

Viti XIII, numri 10/tetor 2009

# FOREVER



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



2009, tetor

# REALITETI



**N**jë ditë – kur na u dha mundësia – Ruth dhe unë u ulëm përpara televizorit dhe pamë nja dy ndeshje regbie të shkollës së lartë. Këtu në USA na pëlqen shumë atmosfera dhe shpirti i garës së këtij sporti, dhe nëse jemi tifoz me të njëjtën skuadër atëherë kemi gjithmonë mbrëmje të shkëlqyera. Njëherë kur po ndryshonim kanalet televizive, pamë për një kohë të shkurtër një show realiteti. I keni parasysh të gjithë shfaqjet e tilla, kur një grup njerëzish mbyllet në një shtëpi me qëllimin që ta shkatërrojnë sa më shpejt njëri tjetrin nga ana emocionale dhe si përfundim dikush të nxirret jashtë shtëpie. Nga një shikim i vetëm u pa qartë se fituesi ishte njeriu më pa vlerë, më egoist dhe më i urryer. Ekziston edhe një shfaqje tjetër, e ngjashme me të mëparshmen, ku një djali apo një vajze me fat i jepet mundësia të zgjedh bashkëshort brenda 12 orësh – ndërkohë që këto shfaqje natyrisht janë të mbushura me reklama.

Mos u shqetësoni, nuk dëshiroj t'u bëj koment social shfaqjeve televizive tipike të ditëve tona, por thjesht një vërejtje rreth biznesit në botën e vërtetë në kundërshtim me irrealitetin e shfaqjeve të realitetit. Skenaret televizive s'kanë bazë realiteti. Njerëzit egoist

dhe pa vlerë s'do të ishin kurrë të suksesshëm për një kohë të gjatë në realitet. Edhe ata do të arrinin rezultate me afat të shkurtër kohe, por baza e sukseseve me afat të gjatë kohe janë marrdhëniet e mira njerëzore. Është e njëjta situatë me vajzën e re e cila ndodhet përpara zgjedhjes së shokut të jetës dhe vetëm nga disa fjalë të shkëmbyera në një katamaran në Havai duhet të marrë vendimin më të rëndësishëm të jetës së saj.

Krijimi dhe ruajtja e marrdhënieve stabile bashkëshortore kërkon përpjekje të mëdha, njëlloj kur marrim përsipër përgjegjësinë e sponsorizimit në Forever. Ka raste kur sponsorizojmë njerëz të cilët vendosin të hyjnë në Forever për shkak të entuziazmit që rrezaton prej nesh dhe shpresën që u zgjojmë. Në botën televizive edhe kjo do të ishte shumë e lehtë – do të sponsorizojë superstarë, pastaj nuk do të merresh me ta: nuk do t'i ndihmoje kurrë në planet e tyre të biznesit, nuk do të uleshe kurrë me ta për të mbushur fletoren e qëllimeve, nuk do u tregojë kurrë si të punojnë, nuk do i ndihmoje në prezantimet e para të produkteve dhe nuk do i vazhdoje kurrë me ta bisedat maratonike në telefon. Nuk do i çojë kurrë për drekë në ditëlindjet e tyre, por natyrisht do të bëheshin Diamant Menaxher me 12.500 CC brenda gjashtë pjesëve të para! Të gjithë e dimë se kjo funksionon ndryshe në jetë. Të gjithë kemi nevojë për energji dhe kohë që të arrijmë rezultate me të sponsorizuarit tanë: duhet t'i ndihmojmë të përballojnë ngarkesat dhe kështu mund të bëhemi pjesë e suksesit të tyre. Në jetë s'ka prerje, redaktime apo rixhirime. Nga ne pritet që ta bëjmë me të parën; jo në mënyrë të përsosur, por mirë.

Madhështia e forcës së marrdhënieve u përforcua përsëri brenda meje në Dallas, në muajin e kaluar me rastin e Super Rallyt. Ishte mirë të takohesh përsëri me ju, të shikojë sfidat që ndodhen para jush dhe sukseset e arritura prej jush. Shpresojmë se edhe Ju e ndjetë mirë veten, dhe ju siguroj se do të bëjmë gjithçka që produktet tona të reja të shkëlqyera të mbërrijnë sa më shpejt në vendet tuaja! Jam i emocionuar nga motoja e Forever-it e vitit të ardhshëm: „MAKE A DIFFERENCE”. Është një sfidë e shkëlqyer për secilin prej nesh, një tregues i qartë, vlerën e të cilit duhet ta dallojmë dhe mund t'ua shtojmë jetës së të tjerëve nëse e bëjmë siç duhet. Përveç kësaj i dërgoj një përgëzim të madh Brazilit, vendit të parë të familjes Forever në bazë të treguesve të qarkullimit.

Ju uroj një muaj të shkëlqyer! Dalëngadalë po vjen fundi i 2009-ës. Një mundësi e rrallë për sukses. Mos e lini pa shfrytëzuar, dhe mos harroni që është përgjegjësi jonë që shfaqja e realitetit që zhiron Forever Living të përforcojë botën e vërtetë, dhe të mos e shtrembërojë atë.

**REX MAUGHAN**

*Chairman of the Board & CEO*

# Lindëm të pavarur

23 TETOR 1956.

KUJTOJMË ME RESPEKT

LUFTËTARËT E 56-ËS!

**N**jë moment vendimtar në historinë e një kombi të vogël të Europës Qendrore. Ngritëm zërin për një të ardhme më të pavarur. Nuk po duronim dot më që na thonë të tjerët se çfarë duhet të bëjmë. Donim të ishim të pavarur, dëshironim një botë më të bukur, dhe e dinim se në perëndim jetojnë ndryshe, mendojnë ndryshe. Edhe ne dëshironim ta shprehnim në mënyrë të pavarur mendimin, të zgjedhim në mënyrë të pavarur, të jetojmë në mënyrë më të pavarur dhe që fëmijët tanë të mësojnë në një botë më të pavarur, që bota të hapet përpara tyre.

Të gjithë kishin parasysht një fjalë "Pavarësi". Të bëhen të pavarur, të jetojnë të lirë!

Edhe në fillim të Shekullit XXI janë të vlefshme përkufizimet e atëhershme, pavarësisht se tani mendojmë në mënyrë më të pavarur, mësojmë në mënyrë më të pavarur dhe jetojmë në një vend më të pavarur. Por pavarësia e brendshme shpirtërore e njeriut varet nga shumë faktorë, në radhë të parë të mos varet nga askush ekonomikisht. Ky është elementi i rëndësishëm që na ndryshon ne anëtarët e Forever-it nga ata që merren me ekonomi tradicionale. Nga ana tjetër është kjo pavarësi që na jep ne mundësinë që të ruajmë shëndetin tonë.

Këta janë faktorët e rëndësishëm në jetën tonë të cilët përcaktojnë mënyrën tonë të jetesës, marrdhëniet tona bashkëshortore dhe familjare. Ndikojnë shumë në mënyrën tonë të menduarit, pra me një fjalë këtë gjendje e quajmë pavarësi të plotë.

Pak a shumë të gjithë e dëshirojnë këtë gjendje, e cila nuk jepet falas, duhet punuar shumë për të, prandaj ka edhe vlerë.

Është ndjenjë e mirë të arrish diçka, me mijëra njerëz të duartroka-sin në skenë për rezultatet e arritura, gëzojnë bashkë me ty, të respektojnë dhe të duan.

Të uroj ta ndjesh shpeshherë këtë forcë të festimit, hapat që të çojnë gjithmonë e më afër pavarësisë së dëshiruar prej kohësh.

Përpara FLP Hungari!

PËRSHËNDETJA E DREJTORIT GJENERAL



**DR. SANDOR MILESZ**

drejtor gjeneral

**FOREVER** 2009/10 3



Me ardhjen e turmës prej disa mijëra njerëzish në rrugët dhe rrugicat drejt Arenës, ajo dukej si një zemër e gjallë. Me të vërtetë, Në Ditët tona të Suksesit Arena do të jetë zemra e Forever-it, duke e mbajtur gjallë atë.

# Koha e surprizave

**T**ë ardhurit priten nga surpriza e parë: skena e re. Ajo është grandioze dhe interesante! E zbukuruar me perde madhështore të ndriçuara bukur, kurse dyshemeja që rrezanton dritat jep pamje të mrekullueshme në ekranin e bukur. Aloe të krijuara në mënyrë interesante me tollumbace fluturojnë nën tingujt e himnit të Foreverit.

Kërcimtarët e **Vaci Jelenszki Balett** e shtojnë akoma më shumë iluzionin e zemrës së gjallë me koreografinë ritmike latine, me të cilën presin turmën që po kërkon vendet e saj. Arena po rreh me kuptimin e plotë të fjalës!

Në këtë atmosferë ngjiten në skenë drejtuesit e programit: safir menaxherët **Agnes Krizso dhe**







**Zsolt Fekete.** Pas përshëndetjes së tyre prezantojnë menjëherë një të re interesante. Gjithë pjesëmarrësit morrën një "Kartë Premtimi", në të cilën përkufizuan pikësynimet në lidhje me Rallyn European. Ata që i hedhin kartat në kuti marrin pjesë në një llotari.

Programi profesional hapet nga përshëndetja tradicionale e drejtorit gjeneral **Dr. Sandor Milecz.** Ai sjell vlerësimet

dhe urimet e drejtuesve më të lartë të kompanisë nga Dallasi. Rajoni ynë fitoi – jo fitoi, por ka punuar për të – vendin e 3-të mes 140 vendeve të botës në aspektin e çarkullimit. Pastaj na nxit për Holiday Rallyn e Poreçit duke përmendur se kanë mbetur shumë pak vende për këtë aktivitet me nivel të lartë.

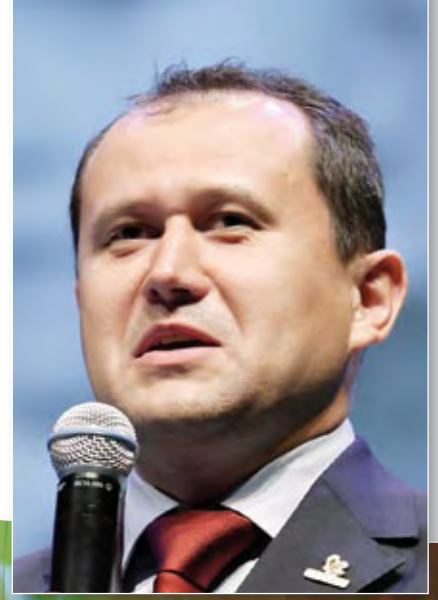
Leksioni i menaxherit **Dr. Sandor Zsolczai** tregon të dhëna dramatike



rreth gjendjes shëndetësore në botë. Kundër sëmundjeve kanceroze, të zemrës dhe enëve të gjakut mund të luftohet në radhë të parë me mënyrë të shëndetshme jetese. Tregon rolin e dobishëm të bimë aloe dhe jep udhëzime në lidhje me rolin e produkteve të Forever-it në ushqimim. Thërret në skenë kolagen tonë mjekë **Dr. Gabriella Kassai** që të ndajë

me ne përvojat e saj praktike në këtë fushë. Gëzohem shumë që pavarësisht nga qëllimi im, nuk arrij t'i numëroj dot mjekët që radhiten në skenë. Ndryshon pikëpamja – përcaktoj e kënaqur.

Safir menaxheri **Jozsef Szabo** është histori e gjallë. Tregon histori në mënyrën e vet dinamike, të thjeshtë, por që të tërheq vëmendjen. Ia vlen ta dëgjosh. Ia vlen ta kuptosh. Sepse kjo





SUCCESS DAY, BUDAPEST





histori të jep besim. Përmban në vetvete premtimin e një të ardhmeje të ndritur.

Në këtë kohë vjen një surprizë e re! Drejtpërdrejt, në lidhje online na përshëndet nga Gjermania **Thomas Reichart dhe Rolf Kipp**. Përvoja dhe njohuritë e tyre na magjepsin kur tregojnë karrierën e FLP-s në Europë.

Programi vazhdon me kualifikime në një atmosferë të shkëlqyer. Bashkë me turmën gjithmonë e më të madhe në skenë **të supervizorëve, pastaj të asistent menaxherëve** forcohen edhe duartrokitjet dhe përgëzimet. Bëhet gjithmonë e më e vështirë për turmën entuziaste të të kualifikuarve për të gjetur

vend në skenë. Organizuesit shqetësohen pak, kurse ne gëzohemi shumë.

Menaxheri **Mihaly Molnar** flet rreth mundësive. Rreth mundësive që kushdo mund të sigurojë në planin marketing të Forever-it. Dhe nuk e fsheh: këmbëngulja dhe pikësynimi janë baza e suksesit.

Pason **kualifikimi i Klubit të Sundimtarëve, menaxherëve dhe senior menaxherëve**, si dhe programi motivues i makinës. Në skenë prezantohet grupi i madh i **të kualifikuarve të nivelit 1 dhe 2 për në Holiday Rally**. Në dy pjesë – sepse njëherësh nuk i nxë skenat!

Në programin e ngarkuar shumë nga ana profesionale përpunimi i këngëve të

njohura të shfaqura nga **Dia Biro, Eszter Vegvari dhe Otto Magocs**, si dhe koreografia e kërcimtarëve të **Positive Force** ofrojnë një argëtim të këndshëm.

Soaring menaxherja **Marika Rozsahegy** deklaron se të gjithë meritojnë një jetë më të mirë dhe shton se: secili i sjell në të tashmen vendimet e jetës që i ka mbetur. Leksioni i saj të frymëzon për vendime të duhura dhe të vetëdijshme.

Soaring menaxherja dhe anëtarja e President's club **Marta Zsiga** vendos në qendër të leksionit të saj strategjinë e shpërblimit dhe motivimit.

Soaring menaxherja **Hajnalka Senk** jep si mesazh nga historia e suksesit







të vet që secili i krijon vetë rezultatet e tij personale. Mund të qajmë ose të qeshim, shumica varet nga ne.

Mysafirët tanë, soaring menaxherët **Mohova Slavka dhe Dezsó Szabo** na përcjellin përshëndetjen e kolegëve çek.

Aktiviteti përfundon me kualifikimin e asistent supervisorëve.

Gjatë aktivitetit, mes pjesëve të ndryshme të programit u ndanë dhjetë çanta laptopi me emblemën e Rallyt European dhe gjithsej dymbëdhjetë pjesëmarrës me fat morrën bileta për në Ditën e ardhshme të Suksesit, të cilët bashkë me ju i presim më 17 tetor po këtu në Arenë.

Përdorimi i Sonya Aloe Mineral Makeup siguron në mënyrë të mrekullueshme një lëkurë të thjeshtë e të lëmuar, tkurr poret e zgjeruara, si rrjedhim i të cilës lëkura jonë bëhet shumë e bukur. Ky pluhur me efekte të shumta funksionon si bazë, korrektor dhe puder, dhe pas përdorimit të tij lëkura jonë mbetet e e natyrshme.

## Sonya Aloe Mineral Makeup



## Sonya Aloe Deep Moisturizing Cream

Kremi Sonya me përmbajtje ekstrakti **lëvoreje të pishës së mëndafshhtë** që hidraton thellë është anëtar i familjes së produkteve Sonya Skin Care. Ekstrakti i **lëvores së pishës së mëndafshhtë** neutralizon oksidantët dhe nëpërmjet kësaj mbron shëndetin e lëkurës sonë dhe siguron ruajtjen e nivelit të proteinës më të shpeshtë të organizmit tonë, kolagjenit. Studimet shkencore tregojnë se asgjësimi i oksidantëve është arma më efektive kundër plakjes. Lejojeni kremi Sonya të sigurojë lagështinë e shtresave të thella të lëkurës suaj, dhe nëpërmjet kësaj ruajtjen për kohë të gjatë të lëkurës suaj elastike dhe rinore!



## Forever Freedom2Go

Shijoni gjithë përparësitë e Forever Freedom të kombinuar me shijen ekzotike të shegës dhe të paketuar në mënyrë praktike. Forever Freedom2Go përmban karakteristikat e mira të xhelit aloe vera të prodhuar nga ne, glukozaminës, kondroitinës, MSM-s dhe shegës së ëmbël dhe të pasur me antioksidantë. Merrni qeskën, hapeni dhe provoni shijen e këndshme dhe efektet e mira të Forever Freedom2Go!

*Nga 12 tetori nis një kurs makijazhi në Qendrën Mësimore Sonya të rrugës Nefelejcs. Orari i kursit: çdo dy javë të hënën, nga ora 10 deri në orën 17 bashkë me drekën. Kursi përbëhet nga 5+1 seanca, prej të cilave seanca e 6-të është provimi. Pjesëmarrësit marrin çertifikatë rreth kryerjes së kursit.  
Çmimi: 50.000 Ft (5+1 seanca).*

# *Sonya* kurs makijazhi



**Regjistrimi:**

Ildiko Bagi-Meszaros  
+ 36 20 500 3889,  
Qendra Mësimore Sonya ,  
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.

***I presim me kënaqësi të interesuarit që zotërojnë kullë Sonya!***

# ROADSHOW

# NISI sezoni Sonya

E rinovuar, duke u dhënë shpresë në çdo aspekt gjithë atyre që duke përfituar nga kjo duan ta përdorin Sonya-n për zhvillimin e biznesit të tyre.



**S**onya, si mjet ndërtimi biznesi, e bën më të thjeshtë për të gjithë ne sponsorizimin me një fytyrë të re, pasi distributorët tanë drejtues na ndihmuan me gadishmëri duke i sponsorizuar linjat e tyre të poshtme me fytyrën e tyre e cila është kaq e bukur nga Sonya.

Helena Rubinstein u shpreh kështu: **"S'ka femra të shëmtuara, por vetëm**

**dembele."** Dhe ne në kuadrin e Road Show dhe ditës Sonya i nxisim për të vepruar të gjitha ato që duan të nxjerrin maksimumin prej vetvetes, të njohurave të tyre femra dhe biznesit të tyre, pasi mund të shikojnë njëkohësisht teorinë dhe praktikën në skenë.

Skuadra profesioniste Sonya na mëson me marifete të thjeshta dhe praktike që

si të nxjerrim maksimumin nga vetvetja dhe produktet. Por cilët janë ata që na ndihmojnë në këtë punë të shkëlqyer?

Mjeshtret tona të kozmetikës Ildiko Bagi-Mezzaros, rreth të cilës në lidhje me shkollën e saj të makijazhit mund të lexojmë në numrat e ardhshëm, si dhe Ivett Racz. Të dyja na ndihmojnë me gadishmëri në pyetjet profesionale





si në Sallonin Kozmetik Sonya të rrugës Nefelejcs edhe në atë të rrugës Szondi. Masazhoret tona, të cilat kujdesen për relaksim e trupit tonë, Ildiko Hrnccsar dhe Csilla Fülöp, si dhe Mingi, masazhatorja jonë me origjinë tailandeze. Mjeshtria e manikyrit dhe pedikyrit Krisztina Hasznosi. Dhe si përfundim mashkulli i vetëm i skuadrës profesioniste, Robert Horvath i cili në ditën Sonya e tregoi talentin e tij se çfarë di të krijojë nga bota magjike e modës së meshkujve dhe parukerisë së femrave.





Ju sigurojmë që mjeshtrit tanë na magjepsin gjithmonë me shfaqje të larmishme dhe profesioniste njëkohësisht. E përbashkët tek ata është përulja dhe lojaliteti i pabesueshëm ndaj kompanisë, angazhimi ndaj njohurive profesioniste, të cilat në vetvete janë shembull. Falenderojmë që punojmë me një skuadër kaq të shkëlqyer, dhe shpresojmë se do të jemi drejtues të vërteta të aktiviteteve Sonya.

Meqë të treja në radhë të parë jemi ndërtuese rrjeti, për këtë arsye në aktivitete theksojmë se si mund t'i



SONYA ROAD SHOW



përdorni këto mjete të shkëlqyera të ndërtimit të rrjetit si mjete të vërteta në zhvillimin e bizneseve tuaja.

Në kuadrin e Road Show dëshirojmë të bëjmë sa më shumë promotime në mënyrë që tek rrjetndërtuesit dhe mysafirët tanë të krijojmë ndjenjën e profesionit në lidhje me përdorimin e grupit të produkteve Sonya.

Falenderojmë Dr. Sandor Milesz për nderin dhe besimin e madh me të cilin na dha në dorë mundësinë që të ndikojmë në qëndrimin e kolegëve tanë në lidhje me zhvillimin e biznesit tonë Sonya.

Sipas kitaristit të Rolling Stones: "Megjithëse veç e veç s'është e sigurt se jemi dikush, së bashku skuadra është e pamposhtur!"

*Me respekt dhe dashamirësi:*

**TÜNDE HAJCSIK,  
DIANA BIRO DHE  
PATRICIA RUSAK**  
*senior menaxhere*



# Të kualifikuarit e Poreçit

## NIVELI 1:

### BOSNIA – HERCEGOVINA:

Bahtic Dr. Nedim dhe Bahtic Belma

### KROACIA:

Bozic Petra dhe Bozic Marijan

Buterin Goranka

Pribanic Marija

Samarzija Marija dhe Samarzija Vlado

### HUNGARIA:

Alb Attila György dhe Gara Ágnes

Ámán Krisztián

Ambrus Ferencné dhe Ambrus Ferenc

Apróné Farsang Szilvia dhe

Apró András

Balogh Istvánné

Bauer Attila

Berta Ágnes dhe Incze Gyula

Biodrowicz Péter dhe Biodrowicz

Tamás Mónika

Bíró Babet

Bíró József dhe Bíró Józsefné

Bódi Tímea

Bohus Mixtaj Mgr. Judit dhe

Bohus Lorand

Borsosné Vallus Ágnes dhe

Borsos László

Burger Katalin

Burján Attila dhe Horváth Andrea

Czakó József Béláné

Czékmán Ernő

Csertusné Kocsis Ágnes

Darányi Andrásné dhe Darányi András

Déri Mátyás

Dr. Árvai Éva

Dr. Ernhaft József

Dr. Fullér Istvánné

Dr. Hegyközi Éva

Dr. Képes Ildikó

Dr. Prókay Edit dhe Dr. Lipták József

Dr. Tatárné Bozsik Erika

Dudas Oliver Mudr.

Felde Istvánné

Ferró Zoltánné

Font István

Gál Richard

Ganzsa Jevgenyija

Gloiberné Dobszai Edit dhe

Gloiber Jenő

Gogolya Ildikó

Gorazova Adriana

Hacskó Anikó

Hajdú Erzsébet

Hegyes Katalin

Herman Gyuláné dhe Herman Gyula

Horváth György

Horváth Ildikó

Jordán Mária

Kalló István

Kator Balázs

Kator Péterné dhe Kator Péter

Kávássy Judit

Keresé Lajosné

Kis Zoltán dhe Vatai Tünde

Kiss Gábor dhe Kissné Kovács Mária

Kiss Sándorné

Kiss Viktória

Kovács Virginia

Kovácsné Tardi Tímea dhe Kovács Péter

Kukor Dávid

Kun-András Márton dhe

Kun-András Zsuzsánna

Lovás István dhe Lovásné Borbély Éva

Majoros Tibor

Mandel Helga

Márton Zsuzsanna dhe Vanyó Imre

Máthé Zsolt dhe Horváth Éva

Mihók Andrea  
Móczárné Putnoki Zita dhe  
Móczár Béla  
Molnár Béla dhe  
Molnárné Szabó Mária  
Molnár Imréné  
Molnárné Vincze Andrea  
Móric Henriett  
Nagy András  
Nagy Norbert  
Nagyné Schalk Andrea dhe Nagy Imre  
Orgován Zoltán  
Pavlovics István  
Pék Szabolcs  
Péter Ignác István  
Pohl Szilvia dhe Garai Gábor  
Radnóti Eszter  
Rados Tibor  
Reiner-Visi Sabine dhe Visi Róbert  
Rúder Csaba  
Schwarz Kinga dhe Vécsei László  
Seres Bernadett  
Szakács Szilvia  
Szalai Ferencné dhe Szalai Ferenc  
Szántó Mihályné  
Szentgyörgyi Csaba  
Szentgyörgyi János

Szórádi Livia  
Szörényi Gusztáv  
Szűcsné Kertész Lilla dhe Szűcs Sándor  
Takacs Klara  
Tógyer Andrea  
Tóta Lajosné dhe Tóta Lajos  
Tuboly Zsuzsanna dhe Vörös György  
Varga Zoltán  
Végh Karina  
Veszprémi Borbála Zsófia dhe  
Veszprémi Péter  
Vidó Irén  
Zemlényi Katalin

## SERBIA:

Cvorovic Radeta dhe Cvorovic Lence  
Josimov Zeljena  
Petrovic Anka  
Radojkovic Vidosava  
Sokolovic Sladjanka dhe  
Nestorovski Zoran  
Sosberger Sanja dhe Sosberger Eli

## NIVELI 2:

### BOSNIA-HERCEGOVINA:

Djeric Tatjana  
Markovic Ljiljana dhe Markovic Stojan  
Simic Drazenka

### KROACIA:

Stipetic Anton  
Turk Marija


### HUNGARIA:

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

Tar József  
Tóth Attila József  
Valencicsné Schreiber Mónika dhe  
Valencics Ede  
Varga Tamás

### SERBIA:

Atanasovski Aleksandar dhe  
Milutinovic Atanasovski Zorica  
Atanasovski Petar  
Bajci Marija dhe Bajci Ivan  
Corba Marina  
Cvorovic Milan  
Djukic Jovana  
Dukic Cvijeta  
Glumicic Milutin  
Golubovic Selimir dhe Nikolic Zivka  
Jakupak Ana  
Jovicic Milena dhe Jovicic Dragorad  
Kojcic Radmila dhe Jeremic Miroslav  
Koldzic Goran  
Koldzic Zoran  
Kujovic Vladimir dhe Filipovic Mirna  
Lukac Vladimir  
Mahalup Silvija dhe Mahalup Marjan  
Markovic Jelena  
Mernik Branislav  
Milovanovic Sladjana dhe  
Milovanovic Branimir  
Molnár Nikolett  
Nojic Danijela dhe Nojic Zoran  
Petrovic Mirjana dhe Petrovic Milan  
Sljivic Predrag dhe Sljivic Jasna  
Stanojkovic Vesna dhe  
Stanojkovic Vladimir  
Stefanovic Ana  
Urosevic Goran dhe Urosevic Veselinka  
Zivkovic Snezana dhe Zivkovic Dusan  
Zurka Tijana

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

Shpresoj se Ti që po lexon  
tani këtë artikull: E do me të vërtetë!  
Përse është e rëndësishme kjo?  
Ndoshta s'kam përse ta them:  
Nëse e do me të vërtetë!

# Nëse e do me të vërtetë

**P**or që të dalë jashtë kësaj rrotullame të pafund, po të tregoj një histori. Historinë time e cila filloi me faktin që dikush: E donte me të vërtetë, kurse dikush tjetër: Jo.

Shoku im i gjimnazit dhe miku im Attila Dobsa, i cili për 5 vjet me radhë donte me të vërtetë që unë të njihem me botën e shkëlqyer të FLP-s, dhe unë që me këmbëngulje dhe vendosmëri, por natyrisht në mënyrë të sjellshme nuk e doja. Sa lexues të këtij artikulli ndodhen në të njëjtën gjendje si Attila atëherë?

Dhe në verën e 2006-ës kur unë e doja, ishte e natyrshme që kërkoja Attilën.

Jam i sigurt – pasi bëhet fjalë me mua – që kjo ndodhi vetëm për shkak se Attila: Donte me të vërtetë që unë të bëhesha anëtar i FLP-s.

Kur vendosa, unë nuk doja të bëhesha anëtar i FLP-s, por vetëm doja diçka tjetër nga jeta ime e deritanishme – dhe nuk isha i dështuar – diçka më të mirë, më të qetë, më të sigurt. Do t'ia di gjithmonë për faleminderit Attilës që atëherë mendova për të, që atëherë ai më erdhi në mendje!

Nëse e do me të vërtetë edhe ti do të kesh kolegë të cilët njëherë do të paraqiten që tani edhe ata e duan atë që ti do prej kohësh. Nëse e do me të vërtetë!

E them prej kohësh që ky biznes është një zhvillimi personaliteti. Mësova dhe u zhvillova shumëherë më shumë gjatë këtyre 3 viteve që ndodhem këtu se sa gjatë gjithë jetës sime më parë.

Kur më 22 qershor 2006 bleva Touch-in dhe 3 ditë më pas shkova në Ditën e Suksesit ku as e kisha idenë se si mund të bëhesha 8%-ësh, dhe më "dhanë" një Holiday Rally në Poreç në mënyrë të tillë që asnjëri s'e kishte idenë rreth saj, pasi atëherë zhvillohej për herë të parë.

Ti që e fillon tani këtë biznes, ndoshta mund të jesh në të njëjtën situatë. Më beso që në fillim nuk duhet të dish se përse je i aftë. Mjafton të kesh qëllime dhe ëndrra, dhe të dish që do të ndryshosh. Sponsorit ta thotë vetë se cila është "detyra" jote, dhe ti "vetëm" duhet ta duash ta bësh atë.

Kim Madsen tha njëherë që arriti të bëhet menaxher për 30 ditë sepse asnjëri nuk i tha se s'është e mundur.

Beso 100% tek drejtuesi yt, dhe nëse e do me të vërtetë atëherë s'ka rëndësi se çfarë qëllimi i vë vetvetes, ka për t'u plotësuar. Nëse e do me të vërtetë!

Ky zbulim më shoqëron vazhdimisht në jetën time të FLP-s. E pashë jo vetëm tek vetvetja që arritja dhe plotësimi i çdo niveli dhe programi motivues varet shumë nga fakti që personi e do me të vërtetë apo jo.

Kështu arrita në muajin e dytë pas hyrjes nivelin e supervizorit dhe bashkë me këtë edhe programin motivues të Poreçit.

Kështu arrita në muajin e pestë pas hyrjes nivelin e tretë të Rallyt European dhe kështu në muajin e gjashtë u bëra asistent menaxher.

S'po ju tregoj me hollësi që në çfarë rrethanash, me çfarë tensionesh, por më beso nuk ishte gjithmonë një shëtitje e thjeshtë. Vetëm një shembull i thjeshtë që ta kuptosh se përse po flas.

Atyre që në 2006-ën punuan shumë për arritjen e nivelit të tretë të Rallyt European me siguri u kujtohet që 2 ditë para mbylljes erdhi lajmi që e kishim kuptuar gabim njoftimin dhe disa pikë nuk mund të llogariten në kualifikim. Unë atë ditë në mëngjes i kisha plotësuar 80 pikët e nevojshme për nivelin dhe atëherë më "humbën" menjëherë 6 pikë. Dhe mendova se të gjithë kishin punuar maksimalisht dhe tani erdhi lajmi me 6 pikë minus. Kishim 1 ditë dhe një skuadër të shtrydhur mirë. Sa punonjës të rinj 5 muajsh do të thonin që mirë është edhe ky niveli i dytë. Kurse unë i nxorra të gjithë jashtë dhomës dhe pas gjysëm ore "matematikë" dhe disa telefonatash i sigurova 6 pikët që mungonin, sepse e doja me të vërtetë!

Sigurisht ditën tjetër thanë që prapë i pranajnë pikët, kështu që ne kishim 86 pikë, por kujt i interesonte atëherë! E donim me të vërtetë diçka, dhe bëmë për të!

Po Ti? A ka ndonjë gjë që e do me të vërtetë?

Njerëzit e suksesshëm shumë njerëz i kujtojnë me fat.

Edhe unë këtu në Forever e gjeta shoqen time të jetës, Brigi Szaraz-Nagy, me të cilën që atëherë jetojmë të lumtur. E cila është një shoqe e dashur dhe nëna e shkëlqyer e fëmijës sonë Akos.

Që atëherë natyrisht jemi bërë menaxher, dhe në skuadrën tonë erdhën njerëz njeri më i mirë se tjetri, të cilët gjithashtu janë të suksesshëm.

Pa i përmendur të gjithë: Dr. Maria Hocsi, doktoresha e të gjithëve, leksionet e të cilës kërkohe në gjithë vendin. Bela "IronMan" Vetro i cili me këmbënguljen e tij është shembull i shumë prej nesh. Ata kur të shfaqet ky artikull do të jenë bërë gjithashtu menaxher.

Morrëm në tabaka një linjë të sipërme fantastike, të suksesshme dhe që e kanë zili shumë vetë. Marcsi Haimne-n, e cila është motivuesja më e mirë që njoh. E cila është gjithmonë e gëzuar, e qeshur, dhe tek e cila mund të mbështetesh kurdo. Jozsi Haim-in i cili është menaxheri më i mirë në rajonin e Szegedit, të cilin e quaj me meritë Mentorin tim.

Dhe sponsorin e tyre i cili është rjetndërtuesi më i mirë dhe më i suksesshëm në Botë: një ikon: Miklos Berkics.

Ndoshta mund ta mendosh me të vërtetë që Ne jemi me fat, sepse kemi kaq shumë njerëz të suksesshëm përreth.

Por më beso që nuk ishte fati që nevojitej më shumë për këtë. Atëherë pyet me të drejtë që cili është sekretit?

Ndoshta e ke dëgjuar që sukcesi s'ka sekret, por çmim!

Nuk e di që ti që tani po lexon këtë artikull, në çfarë situatë ndodhesh.

Në këtë moment e mendon veten të suksesshëm apo të dështuar? Të lumtur apo të trishtuar? Të pasur apo të varfër? Ke qëllime dhe ëndrra, apo s'ke? Do të ndryshosh apo jo?

Unë di që në verën e 2006-ës unë nuk isha i dështuar, nuk isha i trishtuar, nuk isha i varfër, por kisha qëllime, ëndrra dhe doja të ndryshoja. Mund të themi që kërkoja letër kur kisha 19.

Atëherë vetëm e ndjeva, por sot e di që bëra zgjedhje të mirë. Doja dhe veprova!

Si përfundim të uroj që nëse ke qëllime, ëndrra dhe do të ndryshosh, atëherë vepro. S'ka rëndësi se çfarë thotë mjedisi yt, nëse e do, ke për të patur sukses. Nëse e do me të vërtetë!



**IMRE KOCSIS DHE  
BRIGITTA SZARAZ-NAGY**  
menaxher

# KLUBI I SUNDIMTARËVE

Dhjetë distributorët e parë të muajit gusht 2009 sipas pikëve personale dhe të non-managerit

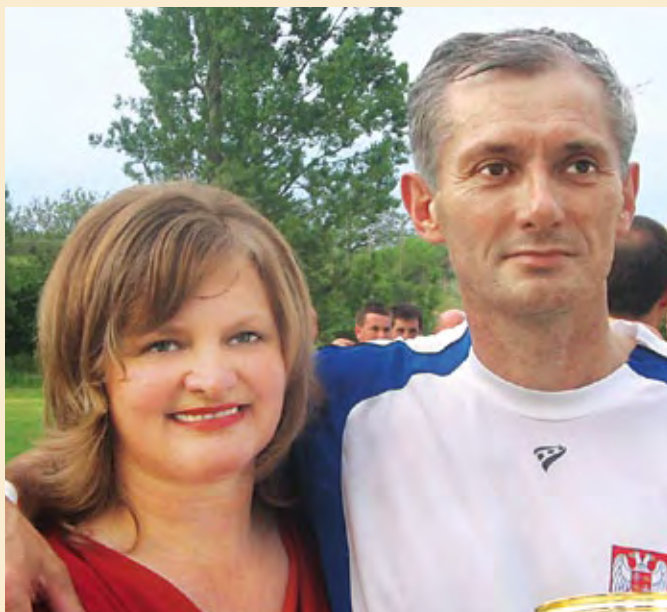


## Hungaria

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

## Serbia, Mali i Zi

1. Petrovic Milena dhe Petrovic Milenko
2. Zurka Dragana dhe Zurka Radisa
3. Zecevic Boban dhe Zecevic Dusanka
4. Jurisic dr. Radmila dhe Jurisic Predrag
5. Micasevic Nada
6. Paunovic Ivica dhe Paunovic Dragana
7. Dr. Tumbas Dusanka
8. Ocokoljic Daniela
9. Koródi Kovács Elizabetta dhe Koródi József
10. Radovanovic Slavica





# CONQUISTADOR CLUB



## Kroacia

1. Jurovic Zlatko dhe Jurovic Sonja
2. Zantev Andrea
3. Petrovic Jasminka dhe Petrovic Mirko
4. Calusic Dubravka dhe Calusic Ante
5. Grbac Silvana dhe Grbac Vigor
6. Blazevic Bojana
7. Miljak Rill Ivanka dhe Rill Rolf
8. Banic Nedjeljko dhe Banic Anica
9. Buterin Goranka
10. Turk Marija

## Bosnia-Hercegovina

1. Mustafic Subhija dhe Mustafic Safet
2. Varajic Savka
3. Varajic Zoran dhe Varajic Snezana
4. Dr. Petkovic Nedeljko dhe Petkovic Milojka
5. Djeric Tatjana
6. Dzaferovic Dzevad dhe Dzaferovic Albina
7. Markovic Danijel
8. Simic Drazenka
9. Franjic dr. Goran
10. Markovic Ljiljana dhe Markovic Stojan



## Sllovenia

1. Arbeiter Jozica dhe Dr. Arbeiter Miran
2. Cvijanovic Ana dhe Cvijanovic Bozidar
3. Bigec Danica
4. Kepe Andrej dhe Hofstaetter Misa
5. Tonejc Sasa
6. Dr. Herlic Srecko
7. Kostadinovski Zorica dhe Kostadinovski Mladen
8. Krejci Hrastar Marjeta dhe Hrastar Milan
9. Komidar Francisek
10. Godec Danica

# Të gjithë në rrugën drejt suksesit



## Nivelin e senior menaxherit e arritën: (sponsor)

Jurovic Zlatko dhe Jurovic Sonja (*Stilin Tihomir dhe Stilin Maja*)



## Nivelin e menaxherit e arritën: (sponsor)

Borbély István dhe Borbély Istvánné (*Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya*)  
 Dr. Hócsi Mária (*Vetró Béla*)  
 Dúday István (*Balogh Tünde*)

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



## Nivelin e asistent menaxherit e arritën:

Ácsné Koppányi Ágnes  
 Bánfi Zsolt dhe Bánfi Zsoltné  
 Bencsik Zoltánné dhe Bencsik Zoltán  
 Dragicevic Danijela dhe

Dragojevic Vlada  
 Jancsó Andrásné Czigány Edit dhe  
 Jancsó András  
 Jurisic Dr Radmila dhe Jurisic Predrag

Kiss Gábor dhe Kissné Kovács  
 Mária  
 Kovács Lászlóné  
 Kovács Erika dhe Szűcs István

Leelössy Miklós  
 Markovic Mirjana  
 Rónaszéki Dóra dhe Bánfi Csaba  
 Valkai Anett



## Nivelin e supervizorit e arritën:

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

Együd Katalin dhe Domboróczky Csaba  
 El Zleetni Zsuzsanna  
 Font István  
 Gál Richard  
 Gémes József  
 Gerebenics Istvánné dhe Gerebenics István  
 Glumicic Milutin  
 Godó Norbert  
 Golarits Katalin  
 Golubovic Selimir dhe Nikolic Zivka  
 Guczogi Gáborné dhe Guczogi Gábor  
 Hajdú Erzsébet  
 Hegyes Katalin  
 Hócsi Sándorné  
 Homlok Terézia  
 Horváth Nikolett  
 Horváth Eszter  
 Horváth Edina  
 Horváth András  
 Horváth György  
 Hosszú Gabriella  
 Idrizovic Almasa dhe Idrizovic Bilsen  
 Jakupak Ana  
 Josimov Zeljena  
 Joó Julianna  
 Kávássy Judit  
 Keresztes Szilvia  
 Kiss Viktória  
 Kiss Józsefné  
 Kojcic Radmila dhe Jeremic Miroslav  
 Koldzic Zoran  
 Koldzic Goran  
 Kovács Alíz

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

Patakfalvi Gabriella dhe Szendrey László  
 Petrovic Mirjana dhe Petrovic Milan  
 Rúder Csaba  
 Ságfi Tünde  
 Sándor Tünde dhe Németh Gergely  
 Samu Mona Liza  
 Sebők Krisztina  
 Seres Bernadett  
 Siklódi István  
 Simic Drazenka  
 Sljapic Maja dhe Sljapic Zoran  
 Sljivic Predrag dhe Sljivic Jasna

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

Tar József  
 Turk Marija  
 Tóth Tamás dhe Bostyai Emília  
 Urošević Goran dhe Urošević Veselinka  
 Valencicsné Schreiber Mónika dhe  
 Valencics Ede  
 Varga Zoltánné  
 Varga Tamás  
 Veszprémi Borbála Zsófia dhe Veszprémi Péter  
 Zivkovic Snezana dhe Zivkovic Dusan  
 Zsoldos András  
 Zurka Tijana



## Fituesit e programit motivues për blerjen e makinës:

### Niveli 1

Ádámné Szöllösi Cecília dhe  
 Ádám István  
 Bakó Józsefné dhe Bakó József  
 Balázs Nikolett  
 Balogh Anita dhe Süle Tamás  
 Bánhidly András  
 Becz Zoltán dhe Becz Mónika  
 Bodnár Daniela  
 Botka Zoltán dhe Botka Zoltánné  
 Czeléné Gergely Zsófia  
 Csepil Ildikó dhe Kovács Gábor  
 Csuka György dhe Dr. Bagoly Ibolya  
 Csürke Bálint Géza dhe Csürke Bálintné  
 Dobsa Attila dhe  
 Dobsáné Csáki Mónika  
 Goran Dragojević dhe Irena Dragojević  
 Éliás Tibor  
 Dr. Farády Zoltán dhe Dr. Farády  
 Zoltánné  
 Farkas Gáborné dhe Farkas Gábor  
 Fittler Diána  
 Anton Gajdo dhe Olivia Gajdo  
 Geczó Éva Krisztina  
 Geczó László Zsoltné dhe Geczó László  
 Zsolt  
 Gecse Andrea  
 Haim Józsefné dhe Haim József  
 Hajcsik Tünde dhe Láng András  
 Halomhegyi Vilmos dhe  
 Halomhegyiné Molnár Anna  
 Hofbauer Rita dhe Gavalovics Gábor  
 Jancsik Melinda  
 Jozó Zsolt dhe Molnár Judit  
 Dr. Kálmánchey Albertné dhe  
 Dr. Kálmánchey Albert  
 Dr. Kardos Lajos dhe  
 Dr. Kardosné Hosszú Erzsébet  
 Kása István dhe Kása Istvánné  
 Kemenczei Vince dhe Tamási Krisztina  
 Keszlerné Ollós Mária dhe Keszler  
 Árpád  
 Kibédi Ádám dhe Ótos Emőke  
 Klaj Ágnes

Sonja Knezević dhe Nebojša Knezević  
 Knisz Péter dhe Knisz Edit  
 Kovács Gyuláné dhe Kovács Gyula  
 Köves Márta  
 Jadranka Kraljić-Pavletić dhe  
 Nenad Pavletić  
 Kulcsárné Tasnádi Ilona dhe Kulcsár  
 Imre  
 Lapić Tibor dhe Lapićné Lenkó  
 Orsolya  
 Dr. Predrag Lazarević dhe  
 Dr. Biserka Lazarević  
 Léránt Károly dhe Lérántné Tóth Edina  
 Lukács László György  
 Dr. Lukács Zoltán dhe  
 Dr. Lukácsné Kiss Erzsébet  
 Major István dhe  
 Majorné Kovács Beatrix  
 Mayer Péter  
 Mészáros Istvánné  
 Branko Mihailović dhe  
 Marija Mihailović  
 Miklós Istvánné dhe Tasi Sándor  
 Mirjana Mičić dhe Vilmoš Harmoš  
 Mohácsi Viktória  
 Molnárné Kalscu Klára  
 Mrakovics Szilárd dhe Csordás Emőke  
 Mussó József dhe Mussóné Lupsa Erika  
 Nagy Ádám dhe  
 Nagyné Belényi Brigitta  
 Nagy Gabriella dhe Márkus József  
 Nagy Zoltán dhe Nagyné Czunas Ágnes  
 Marija Nakić dhe Dušan Nakić  
 Oltvölgyné Zsidai Renáta  
 Orosz Ilona dhe Dr. Gönczi Zsolt  
 Orosz Lászlóné  
 Papp Imre dhe Péterbenze Anikó  
 Papp Tibor dhe Papp Tiborné  
 Radics Tamás dhe Poreisz Éva  
 Radóczy Tibor dhe Dr. Gurka Ilona  
 Ramháb Zoltán dhe Ramháb Judit  
 Ráth Gábor  
 Rezván Pál dhe Rezvánné Kerek Judit  
 Róth Zsolt dhe Róthné Gregin Tímea  
 Rudics Róbert dhe

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

### Niveli 2

Botis Gizella dhe Botis Marius  
 Császár Ibolya Tünde  
 Dominkó Gabriella  
 Hertelendy Klára  
 Illyés Ilona  
 Dragana Janović dhe Miloš Janović  
 Milanka Milovanović dhe  
 Milisav Milovanović  
 Daniela Ocołkjić

Dr. Marija Ratković dhe Cvetko Ratković  
 Révész Tünde dhe Kovács László  
 Rózahegyi Zsoltné dhe  
 Rózahegyi Zsolt  
 Siklósné Dr. Révész Edit dhe  
 Siklós Zoltán  
 Szépné Keszi Éva dhe Szép Mihály  
 Tóth Csaba  
 Varga Géza dhe  
 Vargáné Dr. Juronics Ilona

### Niveli 3

Berkics Miklós  
 Bíró Tamás dhe Orosházi Diána  
 Bruckner András dhe  
 Dr. Samu Terézia  
**Budai Tamás**  
 Marija Buruš dhe Boško Buruš  
 Fekete Zsolt dhe Ruskó Noémi  
 Halmi István dhe  
 Halminé Mikola Rita  
 Herman Terézia  
 Juhász Csaba dhe Bezzeg Enikő  
 Kis-Jakab Árpád dhe  
 Kis-Jakabné Tóth Ibolya  
 Dr. Kósa L. Adolf  
 Krizsó Ágnes  
 Leveleki Zsolt  
 Stevan Lomjanski dhe  
 Veronika Lomjanski  
 Dr. Németh Endre dhe  
 Lukácsi Ágnes  
 Zoran Ocołkjić  
 Senk Hajnalka  
 Dr. Seresné Dr. Pirkhoffer Katalin dhe  
 Dr. Seres Endre  
 Szabó József dhe Szabó Józsefné  
 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

# NJOFTIME

## TË REJA

FLP Hungari Shpk bën gjithçka që ju të keni sukses në punë. Prandaj nga marsi i 2009-ës e ndryshojmë mënyrën e shpërndarjes së revistës FOREVER. Dëshirojmë që revista jonë të përfundojë sa më shpejt dhe menjëherë tek sa më shumë distributorë, prandaj nuk e postojmë sipas bonusave mujor, por me rastin e çdo blerje produktesh me vlerë pikësh japim falas edhe një revistë në çdo vend të rajonit tonë.

Shpërndarja e revistave të reja fillon në datën 15 të çdo muaji dhe zgjat deri në datën 14 të muajit të ardhshëm. Në vendet ku bëhen shitje pa vlerë pikësh natyrisht edhe në të ardhmen mund të blini revistat tona aktuale dhe më të vjetra.

FLP Hungari Shpk përpiqet vazhdimisht të përmirësoj efektivitetin e komunikimit me distributorët. Dëshirojmë t'ua dërgojmë më shpejt dhe më shpesh Juve informacionet.

**Prandaj ju lutemi dhe rekomandojmë të regjistrohemi sa më shumë në listën tonë letërkëmbëse. Këtë mund ta bëni edhe nëse ua diktoni personalisht adresat**

**tuaja E-mail punonjësve tanë në zyra, të cilët i shënojnë ato në sistemin tonë.**

## PROGRAME MOTIVUESE

**Nga data 1 Prill 2009 fillon ALOE TRAVEL SERVICE (ATS), një klub udhëtimi i veçantë dhe ekskluziv.**

Distributorët anëtarë të këtij klubi mund të udhëtojnë me çmime 20-50% më të lira.

– Distributorët me 2 ose më shumë pikë mund ta blejnë **kartën e anëtarësisë** në zyrat vendase të FLP-s. Çmimi i anëtarësisë është 49 €/person/vit.

– Nga data 1 tetor 2009 në vend të Travel Pack të mëparshëm shesim paketën Travel Touch prej 2,007 cc. Kjo paketë e re përveç të drejtës së blerjes me kartë-ATS përmban edhe dhuratat ekskluzive të cilat deri tani merreshin vetëm në vendet e prushimit të Forever Resorts.

– Për regjistrimin në klub duhet plotësuar një formular i thjeshtë ku shënohen të dhënat dhe **adresa e-mail** e distributorit.

– Distributori me kartën e anëtarësisë mund të regjistrohet në faqen e

internetit të ATS, dhe me këtë bëhet anëtar online i klubit të udhëtimit.

– ATS jep ofertat e zgjedhura me 4, 5, 6 yje të agjensive të udhëtimit më të mëdha të Europës perendimore.

Mendojmë se anëtarët aktiv të këtij klubi e meritojnë që të marrin pjesë në udhëtime sensacionale me çmime speciale të siguruar nëpërmjet FLP-s.

**Telefon: (+36-70) 434-3843**

**E-mail: [register@aloetravel.com](mailto:register@aloetravel.com)**

## RISPONSORIZIM

Rregullat e "risponsorizimit" gjenden në kapitullin e 12-të të Politikës së Biznesit. E rëndësishme është që risponsorizimi s'është proces automatik, por vjen në fuqi vetëm pas plotësimit të formularëve të caktuar (deklarata e risponsorizimit, fletë regjistrimi e re) dhe kontrollit të plotësimit të kushteve. Në lidhje me rregullat e Politikës së Biznesit gabon ai që punonjësit distributor të regjistruar njëherë i regjistron për herë të dytë duke shmangur procesin e risponsorizimit.



## INTERNET

Njoftojmë Distributorët e Nderuar se mund të marrin informacione nga dy faqe interneti të kompanisë sonë.

Njëra faqe interneti "**www.flpseeu.com**" është faqja e rajonit tonë, nëpërmjet të cilës mund të kontaktoni me dyqanin tonë web. Kodet për përdorimin e dyqanin web mund t'i kërkonin 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**" - njofton rreth lajmeve rreth FLP-s nga bota, mënyrave ndërkombëtare të kontaktimit, si dhe informacioneve të tjera me vlerë. Në këtë adresë mund të hyj çdo i interesuar duke klikuar mbi "Guest". Në faqen e distributorit mund të hyni duke klikuar mbi „Distributor login“. Këtu mund të shikoni edhe rezultatin e pikëve ditore. Emrin e përdoruesit (LOGIN ID) dhe fjalëkalimin (PASSWORD) për hyrje e gjendeni në fund të llogarisë së bonusave tuaj mujor (llogaria e tregëtarit).

**Llogari bonusash në faqen tonë të internetit.** Çdo punonjës që zotëron fjalëkalim mund t'i shikoj llogaritë e bonusave të tij mujore në internet. Rreth përdorimit të këtij shërbimi mund të lexoni në faqen e distributorit të foreverliving.com.

**Forever You Tube.** Home Office krijoi kanalën e saj Forever You Tube adresa e të cilit është: <http://www.youtube.com/user/AloePod>. Këtu rekomandojmë video prezantuese të produkteve të FLP-s, leksione të managerëve drejtues dhe prezantime të tjera marketingu në gjuhë të ndryshme. Së shpejti na krijohet mundësia e marrjes së mesazheve, si dhe mund të arrihet edhe në BlackBerry.

**Në lidhje me shfaqjen në internet të distributorëve** përfaqësuesit e kompanisë qëndrore ju thërrasin vëmendjen për çështjet e mëposhtme:

- në faqen e internetit nuk mund të jepen këshilla mjekuese/mjekësore;
- në faqen e internetit nuk mund të bëhen premtime në lidhje me të ardhurat;
- faqja e internetit duhet të përmbajë me çdo kusht që operatori i saj është distributor i pavarur i FLP-s dhe që kjo faqe nuk është faqe zyrtare e FLP-s;
- në faqen e distributorit nuk mund të bëhen shitje nëpërmjet internetit

Ju tërheqim përsëri vëmendjen se në bazë të pikës 14.3.3.5 të Politikës ndërkombëtare të Biznesit produktet tona nuk mund të shiten as në ankand/treg elektronik (psh.

Vatera, Tesz-vesz, E-bay, etj.) Ju lutemi që çdo shfaqje në internet ta planifikoni duke marrë parasysh kriteret e mësipërme, dhe para çdo publikimi mos harroni të kërkonin leje nga kompania. Linkun e faqes së internetit e presim në adresën qëndrore të email-it [flpbudapest@flpseeu.hu](mailto:flpbudapest@flpseeu.hu).

**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](http://www.flpseeu.com)!

## INFORMACIONE ME VLERË

Kompania jonë u ofron Distributorëve të saj mundësi të ndryshme re për të kontrolluar pikët e tyre:

- **Në internet.** Informacionin rreth kësaj e gjeni në pjesën e Njoftimeve me titull INTERNET.

- Informacione rreth pikëve mund të kërkonin edhe nëpërmjet **sistemit-SMS** që funksionon me sukses prej vitësh.

- Edhe punonjësit e shërbimit telefonik të zyrës sonë qëndrore të Budapestit ju informojnë me kënaqësi rreth të dhënave aktuale të qarkullimit tuaj. Vlerat e pikëve 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 të interesoheni vetëm për pikët dhe biznesin tuaj personal!**

I lutemi Shpërndarësve tanë të nderuar që edhe në të ardhmen t'i kushtojnë kujdes plotësisht të saktë të formularëve, sidomos të fletës së regjistrimit të distributorit, e cila është kontrata ndërmjet distributorit dhe FLP-s! Formularët e korrigjuar dhe dhe të panëshkruar të regjistrimit dhe porosisë së produkteve nuk mund t'i pranojmë për shkak të shmangjes së gabimeve!

**Pranojmë vetëm kontratat me nënshkrim personal! Çdo nënshkrim tjetër konsiderohet si falcifikim dokumentash!**

Në rastin e ndryshimit të adresës apo të emrit s'është e mjaftueshme ta shkruani atë në fletën e porosisë së produkteve. Për këtë ju lutemi të përdorni formularin e ndryshimit të të dhënave!

Në interes të sigurisë së çështjeve financiare ju lutemi, që në rastin e kontrollit të pikëve nëpërmjet autorizimit, personi i autorizuar të sjell me vete letërnjoftimin e tij!

Sipas Politikës Ndërkombëtare të Biznesit, çdo distributor që nënshkruan formularin e regjistrimit (kontratën), fiton të drejtën e blerjes së produkteve me çmim shumice direkt nga zyrat. Ndërkohë distributor i regjistruar ai bëhet vetëm gjatë blerjes së parë, duke paraqitur 2 kopje të formularit të regjistrimit të vulosur dhe dorëzuar më parë.

## FLP TV

programi në internet  
nga 19 tetor deri  
në 23 nëntor 2009

06:00 dhe 18:00	Himni
06:10 dhe 18:10	Ëndrra jote është plani ynë: Hyrje në FLP
06:15 dhe 18:15	Dr. Ilona Juronics Vargane: Përgatitje për vjeshtë
06:35 dhe 18:35	Shfaqje kërcimesh
06:50 dhe 18:50	Hilda Pere: Histori suksesi
07:15 dhe 19:15	Supervizorë, Asistent m...
07:35 dhe 19:35	Menaxherë, Menaxherë drejtues, Sundimtarë
07:55 dhe 19:55	Zsolt Fekete: Krijim marrdhëniesh
08:30 dhe 20:30	Karner Eva: Këngë (nga Austria)
08:45 dhe 20:45	Tünde Hajcsik: Si e shfrytëzoj?
09:25 dhe 21:25	Istvan Halmi: Zgjerim
10:15 dhe 22:15	Ëndrra jote është plani ynë: Produktet FLP
10:20 dhe 22:20	Adagio: Koncert
10:45 dhe 22:45	Ëndrra jote është plani ynë: Mundësia FLP
10:50 dhe 22:50	Dr. Sandor Zsolczai: Aloe në praktikë, produktet e suksesshme të Forever-it
11:15 dhe 23:15	Jozsef Szabo: U nisa nga Stuttgarti, ndërkohë regjistrim i drejtpërdrejtë nga Gjermania
11:55 dhe 23:55	Ëndrra jote është plani ynë: Hyrje në FLP
12:00 dhe 00:00	Shfaqje kërcimesh
12:10 dhe 00:10	Dr. Csaba Gothard: Mposhtja e armikut të vjetër të rrjetndërtuesit
12:20 dhe 00:20	Mihaly Molnar: Mundësi të pafund me FLP-n
12:45 dhe 00:45	Supervizorë, Asistent m...
13:25 dhe 01:25	Ëndrra jote është plani ynë: Produktet FLP
13:30 dhe 01:30	Menaxherë, Menaxherë drejtues, Sundimtarë
14:25 dhe 02:25	Kualifikim për Poreç 2009
14:40 dhe 02:40	Diana Biro: Këngë surprizë
14:45 dhe 02:45	Marika Rozsahegyi: E shikon nëse e beson
15:15 dhe 03:15	Marta Zsiga: Ndërtë që të kesh mundësi
15:45 dhe 03:45	Hajnalka Senk: Qan apo qesh
16:20 dhe 04:20	Ëndrra jote është plani ynë: Mundësia FLP
16:25 dhe 04:25	Eszter Vegvari dhe Otto Magocs: Shfaqje muzikore
16:50 dhe 04:50	Slavka Mohova dhe Dezsó Szabo: Motivim nga Çekia
17:35 dhe 05:35	Miklos Berkics: Ju jeni më të mirët

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



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË HUNGARISË

### TË REJA

Telecenter zotëron edhe numër të ri TË GJELBËR: 06-80-204-983. Ky shërbim funksionon gjatë ditëve të punës në orarin 12-16 dhe mund të telefonohet falas. Natyrisht Telecenter mund të arrihet akoma edhe në numrat e vjetër: +36-1-297-5538, +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

### KALENDARI I AKTIVITETEVE

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

### POROSI PRODUKTESH

**Blerësit që i sigurojnë produktet jo personalisht, por me autorizim mund t'i bëjnë porositë e tyre 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: +36-1-297-5538, +36-1-297-5539,

– **cel**: +36-20-456-8141, +36-20-456-8149

– **me sms** në numrin e telefonit +36-20-478-4732.

– **në internet**: 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 porosisë. Është një mjet i shkëlqyer edhe gjatë rekomandimit të produkteve, pasi kjo ofertë është joshëse për çdo të interesuar. Vlera e pikëve të çdo porosisë brenda 24 orëve i shtohet vlerës aktuale. Dyqani ynë web mund të arrihet drejtpërdrejtë në adresën [www.flpshop.hu](http://www.flpshop.hu), kurse vlera e pikëve dhe mund të ndiqet me vëmendje në faqen e internetit [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).

### BLERJE ME ULJE

Partnerët tanë me shtetësi hungareze pjesën e shpërblimit që u takon për blerjet **personale** mund ta marrin në formën e uljes së çmimit. Sipas kërkesës suaj uljen e zbrisim nga shuma e çeqeve të blerjes, kështu që Ju paguani më pak.

Procesi i blerjes me ulje është si mëposhtë:

**1. Deklarata.** Nëse Ju dëshironi ta shfrytëzoni këtë mundësi duhet ta deklaroni këtë duke plotësuar formularin përkatës.



Debreceni iroda

**2. Blerja:** Sistemi e zbrit automatikisht uljen në çmim nga shuma gjithsej. Por kjo shumë për çdo person nuk mund të kalojë 35% të shumës gjithsej neto. Nëse ulja e mbledhur në emrin Tuaj është më e madhe se kjo shumë, atëherë shumën e mbetur ua llogarisim gjatë blerjes së ardhshme, përsëri deri në vlerën 35% të shumës gjithsej të re, pastaj ky proces përsëritet mëtej.

Në rastin e blerjes me ulje nevojitet vërtetimi i identitetit Tuaj ose i personit të autorizuarit me letërnjoftim me fotografi.

**3. Informimi:** Shumës që mund të merret në përdorim në datën 15 të çdo muaji i shtojmë uljet e reja që rrjedhin nga blerjet e muajit të kaluar. Rreth shumës aktuale të uljes kolegët tanë mund t'ju japin informacione juve ose personit të autorizuar vetëm personalisht, pas paraqitjes së letërnjoftimit me fotografi.

Për detaje të mëtejshme interesohuni tel sponsorët ose punonjësit tanë.

### TRANSPORTI

Dëshiroj t'u thërras vëmendjen distributorëve të Hungarisë për shërbimin tonë të transportimit të pakove. Me anë të këtij shërbimi Ju i marni porositë e bëra maksimum brenda 2 ditëve – në kohë të përcaktuar – në çdo zonë 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.

### INFORMACIONE ME VLERË

I lutemi Distributorëve të Nderuar, që bashkë me formularin e tyre të regjistrimit të

dorëzojnë edhe kopjen e lishencës së tyre! Në të ardhmen vetëm me këtë dokument mund t'u japim shpërblime! Ata partnerë të Hungarisë, të cilët për blerjet e bëra dëshirojnë të nxjerrin llogari në emrin e firmës së tyre personale, mund ta bëjnë këtë vetëm në rast se dërgojnë formularët e nevojshëm të plotësuar, dhe një kopje të dokumentit që vërteton pozitën e tij si pronar i firmës. Njoftimi i hollësishtëm në lidhje me këtë gjendet në zyrat tona, por me kërkesën tuaj mund t'ju njoftojnë edhe gojarisht.

### Numrat telefonik të specialistëve tanë mjek:

**Dr. Kassai Gabriella** 20/234-2925

**Dr. Kozma Brigitta** 20/261-3626

**Dr. Mezösi László** 20/251-9989

**Dr. Németh Endre** 30/218-9004

**Siklósné dr. Révész Edit** 20/255-2122

### Numri telefonik i specialistit tonë mjek të pavarur:

**Dr. Bakanek György** 20/365-5959

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

### PËRFAQËSITË TONA

#### Forever Living Products

- Drejtoria Qendrore:  
1067 Budapest, Szondi utca 34.,  
tel: +36-1-269-5370, +36-20-253-3614
- Drejtoria e Tregëtisë e Budapestit:  
1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11.,  
tel: +36-1-291-8995, +36-20-465-6280  
Drejtori i tregëtisë: Dr. Gothárd Csaba
- Drejtoria Rajonale e Debrecenit:  
4025 Debrecen, Erzsébet u. 48.,  
tel.: +36-52-349-657, +36-20-914-2945  
Drejtori i rajonit: Pósa Kálmán.
- Drejtoria Rajonale e Szegedit:  
6721 Szeged, Tisza Lajos krt. 25.,  
tel: +36-62-425-505, +36-20-251-1712  
Drejtori i rajonit: Radóczki Tibor
- Drejtoria Rajonale e Szekesfehervarit:  
8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3.,  
tel: +36-22-333-167; +36-20-467-8603.  
Drejtori i rajonit: Földi Attila

#### Forever Resorts

- Hoteli Késhtjella e Szirakit  
3044 Szirák, Petőfi u. 26.  
tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285.  
Drejtoresha e hotelit: Király Katalin



Më lejoni t'ju rekomandoj restorantin tonë që gjendet në lagjen me kopshte Pestszentlőrinc. Në kuzhinën tonë kërkesat tuaja priten nga kuzhinierë të zgjedhur të cilët bashkëpunojnë ngushtë me personelin e restorantit tonë të njëjtë në **Hotelin Kështjella e Szirakit**. Gjatë përgatitjes së menisë morrëm parasysh kriteret e kuzhinës moderne, si dhe u përpoqëm t'i mbetemi besnik atmosferës së kështjellës. Si rezultat i kësaj në zgjedhjen tonë gjenden ushqime kafshësh të egra, fileto mishi dhe kërmij. Qejflinjte e të ngrënit i presim me lloje të ndryshme verërash dhe rakish në dhomën e duhanit në katin e parë. Çdo ditë mysafirët e dashur i presim me menu të ndryshme dhe a la cart! Në restorantin tonë mund të zhvillohen aktivitete, takime familjare, dreka dhe darka biznesi me nivel. I presim me kënaqësi mysafirët!

***Për mysafirët sigurojmë parkim me roje. Rekomandohet rezervimi përpara i tavolinës!***

## I PRESIM ME KËNAQËSI MYSAFIRËT!

**Orari i hapjes: çdo ditë 10.00 – 21.00**

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

# Njoftimet e zyrave juglindore



## 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 porosisni 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

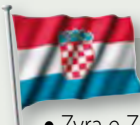
- 81000 Podgorica, Serdara Jola Piletića 20., Tel. +382-20-245-412, tel/fax: +382-20-245-402, Orari i punës: të hënën: 12:00 – 20:00 Në ditët e tjera të punës: 9:00 – 17:00, E shtuna e fundit e çdo muaji është ditë pune. Orari i punës: 9:00 – 14:00 Drejtor rajonal: Aleksandar Dakić

- Porosi produktesh mund të bëni në numrat telefonik të mëposhtëm: +382-20-245-412; +382-20-245-402. Pagesa bëhet kur merret malli. Nëse vlera e produktit të porositur e kalon 1 pikë, shpenzimet e transportit i merr përsipër FLP-ja.

## NUMRI I TELEFONIT TË SPECIALISTES MJEKE TË MALIT TË ZI:

**Dr. Laban Nevenka:**

+382-69-327-127



## NJOFTIMET E ZYRAVE TË KROACISË

- Zyra e Zagrebit: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16.ü 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: +385-1-3909-770 dhe fax: +385-1-3909-771. Drejtori i rajonit: Dr. Molnár László

- Porosia telefonike: +385-1-3909-773. Në rastin e porosive me vlerë më të madhe se 1 pikë krediti, çmimi i transportit paguhet nga FLP-ja.
- Mësim në lidhje me produktet mbahet të hënën, të martën dhe të mërkurën nga ora 17.
- Nëse vlera e produkteve të blera është më e madhe se 1500 kuna, me kartë Diners kjo shumë mund të paguhet në 2-3 pjesë.

## KËSHILLTARJA JONË MJEKE NË TELEFON:

**Dr. Ljuba Rauški Naglič,** në ditët teke: 16:00 – 20:00.

Celulari: 091 51 76 510.



**Zágrábi iroda**





## 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. 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

– 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 SLOVENISË

- 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

– Ju njoftojmë që pranë zyrës së Trzinit funksionon edhe salloni i kozmetikës dhe masazhit Sonya. Për informacione të mëtejshme dhe lënie orari takimi interesohuni në numrin e telefonit 01/562-36-40. Presim paraqitjen tuaj!

– Numri i Telecenterit (ku bëhen porositë telefonike) është: 01/563-7501 Në rast të porosisë në telefon, mallin e dërgojmë në adresën që i përket kodit. Distributorët që duan të porosisin mall në emër të një distributori tjetër, duhet të kenë autorizim nga distributori në emrin e të cilit duan të bëjnë porosinë. Formularët e autorizimit mund të sigurohen në zyrë. Malli i porositur në telefon transportohet për dy ditë pune!

### NUMRAT E TELEFONIT TË SPECIALISTËVE TANË MJEK TË SLOVENISË: Dr. Arbaiter Miran: +386-41420788



**Zyra e Lendvait**



## NJOFTIMET E ZYRËS SË SHQIPËRISË

- Shqipëri, Tiranë, Reshit Collaku 36. tel/fax: +355 42230 535. Drejtori rajonal: Attila Borbath Drejtori i zyrës: Xhelo Kiçaj, tel/fax: +355-694066 811. Kontaktim: në ditët e punës 9-13, 16-20 e-mail: flpalbania@abcom.al



**Zyra e Shqipërisë**



## NJOFTIMET E ZYRËS SË KOSOVËS

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

# Shikon qartë vetëm duke menduar...

## PASI NDRYSHE VETËM VËSHTRON

Të vështrosh, të hedhësh një sy? Apo të shikosh qartë duke menduar? Për mua ndryshimi është i qartë. Me siguri mosha, përvoja dhe koha ua jep njerëzve këtë aftësi.

**F**ëmijët dhe ndërtimi i biznesit erdhën shpejt njëri pas tjetrit në jetën time. Forca e të resë pati efekt tek unë prej të dyjave (detyra e panjohur, sfida, matja e vetvetes), megjithatë secila në mënyrë të ndryshme. Njërin e doja shumë dhe e prisja prej 6 vitesh, kurse tjetren nuk e doja dhe më gjeti vetë.

Para se të mbaronte leja e lindjes kërkova rrugëzgjdhje që si nënë me 2 fëmijë ku mund të gjeja një punë "nënash" elastike, me pagesë të mirë dhe që toleron problemet me fëmijët, sepse bashkëshorti im falë punës së tij tepër elastike (hoteleri) si në përralla: herë ishte, herë nuk ishte!

Në periudhën e kërkimit Angelika Szidiropulosz ishte ajo që më tregoi çelësin e zgjidhjes, dhe për 2 vjet me radhë si një mësuese e mençur me një durim të madh ma solli pas në një jastëk kadife, ndërkohë që vështroja nga distanca jetën e çuditshme, ndonjëherë për t'u patur zili të rrjetndërtuesve, por unë e refuzoja. Në një farë mënyre më tërhiqte kjo jetë, por në asnjë mënyrë s'e imagjinoja dot veten brenda saj. Nuk e shikoja mundësinë time brenda kësaj mundësie!



Pamja dalëngadalë po qartësohej. Mendimet, paragjykimet e mia rreth rrjetndërtuesve dhe ndërtimit të rrjetit ndryshuan, fillova ta shikoja ndryshe. Në vend të njerëzve mendjemëdhenj, snob, të pasur dhe që buzëqeshin vazhdimisht: ata, dhe bashkë me ta edhe unë, u bënë NJERËZ të vendosur, të qëllimshëm, me kërkesa, me siguri materiale, këmbëngulës, me dëshirë për të mësuar, të aftë për t'u zhvilluar, që punojnë shumë.... nxënë, bashkëshortë, bashkëshorte, baballarë, nëna.

Ndryshoi edhe pamja e ndërtimit të rrjetit dhe e botës. Problemet morrën forma të tjera, detyrat u bënë sfida, detyra për t'u zgjidhur.

Bota u bë më e kuptueshme dhe më paqësore!

Gjeta atë që kërkova dhe që përmban në vetvete mundësitë e kërkua prej të gjithëve, pikërisht mungesat e shoqërisë së sotme. Sigurinë, miqtë, mësimin, zhvillimin, suksesin, respektin, paranë, udhëtimin, vlerësimin.



**BEATA TASNADY**  
menaxhere

*"Mësoji njerëzit të shikojnë, sepse ajo që bën me të tjerët, në një farë mënyre mbetet përgjithmonë e jotja!"*

# New Distributor Pricing

## PËRSHPEJTO BIZNESIN TËND!

**Të gjithë e dinë se çfarëdo motori nëse i shtojmë bateri turbo, i rritet në mënyrë drastike forca. Çfarë do ndodhte nëse do e përshpejtoje rritjen tënde dhe përfitimin nga biznesi yt duke i shtuar një bateri turbo? Apo do ishte më mirë t'i shtonin një bateri turbo çdo distributori në skuadrën tënde? Do të ishte si një ngarkim superturbo i biznesit tënd! Dhe është pikërisht kjo ajo që FLP bëri me funksionimin e New Distributor Pricing (NDP = çmimi i distributorit të ri)!**

Të shikojmë pak rrethanat që ngadalësojnë rritjen e distributorëve fillestarë. Shumë prej nesh janë përballur me problemin që si distributor është detyra e tyre apo jo sponsorizimi sipas planit marketing i klientëve të tregëtisë me pakicë. Shkaku i këtij është që nëse i sponsorizojnë ata, atëherë e humbasin Retail Profit-in (përfitimi nga tregëtia me pakicë) në shitje; por nëse nuk i sponsorizojnë ata atëherë ekziston mundësia që i sponsorizon dikush tjetër. Kjo dilemë përforcohet mëtej nëse marrim parasysh që baza e planit marketing është që çdo Asistent Supervisor dhe nivel që ndodhet mbi të mban një bazë të fortë blerësisë, të cilët çdo muaj sjellin 4 CC. Pra si mund të rritet më shumë biznesi me sponsorizim ndërkohë që e mbajmë dhe e ruajmë rrethin e blerësve tanë?

New Distributor Pricing e bën distributorin të aftë të sponsorizoj blerësit e tij, të mbaj rrethin e blerësve dhe një pjesë nga profiti i krijuar. Çfarë gjenialiteti! Kjo i motivon distributorët jo vetëm që t'i sponsorizojnë blerësit e tyre dhe të përfitojnë prej kësaj, por edhe i nxit blerësit që të bashkohen me ne dhe t'i provojnë produktet me çmim shumicë!

Të shohim si funksionon:

Gjatë sponsorizimit një distributor i ri blen drejtpërdrejt nga kompania me çmimin e distributorit të ri (NDP). Ky është 15 % më i ulët se sa çmimi i tregëtisë me pakicë i rekomanduar (SRP).

Pasi çmimi i tregëtisë me shumicë (Wholesale Price) është 30% më i ulët se sa SRP (çmimi i tregëtisë me pakicë i rekomanduar) diferenca prej 15 % i paguhet sponsorit. Sponsorit e merr këtë bonus derisa distributori i ri të kualifikohet në nivelin e Asistent Supervisorit.

Psh. të supozojmë se ti je një Asistent Supervisor dhe sponsorizon një distributor të ri i cili porositi 6 bidona Aloe Vera Xhel. Mëposhtë po tregojmë ndryshimin ndërmjet çmimit të distributorit të ri (NDP) dhe çmimit të tregëtisë me shumicë (Wholesale Price) që i paguhet sponsorit:

6 x € 25,93(SRP)	= € 155,58 gjithsej
6 x € 22,00(NDP)	= € 132,00 kjo paguhet nga distributori i ri
6 x € 18,16(Wholesale)	- € 108,96 gjithsej
	€ 23,04 Kjo shumë i paguhet sponsorit nëse ndodhet në nivelin e Asistent Supervisorit ose në nivel më të lartë

SRP= çmimi i tregëtisë me pakicë i rekomanduar

Wholesale= çmimi i tregëtisë me shumicë

Nëse një distributor i ri kualifikohet si Asistent Supervisor, meqë blen 2 CC në 2 muaj që vijnë njëri pas tjetrit, mund të blej me çmim tregëtie shumicë (Wholesale Price). Kjo do të thotë që ai përfiton gjithë çmimin e tregëtisë me pakicë për çdo blerje të bërë me tregëti pakice, plus bonusin e çmimit të distributorit të ri për çdo distributor të ri që sponsorizon.

Një nga përparësitë e rëndësishme të çmimit të distributorit të ri (NDP) është që edhe distributorët e rinj, përshembull Asistent Supervisorët dhe Supervisorët të shijojnë të ardhura më të mëdha ndërkohë që ndërtojnë nivele më të larta, sepse përveç bonuseve personale marrin edhe të ardhura nga blerjet e distributorëve të rinj.

Falë NDP ekziston një proces prej 3 hapash, me të cilin mund të motivosh distributorët e rinj që të bëhen rrjetndërtues!

### 1. HAPI I PARË

Marrin 15 % ndryshim çmimi nga distributorët e rinj

### 2. HAPI I DYTË

Si Asistent Supervisor marrin 30 % ndryshim çmimi + 5% bonus personal

### 3. HAPI I TRETË

Sponsorizo të tjerët: për NDP + bonus personal

Çdo hap i nxit distributorët e rinj të jenë kompetent në çështjet e kompanisë dhe të kenë besim në planin marketing.

Nëpërmjet kësaj kandidatët e rinj janë të motivuar të bëhen distributor sepse kështu mund t'i blejnë produktet me 15 % ulje çmimi (NDP). Si distributor të rinj mund të motivohen mëtej për të arritur nivelin e Asistent Supervisorit, sepse kështu mund t'i blejnë produktet me 30 % ulje çmimi (Wholesale Price), si dhe mund të marrin edhe 5 % bonus personal. Si Asistent Supervisor do të jenë prapë të motivuar të sponsorizojnë të tjerë në mënyrë që të përfitojnë çmimin e distributorit të ri (NDP) dhe bonuset për blerjet e bëra nga njerëzit e rinj.

Pra përshpejto biznesin tënd me ndihmën e plotësimin të ri të planit tonë marketing!

Mësoi distributorët e tu që ta kuptojnë se ky përmirësim i konsiderueshëm mund t'i ndihmojmë, sidomos Asistent Supervisorët të përfitojnë të ardhura të menjëhershme. Dhe rezultatet ke për t'i parë së shpejti në llogarinë tënde bankare!



Forever Living  
Products Hungari  
Shpk shpall konkursin  
e kërkimit të talenteve  
me emrin **“Yjet e  
FLP-s”**, ku mund  
të marrin pjesë  
distributorët  
e kompanisë.

## Qëllimi i konkursit

Qëllimi i konkursit është: zbulimi dhe prezantimi para publikut i talenteve, personave të njohur apo të panjohur deritani, të cilët japin rendimente të larta në fushën e artit, prezantojnë shfaqje me nivel të lartë.

Nuk bëjmë dallim ndërmjet lektorëve profesionist dhe amator, pra gjatë gjykitimit s'do të ketë vlerë e shkuara, rezlutatat e arritura, por vetëm shfaqja që prezantohet.

## 1. Kushtet e regjistrimit:

- 1.1. Fletë regjistrimi e plotësuar me saktësi dhe e dorëzuar në kohë.
- 1.2. Të regjistruarit duhet të jenë të paktën distributor me 2 cc (asistent supervisor).
- 1.3. Në rast grupi më shumë se gjysma e anëtarëve të tij duhet të jenë asistent supervisor. (Pra në rast të një grupi me 6 persona 4, kurse në rast të një grupi me 9 persona 5 prej tyre duhet të jenë distributor me 2 cc.)
- 1.4. Mënyra e dorëzimit të fletave të regjistrimit:
  - personalisht në drejtoritë rajonale përkatëse,
  - me postë në formë letrë me rekomandim drejtuar po këtyre,
  - me e-mail.
- 1.5. Kufiri kohor i regjistrimit: 31 tetor 2009 (Në postë data e dërgimit nuk mund të jetë më vonë se kjo datë.)

## 2. KATEGORITË:

- 2.1. Muzikë (Shfaqje muzikore vokale dhe instrumentale, këngë solo, etj)
- 2.2. Lëvizje (Kërcim, pantomim, gjimnastikë artistike, etj)
- 2.3. Të tjera (Çdo shfaqje tjetër skenike – që nuk mund të radhitet në kategoritë e mësipërme.)



# CSILLAGAI

## 3. Kriteria të mëtejshme:

- 3.1. Koha e shfaqjes të jetë të paktën 3 minuta dhe e shumta 10 minuta.
- 3.2. Kërkesat teknike të disa shfaqjeve duhet t'i theksoni në fletën e regjistrimit. Nga këto tekniken bazë – përshembull ndriçimin, amplifikimin – e sigurojmë ne.
- 3.3. Pajisjet, kostumet, shoqërimi muzikor i nevojshëm apo sigurimi, operimi, transporti i elementeve të ndryshme që i përkasin shfaqjes është detyra e pjesëmarrësit.

Nëse ndjen talent në vetvete, nëse ke dhënë prova në ndonjë degë të artit apo dëshiron ta provosh vetveten, paraqitu në këtë konkurs! Gjithë distributorëve të dashur, entuziast dhe të talentuar që nisen në këtë konkurs u urojmë përgatitje të mbarë dhe sukses!

**DR. SANDOR MILESZ**  
*drejtor gjeneral*  
**ZSOLT FRENKO**  
*drejtues artistik*

## 4. Gjykimi, konkurset eliminatorë:

- 4.1. Konkurset eliminatorë – në rastin e numrit të duhur të pjesëmarrësve – i organizojmë në drejtoritë rajonale përkatëse.
- 4.2. Gjysëmfinalja organizohet në Budapest, ku marrin pjesë fituesit e konkurseve eliminatorë.
- 4.3. Shfaqjet do të gjykojnë nga artistë të njohur të Hungarisë, juria me tre anëtarë i vlerëson me sistem pikësh shfaqjet e prezantuara.
- 4.4. Si rezultat i vlerësimit me pikë mund të ndodh që as fituesja e konkursit të ndonjë rajoni nuk hyn dot në gjysëmfinale, pasi ndërmjet konkursesve të një rajoni tjetër mund të ketë nga ata që kanë arritur një vend më të ulët, por një numër më të madh pikësh.
- 4.5. Natyrisht edhe fituesit e konkurseve eliminatorë rajonale do t'i shpërblejmë në një farë forme.

## 5. Finalja dhe shpërblimi i fituesve:

- 5.1. Shfaqjet e vlerësuara si më të mira në gjysëmfinalen e Budapestit dalin në skenën e Arenës Sportive Laszlo Papp të Budapestit.
- 5.2. Pra finalja zhvillohet para publikut të Success Day, nga shkurti i vitit të ardhshëm.
- 5.3. Juria vlerëson me të njëjtin sistem pikësh si në konkurset eliminatorë dhe në gjysëmfinale.
- 5.4. Për çdo kategori do të japim nga një çmim fitues, si dhe publiku mund të votojë për shfaqjen më të këndshme dhe më me nivel sipas tij.
- 5.5. Shpallja e rezultatit, ceremonia e fituesve dhe dhënia e çmimit "Yjet e FLP-s" bëhet në aktivitetin e dhjetorit 2010, në skenën e Arenës Sportive Laszlo Papp të Budapestit.

# I punonjësve të Qendrës Mësimore Sonya të rrugës Nefelejcs

Pa zhurmë bie shiu i vakët i cili duke u spërkatur lehtë përhapet në degët e bredhave, ndërkohë që unë dalëngadalë shkoj nga Restoranti Foleja e Shqiponjave drejt Sallonit Sonya. Çfarë ndjenje është të njohësh një njeri tjetër? Një kulturë tjetër? Pasi hap derën aty ulet në kolltuk një krijesë e vogël, një femër e buzëqeshur, e cila s'është tjetër veçse masazhatorja jonë tailandeze: **Pratchayaporn Inprasit Mingi**



– Flas pak hungarisht – thotë dhe tund kokën duke buzëqeshur. Vesh shpejtë xhakëtën e saj dhe ulemi të bisedojmë në Sallonin Mësimor Sonya.

**– Si erdhe në FLP?**

– Punoja në Termal Hotel të Visegradit kur u njoha me drejtorin e kompanisë, Dr. Sandor Milesz. Atij i pëlqeu puna ime dhe më ftoi të punoja këtu në Sallonin Sonya të rrugës Ne-felejs dy herë në javë.

**– Kaq punon gjatë gjithë javës?**

– Sigurisht që jo! Të premten, të shtunën dhe të djelën jam në Szirak, ku shërbej mysafirët e atjeshëm.

**– Ku ke lindur? Si erdhe në Hungari?**

– Erdha këtu nga Tailanda para dy vjet e gjysëm.

**– Vetëm erdhe?**

– Po. Atëherë morri fund një marrëdhënie dashurie, dhe mendova ta ndryshoj plotësisht jetën time.

**– E vështirë ishte të ndaheshe nga shtëpia?**

– Shumë. Edhe për faktin sepse jam fëmijë e vetme. Tek prindërit lashë qenin tim të vogël 4 vjeç, një shiutsu i cili quhet Momman. Ai më mungon shumë. Në shtëpi jetonim veç e veç... dhe kështu ai flinte në krevatim tim.

**– Këtë e kuptoj. Çfarë bën gjatë 2 ditëve pushim?**

– Jam para internetit, flas me prindërit e mi, është një mundësi e shkëlqyer lidhjeje. Takohem me miqtë e mi të cilët gjithashtu punojnë këtu në Budapest, gatujmë ushqime tailandeze, dhe mësoj anglisht.

**– Vërtetë, mësim. Ku e ke mësuar masazhin tailandez?**

– Në Shkollën e njohur të Mjekësisë Tradicionale Wat Poo të Bangkokut për-vetësova lëvizjet qindra vjeçare, dhe këtu morra diplomën e mjeshtrit. Unë bëj masazhin tradicional tailandez i cili sjell në ekuilibër elementët e trupit duke aktivizuar energjitë e tij. Rrënjët e tij i përkasin Indisë së lashtë.

**– Si ndodh ky masazh?**

Duke u shtrirë në një dyshek të madh me bazë natyrale. Mysafiri vishet me rroba si pizhama pambuku, vetëm këmbën ka zbathur. Nga këmbët ngjitem lart, dhe me shtypje ritmike përiqem të aktivizoj pikat fiziologjike sipas linjave Zen, linjave energjike të trupit. Efekti i këtyre mund të shtohet me

kërcitjen dhe lëvizjen e pjesëve të ndryshme të trupit. Ky masazh ka koreografinë e vet, pasi masazhatori përveç duarve përdor edhe gjurin dhe shputën.

**– Ecën mbi njerëzit?**

– E kryej masazhin tailandez duke marrë parasysh aftësitë e klientit, pasi ky quhet masazh i thatë, ku ndodhet vetëm mysafiri, unë dhe njohuritë e mia. Si rrjedhim i ndërveprimit të niveleve energjike të masazhatorit dhe klientit shpeshherë mund të arrihet një rezultat i pabesueshëm gjatë një ore e gjysëm!

**– Pasi merr fund ndrysia mund të shkojmë me vrap?**

– S'është plotësisht kështu. Efekti i masazhit tailandez në radhë të parë fshihet në ekuilibrimin e sistemit energjistik. Pikësynimi i tij është zbutja e dhembjeve dhe tensioneve fizike dhe shpirtërore, arritja e një gjendje kënaqësie dhe të qetë. Në fund është mirë të shplohesh, të relaksohesh pak, dhe të kthehesh gradualisht në aktualitet.

**– Fole aq bukur rreth kësaj, sa që më lindi dëshira për një masazh!**

– Atëherë më merr në telefon dhe lemë një orar takimi!

**– Punon me orar takimi?**

– Po, për fat të mirë kam edhe klient të përhershëm.

**– Merr përsipër edhe lloje të tjera masazhi?**

– Po, i pres lexuesit edhe për masazh tailandez këmbësh dhe trupi me vaj. Por ai që më shikon, kërkon menjëherë masazh tailandez, pasi klientët e dinë se nga unë marrin origjinalin dhe nuk frikësohen as nga përmasat e mia të vogla.

**– Dukesh shumë e re. Më lejon të pyes se sa vjeç je?**

– Po, për ju këtu në Europë kjo është interesante, ne dukemi të rinj, megjithëse jam 38 vjeç.

**– Këtë s'do e kisha menduar kurrë! Familje? Burrë? Fëmijë?**

– Tani përqëndrohem vetëm tek puna, por natyrisht edhe unë dëshiroj të krijoj familje.

**– Përdor edhe vetë ndonjë produkt, apo i përdor ata vetëm për masazh trupi dhe shpate?**

– Shiko bryllat e mi, i shikon këto puçrat e vogla të kuqe, këto mund t'i trajtoj vetëm me krem aloe dhe first. Më pëlqejnë shumë.

**– Mingi, të falenderoj shumë që më dhe mundësinë të takohemi për t'u njohur në ditën tënde të pushimit. Shpresoj se pas leximit të artikullit s'do të kesh klient të përhershëm vetëm në Szirak, por edhe në rrugën Nefelejcs.**

– E di çfarë? Eja me mua të të bëj një masazh!

..... Kaluan disa orë dhe vazhdoj të shkruaj. Ankthi që kisha përbrenda m'u zhduk plotësisht. Mingi më bëri masazh të këmbëve, pastaj duke kaluar dalëngadalë nga kërcinjt u ngjit drejt trupit. Pa përjashtuar as shpinën, qafën dhe kokën. Pasi eci mbi gjithë shpinën, trupi im filloi të reagoonte ndaj çdo lëvizjeje. Kisha besim tek ajo, ndonjëherë në takohet shikimi, por e kuptuam njëra tjetrën pa fjalë. Prej saj rrezatonte qetësia dhe siguria.

I ndjej mirë të gjitha kërcet e mia. Lëviz në mënyrë elastike, më përkulet gjuri, e kam të lehtë qafën. Më pëlqen shumë jeta! Më gëzon shpirti dhe më buzëqesh fytyra. Në jetën tonë qytetare të përshtypshme masazhi i Mingit përbën shplohjeje. Merre menjëherë në telefon dhe kërkoji takim!



**UNGAR KATA**  
menaxhere

**NË SALLONIN SONYA TË RRUGËS NEFELEJCS**

**Masazh: Csilla Fülöp (+36-20) 981-7894**

**Kozmetikë: Ivet Racz (+36-20) 416-6329**

**Manikyr, pedikyr: Krisztina Hasznosi (+36-20) 594-7437**

**Parukeri: Robert Horvath (+36-20) 369 7579**

**NË SALLONIN SONYA TË RRUGËS SZONDI**

**Masazh: Ildiko Hrncsjar (+36-20) 457 1155**

**Kozmetikë: Ildiko Bagi-Meszaros (+36-20) 500-3889**

Punonjësit tanë ju presin të gatshëm për t'ju bërë qejfin. Hapni fletoren e takimeve dhe binduni për besueshmërinë e fjalëve të mia! Ju uroj të kaloni një kohë të këndshme!

www.flpseeu.com

**FOREVER**

**SHTYPI**

**Botuese:** Kompania Forever Living Products, Hungari. • **Redaktori:** FLP Magyarorszag Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373 Fax: (36-1) 312-8455

**Redaktori kryesor:** Dr. Milesz Sandor **Redaktor:** Kismarton Valéria, Petröczy Zsuzsanna, Pósa Kálmán, Rókás Sándor, Földi Attila • **Përgatitja për shtypje:** Tipofill 2002 kft.

**Grafika:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor, **Fotograf:** Attila Maklári Tóth, Darko Baranašić • **Shtypi:** Veszprémi Nyomda Zrt. U përgatit në 36 500 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 përbajtjen e artikujve shkruesit mbajnë përgjegjësi! Çdo e drejtë mbrohet!



# RALLY EUROPIAN 2010

ANGLI, LONDËR – 4-6 MARS

Periudha e kualifikimit: 1 Korrik deri në 31 Tetor

## NIVELI 3

Plotësoni 95 CC (bashkë me pikët personale) me skuadrën tuaj të re

- ★ Bileta hyrje në Rally
- ★ 3 netë në hotel
- ★ udhëtimi me avion



## NIVELI 2

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

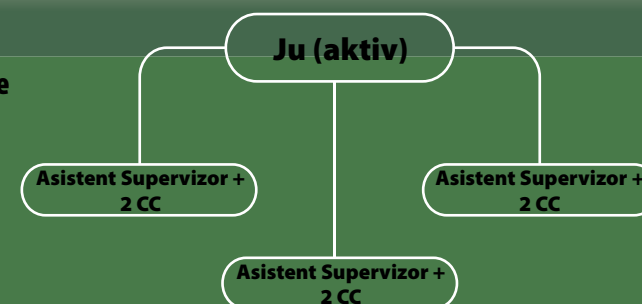
- ★ Bileta hyrje në Rally
- ★ 3 netë në hotel



## NIVELI 1

Plotësoni 20 CC (bashkë me pikët personale) me skuadrën tuaj të re

- ★ Bileta hyrje në Rally



**Kushtet e reja të kualifikimit për në çdo nivel: Sponsorizoni të paktën tre distributor të gjeneratës së parë të cilët arrijnë nivelin e Asistent Supervisorit. Çdo distributor i ri duhet të arrijë vlerat e pikëve të dhëna në figurë. I kualifikuari të jetë "Aktiv" në të tre muajt e periudhës së kualifikimit. Periudha e kualifikimit zgjat nga 1 korrik 2009 deri më 31 tetor 2009. Gjithë kushtet duhen plotësuar gjatë periudhës së kualifikimit. Distributorët e rinj duhen regjistruar gjatë periudhës së kualifikimit, dhe ndërmjet tyre ai që dëshiron të kualifikohet duhet të jetë aktiv që në muajin e hyrjes. Data e hyrjes është ajo e regjistrimit të të dhënave të tij në sistemin kompjuterik të kompanisë qëndrore. Në këtë program motivues kanë vlerë vetëm blerjet e bëra brenda rajonit. Çdo distributor i linjës së poshtme duhet të zotërojë adresë brenda rajonit. Çdo distributor mban përgjegjësi për kuptimin e duhur të kushteve të programit motivues. Nuk ekziston mundësia e trajtimit të veçantë. Programi motivues përmban vetëm kushtet dhe shpërblimet e shfaqura në figurë. Për çdo pyetje që keni drejtohuni Drejtorit tuaj gjeneral. Shpërblimet nuk mund të shkëmbehen në para. Shpërblimet nuk mund t'u jepen të tjerëve.**



## EUROPEAN RALLY & PROFIT SHARE



FOREVER  LONDON

## DATA DHE ORARE

Data e Rally-t:

5 mars 2010, të premten, 6 mars 2010, të shtunën

Ashtu si në aktivitetin Rally European & Profit Sharing të 2009-ës në Malaga, edhe tani kualifikimet Profit Sharing do të mbahen në të dyja ditët. Orari i saktë i programit të Rally-t s'dihet akoma, por pritet të jetë i njëjtë me atë të Malagës: 13.00-19.30 (të premten) dhe 11.00-17.00 (të shtunën). Pas një konsultimi të gjatë vendosëm që në këtë Rally të mos organizojmë Banket për Të Kualifikuarit. Kjo u jep pavarësi më të madhe individëve dhe grupeve që të shtunën në darkë të organizojnë programe.



### VENDI I ORGANIZIMIT

Vendi i organizimit të Rally-t është: **Wembley Arena**. Gjendet 12 km larg qendrës së Londrës dhe mund të shkohet thjeshtë me metro, tren, autobus dhe makinë. Adresa e faqes së internetit: [http://www.wembley.co.uk/Wembley\\_Arena.htm](http://www.wembley.co.uk/Wembley_Arena.htm)



### BILETAT E RALLY-T

Biletat sigurojnë pjesëmarrje në programin e të dyja ditëve. Për të pakualifikuarit sigurojmë bileta nga nëntori.



### AEROPORTI

Transporti do të bëhet nga aeroportet e mëposhtme:  
LONDON HEATHROW  
LONDON STANSTED  
LONDON LUTON



### HOTELET

Të kualifikuarit do të strehohen në këto hotele:  
HILTON ON PARK LANE HOTEL  
GROSVENOR HOUSE HOTEL  
GROSVENOR SQUARE HOTEL  
HYATT REGENCY HOTEL  
HILTON PADDINGTON HOTEL

Ndarjen sipas shteteve do e dërgojmë pas mbylljes së periudhës së kualifikimit dhe njohjes së numrit të plotë të të kualifikuarve.



### MOTI

Kjo është Londra, Anglia – e njohur rreth shirave, prandaj përgatituni. Temperatura pritet të jetë 3-10°C, merni me vete çadër dhe rroba të trasha!

Ju presim me kënaqësi në Londër!



FOREVER  RESORTS

# Sonya Wellness

pishina | xhakuzi | dhomë kripe | sauna  
masazh | kozmetikë | parukeri | bar pijesh

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



# OFERTAT TONA ME ULJE ÇMIMI



## OFERTA ME ULJE ÇMIMI PËR ATA QË VIJNË TË DJELËN:

Dy netë në dhomë me dy krevatë në ndërtesën kryesore me ardhje të djelën:

**23.450 Ft/person në vend të 28.900 Ft/person**

Tre netë në dhomë me dy krevatë në ndërtesën kryesore me ardhje të djelën:

**35.250 Ft/person në vend të 43.350 Ft/person**

Dy netë në dhomë me dy krevatë në ndërtesën në krahë me ardhje të djelën:

**17.850 Ft/person në vend të 21.900 Ft/person**

Tre netë në dhomë me dy krevatë në ndërtesën në krahë me ardhje të djelën:

**26.800 Ft/person në vend të 32.850 Ft/person**

## DHURATË E PAHARRUESHME

për prindërit tanë në rast martesë, ditëlindjeje, krishtëlindjesh apo festash të tjera.

Çmimi i ofertës: **94.750 Ft/2 persona/3 netë, 123.850 Ft/2 persona/4 netë**

Oferta përban shërbimet e mëposhtme:

- Surprizë në dhomë
- Fjetje në apartament të zgjedhur të Hotelit Kështjellë
- Në një mbrëmje darkë romantike nën dritën e qirinjve
- Përdorimi i pishinës, saunës, kabinës së kripës dhe xhakuzit në pjesën Wellness.

Ofertën e ndryshojmë me gjithë kënaqësi sipas dëshirave tuaja.

Paraqituni me besim.

## OFERTË MUAJI MJALTI

Vazhdimi i denjë i një dite të paharrueshme...

oferta e Hotelit Kështjellë për udhëtarët e muajit të mjalit

Në hotelin tonë me atmosferë të ngrohtë, në hanin tonë familjar, udhëtarët e muajit të mjalit priten nga një ambient romantik.

**6 ditë/5 netë – 149.650 Ft/2 persona/5 netë**

Oferta jonë përban:

- Fjetje në apartamentin tonë
- Surprizë muaji mjalti në dhomë
- Mëngjes romantik i cili sipas dëshirës shërbehet në dhomë
- Darkë me tre pjesë
- Përdorimi i pishinës, saunës, kabinës së kripës, xhakuzit dhe fushës së tenisit në pjesën Wellness.

## OFERTA CLASSIC

• 3 netë me mëngjes në dhomë me dy krevatë në ndërtesën kryesore të kështjellës

• 3 darka me 3 pjesë në restorantin tonë

• 1 herë kalorësim në terren ose në stallë

**49.350 Ft/person**

Në rast përdorimi të një krevati **9000 Ft** ulje!

**I presim me kënaqësi gjithë të interesuarit!**  
**Telefon: (06) 32-485-300 • e-mail: [kastelyszirak@globonet.hu](mailto:kastelyszirak@globonet.hu)**



## Aloe Blossom Herbal Tea®

Çaji me bimë mjekësore i pasuruar me syth Aloe është një përzierje natyrale e gjetheve, bimëve mjekësore dhe erëzave, e cila na dhuron një shije dhe aromë të veçantë. Vepron tek ne duke na dhënë një ndjenjë rigjeneruese pa kofein. Sido që ta konsumojmë, të ftohtë apo të ngrohtë, Aloe Blossom Herbal Tea është një pije e shëndetshme që përgatitet lehtë dhe shumë e shijshme.

Ky çaj përgatitet nga lëndë bazë të zgjedhura me shumë kujdes me origjinë nga vende të ndryshme të botës, Kina, Xhamajka, Egjypti, Amerika dhe India. Kanella, lëkura e portokallit dhe karafil freskues i jep një shije të ngrohtë frutash, kurse pipëri xhamajkian dhe xhenxhefil kanë efekt qetësues. Duke e plotësuar me sythin Aloe Vera që vjen nga plantacionet tona përfitojmë një çaj freskues me përmbajtje të ulët kalorie edhe si plotësues i shkëlqyer i programit të kontrollit të peshës së trupit Forever Lite.

### Të dhëna shtesë:

Qese çaji (15gr)  
Në një kuti 25 qese çaji

Përmbajtja e një qeseje	vlera e kalorive	ditore në %*
yndyra	0 g	0 %
natrium	0 mg	0 %
karbohidrate	0 g	0 %
sheqer	0 g	
proteina	0 g	

\* Vlera ushqyese ditore në përqindje bazohet në një dietë që përmban 2000 kalori.

### PËRBËRËSIT:

Kanellë, lëkurë portokalli, karafil, gjethe manafere, piper xhamajkian, glikanxo, xhenxhefil, kardamom, syth aloe, ginnçma sylvestre, kamomil.

### PËRMBAJTJE:

1 kuti përmban 25 qese çaji plastike.

### DOZA:

Hedhim 1 qese në një gotë çaji, e mbushim atë me ujë të nxehtë dhe qesen e lemë brenda për 3-5 minuta para se ta heqim prej gotës.

Për përgatitjen e çajit të ftohtë hedhim



2 gota me ujë të nxehtë mbi një qese çaji, dhe e lemë për 3-5 minuta. Pasi e heqim qesen e çajit i hedhim edhe 2 gota me ujë të ftohtë, pastaj e konsumojmë pasi e ftohim.

- përmbajtje e ulët kalorie
- pa kofeinë

PRODUCT # 200