më i mirë se ne, por një fjali e vetme e cila pavarësisht nga Forever-i mund të jetë fjalia më e rëndësishme për të gjithë: “Failure is not an option.” — pra që: Dështimi është i papranueshëm. Që nga ai moment këtë kam në mendje dhe shpresoj të mbetet gjithmonë kështu.

Mahnitja vazhdoi mëtej kur të gjithë u çuan me autobus në Johnson Space Center ku ne, anëtarët e Forever-it u pritëm me tabela të shkruara. Dhe vetëm ne, ndërkohë që aty kishte edhe turistë të tjerë. Ditët “zyrtare” të Rally-t ishin tepër argëtuese, u takova me shumë të huaj, me safirë dhe diamantë, të cilët ishin tepër të dashur dhe njerëzor. Mendoj se duhet të mësojmë prej tyre pak përlulje dhe besnikëri. Në ditën e fundit kishim kohë edhe për party. Me një vajzë të dashur kroate, Tea-n, studiuam vendet e argëtimit dhe përfunduam në një klub shumë të mirë. Prandaj të rinj mos u shqetësoni, edhe Ju do ta shijoni Amerikën.

Dhe falenderoj nënën time që më morri me vete, Tomi Süle-n, Laci Hary-n dhe natyrisht Tea-n që Super Rally-n e bënë edhe më super.

**PETRA PODRAN**





## MENSURA DURAN DHE SAFET MUSTAFIC

managerë  
drejtues programi

**Në praninë e distributorëve dhe managerëve tanë të vullnetshëm festuam përvjetorin e pestë të zyrës së Forever Living Products të Sarajevës në sallën e kinemasë UNITIC. Programi ynë i përvjetorit filloi me filmin mësimdhënës për të gjithë rreth jetës së Rex Maughan-it dhe hapave të para të kompanisë FLP.**

# Shfrytëzo mundësinë e shkëlqyer!

Drejtuesit e aktivitetit Success Day të përvjetorit tonë ishin bashkëpunonjësit tanë manager të suksesshëm **Mensura Duran** dhe **Safet Mustafic**. E kanë vërtetuar me jetën e tyre që puna e vullnetshme dhe këmbëngulëse sjell sukses.

Drejtoresha e zyrës së FLP-së së Sarajevës, **Enra Hadzovic**, falenderoi gjithë bashkëpunonjësit tanë për besnikërinë, besimin dhe punën e tyre të vullnetshme. U thirri vëmendjen të pranishmëve për katër momente të sigurta në jetën e secilit: fjala e thënë, hapi i hedhur, jeta e kaluar dhe mundësia e pashfrytëzuar. Tregoi mundësitë dhe dyert e shumta të hapura që ka FLP-ja për ata që duan t'i shfrytëzojnë këto! Prandaj nuk duhet pritur mundësia e veçantë, por në vend të saj duhen shfrytëzuar dhe duhen bërë më të mëdha mundësitë e dhëna nga dita në ditë! Të gjithëve u jepet mundësia e shkëlqyer, varet vetëm nga vendimi i duhur se kur përfitojmë nga ajo!

Gjithë të pranishmit u përshëndetën me përzemërsi nga drejtori rajonal i Bosnia-Hercegovinës, **Dr. Slavko**

**Paleksic**. Në leksionin e tij theksoi se në punë nuk mund të arrihet sukses pa vullnet dhe përkushtim. Dr. Paleksic është gjithmonë i mirëpritur në Sarajevë, e cila u tr e gua edhe nga duartrokitjet e mëdha të të pranishmëve për leksionin e tij.

Pas leksionit të Dr. Paleksic në skenë u ngjiten **Mirce** dhe shokët e tij të cilët argëtuan të pranishmit.

Bashkëpunonjësja jonë supervisore nga Zenica, **Biba Kurijeva**, në leksionin e saj "Shëndeti dhe ushqimimi" foli rreth produkteve tona. Shpjegoi me një profesionizëm të lartë se si vepron në mënyrë negative stresi dhe ushqimimi jo i duhur mbi shëndetin e njerëzve dhe në ç'mënyrë mund të detoksikohemi me ndihmën e produkteve të FLP-së.

Bashkëpunonjësja jonë mjekë, **Dr. Elvedine Kominlija**, në leksionin e saj u morr me produktet e reja. Ajo foli rreth përvojave të siguruar gjatë praktikës së saj. I ndërthuri bukur njohuritë e saj të pasura teorike me përvojat praktike, dhe me ndihmën e këtyre shpjegoi rëndësinë e



konsumimit të produkteve të FLP-së nga meshkujt e femrat gjithashtu.

Mysafirja jonë nga Gjermania dhe senior managerja **Renata Wohn** i dha leksionit të saj të mrekullueshëm titullin "Rrjeti marketing". Foli me entuziazëm të madh rreth mundësisë së ofruar nga FLP-ja kudo në botë, rreth lirisë së lëvizjes dhe zgjedhjes që mund të arrihet nga të gjithë, dhe rreth kënaqësisë që ndjen nga dita në ditë gjatë punës së saj. Leksionin e saj e ilustroi me një videofilm i cili i frymëzoi gjithë të pranishmit. Të lumtë Renata! Kështu mëtej!

Pamja e numrit gjithmonë e më të madh të **supervisorëve** dhe anëtarëve të **Conquistador Club** është gjithmonë e mahnitshme! Drejtori rajonal Dr. Slavko Palesksic shpërndau me kënaqësi medaljet dhe shiritat e merituar.

Pas një pushimi të shkurtër në skenë u ngjiten përsëri **Mirce** dhe shokët e tij, shfaqja e të cilëve e bëri për vete publikun.

Bashkëpunonjësi ynë manager nga Novisadi, **Elez Vlasta**, shpjegoi se si duhet dhe si nuk duhet të punojmë. Në leksionin e tij me titull "Çelësi i suksesit" na tregoi me sinqeritet rrugën e tij të suksesshme të jetës dhe na bëri të ditur gabimet e mundshme që kryejmë pa dashje.

Pas leksionit të bashkëpunonjësit tonë Vlasta skena u mbush plot me distributorët, bashkëpunonjësit tanë mjek dhe konsumatorët e produkteve tona. Dëgjuam shumë përvoja të reja të cilat u mbështetën edhe me videofilma. Pjesën e programit të përvojave me produkte e drejtoi në mënyrë të shkëlqyer bashkëpunonjësja jonë senior managerja **Vasilije**

**Njegovanovic**, e cila me entuziazimin e saj i bëri të qarta për të gjithë efektet e mira të produkteve të FLP-së.

Të gjithë e dimë se hapat e para janë më të vështirat, prandaj me të gjitha forcat tona përpiqemi t'ua lehtësojmë hapat bashkëpunonjësve tanë assistant managerë. Ata tani morrën medaliet dhe lavdërimet e merituar me të cilat i nxitëm për të ecur më shpejt dhe për të shkuar më lart.

I ftojme të gjithë me përzemërsi në Success Day-n e ardhshëm të cilin e organizojmë në dhjetor 2006 në Bijelinë.

**ERNA HADZOVIC**  
drejtoresha e zyrës  
së FLP-së së Sarajevës













# CONQUISTA

## Shpërndarësit më të sukses

### Klubi i Sundimtarëve

Dhjetë  
shpërndarësit  
e parë sipas  
pikëve  
personale  
dhe të non-  
managerit

#### HUNGARIA



1. Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné
2. Botis Gizella dhe Botis Márius
3. Czomba Lajosné dhe Czomba Lajos
4. Révész Tünde dhe Kovács László
5. Bojtor István dhe Bojtorné Baffi Mária
6. Gulyás Melinda
7. Plézer Ágnes dhe Szabó János
8. Szabó Csaba
9. Gulyás László dhe Gulyásné Kóm Cecília
10. Dr. Debródi Mária dhe Vágott Sándor

#### SERBIA DHE MALI I ZI



1. Ratković Marija dhe Ratković Cvetko
2. Glogovac Dragan
3. Ocokoljić Daniela
4. Novaković-Dragojlović Dragan dhe Ristanović Radan
5. Jelić Gordana dhe Jelić Siniša
6. dragojević Goran dhe Dragojević Irena
7. Novaković Olga dhe Novaković Slobodan
8. Halas Tijana dhe Halas Leon
9. Stojanović Emilija dhe Stojanović Nenad
10. Lomjanski Stevan dhe Lomjanski Veronika



# ADOR CLUB

## sshëm të muajit gusht 2006

### KROACIA



1. Sukser Margareta dhe Sukser Marijan
2. Jurković Zlatko dhe Jurković Sonja
3. Golub Vasilija
4. Žutinić Momo dhe Žutinić Mare
5. Jezl Vladimir dhe Jezl Irena
6. Prodanović-Belić Marija
7. Čurić Ljubo dhe Čurić Grozdinka
8. Grasišek Zufić Mojca
9. Matek Zdenko dhe Matek Mira
10. Ban Kaludija dhe Ban Benjamin

### BOSNIA DHE HERCEGOVINA



1. Mustafić Subhija dhe Mustafić Safet
2. Smajić Mevludin
3. Hodžić dr. Sead
4. Mišić Cvjeta
5. Njegovanović Svetlana
6. Dr. Katanić Brano dhe Katanić Biljana
7. Glavinka Željko
8. Varajić Zoran dhe Varajić Snežana
9. Ilić Dorila
10. Đorđević Radmila

### SLLOVENIA



1. Arbeiter Jožica dhe Dr. Arbeiter Miran
2. Jazbinšek Tanja
3. Bigec Danica
4. Dr. Herlič Srečko
5. Vinsek Stanislava
6. Brumec Lovro
7. Jazbinšek Kim
8. Kepe Andrej dhe Hofstätter Miša
9. Praprotnik Toncka
10. Mohorić Brigita



FLP Hungaria, Kroacia, Bosnia-Hercegovina, Serbia dhe Mali i Zi, Sllovenia

## Të gjithë në rrugën drejt suksesit

### Nivelin e senior managerit e arriti

Dr. Debródi Mária



### Nivelin e managerit e arritën

Bicskei Brigitta dhe Zsibrita Balázs  
Czap Anita  
Gulyás László dhe Gulyásné Kóm Cecília  
Jelić Gordana dhe Jelić Siniša

Jobbágy Sándor dhe Jobbágy Sándorné  
Kalmár Edit dhe Kalmár Krisztina  
Novaković Olga dhe Novaković Slobodan  
Oszbach Tiborné dhe Oszbach Tibor

Plézer Ágnes dhe Szabó János  
Varga Áronné



### Nivelin e assistant managerit e arritën

Antal Istvánné  
Bathó László Kinga  
Bodáné Pass Petra dhe Boda János  
Brandt Erzsébet dhe Brandt Thomas  
Damásdi Ildikó  
Darabos Tamás  
Dr. Koncz Andrea  
Enzdöl Zoltánné dhe Enzsöl Zoltán  
Galambos Tamás

Grozdanović Snežana  
Hajdu Adrienn dhe Bartos László  
Jošić Vesna dhe Jošić Siniša  
Kiss Attiláné dhe Kiss Attila  
Kostić Nada  
Kovács Gergely Attila  
Külley István Zsolt  
Matúz Gábor  
Nagy Zoltán

Nagyné Uhel Éva dhe Nagy Lajos  
Rac Mihalj dhe Rac Erzebet  
Radišić Nadica dhe Radišić Jovica  
Stanić Aleksandar dhe Stanić Jadranka  
Szántó Judit  
Szabó Józsefné  
Szakál Zoltán  
Szakál Istvánné dhe Szakál István  
Szócs Gábor



### Nivelin e supervisorit e arritën

Érdi Katalin  
Asztalos Károlyné  
Bársony Csaba dhe Bársony Csabáné  
Béres Ágnes  
Balla Pálné Eszter  
Baranyai Ágota  
Bojtor Ágnes  
Borosné Szarka Ágnes  
Bošković Bojka dhe Bošković Vidoje  
Botlik Ágnes dhe Tok Gábor  
Bottyán Péter Gyula dhe Pál Viktória  
Böhmer Lászlóné dhe Böhmer László  
Dénes Éva dhe Horányi Péter  
Dr. Jobbágy Tamás  
Dr. Tomasovszky Csilla dhe  
Dr. Lakatos Péter  
Dulić Tatjana  
Erdődi István dhe Erdődiné Molnár Zsófia  
Firnics Dorina  
Fitt Zsolt  
Fodor Mihályné éd Fodor Mihály  
Földházi Flóriánné  
Gulyás Csaba  
Hajnal Ferenc dhe Hajnal Ferencné  
Heinbach Lívía  
Herkéné Ivancsik Ágnes dhe Herke Zsombor  
Holló Beáta dhe Mészáros Attila  
Horváth Richárd  
Horváth Ákos  
Horváth László dhe Horváth Lászlóné

Horváth Katalin  
Ilić Dobriła  
Illés Terézia  
Jankovics Antalné dhe  
Jankovics Antal  
Jelić Ivan  
Király Edina  
Kocsis Imre  
Komlenac Nada  
Kordás Imréné dhe Kordás Imre  
Kovács László  
Krekás Zoltán dhe Horváth Mónika  
Krstović Nataša dhe Krstović Aleksandar  
Légrádi Józsefné dhe Légrádi József  
Lovász Hajnalka  
Lovász Pálné  
Lukács Gergő  
Lukács Erzsébet  
Mandalov Zita  
Marković Zoran  
Marković Danijel  
Mihalecz Tibornés dhe Mihalecz Tibor  
Mikolicsné Horváth Viktória dhe  
Mikolics Balázs  
Molnárné Jorgova Mária  
Nagyné Tóth Erzsébet  
Nešković Cristina dhe Nešković Dragan  
Obradović Čuk Smiljka dhe  
Obradović Andrija  
Oravetz Attila dhe

Oravetzné Dany Petra  
Ottinger Ildikó dhe Mátrai Károly  
Paunović Ivica dhe Paunović Dragana  
Ploveczkiné Rucek Yvette dhe Ploveczki Ede  
Rabi Zsuzsanna  
Rankov Siniša dhe Rankov Vera  
Roguljić Snežana dhe Roguljić Ivan  
Römischer Edit  
Rózsa Csabáné  
Schéda Zoltán  
Sevarlić Gordana dhe  
Sevarlić Boško  
Simon Károlyné  
Simon Jójárt István Imre  
Sobot Danka  
Somogyvári Renáta  
Spasojević Bosa dhe  
Spasojević Veljko  
Stanković Mile dhe  
Stanković Snežana  
Stevanović Marina dhe  
Stevanović Dejan  
Stepanović Jela  
Stojkovic Vesna dhe Stojkovic Dragan  
Stošić Aleksandar dhe Stošić Sandra  
Svenderman Hajnalka Svenderman Stevan  
Szász Gyuláné  
Szabolcsik Schalk Zsuzsanna  
Szabó Imre Lajos  
Szabó Dorottya





Szabóné Horváth Andrea  
Szaszko Terézia  
Szente Edina dhe Bársony András  
Szimuly Csilla  
Szócs Márta dhe Lipcsei Árpád  
Takács Lászlóné  
Tanev Dimiter  
Tassi Róbert

Tóth Ferenc  
Tóth Istvánné dhe Tóth István  
Tóth István  
Tóthné Őrsi Anikó  
Végh Csaba  
Vajagić Slobodan dhe Vajagić Erika  
Vasiljević Jelena  
Vítok Zsuzsanna

Volstrammer Vendelné dhe  
Volstrammer Vendel  
Vorgučin Rac Aranka dhe  
Vorgučin Boško  
Vučetić Božo dhe Rukavina Gordana  
Živković Aleksandar  
Živković Marko  
Živković Nebojša dhe Živković Svetlana

## Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës



### Niveli I

Atanasov Divanis  
Babály Mihály és Babály Mihályné  
Bakóczy Lászlóné  
Bali Gabriella dhe Gesch Gábor  
Barnak Danijela dhe Barnak Vladimir  
Bánhegyi Zsuzsa dhe  
Dr. Berezvai Sándor  
Becz Zoltán dhe Becz Mónika  
Begić Zimir  
Bertók M. Beáta dhe  
Papp-Váry Zsombor  
Botis Gizella dhe Botis Márius  
Bognárné Maretics Magdolna dhe  
Bognár Kálmán  
Bojtor István dhe Bojtorné Baffi Mária  
Brumec Tomislav  
Budai Tamás  
Császár Ibolya Tünde  
Csepi Ildikó dhe Kovács Gábor  
Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya  
Csürke B. Géza dhe Csürke Bálintné  
Darabos István dhe Darabos Istvánné  
Davidović Mila dhe Davidović Goran  
Dr. Csisztu Attila dhe Csisztuné Pájer Erika  
Dr. Dóczy Éva dhe  
Dr. Zsolczai Sándor  
Dr. Farády Zoltán dhe Dr. Farády Zoltánné  
Dr. Farkas Margit dhe Szabó János  
Futaki Gáborné  
Dragojević Goran dhe Dragojević Irena  
Fejszés Ferenc dhe  
Fejszésné Kelemen Piroska  
Gulyás Melinda  
Hajcsik Tünde dhe Láng András  
Halomhegyi Vilmos dhe  
Halomhegyiné Molnár Anna  
Haim Józsefné dhe Haim József  
Hanyecz Edina  
Hári László dhe Hegyi Katalin  
Heinbach József dhe Dr. Nika Erzsébet  
Hertelendy Klára  
Jakupak Vladimir dhe Jakupak Nevenka  
Kása István dhe Kása Istvánné  
Keszlerné Ollós Mária dhe  
Keszler Árpád  
Kibédi Ádám dhe Ótós Emőke  
Knisz Péter dhe Knisz Péterné  
Dr. Kovács László dhe Dr. Kovács Lászlóné  
Kovács Zoltán és  
Kovácsné Reményi Ildikó

Kuzmanović Vesna  
Lapicz Tibor dhe Lapiczné Lenkó Orsolya  
Mayer Péter  
Markó Mária dhe Markó Antal  
Márton József dhe Mártonné Dudás Ildikó  
Mičić Mirjana dhe Harmos Vilmos  
Milovanović Milanka dhe  
Milovanović Milislav  
Milanović Ljiljana  
Molnár Attila  
Molnár Zoltán  
Dr. Molnár László dhe  
Dr. Molnár Stantić Branka  
Nakić Marija dhe Nakić Dusan  
Miškić Dr. Olivera dhe Miškić Dr. Ivan  
Dr. Németh Endre dhe  
Lukácsi Ágnes  
Németh Sándor dhe  
Némethné Barabás Edit  
Oocoljić Daniela  
Oocoljić Zoran  
Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt  
Orosz Lászlóné  
Ostojić Boro  
Papp Tibor dhe Papp Tiborné  
Dr. Pavkovic Mária  
Perina Péter  
Petrović Milena dhe Petrović Milenko  
Radóczy Tibor dhe Dr. Gurka Ilona  
Ramháb Zoltán dhe Ramháb Judit  
Révész Tünde dhe Kovács László  
Šaf Ljiljana dhe Šaf Vladimir  
Schleppné Dr. Kasz Edit dhe  
Schlepp Péter  
Senk Hajnalka  
Stegena Éva  
Stilin Tihomir dhe Stilin Maja  
Pintér Csaba dhe Szegfű Zsuzsa  
Szabó Ferencné dhe Szabó Ferenc  
Szabó Péter dhe Szabóné Horváth Ilona  
Szeghy Mária  
Szekér Marianna  
Szidiropulosz Angelika dhe Miklós  
Tamás János dhe Tamás Jánosné  
Tanács Ferenc dhe Tanács Ferencné  
Dr. Tombáczné Tanács Erika dhe  
Dr. Tombácz Attila  
Tóth Csaba  
Ugrenović Miodrag dhe  
Ugrenović Olga  
Virágné Tóth Erika dhe Virág Tibor  
Vító László

### Niveli II

Ádám István dhe Ádámné Szöllösi Cecília  
Bánhegyi Zsuzsa dhe  
Dr. Berezvai Sándor  
Bíró Tamás  
Czele György dhe  
Czeléné Gergely Zsófia  
Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe  
Dr. Seres Endre  
Erdős Attila dhe Bene Írisz  
Gecse Andrea  
Illyés Ilona  
Janović Dragana dhe Janović Miloš  
Kis-Jakab Árpád dhe  
Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
Nagy Gabriella  
Nagy Katalin  
Papp Imre dhe Péterbencze Anikó  
Rózsahegyi Zsoltné dhe  
Rózsahegyi Zsolt  
Dr. Schmitz Anna dhe  
Dr. Komoróczy Béla  
Siklósné Dr. Révész Edit dhe  
Siklós Zoltán  
Székely János dhe Juhász Dóra  
Tóth István dhe Zsiga Márta  
Tóth Sándor dhe Vanya Edina  
Varga Géza dhe  
Vargáné Dr. Juronics Ilona

### Niveli III

Berkics Miklós  
Bruckner András dhe Dr. Samu Terézia  
Buruš Marija dhe Buruš Boško  
Éliás Tibor  
Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi  
Dr. Kósa L. Adolf  
Halmi István dhe  
Halminé Mikola Rita  
Herman Terézia dhe Pattzai Sándor  
Krizsó Ágnes  
Leveleki Zsolt  
Lomjanski Stevan dhe  
Lomjanski Veronika  
Dr. Ratković Marija dhe Ratković Cvetko  
Szabó József dhe Szabó Józsefné  
Szépné Keszi Éva dhe Szép Mihály  
Utasi István  
Varga Róbert  
Vágási Aranka dhe Kovács András



## Të Nderuar Shpërndarës!

### NJOFTIMET E QENDRËS SË RAJONIT:

#### Zyrat e Hungarisë:

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

#### Zyrat e Bosnia-Hercegovinës:

- Zyra e Bijeljina: 76300 Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3., tel: +387-55-211-784
- Zyra e Banja Lukas: 78 000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280. Drejtori i rajonit: Dr. Slavko Paleksic
- Zyra e Sarajevës: 71000 Sarajevo, Akifa Seremeta do. 10., tel.: +387-33-760-650. Drejtori i rajonit: Enra Hadžović

#### Zyrat e Kroacisë:

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Grada Mainza 21., tel.: +385-1-390-9770.
- Zyra e Splitit: 21000 Split, Križine 19. tel.: +385-21-459-262 Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

#### Zyra e Kosovës:

- Prishtinë, Rr. Zagrebi PN, tel.: +381-38-240-781. Drejtori i rajonit: Lulzim Tytynxhiu.

#### Zyra e Malit të Zi:

- 81000 Podgorica, Crnogorskih serdara bb., tel: +381-81/621-201, tel/fax: +381-81/621-301. Drejtori i rajonit: Aleksandar Dakic

#### Zyrat e Serbisë:

- Zyra e Beogradit: 11000 Beograd, Kumodraska 162, tel.: +381-11-3970-127.
- Zyra e Nisit: 18000 Niš, Števana Nemanje 69. Tel./fax: 381-18-263-534
- Zyra e Horgosit: 24410 Horgoš, Rade Končara 80. Tel.: +381-24-792-195 Drejtori i rajonit: Branislav Rajic.

#### Zyra e Sllovenisë:

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 5., tel: +386-1-562-3640.
- Adresa e magazinës së Lendavait: Kolodvorska 18., 9220 Lendava. Drejtori i rajonit: Kepe Andrej.

**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-së 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](http://www.flpseeu.com).

#### Porosisni produkte në faqen e internetit [www.flpseeu.com](http://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 porosisie brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale, dhe mund të lexohet në çdo moment nëpërmjet internetit. ([www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com)) **Kartat plastike të blerjes me shumicë mund t'i merrni personalisht gjatë ditëve të punës në zyrat e kompanisë sonë.**

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](http://www.foreverliving.com)). Pas hyrjes në faqe, duke shtypur Hungarinë mund të shikoni pikët tuaja.
  - Informacione rreth pikëve mund të kërkonti 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 bashkëpunojnë 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](http://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 kërkonti në zyrat tona. Faqja kryesore e internetit të kompanisë, apo siç quhet zakonisht "faqja amerikane" "[www.foreverliving.com](http://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 juaj 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 plotësisht të saktë të **porosisive të produkteve dhe të formularëve të tjerë!** Porositë e produkteve të korrigjuara (emri i porositësi) dhe të panënshkruara, 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.

**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:**

Njoftojmë Shpërndarësit tanë të nderuar se vendi i organizimit të Success Day Forever të 18 tetorit, që fillon në orën 10, është: Arena Sportive e Budapestit, Budapest, 1143, Stefánia út 2. I mirëpresim të gjithë! Dëshiroj t'iu njoftoj përsëri se magazina jonë në rrugën Nefelejcs është hapur në orarin 17-20.

**Produktet e Forever Living Products dalin në treg me rekomandimin e Shoqatës së Mjeksisë Popullore të Hungarisë.** I lutemi Shpërndarësve tanë 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.

**Magazina e FLP-së,  
Budapest**



**Zyra e Debrecenit**

**Numrat aktual dhe të mëparshëm të revistës mujore mund të lexohen në faqen tonë të internetit duke përdorur passwordin „forever”.**

## **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 shumën maksimale 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.

Bashkëpunonjësit 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 Distributort 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 anulojmë 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](http://www.flpshop.hu),
- me sms në numrin e telefonit 0620-478-4732.

#### Çmimet e transportit:

|           | Budapest | Provincë |
|-----------|----------|----------|
| 0-5 kg    | 640 Ft   | 1260 Ft  |
| 5-10 kg   | 1240 Ft  | 1720 Ft  |
| 10-30 kg  | 1520 Ft  | 1940 Ft  |
| Mbi 30 kg | 30 Ft/kg | 30 Ft/kg |

- Çmimet e mësipërme janë të vlefshme deri në 3 porosi/adresë, mbi 3 porosi llogarisim +200 Ft/porosi.
- Çmimi i postimit është 360 Ft/adresë.
- Siguracioni: deri në shumën 200 000 Ft e përmban çmimi i transportit, mbi këtë shumë për çdo 10 000 Ft është 50 Ft.

Çmimet e mësipërme nuk përmbajnë TVSH-në prej 20%.

Transportimi i porosive bëhet pas përputhjes paraprake në telefon. Shpenzimet e përputhjes në telefon përmbahen nga çmimet e mësipërme.

#### NJOFTIMET E ZYRAVE TË SERBISË:

Forever Living Products Beograd na ofron shërbimet e mëposhtme: bërje porosish në telefon - telecenter. Të gjitha malltet mund ti porosisni në numrin e telefonit: 011/309-6382. Orari i punës së Telecenterit dhe zyrës së Beogradit: të martën 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. Malli paguhet gjatë marrjes së tij.

Shpenzimet e postës paguhen sipas kursit të PTT Serbisë të ditës që ndodh shërbimi. Nuk mund të bëhet hyrje nëpërmjet telefonit. 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. Success Day Forever e ardhshme do të mbahet më 28 tetor 2006.

#### NJOFTIMET E ZYRAVE TË BOSNIA-HERCEGOVINËS:

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):

Bijelina: +387-55-211-784. Orari i hapjes në ditët e punës: 9.00-16.30



**Zyra e Bijelinës**

#### Njoftim i zyrës së FLP-së së Sarajevës

Njoftojmë konsumatorët dhe punonjësit tanë të nderuar se adresa e zyrës së Sarajevës është: Akifa Šeremeta do br. 10, 71000 Sarajevo Sarajevo: +387-33-760-650, +387-33-470-682, fax: +387-33-760-651 Orari i hapjes: 9:00 – 16:30, çdo të mërkurë: 12:00 – 20:00

Njoftojmë konsumatorët dhe punonjësit tanë të dashur se nga shtatori në shërbimin tonë është këshilltarja dhe specialistja mjekë 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 mjekë çdo të mërkurë mban konsultime në zyrën e Sarajevës në orën 17:00 – 19:00.

Të mërkurën: 12.00-20.00 Në rastin e porosisë telefonike, pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e porosisë nuk e kalon vlerën e një pike, atëherë transportimin në shtëpi e paguan shpërndarësi.

Adresa e re e zyrës së Bijeljinës: FLP-Bos Bijeljina, Trg Đenerala Draže Mihajlovića br. 3, 76300 Bijeljina. Tel: 055/211-784, 055/212-605, fax: 055/221-780.

Adresa e qendrës së Banja Lukës: Duško Koščica u. 22. Tel: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288

#### NJOFTIMET E ZYRËS SË KROACISË:

Njoftojmë konsumatorët dhe distributorët tanë se zyra e FLP-ës së Zagrebit gjendet në adresën Grada Mainza 21. Orari i hapjes: të hënën dhe të enjten 12.00-20.00; të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-

**Numri i ri i telefonit i Drejtorisë Qendrore në rrugën Nefelejcs: +36-1-290-0361/107, fax: +36-1-291-5478**

17.00. Tel.: +385-1-3909-770 dhe fax.: +385-1-3909-771. Porosia telefonike bëhet në numrin +385-1-3909-773. Nëse vlera e porosisë është më e madhe se 1 pikë, shpenzimet e transportit i paguan FLP-ja. Leksionet rreth marketingut dhe produkteve fillojnë çdo të hënë dhe të enjte në orën 18.00 në zyrën qendrore.

Ju njoftojmë mëtej se zyra jonë e Splitit gjendet në adresën Križine 19. Tel.: +385-21-459-262. Orari i hapjes: të hënë 12.00-20.00; të martën, të mërkurën, të enjten dhe të premten 09.00-17.00.

## NJOFTIMET E ZYRËS SË SLLOVENISË:



**Zyra e Lendvait**

Ju njoftojmë se orari i hapjes së magazinës sonë në Trzin është: të hënë dhe të enjten 12.00-20.00, të martën, të mërkurën dhe të premten 09.00-17.00. Ky orar hapje është i vlefshëm edhe në rastin e porosive telefonike. Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501

Adresa e magazinës së Lendvai-t: Kolodvorska 18, 9220 Lendva  
Tel.: +386-40-955-167.

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Hungarisë:

Dr. Gabriella Kassai: +36-30-307-7426  
Dr. György Bakanek: +36-20-944-1442  
Dr. Laszlo Kerekes: +36-20-944-1442  
Dr. László Mezôsi: +36-20-552-6792.

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Kroacisë:

Dr. Ljuba Rauski Naglic: +385-915176510  
Dr. Eugenija Sojat Marendic: +385-915107070

## Serbiai orvos szakértőink telefonszáma:

Dr. Biserka Lazarević és Dr. Predrag Lazarević: +381-23-543-318

## Numrat e telefonit të specialistëve tanë mjek të Sllovenisë:

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

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

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

## FLP TV

### Në internet

[www.flpseeu.com](http://www.flpseeu.com)

#### PROGRAMI

Nga 16 tetor deri më 12 nëntor 2006

- |       |   |
|-------|---|
| 10.00 | <b>Lajme</b>  |
| 5.05  | <b>FLP-ja prej 25 vitesh</b><br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>                          |
| 10.20 | <b>Takim managerësh 2006</b> – Szirak   |
| 10.45 | <b>Rally European 2006</b> – Kanë, Niza   |
| 11.50 | <b>Success nap</b> – Dr. Adolf L. Kosa  |
| 12.10 | <b>Film prezantues produktesh</b> – Probiotic<br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>         |
| 12.15 | <b>Holiday Rally – Porec – 2006.</b>  |
| 35.35 | <b>Success nap</b> – Ibolya Csaszar   |
| 12.55 | <b>E di se përse të paguajnë?</b> – Krisztina Kovacs Jungne                               |
| 13.50 | <b>FLP – Plani Marketing</b>  |
| 14.10 | <b>Success nap</b> – Tibor Radoczki   |
| 45.45 | <b>Profit Sharing 2006</b><br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>                            |
| 16.10 | <b>Conquistador Club</b>  |
| 17.15 | <b>Film prezantues produktesh</b> – Forever Pomesteen<br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i> |
| 17.25 | <b>Michael Strachowitz</b> – Si ta fillosh...?  |
| 17.40 | <b>Nga bima deri tek produkti</b>   |
| 18.00 | <b>Lajme</b>  |
| 18.05 | <b>FLP-ja prej 25 vitesh</b><br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>                          |
| 18.20 | <b>Takim managerësh 2006</b> – Szirak   |
| 18.45 | <b>Rally European 2006</b> – Kanë, Niza   |
| 19.50 | <b>Success nap</b> – Dr. Adolf L. Kosa  |
| 20.10 | <b>Film prezantues produktesh</b> – Probiotic<br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>         |
| 20.15 | <b>Holiday Rally – Porec – 2006.</b>  |
| 20.35 | <b>Success nap</b> – Ibolya Csaszar   |
| 20.55 | <b>E di se përse të paguajnë?</b> – Krisztina Kovacs Jungne                               |
| 21.50 | <b>FLP – Plani Marketing</b>  |
| 22.10 | <b>Success nap</b> – Tibor Radoczki   |
| 22.45 | <b>Profit Sharing 2006</b><br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>                            |
| 00.10 | <b>Conquistador Club</b>  |
| 01.15 | <b>Film prezantues produktesh</b> – Forever Pomesteen<br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i> |
| 01.25 | <b>Michael Strachowitz</b> – Si ta fillosh...?  |
| 01.40 | <b>Nga bima deri tek produkti</b>   |
| 02.00 | <b>Lajme</b>  |
| 02.05 | <b>FLP-ja prej 25 vitesh</b><br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>                          |
| 02.20 | <b>Takim managerësh 2006</b> – Szirak   |
| 02.45 | <b>Rally European 2006</b> – Kanë, Niza   |
| 03.50 | <b>Success nap</b> – Dr. Adolf L. Kosa  |
| 04.10 | <b>Film prezantues produktesh</b> – Probiotic<br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>         |
| 04.15 | <b>Holiday Rally – Porec – 2006.</b>  |
| 04.35 | <b>Success nap</b> – Ibolya Csaszar   |
| 04.55 | <b>E di se përse të paguajnë?</b> – Krisztina Kovacs Jungne                               |
| 05.50 | <b>FLP – Plani Marketing</b>  |
| 06.10 | <b>Success nap</b> – Tibor Radoczki   |
| 06.45 | <b>Profit Sharing 2006</b><br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i>                            |
| 08.10 | <b>Conquistador Club</b>  |
| 09.15 | <b>Film prezantues produktesh</b> – Forever Pomesteen<br><i>Fluturo si një shqiponjë!</i> |
| 09.25 | <b>Michael Strachowitz</b> – Si ta fillosh...?  |
| 09.40 | <b>Nga bima deri tek produkti</b>   |





**KRISZTA KIRALY**  
senior manager

***"Suksesi është vetë rruga!"***

**Jam tepër e lumtur dhe krenare që mund t'u tregoj juve rrugën time prej një viti e gjysëm, mendimet dhe mbresat e mia të shumta që kam përjetuar këtu në FLP, në këtë kompani dhe skuadër të shkëlqyer ku punoj. Po, për një vit e gjysëm arrita nivelin e seniorit, por dëshiroj t'u bëj të ditur të gjitha shkaqet dhe faktorët që më çuan drejt këtij rezultati.**

## Mos e kufizo mendimin tënd!

Më e rëndësishmja mendoj se është skuadra që më rrethon, me të cilët punoj së bashku, të cilët më japin ndihmë dhe më tregojnë drejtimin që nga fillimi. Edhe unë – dhe besoj se edhe shumë të tjerë – nuk e kuptova që në fillim se çfarë mundësie m'u dha, që të punoja në një shoqëri kaq të madhe si Forever Living, në një kompani kaq stabile dhe të sigurt. Në fillim nuk e kuptova që produktet do të kenë efekt të mirë në shëndetin tim, të familjes dhe mjedisit tim rrethues, dhe aq më tepër atë që Forever-i ka planin marketing më gjenial. Kjo për mua nuk ishte menjëherë e qartë. Unë pashë vetëm se njerëzit që përpiqen të më ndihmojnë janë profesionista, shikojnë dhe ecin në një drejtim dhe mund të më tregojnë një rrugë, një alternativë e cila mund të ketë efekt pozitiv në jetën timë nëse e shfrytëzoj atë. Por atë e ndjeva që nëse nuk e shfrytëzoj këtë mundësi, ndoshta nuk do më jepet edhe një tjetër.

Asnjëherë s'kam qenë me fat, megjithatë që kur pata sukses në këtë biznes e kam dëgjuar shpeshherë fjalinë ***"E po ti kishe fat!"***

Të gjithë ne që ndërtojmë këtë biznes e dimë shumë mirë që kjo s'ka të bëjë aspak me fatin. Edhe këtu duhet punuar si kudo tjetër, por vetëm që të paguajnë ndryshe dhe nuk duhet të presësh 40 vjet.

Nuk dëshiroj të mërzit asnjërin me historinë e jetës sime, dhe as me problemet me të cilat luftova dhe luftuam me familjen time përpara se të takohesha me këtë biznes. Më beso se mund të jem dakort me të gjitha pretekstet e tua "S'kam para, të njohur, makinë, patentë dhe nuk jam i tillë". Këto janë të zakonshme dhe e beson apo jo, për mua të gjitha ishin njëmijë herë të vërteta. Jo vetëm që nuk kishim para, por edhe të ardhura mezi kishim, pasi unë isha pa punë dhe e mbushur me shpresat e një fillestari me dy diploma fillova të kërkoj punë. Duke e menduar tani në shumë raste reagimet e punëdhënësve ishin qesharake. Më e paharrueshmja ishte kur u paraqita në një bankë me emër ku me mik arrita deri tek intervista e punës. Më ofruan 90000 Ft në një punë me turne pas tre muajsh prove në një

vend pune të papërshtatshme për diplomat e mia.

Ndërkohë që kërkoja punë, në Forever ecnim përpara dhe në ditën kur u bëra assistant manager me telefonuan që për fat të keq nuk mund të më marrin në punë sepse jam e tejshkolluar. Dhe atëherë në këtë biznes bëja dy herë më shumë para me 6-10 orë punë në javë dhe nuk kisha as proror. . .

Për 3 muaj e gjysëm arritëm nivelin e managerit. Ndoshta ty të duket shumë shpejt, por ishte tepër e thjeshtë. . . Është një fjalë kryesore të cilën e theksojmë shpeshherë. . . **qëndrimi, atitudi. . .**

Nëse je në gjendje ta besosh dhe pranosh që edhe ti mund ta bësh — *më beso, nuk është e vështirë, e kanë bërë shumë njerëz* — atëherë s'do të pengojë asgjë që të kesh sukses.

Ekzistojnë parime tepër reale dhe të thjeshta të cilat i quajmë **parimet e suksesit**, dhe nëse i ndjek ato atëherë do të keni sukses. Këtë përcaktim ma bëri të qartë **Tamas Biro** të cilin e falenderoj shumë. Sekretin im në të vërtetë ishte që pranova çdo këshillë që më dhanë sponsorët tanë.

Mua nuk më nevojitej garanci më e madhe se sa të punoja me **Adam Nagy-in, Brigi-n dhe Rex Alex-in**. Nëpërmjet tyre u njoha me ndërtesues

rrjeti si **Tamas Biro dhe Adolf L.**

**Kosa.** Mësova dhe mësoj shumë prej tyre dhe i falenderoj nga zemra që më ndihmojnë dhe kujdesen për mua. Ata më treguan që ky biznes nuk bën fjalë për produktet, por për njerëzit, jetën, zhvillimin e personalitetit dhe më treguan përvojat nga të cilat mësova shumë.

Kuptova edhe që ky biznes **pa mjete** nuk funksionon. E bëra zakon dëgjimin e kasetave, leximin e rregullt — *natyrisht nuk e kam fjalën për novela detektivash* — dhe marrjen pjesë në aktivitetet që janë të domosdoshme për të ndërtuar biznesin tim. Përdorimi i këtyre mjeteve më krijoi **qëndrimin e palëkundshëm** me të cilin ndërtoj biznesin. Tani nuk dëshiroj të flas rreth qëllimeve, me siguri është e qartë për të gjithë që duhet të kesh një qëllim, një ëndërr, duhet të kesh një diçka që të shtyn përpara, për të cilën ngrihesh në mëngjes, për të cilën punon. Siç e përmenda edhe për ne s'ishte e lehtë, edhe në jetën tonë kishte pengesa dhe vështirësi, por nuk u përqëndrova tek problemet sepse do të më kishin tretur. Natyrisht edhe këtë duhet ta mësoja. . .

Unë vija nga një qytet i vogël, nga Polgardi, dhe këtë biznes deri tek niveli i managerit e ndërtoam aty. Dy herë në javë shkoja me nënën time, pasi unë nuk kisha patentë, në prezantimet e hapura në Budapest, ku çonim të interesuarit dhe në këto situata dëshira dhe qëllimet luanin rol të madh. Kisha nevojë për to pasi

të hënën në mëngjes nuk e kishim as idenë se si do ta paguanim pasdite rrugën për në Budapest. Po, edhe mua më thanë jo, edhe unë morra refuzime, por nuk merresha me to.

E kuptova që **unë jam njeriu i duhur** për këtë biznes dhe nuk më duhet të kërkoj njeriun e duhur. Nuk mund të pres që pastaj ta bëjnë ata që solla në biznes, por vendosa që ta bëj vetë dhe duke punuar me këtë qëndrim filluan të rralloheshin edhe jo-të. . .

Pashë se me çfarë qëndrimi ecnin përpara njerëzit e suksesshëm si Adam, Alex, Tamas, Adolf, apo çdo drejtues i suksesshëm, dhe këtë doja ta mësoja edhe unë. Dhe këtë mund ta arrijë kushdo. **Më mahniti mënyra se si këta njerëz ecin përpara ndërkohë që i bëjnë të suksesshëm të tjerët dhe jo i shkelin apo i mashtrojnë si në disa vende të tjera.**

Natyrisht edhe unë kisha frikë. . . mendoj se edhe ti ke. . . , edhe për mua kjo gjë ishte e re dhe e panjohur si për ty, kisha dyshime dhe paragjykime. . .

E di nga se kisha më shumë frikë? Jo nga tregu i mbushur, dhe as nga ajo që të njohurit e mi nuk janë të tillë. E di nga se kisha frikë? **Nga disfata.** Nga ajo se çfarë do të bëhej nëse nuk e realizoja dot?! Që do ta filloj me entuziazëm dhe nuk do të kem fuqi



dhe këmbëngulje të shkoj mëtej, që do të dorëzohem para kohe, që nuk do e bëj dot deri në fund. Nga kjo kisha frikë më shumë. Prandaj kisha nevojë të shkoja në aktivitete, të dëgjoja kasete, të lexoja libra dhe ta rrethoja veten me njerëz të cilët kanë efekte ndërtuese tek unë. U përpoqa të mënjanoj çdo efekt negativ.

**Njerëzit negativ i mbaja larg vetes, sepse e dija që nuk më çojnë përpara.**

E dija që nuk mund t'i lejoja vetes të kisha ndjenja të papjekura. Nuk u morra shumë me jo-të, nuk e analizova gjatë përse njerëzit nuk

duan të dalin nga situata e pashpresë, përse nuk duan ta ndryshojnë jetën e tyre, por u përpoqa të kërkoja njerëzit që duan të ndryshojnë dhe të cilët mund të ndihmohen. Dhe koha më dha të drejtë!

Kisha turp të flisja përpara njerëzve, por edhe kështu arrita ta bëj!

**Ky është një biznes njerëzor** dhe mua më entuziazmon. Më entuziazmon që bashkëpunonjësit e mi arrijnë rezultate dhe më motivon fakti që mund t'i ndihmoj ata. Më motivon entuziazmi, vrulli, këmbëngulja dhe forca e dëshirës së tyre. Më entuziazmon fakti që

për çdo gjeneratë ekziston një perspektivë, një diçka që mund të arrihet nga kushdo nëse arrin ta besoj që është në gjendje ta realizoj.

Kur shikoj skuadrën time të Miskolc-it, **Gabi Görgenyi-n**, skuadrën e madhe të **Andi Varga-s dhe Rita-s, çiftin Sagi, Zsolt dhe Rita Kószegi-n, Attila Földi-n** apo **vëllain tim**, më jep forca të mëdha dashamirësi, entuziazmi dhe dëshira e tyre e madhe. Është ndjenjë e mirë kur shikoj që edhe ata qëndrojnë në skenë dhe përjetojnë vlerësimet që kemi përjetuar edhe ne. Jam shumë krenare që njerëz të tillë janë anëtarë të skuadrës sime.

Jam shumë krenare për skuadrën e madhe me të cilët punojmë së bashku, me të cilët na ndërthuren interesat materiale, dhe dashuria e të cilëve për njerëzit dhe biznesin është shembull për mua dhe gjithë anëtarët e skuadrës sime. Falenderoj **Csilla Szekely-in** dhe skuadrën e saj, **Zsolt Roth-in, Marti Bognar-in** dhe gjithë skuadrën e Pecs-it, **Kata Ungar-in, Jani Sztana-n, Zsuzsa Lenkey-n** për miqësinë dhe dashamirësinë e tyre. Është mirë të jesh së bashku me ju!

... dhe falenderoj kryesisht **Tamas Biro-n** që është me ne!

Faleminderit për mundësinë dhe u uroj suksese të shumta të gjithë atyre që e marrën vendimin!





**PATRICIA HORVATH**  
managere

**FLP-ja provoi disa herë të trokasë në jetën time, por për fat të keq – tani është e lehtë të jesh i zgjuar – derisa problemet shëndetësore nuk më detyruan nuk ia hapa derën kësaj mundësie të mrekullueshme.**

## Dua të jetoj

Në vitin 1999 mbarova universitetin e inxhinierisë ushqimore, pastaj pothuajse menjëherë u bëra drejtore e një nga fabrikave të mëdha të Kompanisë së Pjekjes. Me vrullin e një të riu dhe me një dëshirë maksimale për të treguar vetveten i hyra punës sime si drejtuese, ku megjithëse mësova dhe përfitova shumë, prapë nga dita në ditë ngrihesha me ndjenjën që dëshiroj një diçka tjetër në jetë.

Në këtë kohë u njoha me **Zsoka Ernszt Antalne-n** e cila gjatë një ekskursioni ma thirri shpeshherë vëmendjen për efektet e shkëlqyera të aloe-s. Si rezultat i kësaj në fund të ekskursionit po mendoja seriozisht që ose ta hidhja nga autobusi nëse do ta nxirrte edhe njëherë nga goja emrin e kësaj bime.

Kaluan muajt dhe si rezultat i këmbënguljes së **Zsoka-s** shkova në një prezantim të hapur. Aty u njoha me **Zoltan Becz-in** i cili më sqaroi jo vetëm përsosmërinë e produkteve, por edhe mundësinë e biznesit. Ndërkohë pyeta veten: “Çfarë i duket vetja këtij? Jam drejtore me makinë,

me telefon, nuk pi as duhan, as kafe, kam bërë sport, çdo ditë ha gjellë të gatuar. . . Atëherë përse më duhen mua produktet apo tregëtia?”

Pastaj në shkurt të 2002-shit nga njëra ditë në tjetrën ma vështirësoi jetën një sëmundje. Filloi një luftë e vështirë dhe e gjatë prej afërsisht prej dy vitesh, si rezultat i të cilës në maj të 2004-ës u bëra mirë. Shërimi im ishte si një përrallë dhe tepër i ndërlikuar: terapi tradicionale mjekësore, mjekësi popullore, ndryshim i mënyrës së të menduarit, produktet e FLP-së, si dhe mbështetja e vazhdueshme e familjes dhe bashkëshortit tim **Attila**.

Ditët e nxehta të verës së 2004-ës i shfrytëzova për t’u fuqizuar dhe gjatë kësaj periudhe kisha kohë të mendohesha për të ardhmen. Isha e bindur se nuk doja të isha më nëpunëse, por për të nisur biznes nuk kishim burime të mjaftueshme. Në këtë kohë m’u kujtua ajo që më tha bashkëshorti im përpara tetë muajve. Kur isha shtrirë në krevat si e sëmurë më tha që do të ishte mirë të



shërohesha sepse duhet të ndërtojmë rrjetin tonë! Fati i tij i vetëm ishte që për shkak të trombozës ma kishin lidhur këmbën, kështu që nuk mund ta godisja dot me shkelëm. Kurse atë që i thashë në vend të kësaj më mirë nuk po e them, sepse prapë do ta cenzuronin...

Pra fitoi mendja e kthjellët, morrëm në telefon linjën tonë të sipërme, **Zoltan dhe Monika Becz-in** dhe iu lutëm të na ndihmonin në nisje. Dhe kështu në gusht të 2004-ës filluam punën. Shënimi i listës së emrave, përcaktimi i qëllimeve, lënia e takimeve, durimi i shprehjes skeptike të fytyrës së familjes, etj. Mendova se kisha një rreth të mirë njohurie, plot me intelektualë dhe studentë, të cilët me siguri e kuptojnë se çfarë biznesi fantastik është FLP-ja. Ha-ha! Për këtë nuk duhet të isha kaq i sigurt! Të gjithë më përqeshën dhe më përbuzën. Për fat të mirë këtë nuk duhet ta dëgjoja të gjithë vetëm, pasi në takime me mua erdhi edhe **Zoli** i cili më mbështeste. Dhe i shkreti ai, në shtëpi duhet të dëgjonte gjithmonë që ky biznes nuk është ai biznes që menduam. Kishte ditë kur duke qarë e hodha fletoren e qëllimeve në mes të kuzhinës, madje premtova se po të jetë edhe e nesërmja kaq e tmershme, atëherë do ta hedh edhe nga ballkoni. Por pastaj në tetor të 2004-ës arritëm nivelin e supervisorit. Dhe atëherë në skenë çështja morri kuptim të ri! "S'ka lojra! Niveli i managerit duhet arritur, sikur edhe me kokë poshtë!"

Dhe ndërkohë edhe prindërit e mi u bashkuan me ne. E panë se ndërtimi i rrjetit më jem kënaqësi, zhvillohem shumë si rrjedhim i aktiviteteve, mendoj në mënyrë pozitive dhe të



mos harrojmë as faktin që edhe produktet janë të shkëlqyera dhe është diçka e mirë që mund të ndihmoj të tjerët.

Pastaj ngecëm në këtë nivel deri në shkurt të 2005-ës. Në çdo muaj bënim rreth 20 pikë. Isha tepër e mërzitur kur **Zoli** më tha që në biznes ndodh një zhvillim i padukshëm. Kështu të paktën do të kem një skuadër të vogël stabile. Por vetëm që unë isha ngopur me këtë fjali dhe me zhvillimin e padukshëm! Prandaj nga inati dhe dëshpërimi e dërgova kurrikulumin tim në disa vende të ndryshme me qëllimin që të hyj përsëri në kampin e nëpunësve. Këtë gjë ia thashë edhe sponsorit tim, tek i cili me këtë aksion nuk shkaktova ndonjë gëzim të madh. Pas një kohe të shkurtër do më merrnin edhe në punë si drejtuese

e sigurimit të cilësisë, por pasi u mendova gjatë e refuzova. Në ndërgjegjeje i dhashë një mundësi të re FLP-së!

Pastaj ndodhi mrekullia! Disa muaj më parë u ulëm të bisedonim me një shoqen time të kursit (**Orsi Crsmely**), e cila atëherë filloi t'i përdorë produktet së bashku me burrin e saj. U mendua edhe atëherë për mundësinë e biznesit, por jo shumë seriozisht. Por prapë u kthye në shtëpi e mbushur plot me libra dhe CD. Pastaj njëherë më merr në telefon dhe më thotë fjalinë e ëmbël: "**Miklos Berkics-i** më tha që nëse dëshiroj të punoj, mos ta bëj vetëm! Unë tani dua të punoj, atëherë duhet të flas me ty, apo jo?" Mezi e nxorra "po-në". Kështu ndodhi ngjarja e madhe që falë punës së madhe të

**Orsi-t** — ndërkohë që unë natyrisht kërkoja mëtej njerëz të rinj — në mars pikët tona u rritën nga 20 në 30. Dhe ne shkronim mëtej. Në bllokun tim të vogël të shënimeve me ngjyrë të zezë ishin shkruar 4-5 biseda në ditë, nga të cilat edhe me anullimet e mundshme realizoheshin mesatarisht 3-5.

Prindërit e mi gjatë një vizite që na bënë e vunë re “rrjetin tonë të shkruar” që zbukuronte derën. Në rreth të kuq ndodheshin ata që punonin shumë, kurse në rreth jeshil ata që ecnin ngadalë. Prindërit e mi ishin në rreth jeshil. Kur iu shpjegova se përse ndodheshin në rreth jeshil, nuk u erdhi mirë, sepse donin të ishin në rreth të kuq. Pra u nis edhe grupi i Kanizsës.

U nis orteku! **Orsi** përparonte, dhe filluan të punojnë edhe prindërit e mi. Kurse ne ecnim gjithmonë e më mirë, kështu në prill të 2005-ës na u bënë 48 pikë dhe u bëmë assistant managerë. Dhe atëherë takuam gradën e pestë! Tani përpara qëllimit do të ishte mëkat ta lije punën pas dore!

Pastaj afër 10 majit nuk ishim akoma aq mirë me pikë. E dija që duhet të shtonim edhe 73 pikë për t’u bërë manager! Por s’e kisha të qartë mënyrën se si. Dhe për një moment më pushtoi një ndjenjë dhe një mendim: “S’ka gjë të pamundur. Kur isha në gjëndje të shërohesha nga kjo sëmundje, atëherë arritja e këtyre niveleve duhet të jetë lojë fëmijësh!” Kjo më dha forcë. Është pak ekzagjerim që ishte lojë fëmijësh, por më 31 maj 2005, të martën në magazinë hapëm shampanjën. U bëmë managerë, kurse **Orsi** dhe prindërit e mi supervisorë. Kishim me të vërtetë shkak për të festuar!

Është e pamundur ta përshkruash këtë ndjenjë! Jam njeri i lumtur. Jam e lumtur sepse gjatë sëmundjes sime mësova shumë gjëra, ndërkohë gjeta bashkëshortin tim, dhe prindërit më ndihmuan në mënyrë mbinjerëzore (i falenderoj ata). M’u zhdukën të gjitha simptomat e kësaj sëmundje. Dhe ndërkohë bëra miq të rinj. Sponsorja ime, **Zsoka**, të cilës ia di

për faleminderit që më njohu me produktet. **Moni dhe Zoli** nga të cilët mësova shumë! Skuadra ime e vogël pa të cilët nuk do të kisha sukses: **Orsi**, prindërit e mi, **Andre Kovacs, Erika Horvath, Monika Mathe, Eszter Meszaros, Aranka dhe Erika Miko, Marti Halasz, Erika, Feri, Napsugar, Edit**, dhe shumë të tjerë. Dhe si përfundim, por jo në radhë të fundit, bashkëshorti im **Ati** i cili duroi gjithë atë që duhet të duronte, dhe që s’ishte pak. I falenderoj të gjithë!

Me të vërtetë më duket sikur nisa një jetë të re, pasi pa asnjë simptomë, në siguri materiale, mes miqve dhe duke u zhvilluar vazhdimisht mund t’u përcjell njohuritë dhe përvojat e mia gjithë njerëzve që dëshirojnë të ndryshojnë jetën e tyre. Shpresoj që sa më shpejt të mund t’i ndihmoj ata të provojnë ndjenjën që po provoj unë tani. Dëshiroj ta jetoj jetën sipas motos: “Është diçka e mirë të ndihmohesh njerëzit, por është akoma më e mirë t’i mësosh ata të ndihmojnë vetveten!”



## FOREVER LITE ULTRA

### çokollatë

Forever Lite Ultra tani gjendet edhe në formën e çokollatës! Gjithë karakteristikat me vlerë të Forever Lite Ultra-s origjinale i përziejme me shijen e çokollatës, duke krijuar në këtë mënyrë një variant të shijshëm e të shkëlqyer të ushqimit të shëndetshëm, të cilin mund ta konsumojmë pa na varurë ndërgjegjja.

Edhe në programin Clean + Lean na jepet mundësia të zgjedhim ndërmjet Forever Lite Ultra me shije çokollate apo vanilje. Pra të pijmë për shëndetin, të kënaqemi me Forever Lite Ultra — çokollatë!





**KRISTOF KARCZAG DHE  
AGOTA FEHER**  
managerë

**Tre fjalë negative të cilat së bashku kanë forcë pozitive. Këtë forcë dëshirojmë ta japim Ty.**

## Asnjëherë s'është vonë!

Ty që tani je ulur diku me revistën në dorë dhe po mendon se ti s'do ta bëje dot këtë. E ke të qartë se kushdo mund ta arrijë nivelin e managerit, pasi nga muaji në muaj shikon në skenë të kualifikuarit e rinj, por prapë të duket se ti bën përjashtim.

Ti edhe po të përpiqesh nuk e bën dot, sepse kjo do fat, dhe fati është me të gjithë, përveç teje. . . Harroje këtë! Fati është i mirë, dhe nëse e dëshiron me të vërtetë, atëherë është i mirë edhe me Ty. . . E di se çfarë ke në mendje, sepse edhe unë këto kisha për një kohë të gjatë.

Kur në vitin 1998 (e shikon, po ta shikojmë ndryshe kjo ishte në mijëvjeçarin e kaluar) **Vili Halomhegyi dhe Attila Erdős** më ofruan FLP-n nuk iu hodhëm menjëherë në qafë. Ishim në një gjendje "të dëmtuar nga MLM-ja" dhe i pranonim me dyshim të madh "produktet magjike" dhe mundësitë e mëdha të biznesit që na ofronin nga dita në ditë. Përse pikërisht këtë, përse pikërisht tani, përse pikërisht unë. . . ?

**Vili-t dhe Attila-s** me thënë të drejtën i besuam, pasi e njihnim njëri-tjetrin prej vitesh, por prapë nuk na entuziazmoi edhe aq shumë kjo gjë.

Dhe produktet e dhëna për provë na ndihmuan "nga pak", prandaj ramë dakort.

U nisëm vetëm nga ana e produkteve – sot e dimë se nuk duhet të kishim vepruar kështu – por edhe kështu për një muaj e gjysëm u bëmë supervisorë. Por entuziazmi ynë dhe konsumatorët e shumtë nuk mjaftonin për të ecur më përpara.

Nuk e kuptonim se ku qëndronte problemi. Sponsorët tanë na e thanë që në radhë të parë nuk na duhen blerës, por bashkëpunonjës, dhe ne nuk e besuam. Me zgjuarsi dhe inteligjencë të madhe menduam se ne do ta ndërtojmë biznesin në baza të reja; psh. që nga blerësit e kënaqur do të krijohen punonjësit e gjallë, apo që sa më shumë aq më mirë, si

dhe spekulime të tjera të tilla me të cilat gënjenim veten.

Por tani e shikojmë se në të vërtetë e kalonim kohën me veprimtari “alibi”. Shkonim në aktivitete, por nuk përfitonim nga ato, lexonim librat dhe dëgjonim kasetat, por nuk mësonim prej tyre, konsultoheshim me sponsorët tanë, por nuk i besonim atyre. Ti mos bëj të njëjtat gabime sepse ne këto na kushtuan shumë kohë dhe para.

Thelbi i historisë është që në çdo nivel të arritur qëndruam nga tre vjet. Mund të themi se na pëlqente medalja, apo jemi tipa besnik dhe prandaj nuk bëmë ndryshime të shpejta, por e vërteta është se nuk kishim motivimin e duhur. Kishim një fletore qëllimesh, por ajo ishte plot me gjëra të vjetra të arritura. Nuk nxirrnim qëllime të reja dhe fletorja nuk ishte pjesë e përditshme e jetës sonë, kështu që nuk mund të na vinte për ndihmë.

Kur kishim ndonjë motivim plus, atëherë atë e bënim vetëm për vete (niveli 1, 2 pastaj 3 i Rally-t European), por kjo ishte akoma e pamjaftueshme për të arritur nivelin e managerit, sepse nuk përqëndroheshim dhe nuk i mbledhnim të gjitha elementet në një të plotë.

Pastaj në Kopenhagë morrëm një vendim, për të cilin aty dhe në shtëpi morrëm ndihmë të madhe nga linjat tona vëllazërore (**Istvan Toth dhe Marti Zsiga, Ildiko Csepi dhe**

**Gabor Kovacs, Arpad dhe Erzsike Gyapay, Marika Debródi, Zsuzsa Varga**, si dhe shumë të tjerë nga çdo pjesë e vendit).

I falenderojmë ata që pavarësisht se e njohim njëri-tjetrin prej kohësh, menduan për ne dhe na dhanë forca të reja. Dhe tani në Nizë ishte përsëri së bashku “skuadra e madhe”. Gëzuam dhe festuam së bashku. Ishte një ndjenjë e mrekullueshme të kualifikohesh në skenën e Nizës dhe na dukej sikur mund ta fitonim edhe vetëm çmimin Spirit Award. Por për fat të mirë kishim edhe shokë me vete, kështu që nuk u dhamë asnjë mundësi vendeve të tjera.

Ajo ndjenjë nuk mund të tregohet, ajo duhet përjetuar. Tani detyra jonë më e rëndësishme është që këtë t’ua përcjellim bashkëpunonjësve tanë që vitin e ardhshëm edhe ata të duan të jenë në Stockholm.

Por të kthehem më në fund drejt asaj që na dha shtytjen e vërtetë. Falenderojmë **Vili Halomhegyi-n** për besimin e vazhdueshëm që pati për vite të tëra, por gjithë kjo do të ishte e pamjaftueshme nëse vitin që kaloi **Attila Erdős-i** nuk do më llogariste se sa para kemi humbur gjatë viteve të kaluara. Rezultati ishte shokues.

Pra në janar-shkurt morrëm vendimin që tani do ta bëjmë. Dhe jo vetëm për vete, por edhe për skuadrën tonë. Pasi nëse ne nuk arrijmë diku, atëherë ata nuk kanë ku të na ndjekin.

Por duhej edhe diçka që më në fund të bëheshim managerë. Vite më parë e kishim pranuar që ne nuk mund të bëhemi shembull për asnjëri, dhe kjo pjesë nuk na motivonte.

Por tani që të ecnim mëtej, duhet ta rivlerësonim këtë gjë. Dhe menduam se me të vërtetë nuk mund të bëhemi shembull për ata që e bëjnë mirë, shpejt dhe me efektivitet.

Por mund të bëhemi shembull i “shumicës së qetë”, i atyre që ndërtojnë “ngadalë, por me siguri”, të cilët qëndrojnë në vend prej vitesh të tëra, tek të cilët bashkëpunonjësit humbën besimin dhe u larguan, të cilët me të vërtetë dëshirojnë diçka, të cilët mendojnë të heqin dorë sepse ata s’e bëjnë dot!

Nëse në rreshtat e fundit gjete mendimet e tua, atëherë ta dish se erdhi koha jote. Dikush që mendonte dhe ishte në të njëjtën gjendje si ty, pati sukses. Beso tek sponsori yt sepse të do të mirën, dhe beso në vetvete sepse edhe ti je në gjendje ta bësh. Mos harro: **ASNJËHERË S’ËSHTË VONË !!!**

Si përfundim na prano një mendim që morrëm nga një vjershë e periudhës së mesjetës:

**Mos harxho kohën. Më mirë të kënaqesh me verigen e dendur sesa të qahesh që s’ka apo që është e thartë...**





**ANNA POLDAN DHE  
LASZLO BOROS**  
managerë

**Tani edhe Unë i përkas  
kampit të njerëzve të  
suksesshëm! Por natyrisht  
kjo nuk ishte gjithmonë  
kështu.**

## Postieri troket deri në 120 pikë!

Në kursin e majit në Lakitelek m'u realizua një ëndërr tepër sekrete. **Mikos Berkics** stërgjyshi i biznesit tim më kërkoi të mbaj një leksion të pavarur. Për ditë të tëra ndodhesha në gjendje euforike ndërkohë që fillova të merresha me materialin e leksionit. **Miki** më tha vetëm që: trego me sinqeritet historinë tënde.

Nga u nisëm dhe si përfunduam në skuadrën e madhe të FLP-së? Kam lindur si fëmijë i gjashtë në një fshat pranë Isaszeg-ut. Ishim shumë të varfër. Vitet kaluan, u martova dhe më lindën tre djemë të mrekullueshëm. Pastaj pas 21 vitesh bashkëshorti im vendosi të ndahet, më la dhe më dha pavarësinë. Për këtë e falenderoj sepse kështu pata mundësi të njoh bashkëshortin tim të tanishëm, **Laszlo Boros**. U bëmë me 5 fëmijë dhe me 6 nipër e mbesa, me të cilët krenohemi.

Kur u njohëm me FLP-n burri im ishte shumë i sëmurë. Këtë mundësi na e solli në vitin 2002 **Marta Takacs Bankine**. Ajo kërkonte bashkëpunonjës për biznesin e saj të sapofilluar. E dëgjuam. I thashë që puna nuk më interesonte, pasi jam postier dhe shes në treg, por burri im është i sëmurë dhe nëse ky

Xheli Aloe është kaq i mirë, atëherë po e provojmë. Blemë një shishe megjithëse nuk kisha shumë besim. E piu xhelin, nga 1 decilitër në ditë, dhe pas tre ditësh gjendja iu përmirësua. Fillova të mendoja. Pagesa si postier është e vogël, pensioni i burrit tim është pak, në treg na vodhën mallrat, por ky produkt na duhet! Dhe duhet të bëjmë paratë për ta blerë atë.

I thashë **Marti-t** dhe më 13 maj 2002 u regjistruam. Në nivelin 2 pikësh, në kuptimin e plotë të fjalës, hëngrëm vetveten. Bleva 10 katalogë, i shpërndava në zonën ku banoja, u tregova se me çfarë merrem dhe u thashë se do të vij të nesërmen. Në mes të muajit të 3-të u bëmë Supervisorë. Për këtë na ndihmoi shumë **Eszter Nagy** me të cilën punuam së bashku dhe tek e cila pata shumë besim. E arritëm nivelin 8 %-sh, i bëmë paratë e produkteve, po tani si të vazhdojmë? Erdhi Rally European i 2003-shit. **Aranka Vagasi**, me të cilën krenohem shumë dhe e cila është shembulli dhe këshilltarja ime, më rekomandoi që: ndërmjet atyre që arrijnë nivelin e parë në kursin e Adylygeti-t më 9 nëntor do të hedhë në llotari një çantë FLP-je të sjellë nga Amerika. U

ula pranë **Marti-t** dhe i thashë se kjo çantë do të bëhej e imja. M'u plotësua ëndrra, në nëntor çanta u bë e imja, dhe me nivelin e parë të Rally-t iu afruam edhe nivelit të Assistant Managerit. Punuam shumë bashkë me skuadrën dhe pikët mblihdeshin. Më 29-30 maj Rally European në Szirak. Më mungonin vetëm 3 pikë e gjysëm. Unë nuk do të shkoj nesër në Szirak, sepse po të shkoj nuk do t'i plotësoj dot pikët. **Eszter-i** më tha se duhet të shkoj, pasi kisha punuar dhe me siguri do t'i plotësoja. Kur po shkoja për në Szirak në autobus më binte vazhdimisht telefoni dhe vinin porosinë, kurse **Eszter-i** bënte llogaritë në magazinë dhe në mesditë më telefonoi që plotësua 79,5 pikë. Me këtë gëzim dhe lumturi në zemër u takova me **Rex Maughan-in**, thjeshtësia, dashamirësia e madhe për ne, respekti për njerëzit dhe shembulli i të cilit ishte diçka e mahnitshme për mua. Këtë nuk e kisha provuar asnjëherë në jetën time. I dhashë postës 15 vjet nga jeta ime, por asnjëherë nuk u takova me drejtorin. Dhe tani paratë nuk na mjaftonin vetëm për të blerë produktet, por hymë edhe në një sallon makinash dhe blemë makinën e parë me 0 kilometër në jetën tonë.

Ëndërrova për nivelin e Managerit, por derisa vetëm ëndërroja kjo mbeti ëndërr. Ju luta bashkëshortit tim të më ndihmonte në punë dhe punuam së bashku në Postë, në mënyrë që ta përfundoja sa më shpejt dhe të shkoja "të mbidhja pikët". Në fund të shtatorit morra vendimin që duhet ta arrij nivelin e managerit në fund të tetorit. Burri më tha që të zbrisja me këmbë në tokë, por unë nuk e dëgjova, kisha besim tek vetvetja dhe skuadra ime. Përparuam mirë, supervisorët tanë: **Mariann Banane, Zsoka Daranyine, Böbe**

**Viszlayne, Edit dhe Csaba Rozsa** vendosën të ndërtojnë skuadrën e tyre të Forever-it dhe të ndryshojnë jetën tonë. Falenderojmë çdo anëtar të skuadrës sonë, sponsorin tonë **Marta Takacs Bankine-n dhe Laci Bankin, Eszter Nagy-in dhe Laci Hajdu-n** për ndihmën e dhënë me punën e tyre të singertë që më 30 tetor të bëheshim Managerë. Medaliet tona i morrëm në Forever Success Day-n e nëntorit ku na shoqëroi familja jonë. Pas kësaj organizuam një mbrëmje fantastike ku ftuam edhe shefin dhe bashkëpunonjësit e mi, dhe këtu deklarova se nga 1 janari 2006 do të punoj vetëm në FLP. Nuk më besuan

dhe më morrën seriozisht vetëm kur më 31 dhjetor iu dhamë lamtumirën dhe kapelen e postierit e ndërruam me kapele të kuqe, të cilën e mbajmë me krenari si anëtarë të skuadrës së **Vagasi-t**.

Gëzimi ynë nuk përfundoi me kaq, sepse arritëm edhe nivelin e tretë të Rally-t European. Do të fluturoj për herë të parë në jetën time, por gëzimi më i madh për ne është që në Nizë bashkë me ne do të jenë edhe **Edit dhe Csaba Rozsa**.

Falenderojmë Forever Living Products që jo vetëm e ëndërrojme jetën por edhe mund t'i përjetojmë ëndrrat tona.





**J**ini plotësisht të përgatitur gjatë prezantimit të biznesit tuaj. E rëndësishme është t'i informoni në formë zyrtare bashkëpunonjësit tuaj të ardhshëm gjatë prezantimit të kompanisë sonë, familjes së produkteve, si dhe të mundësive që fshihen në marketingun e rrjetit. Për punën tuaj Forever Living Products ju siguron lëndë profesionale ndihmëse.

# Mundësi biznesi

## Mundësia më e madhe e botës – broshurë



Hidni një vështrim në botën e Multi-Level Marketing! Me ndihmën e kësaj broshure bëhet i qartë sfondi i biznesit të Forever Living Products dhe mund të kuptoni se përse është e jashtëzakonshme mundësia që ju ofrojmë. Shikoni mundësitë e ndryshme të të ardhurave, nivelet e biznesit, si dhe sistemin nga i cili distributorët tanë kudo në botë janë të kënaqur dhe të lumtur. Ta keni me vete në çdo bisedë në mënyrë që t'iu ndihmojë për prezantimit e biznesit. Është një mjet efektiv për t'i shpjeguar kujt do thelbin e biznesit tuaj.

**e re**



**e re**

## Ju ndihmojmë të arrini qëllimin

Ky material gjendet në formë CD-je auto-vizuale dhe broshure, me të cilin mund të parapërgatisni takimet tuaj të biznesit, ose mund ta lini të punojë në vendin tuaj deri në takimin e ardhshëm.

## Plani marketing – DVD

Mund të shikohet dhe kuptohet qartë mënyra se si ndërtohet sistemi i ndarjes me përqindje i Forever Living Products, dhe mund t'ia prezantoni thjeshtë mundësitë e shumta të të ardhurave kandidatëve tuaj. Me ndihmën e këtij materiali me figura dhe tabela për të gjithë bëhen të qarta pikësynimet të cilat iu ndihmojmë t'i arrini. Shikoni gjithë mundësitë e të ardhurave të niveleve të biznesit, bëjuni të qartë bashkëpunonjësjve tuaj mënyrën e kualifikimit për në "programin e makinës" apo udhëtimet e ndryshme.



## **Nga Supervisorit deri tek Managerit**

— fletore pune

Nëse i ndiqni nga hapi në hap këto udhëzime atëherë si rezultat i punës suaj mund të ndërtohet një biznes madhështor me baza të forta.



## **Planifikim biznesi**

— fletore pune

Ju siguron për afat të gjatë mjetin me të cilin mund të planifikoni çdo fazë të punës, dhe ju jep rrugëzgjdhje për ndarjen efektive të punës dhe kohës.

**J**anë tepër të rëndësishme për punonjësit fillestar, por edhe ata që punojnë prej kohësh mund të marrin një ndihmë me vlerë nga mjetet që mund të përdoren jo vetëm kur ulemi në makinë apo gjatë hekurosjes, por në çdo problem që na del.

CD-t me titull **Turbo Start** sjellin një rritje të madhe në biznesin e punonjësve që i përdorin ato.

Sigurojini dhe binduni që edhe bashkëpunonjësit tuaj i përdorin CD-t dhe kasetat rreth **përcaktimit të qëllimeve, planifikimit, ftesës, prezantimeve, rekomandimit të produkteve, trajtimit të preteksteve dhe ofrimit të biznesit**, të cilat janë krijuar në bazë të leksioneve të bashkëpunonjësve tanë të suksesshëm në ndërtimin e rrejtit.

Librat e shumtë për zhvillimin e personalitetit, udhëzuesit dhe manualët teknike dhe praktike janë mjete të domosdoshme për punën efektive dhe zhvillimin.

## **Hapat e para**

— fletore pune

U ofron ndihmë të gjithë punonjësve për të hedhur bazat e suksesit të biznesit të tyre.

### S H T Y P I

**Botuese:** Kompania Forever Living Products, Hungari.

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

**Redaktori kryesor:** Dr. Milesz Sándor

**Redaktor:** Kismárton Valéria, Petróczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor

**Përgatitja për shtypje:** Tipofill 2002 kft.

**Grafika:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor

**Shtypi:** Veszprémi Nyomda Zrt. **U përgatit** në 48 750 kopje

Për përbajtjen e artikujve shkruarit mbajnë përgjegjësi! Çdo e drejtë mbrohet!

**Përkthyes, redaktues:** shqip: Dr. Marsel Nallbani – kroat: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko

– serb: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – sloven: Novak Császár Jolanda, Eurotranslate Ljubljana





FOREVER  
**POMESTEEN**  
POWER

ANTIOXIDANT FORMULA  
LIQUID DIETARY SUPPLEMENT

16 Fl. Oz. (1 pint) (473 ml)



FOREVER 

# POMESTEEN POWER

Kemi dëgjuar shumë rreth efekteve të forta antioksidante të shegës dhe mangostanit. Këto dy fruta janë tepër të njohura prej vitesh — jo rastësisht! Përmbajtja e antioksidantëve të shegës është më e lartë edhe se e boronicës së zezë, e çajit jeshil apo e verës. Mangostani e quajnë “mbreti i frutave” për shkak të shijes tepër të mirë dhe efektet e tij tepër të mira. Mangostani përmban në përqëndrim tepër të lartë xanhone të cilat janë antioksidantë biologjikisht aktiv. Efekti i tyre i mirë në sistemin imunitar konkuron me atë të vitaminës C dhe E. Këto dy fruta së bashku janë në gjendje ta mbështesin sistemin tonë imunitar edhe më me efektivitet se deri tani.

Shumë studime e mbështesin rolin e këtyre frutave edhe në fushën e ruajtjes së shëndetit! Prandaj Forever Living krijoi **Forever Pomesteen Power**. Përzierja e shkëlqyer e frutave përmban në përqëndrim të lartë antioksidantë dhe vitamin C. Me përdorimin e rregullt të Forever Pomesteen Power mund ta mbrojmë shëndetin tonë me një nga plotësuesit ushqimor më të efektshëm të tregut!

Në rastin e frutave gjithmonë më të errëtat janë më të mirat për shkak të përmbajtjes më të lartë të antioksidantëve. Rëndësia e antioksidantëve shpjegohet nga shumë studime. Sipas Dr. Pat Kendall, specialistit të ushqimie dhe ushqimit të Universitetit të Colorados antioksidantët janë të domosdoshëm sepse janë të aftë të asgjesojnë oksidantët reaktiv në organizëm. Sistemi ynë mbrojtës përpiqet t’i eliminojë këta oksidantë,

por për shkak të stresit dhe dëmtuesve të mjedisit shpeshherë lind nevoja që t’u ofrojmë mbrojtje të mëtejshme qelizave tona kundër efekteve dëmtuese.

Forever Living është e njohur për prodhimin e produkteve me cilësinë më të shkëlqyer, të cilat përgatiten në bazë të rezultateve kërkimore më të reja. Prandaj **Forever Pomesteen Power** përmban frutat që në bazë të rezultateve të këtyre studimeve tregojnë aktivitetin më të lartë antioksidant. Në krye të klasifikimit ndodhet mangostani dhe shega, pastaj vjen dardha, mjedra, manaferra, boronica dhe fara e rrushit, prandaj Forever Pomesteen Power është pija me përmbajtjen më të lartë të antioksidantëve. Madje edhe shijen e ka të mrekullueshme! Dhe po ta përziejmë me Xhelin Aloe Vera Forever efekti i dyfishohet!

Forever Pomesteen Power i përshtatet stilit të jetës dhe kërkesave të ushqimit të shëndetshëm të ditëve tona. 3 cl Forever Pomesteen Power të përzierë me 5 cl Xhel Aloe Vera në ditë është mjeti më i mirë për mbrojtjen e organizmit përballë sfidave të orareve të ngushta dhe dëmtuesve të pamënjatueshëm të mjedisit.

Pra vendosni me mend dhe bëheni pjesë të ushqimit tuaj të përditshëm Forever Pomesteen Power-in dhe Xhelin Aloe Vera!

Sistemi imunitar dhe organizmi juaj do t’ua di për faleminderit!



FOREVER LIVING PRODUCTS



*Sonyia*<sup>®</sup>  
Color Collection