

XII godina 6. broj /jun 2008.

FOREVER



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





Proveo sam nezaboravne dane u aprilu kada sam zahvaljujući Svetskom reliju (World Rally) na Tajlandu, ponovo bio u prilici da se sretmem sa mojim prijateljima, članovima Forevera, koji su došli iz brojnih zemalja. Bilo je veoma prijatno biti u istom društvu sa njima, jer se tako može razmeniti velika količina znanja! Dugujem veliku zahvalnost Oairote Pongvatanau regionalnom direktoru FLP Tajlanda, koji nam je ugađao na svakom koraku i obezbedio prvoklasnu uslugu. Fantastični doživljaji sa relija će nam ostati u sećanju. 2009. godine ćemo Svetski reli održati u Južnoj Africi.

U toku dugog leta avionom prema Bankoku, u meni se postavilo sledeće pitanje: Koje su karakteristike neophodne za uspešnu izgradnju marketing mreže? Na um su mi pale karakteristike kao što su iskrenost, razumevanje, lojalnost, istrajnost, marljivost. One su neophodne, ako neko nastoji da bude izuzetan, ali postoji faktor koji se često zanemaruje, a to nije ništa drugo već polet. Ovaj izraz se najčešće koristi u kontekstu sporta i takmičenja, jer je na fudbalskim utakmicama, teniskim mečevima fascinantno u kolikoj meri može polet uticati na krajnji rezultat takmičenja. Polet nije urođena osobina, ali se bilo kada može naučiti i usvojiti. Ako na kratko ispitamo uspešne ljude oko nas, sigurno ćemo zapaziti da su svi u kontinuiranom pokretu. Za

Oairote Pongvatanau

vreme svakog razgovora veoma brzo donose zaključke i sa puno strasti kreću u akciju. Prihvataju skoro sve izazove i svom snagom rade na tome da ostvare ono što su prihvatili.

Siguran sam da se svi sećate kada ste u detinjstvu na obali reke, jezera ili mora, pokušavali da bacite u vodu pljosnati kamen, tako da odskoči što više puta. Za samo jedno odskakanje više, znali smo satima ponavljati bacanje kamenja. Svaki put kada je kamen dodirnuo površinu vode, na njoj su se ocrnali dobro vidljivi krugovi, ali su ti savršeni krugovi izbledeli posle nekoliko trenutaka. Bitan je i oblik kamena, ali je sigurno najvažniji faktor koji utiče na veći broj odskakanja kamena od površine vode, poleta sa kojim radite.

Ostajući kod analogije, zamislimo da je svaki pojedinačni dodir površine vode isti kao kada u našem preduzimaštvu nađemo nove ljude. Što smo uvežbaniji i rutiniraniji, lakše ćemo izbaciti veći broj kamenčića sa najpreciznijim ciljanjem i maksimalno uloženom energijom. Znači, što sa većim brojem ljudi dolazimo u kontakt i što veću energiju ulažemo u izgradnju posla, time ćemo stvoriti više pravilnih krugova, koji imaju rastući obim i označavati povećavanje obima našeg posla. To pruža neophodni polet koji na stepenicama uspeha vodi na viši stepenik. Svaki put kada nekome pokažemo naš posao, važno je da znamo da on ima dugoročno dejstvo. Često se kandidati priključuju našem poslu koji postaje uspešan, a drugi put jednostavno kažu: NE. Često se dešava da veoma rado isprobaju proizvode i nude ih svojim poznanicima. Bilo kako da se formiraju pojedini kontakti, reakcija je svakako takva kao kad se pojave krugovi na površini vode. Uvek će ih biti, čak i ako nisu baš uočljivi!

Polet je tajna uspeha i snaga od ključne važnosti svih uspešnih ljudi. Znači, ako razmišljate šta bi trebali da radite u narednih nekoliko dana, nedelja ili meseci, važno je da ne analizirate svaki pokret, svako moguće dejstvo, da paralisano mirujete analizirajući, već posle prvog pokreta, pustite da vas ponese polet koji treba da zadržite.

Pravac obala reke, jezera ili mora, nađite kamenje i bacite ga redom u vodu!

Slast slobode

Uži krug mojih saradnika – oni koji me bolje poznaju, znaju da mi je SLOBODA najvažnija u životu. Mnogi saradnici, pa čak i mediji (Nők Lapja – Časopis za žene, 2008. XI broj 25. strana) se interesuju kako se može postati slobodan, šta to znači i šta može da znači meni i mnogim našim saradnicima.

Forever Living Products pored izuzetno popularnih i efikasnih proizvoda za očuvanje zdravlja, u prvom redu pruža mogućnost slobode preduzetnicima i saradnicima koji rade u ovom sistemu. Ova sloboda je veoma slojevita. U prvom redu predstavlja materijalnu nezavisnost i zahvaljujući njoj ne postoji subordinacija šef-zaposleni, već se pruža prednost života slobodnog preduzimača. Ta sloboda ujedno znači i slobodu planiranja vremena i mogućnost internacionalnog preduzimaštva, koje je prohodno u 135 zemalja.

Kada osetiš slast slobode, sa te pozicije te više nikada ne mogu pomeriti niti opozvati. Ta slast je jednaka zadovoljstvu, uravnoteženosti, miru i harmoniji. Postaješ zadovoljan, jer si deo ogromnog tržišta, koje tebi i tvojoj porodici tokom više generacija obezbeđuje kontinuiran, stabilan i izuzetno kvalitetan život. Postaješ uravnotežen, jer lakše izlaziš na kraj sa problemima, koji postaju sve manji, srazmerno sa povećanjem tvoga zadovoljstva.

Okružuju te prijatelji, koji isto misle kao i ti i sa kojima napreduješ ka sličnim ciljevima i zahvaljujući tome, međusobno se pomažete. Koračajući ovim lepim putem, stvaramo harmoniju sa nama samima, našim bližnjima, prijateljima i okružuje nas čudesan mir kojim zračimo tako snažno, da je skoro opipljiv. Ako to pružáš svojoj okolini, onda će i oni koji te okružuju postati slični tebi.

Svi želimo da nam se dese dobre i lepe stvari i da budemo slobodni, a sve ono što je loše instiktivno izbegavamo, zato treba da radimo na tome, da u našoj zemlji bude više zadovoljnih i mirnih građana koji su željni slobode.

Napred FLP Mađarske!



Előd Pók



MEMORIJALNI KUP D



SUSRET MENADŽERA

Opština Sirak u nogradskom okrugu postaje sve poznatija i popularnija, ne samo zahvaljujući porodici Teleki, koja je sagradila dvorac, već i zbog toga što već šestu godinu zaredom ovde organizujemo Susret menadžera, koji je najveći susret menadžera Forever Livinga u jugoistočnoj Evropi.



ASTI GRINA, Sirak 2008.



Kolone automobila i autobusa su neprestano stizale već u ranim popodnevnim satima i predivno okruženje od više hektara u okolini dvorca Sirak su preplavili menadžeri u slavljeničkom raspoloženju. Divni mirisi su ukazali na početak ukusnog ručka, a začula se i prijatna muzika. Posle ugodne trpeze je direktor zemlje **dr Šandor Miles** pozdravio najvažnije goste susreta, saradnike koji su se ove godine kvalifikovali na nivo menadžera.

U šatoru je odjeknuo gromoglasan aplauz kada su učesnici Svetskog relija (World rally): **Mikloš Berkič, Jožef Sabo, Veronika i Stevo Lomjanski, Janoš Tamaš i Peter Lenkei** – naš direktor za Evropu, pričali o svojim nezaboravnim doživljajima.



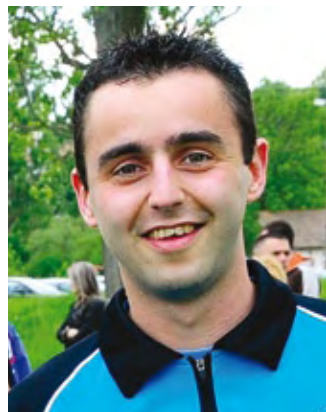
Posle lepog prisećanja, članovi Prezidents kluba su održali savetovanje u svečanoj sali dvorca Sirak. Posle toga su, željni učenja, mesta u svečanoj sali zauzeli članovi Biznis bilders kluba i Kluba osvajača, koji su sa uživanjem slušali predavanje **Emil Tonka**, predsednika Mađarskog marketing saveza, posvećeno menadžerima.

U isto vreme je na fudbalskom terenu Siraka počeo Memorijalni kup **Dasti Grina**, na kome je početni udarac izveo **Jožef Kiprih**. Na pozornici se paralelno sa takmičenjem u fudbalu odvijao Kviz znanja. Takmičenje u fudbalu je prošlo u dobrom raspoloženju i moglo bi se reći, poprilično izjednačenim snagama. Posle polufinalnih utakmica je počelo Forever finale između Mađarske i Rumunije, u kom su pobedili fudbaleri Rumunije.









Nakon objavljivanja rezultata i najuspješnijih fudbalera, naša pažnja je ponovo bila usmerena na kulinarne specijalitete. Na kraju večere smo – već tradicionalno – čuli svetske hitove u izvođenju čuvenih gostiju Nikolet Furedi, Bernadete Vago, Oto Magoča uz pratnju plesne grupe „Pozitiv fors“. Pod svetlošću poslednjih zraka zalazećeg sunca, naši saradnici su uživali u kruni dana – u izvanredno osmišljenom, prelepom vatrometu, posle koga su svi krenuli na spavanje, spremajući se za sledeći dan, proslavu jedanaestog rođendana FLP-a Mađarske i Južnoslovenske regije.



godina

NA PRAVOM PUTU



Izuzetno dinamičnu i bogatu priredbu su izvanredno vodili senior menadžeri **Marijana Seker i Tamaš Biro**, koji su zadatak obavili fascinantno, pravim timskim radom.

Dr Šandor Miles direktor zemlje je u svom pozdravnom govoru svima čestitao na postignutim rezultatima u proteklom periodu i najavio, da je promet

u našoj regiji premašio nivo od 30 000 bodova!

Posle najave direktora zemlje, koja je naišla na opšte odobravanje, na pozornici Forevera su se pojavili **Gusti Bodi** i njegov ansambl i cela Arena je zaplesala u ritmu njihove muzike.

Raspoloženje u publici je već bilo užareno, kada se na pozornici pojavio **dr Istvan Tarackozi**,

predsednik Mađarskog saveza alternativne medicine, koji je u svom predavanju naglasio važnost prirodnog lečenja i nagrade koju dobijamo ako dovoljno volimo sebe.

Uz rukovodstvo novog lekara – stručnog savetnika FLP-a **dr Brigite Kozme**, na pozornicu Forevera su stupili naši saradnici lekari, koji svojim iskustvima kontinuirano pomažu naš rad, oboga-



U Dan uspeha na kojem smo slavili jedanaesti rođendan Forever Living Productsa je počeo gromoglasnim aplauzom više hiljada prisutnih saradnika.



čuju naše znanje i u velikoj meri doprinose našem uspehu.

Pozornica Forevera u Sport Areni nije bila dovoljno velika da primi ogroman broj novih super-vizora, i zbog toga su se oni podelili u više grupa, da bi svi mogli primiti zaslužena odličja od direktora zemlje.

Čestitamo i novim **asistent menadžerima** koji se kvalifikuju u sve većem broju i to verno prikazuju izuzetan razvoj naše mreže.

Zahvaljujući našem studiju i Forever televiziji, prisustvovali smo direktnom uključenju sa lica mesta takmičenja u Sonja šminkanju. Zahvaljujući voditeljki ovog dela programa, **Doroći Gesler**,

upoznali smo se sa takmičarima i glavnim karakteristikama istorijskog perioda po čijem su uzoru šminkani takmičari.

O' Dila, poznati muzički ansambl, koji svira rusku cigansku muziku, se uz pratnju **plesne grupe „Simjonov“** predstavio veoma lepom produkcijom koju je publika zaslužno nagradila ogromnim aplauzom.

Jožef Sabo naš saradnik, safir menadžer je bio prvi FLP distributer u Mađarskoj i u Južnoslovenskoj regiji. Pružio nam je veoma lep osvrt na protekle godine i dokazao privrženost i lojalnost firmi, koji mogu poslužiti za primer svim saradnicima.

Na pozornici Sport Arene u Budimpešti, smo imali čast da vidimo pobednike takmičenja **Kluba osvajača** za prošli mesec, a zatim su reči zahvalnosti svojim saradnicima, višim linijama i sponzorima, iskazali novokvalifikovani menadžeri. Među novim menadžerima smo pozdravili i **Šaroltu Zalattai – Cini** koja je sa dva prijatelja **Lajošem Turi – Luijem i Miklošem Berkičem**, zajedničkom pesmom zahvalila za veliki aplauz publici. Posle objavljivanja kvalifikacije Programa motivacije kupovinom automobila, sledilo je objavljivanje novih senior menadžera, a na kraju smo se upoznali sa novim

soaring menadžerima **Ištvanom Totom i Martom Žiga**.

Predstavljanje saradnika, koji su se kvalifikovali za Super reli je trajalo minutama, naimе, lista sa njihovim imenima je postala tako duga, da su prozvani jedva stali na pozornicu Arene. Sigurni smo da ćemo u buduće i ovu kvalifikaciju morati objavljivati u više grupa. Stigli smo do objavljivanja kvalifikacije članova **Biznis bilders kluba**. Ove godine je u tom takmičenju pobedio **Andraš Banhidi**, naš saradnik menadžer sa izuzetnim rezultatom od 383.34 cc. Čestitamo!

Uz vođenje programa **Doroće Gesler**, na pozornici je počeo defile učesnika takmičenja Sonja







šminke. Članovi stručnog žirija su bili: **Hajnalka Toriž**, majstor za šminkanje i maske, **Magda Vamoš**, dizajner i generalni direktor Mađarskog instituta za modu, **Eva Der**, generalni sekretar Mađarskog kozmetičkog saveza, **Eva Astaloš**, model, **Đerđ Molnar** režiser predsednik žirija, **Agneš Horaček**, majstor za šminkanje i maske, kao i **Eržebet Vajaš** majstor za šminkanje Televizije Mađarska. Modeli su defilovali pred članovima žirija i javnim beležnikom **dr Adrijenom**

Janošem. Treće mesto je osvojila **Andrea Konk Konkne** (i nagradu Sonya Skin Care, 5 besplatnih tretmana u Sonja centru za lepotu i edukaciju i nagradni paket firme Astron). Drugo mesto je pripalo **Helga Međeri** (i nagrada Fleu de Jouvance, velnes vikend za dve osobe u hotel dvorcu Sirak i nagradni paket firme Astron).

Prvo mesto je osvojila **Anet Patuci** (i nagradu Sonja stub, predstavljanje „korak po korak“ (step by step), u stručnom listu „Sepvilag“,

nagradni paket firme Astron i mogućnost izrade večernje haljine u dizajnu **Leather Pastor**). Modeli takmičara su nagrađeni sa po jednom Sonja paletom.

Pobednica takmičenja na osnovu glasova koji su dobijeni telefonom je **Andrea Konk Konkne** koja je nagrađena mini Touch kozmetičkim priborom i sa 5 besplatnih tretmana u Sonja centru za lepotu i edukaciju.

Čestitamo na uspešnim kreacijama. Zahvalni smo organizatoru

takmičenja Sonja šminke, **Aniko Peterbence i Kati Ungar**, koja je u velikoj meri doprinela da organizacija takmičenja bude na vrhunskom nivou.

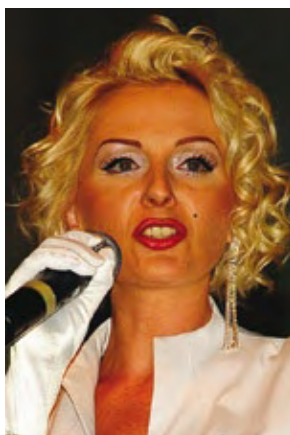
Veronika Lomjanski je jedini dijamant menadžer naše regije. Ona je u svom predavanju govorila o poletu koji je prati tokom njenog rada. Zahvalni smo Veroniki na divnom predavanju i želimo joj još mnogo uspeha.

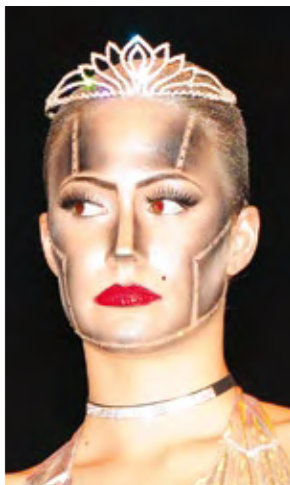
Na pozornicu Sport Arene su stupili **Atila Pataki i Budapešt**





Hvala na profesionalizmu koji n





am pokazuješ!



pops orkestar koji su sve prisutne iznenadili izuzetnom produkcijom. Članovi filharmonijskog orkestra su svirali pesme muzičkog sastava „**EDDA**” što je naišlo na velike ovacije u redovima publike. Vrhunac njihovog programa je praćen pojavom rođendanske torte sa jedanaest sveća. Svi gosti koji su nastupili na rođendanskom Danu uspeha, su zajedno pevali i plesali uz muziku **Džipsi kingsa**. Na pozornicu su stupili **Mikloš**

Berkič i njegovi prijatelji: **Klara Hertelendi, Dija Biro i Andraš Banhidi** sa svetskim hitom Majkl Džeksona, koji je osvojio sva srca. Posle prelepe produkcije je Mikloš Berkič govorio o budućnosti koju on već ima pred očima i učiniće sve da je i mi vidimo. Zahvaljujemo Miklošu na profesionalizmu i za to što nama služi kao primer koji nam pokazuje put.

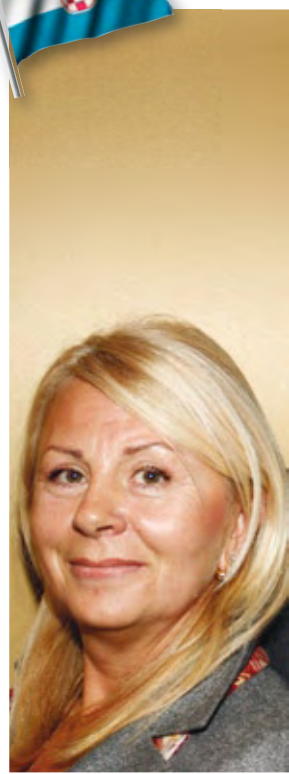
Poslednji predavač na Danu uspeha je bio **Emil Tonk**, pred-

sednik Mađarskog marketing saveza, koji nas je predavanjem – začinjjenim njemu svojstvenim dragim humorom – učio kako možemo jednostavno i brzo proširiti našu distribucijsku mrežu i postati još uspešniji u čudu zvanom multi-level marketing.

Na kraju priredbe su na pozornici Forevera novi **asistent supervizori** primili odličja, koja im dokazuju da su na pravom putu ka čudesnoj slobodi.

Conquista

NAJUSPEŠNIJI DISTRIBUTERI NA OSM
BODOVA U A



Mađarska

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

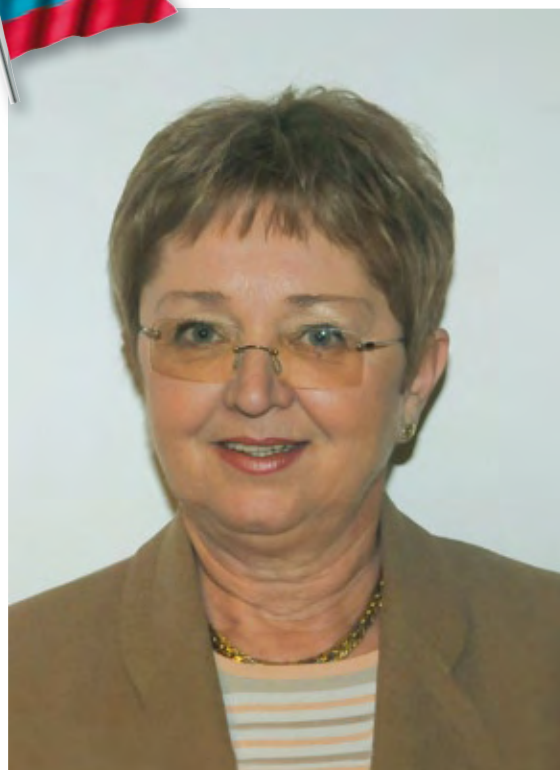
Srbija, Crna Gora

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

ador Club

KLUB OSVAJAČA

NOVU LIČNIH I NON-MENADŽERSKIH
APRILU 2008.



Hrvatska

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

Bosna i Hercegovina

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

Slovenija

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

Zajedno na putu uspeha



Nivo senior menadžera su postigli (sponzor):

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

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



Nivo menadžera su postigli (sponzor):

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

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



Nivo asistent menadžera su postigli:

Berta Ákos
Boros Tibor
Cseh Franciska Zsuzsanna
Daróczy Márk
Dragić Leonora i Dragić Goran
Elek Ágnes
Erdélyi Miklós
Farkas Gáborné
Fülöp Valéria

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

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

Szalárdi Borbála
Takács Szilvia
Temesváriné Ferenczi Ágnes i
Temesvári Andor
Varga Mariann
Weber Tiborné i
Weber Tibor
Weber Ádámné i Weber Ádám
Zabkar Alain i Kević Zorana



Nivo supervizora su postigli:

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

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

Gidófalvi Zsannett
Gidófalvi Attila i Gidófalvi Attiláné
Györi Katalin i Szabadi Szabolcs
Hatos István i Hatos Istvánné
Hečko dr Ivan
Hegedűs Rozália
Hodžić Medina
Honti Miklósné i Honti Miklós
Horváth Viktória
Illés Balázs
Illés Rita
Jakab Imre
Jaró Katalin
Jasperné Lezsák Mária i
Jasper Krisztián
Karasz Brigitta
Kertész Éva
Kesztl Jakabné i Kesztl Jakab
Király Ferencné i Király Ferenc
Kissova Magdalena
Klančar Mira i Klančar Matjaz
Klinka Gábor
Koczka Erzsébet

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

Molnárné Hajzer Erzsébet
Müllner Tiborné i Müllner Tibor
Nagy Roland
Nagy-Iván Csaba i Nagy-Ivánné
Kovács Zita
Nagyné Váradi Katalin
Nyárai Zoltánné
Ozsváth Szilvia i Varga József
Pásztor Gyula Tamás
Padosné Tóth Lívia
Pajuf Izabella
Patkós Edina Anna
Pavlik Peter i Palvik Monika

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

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

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



Pobednici programa motivacije kupovinom automobila:

I nivo:

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

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

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

II nivo:

Botis Gizella i Botis Marius
Budai Tamás
Czeléné Gergely Zsófia
Császár Ibolya Tünde
Dominkó Gabriella
Gajdo Anton
Gecse Andrea
Hertelendy Klára
Illyés Ilona
Juhász Csaba i Bezzeg Enikő
Milovanović Milanka i

Milovanović Milisav
dr Németh Endre i Lukács Ágnes
Ocololjić Daniela
Papp Imre i Péterbence Anikó
Ratković dr Marija i Ratković Cvetko
Rózsahegy Zsoltné i
Rózsahegy Zsolt
dr Schmitz Anna i
dr Komoróczy Béla
Siklósné dr Révész Edit i
Siklós Zoltán
Tóth Csaba
Varga Géza i
Vargáné dr Juronics Ilona

III nivo:

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

Poštovani distributeri!

Poštovani saradnici!

Obaveštavamo vas da se zbog povrede Međunarodne poslovne politike FLP-a 14.3.3.3. dr Kerekes László, Jécsák Zsolt i Jécsák dr Orosz Tímea, Győrvári Judit i Siklósi József, Gubó Krisztián, Petrovski Branko i Petrovski Suzana, Despotović Ranka, Filipović Aleksandar i Filipović Biljana, Ilić Dragica i Ilić Tomislav i Zečević Boban saradnici Forever Living Products International, Inc. isključuju iz redova Forever Living Productsa Mađarske d.d.o.

Našu saradnicu menadžera Visnovszky Ramóna Forever Living Products Mađarske d.d.o. opominje zbog povrede Međunarodne poslovne politike FLP-a.

Važni datumi 2008. godine: 21. jun, 19. jul, 20. septembar, 18. oktobar, 15. novembar, 20. decembar

Naručite proizvode na www.flpseeu.com veb strani.

Ovo je najkomotnije i najsigurnije rešenje – ne samo sa aspekta direktne kupovine proizvoda, već i zbog evidencije naručivanja. Ujedno je i najbolje sredstvo u toku preporučivanja proizvoda, jer je ponuda primamljiva svim zainteresovanim. Svi bodovi u vrednosti naručivanja se u roku od 24 časa dodaju aktuelnoj vrednosti i do tih podataka se bilo kada može doći Internetom. (www.foreverliving.com)

Vaše nove kartice za kupovinu u veleprodaji možete lično preuzeti svakog radnog dana u nedelji u kancelarijama naše firme.

Naše društvo obezbeđuje više mogućnosti za naše distributere za informisanje o svom prometu i o bodovima:

- U poslednjem redu obračuna provizije koji dobijate svakog meseca, možete naći vaše ime korisnika (LOGiN ID) i lozinku (PASSWORD) za dostizanje američke veb strane firme (www.foreverliving.com). Posle priključenja na veb stranu, kliknite na Mađarsku i možete videti aktuelno stanje svojih bodova.
- Možete tražiti informacije o svojim bodovima i preko SMS sistema koji već godinama uspešno funkcioniše.
- I naši saradnici u telefonskoj službi centralne kancelarije u Budimpešti će Vas svesrdno informisati o aktuelnom stanju Vašeg prometa.
- Distributeri u Mađarskoj mogu da se informišu o vrednostima svojih ličnih bodova na brojevima telefona +36-1-269-53-70 i +36-1-269-53-71, a naši saradnici iz Hrvatske, Bosne i Hercegovine, Srbije i Crne Gore na tel. broju +36-1-332-55-41. Molimo naše saradnike da traže informacije samo o svojim vrednostima bodova i preduzimaštvu!

Internetinfo

Obaveštavamo poštovane distributere da mogu dobiti informacije i sa dve veb strane naše firme. Prva veb strana „www.flpseeu.com” je veb strana naše regije, kojom se može uspostaviti kontakt sa veb robnom kućom u Mađarskoj. Da biste mogli da stupite na nju i obavite kupovinu, možete tražiti pristupnu lozinku u našoj kancelariji. Na našoj veb strani Interneta, možete doći do aktuelnih brojeva i do onih koji su se ranije pojavili, ako unesete

lozinku „forever”, a do fotogalerije se može doći ako unesete lozinku „success day”. Centralna veb strana naše firme ili popularno „američka veb strana” – „www.foreverliving.com” pomaže da saznamo više o FLP-u u svetu, vestima, mogućnostima za međunarodne kontakte, o drugim važnim informacijama i o aktuelnom bodovnom stanju datog saradnika. Na distributersku stranu mogu doći svi, ako odaberu opciju „distributor login”, sa korisničkim i distributerskim brojem (unetim bez razmaka između). Lozinka se nalazi na dnu obračunske liste.

Molimo cenjene distributere da i ubuduće obrate pažnju na pravilno ispunjavanje narudžbenice i drugih formulara! Ispravljene (ime naručioca) i nepotpisane narudžbenice ne možemo prihvatiti, zbog mogućih nesporazuma! Molimo Vas takođe da obratite pažnju na pravilno i čitko ispunjavanje prijavnog lista (ugovora): štampanim slovima plavom ili crnom bojom! Molimo Vas da u slučaju promene imena ili adrese koristite formular za izmenu podataka!

Molimo Vas, da u cilju finansijske sigurnosti u slučaju informisanja ovlašćenog lica o bonusima Vašeg preduzimaštva ovlašćeno lice ponese svoju ličnu kartu sa sobom! Na osnovu Međunarodne poslovne politike svi distributeri koji su potpisali prijavne liste (ugovore), stiču pravo na kupovinu proizvoda po veleprodajnoj ceni neposredno iz naše kancelarije. Registrovani distributer se postaje samo nakon prve kupovine, prikazivanjem 2. primerka prethodno predanog prijavnog lista sa pečatom i ispunjenog narudžbenog lista.

NEPRAVILNO JE!

Nikada nemojte kupovati ili distribuirati proizvode elektronskim putem ili u maloprodajnim jedinicama. Uzimajući u obzir mogućnosti različitih kanala realizacije elektronskog medija, na osnovu stava Forever Living Productsa se ove jedinice kvalifikuju kao maloprodajne institucije. Na osnovu važeće Poslovne politike, strogo je zabranjena realizacija ili izlaganje svih FLP proizvoda ili formulara u maloprodajnim jedinicama. Distribucija putem elektronskog medija se može odvijati isključivo uz pomoć www.flpseeu.com veb strane. Obaveštavamo Vas da je potpisivanje i predaja ugovora bez punomoći nezakonito. Možemo prihvatiti samo svojeručno potpisane ugovore. Svi ostali potpisi se kvalifikuju kao falsifikati.

Responzorisanje!

Molimo Vas da obratite pažnju na pravila „ponovnog sponzorisanja” koje možete naći u 12. poglavlju Poslovne politike. Veoma je važno da znate, da ponovno sponzorisanje nije automatski proces, već stupa na snagu tek posle ispunjenja i predaje određenih formulara (izjava o responzorisanju, novi prijavni list) i provere odgovara li novosponzorisani traženim uslovima. Oni koji i po drugi put učlanjaju svog saradnika distributera bez uzimanja u obzir procesa responzorisanja, krše ono što je zapisano u Poslovnoj politici.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U MAĐARSKOJ

- Centralna kancelarija u Budimpešti: 1067 Budapest, Szondi u. 34., tel.: +36-1-269-5370.
- Magacin u Budimpešti: 1183 Budapest, Nefelejcs u. 9-11., tel.: +36-1-291-8995. Komercijalni direktor: dr Čaba Gotard
- Kancelarija u Debrecenu: 4025 Debrecen, Erzsébet u. 48., tel.: +36-52-349-657. Regionalni direktor: Kalman Poša
- Kancelarija u Segedinu: 6731 Szeged, Tisza Lajos krt. 25., tel.: +36-62-425-505. Regionalni direktor: Tibor Radocki
- Kancelarija u Sekešfehervaru: 8000 Székesfehérvár, Sóstói út 3., tel.: +36-22-333-167. Regionalni direktor: Földi Attila

Proizvode Forever Living Products distribuišemo uz predlog Mađarskog Saveza Alternativne Medicine.

Molimo cenjene distributere da uz prijavne listove i dalje predaju fotokopiju svoje legitimacije preduzimača i za protekli period, a firme treba da predaju i fotokopije prijavnog lista poreskim vlastima! U buduću možemo isplatiti bonuse tek kada se uverimo u postojanje prethodno pomenutih fotokopija! Oni naši partneri u Mađarskoj, koji traže da im račune za kupovinu proizvoda ispunimo na ime njihove lične firme, to mogu ostvariti tek onda ako naša kancelarija dobije ispunjene potrebne formulare odnosno one dokumente koji dokazuju da su oni vlasnici firme. Detaljno opisane informacije u vezi toga smo okačili u našoj kancelariji, a naši saradnici će Vam dati i usmena objašnjenja ako je to potrebno.

Informacije o povoljnoj kupovini. Da biste mogli jednostavno iskoristiti povoljnu kupovinu, pridržavajte se sledećih pravila:

1. Izjava: Molimo Vas da obratite pažnju da tačno ispunite sve rubrike izjave! Kod ličnog preuzimanja, naše kolege provere podatke, ali to ne možemo uraditi kada se slanje obavlja poštanskim putem. Zbog toga Vas molimo, da svoje podatke unosite sa mnogo pažnje, jer u slučaju pogrešnog ispunjenja, sistem povoljne kupovine ne stupa na snagu!
2. Kupovina: Za vreme kupovine sistem automatski nudi maksimalnu svotu povoljne kupovine onima koji su dali

izjavu. Kupovina znači da se koristite povoljnostima, odnosno isplatom bonusa, i zbog toga je za ličnu kupovinu potreban lični dokument sa fotografijom. U slučaju grupne kupovine, treba da ponesete pravilno ispunjenu punomoć potpisanu sa dva svedoka, za svakoga ko je dao narudžbu. Naše kolege će prihvatiti narudžbe tek onda kada ih provere. Neće se prihvatiti narudžba onih koji raspolažu sa izjavom, ali ne znaju da se legitimišu ili ne poseduju punomoć!

3. Pružanje informacija: Naše kolege u magacinu će pružiti informacije o aktuelnoj svoti povoljne kupovine tek kada se pokažu lični dokumenti sa fotografijom ili punomoć.

Oni saradnici koji raspolažu sa izjavom i svoje bonuse podižu i u obliku računa, o tačnim iznosima mogu da se informišu u Budimpešti, Szondi u. 34.

Želimo obavestiti distributere u Mađarskoj o usluzi isporuke proizvoda naše firme. Našim cenjenim distributerima na celoj teritoriji Mađarske, ćemo isporučiti proizvode najkasnije u roku od dva dana od primanja njihove narudžbe i dogovorenog termina isporuke. Proizvode treba preuzeti u roku od 48 sati, jer ćemo u protivnom stornirati (poništiti) račun i dobijene bodove. Vrednost naručenih proizvoda i transporta se plaća posle preuzimanja proizvoda. Firma snosi troškove isporuke za narudžbe čija je vrednost viša od 1 boda.

Naručivanje robe možete obaviti na sledeći način:

- putem telefona, kada će naš saradnik dati tačne informacije o vrednosti naručenih proizvoda i bodova kao i cenu isporuke. Brojevi telefona: 061-297-5538, 061-297-5539, mobil: 06-20/456-8141, 06-20/456-8149
- Internetom na adresi „www.flpshop.hu”
- SMS-om na broj telefona: 0620-478-4732.

Saopštenja o Siraku:

Hotel dvorac Szirak, 3044 Szirak, Petőfi u. 26.
Tel: +36-32-485-300, fax: +36-32-485-285
Direktor hotela: Katalin Király



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SRBIJI

- Kancelarija u Beogradu: 11000 Beograd, Kumodraška 162., tel.: +381-11-397-0127
Radno vreme: ponedeljkom, utorkom i četvrtkom 12:00–19:30, sredom i petkom 9:00–16:30.
 - Kancelarija u Nišu: 18000 Niš, Učitelj Tasina 13/1. Tel.: +381-18-514-130, +381-18-514-131.
Radno vreme: ponedeljkom i četvrtkom 11:00–19:00, ostalim radnim danima 9:00–17:00.
 - Kancelarija u Horgošu: 24410 Horgoš, Bartók Béla 80., tel.: +381-24-792-195. Regionalni direktor: Branislav Rajić
Radno vreme: svakog radnog dana 8:00–16:00.
- Forever Living Products Vam stoji na raspolaganju sa sledećim uslugama: Telecentar – proizvode možete naručiti putem telefona i to na sledećem broju: 011/309-6382. Radno vreme Telecentra i beogradske kancelarije je ponedeljkom i četvrtkom 12:00–19:30, a drugim radnim danima 9:00 – 16:30. Ako se proizvodi naručuju

putem telefona, isporuka se vrši na adresu vlasnika kodnih brojeva. Proizvodi se plaćaju pouzećem. Poštanski troškovi se obračunavaju po kursnoj listi NBS Srbije na dan kada se vrši isporuka.

- Poštanske troškove snosi FLP Beograd samo u slučaju ako je naručioc kome pripada kodni broj, naručio proizvode u većoj vrednosti od 1 boda.
- Pristup novih članova se ne može vršiti putem telefona.
- Naši distributeri u Horgošu i Nišu mogu kupiti pristupne listove i formulare za promenu podataka, kao i sav ostali reklamni materijal.

Broj telefona stručnih lekara u Srbiji:

dr Biserka Lazarević i dr Predrag Lazarević: +381-23-543-318.
Vreme za konsultacije: utorkom 13:00- 16:00, petkom 14:00-16:00
dr Kaurinović Božidar, konsultacije sredom i četvrtkom od 12:00-14:00, na tel.: +381-21-636 9575



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U CRNOJ GORI

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

Broj telefona stručnog lekara u Crnoj Gori:

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



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U BOSNI I HERCEGOVINI



Kancelarija u Bijeljini

- Adresa kancelarije u Bijeljini je: Trg D. Mihajlovića 3., tel.: +387-55-211-784 +387-55-212-605, faks: +387-55-221-780. Radno vreme: radnim danima 9:00–17:00, a svakog poslednjeg radnog dana u mesecu 9:00–17:00.

- Adresa kancelarije u Banja Luci: 78000 Banja Luka, Duško Koščica u. 22., tel.: +387-51-228-280, fax: +387-51-228-288. Radno vreme: radnim danima 9:00–16:30. Regionalni direktor: dr Slavko Paleksić.
- Adresa kancelarije u Sarajevu: 71000 Sarajevo, Akifa Šeremeta do 10., tel.: +387-33-760-650, +387-33-470 682, fax: +387-33-760-651. Radno vreme: ponedeljkom, četvrtkom i petkom 9:00 – 16:30, utorkom i sredom: 12:00 – 20:00. Svaka poslednja subota u mesecu je radna, i svake poslednje subote u mesecu se održava mini Saccess Day. Direktor kancelarije: Enra Hadžović

Naručivanje telefonom možete obaviti na broj (prijava novih distributera nije moguća putem telefona): u Bijeljini +387-55-211-784, i u Sarajevu +387-33-760-650.

Saopštenje FLP kancelarije Sarajevo:

Obaveštavamo Vas da od septembra imamo i doktora specijalistu, savetnika za BiH, **dr Esmu Nišić**, koju možete kontaktirati na telefon: +387-62-367-545 svakog dana od 18:00 – 21:00.

- Doktor specijalista će biti prisutan u prostorijama FLP Sarajevo svake srede od 17:00 – 19:30, radi konsultacija.
- Ako proizvode naručujete telefonom, plaćate pouzećem. Ako vrednost naručenih proizvoda ne prelazi 1 bod, naručioc sam plaća troškove isporuke.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U HRVATSKOJ

- Kancelarija u Zagrebu: 10000 Zagreb, Trakošćanska 16., Obaveštavamo cenjene saradnike i potrošače da FLP kancelarija u Zagrebu radi produženo radno vreme: ponedeljak i četvrtak: 09:00 – 20:00; utorak, sredi i petak: 09:00 – 17:00. tel: 01 / 3909 770; fax: 01 / 3704 814.
- Kancelarija u Splitu: 21000 Split, Križine 19., tel.: +385-21-459-262 Radno vreme: ponedeljkom od 12:00 do 20:00; utorkom, sredom, četvrtkom i petkom od 09:00 do 17:00. Regionalni direktor: mr Laslo Molnar

U slučaju naručivanja telefonski: 01 / 3909 773. U slučaju narudžbe koja prelazi vrednost od 1 boda, troškove isporuke snosi FLP. Predavanja o proizvodima i marketingu organizujemo ponedeljkom, utorkom, sredom i četvrtkom od 17 sati u centralnoj kancelariji. Kozmetičko-edukacioni centar radi u centralnoj kancelariji, a FLP članovima nudi usluge po

veoma povoljnim cenama. Radno vreme centra: ponedeljak i četvrtak 12:00 – 20:00, utorak i sredi 11:00 – 19:00 kao i petak 09:00 – 17:00. Rezervisanje termina na tel: 01 / 3909 773.

VAŽNO SAOPŠTENJE: od 1. marta – ukoliko kupujete proizvode u većoj vrednosti od 1500 kuna odnosno koristite usluge kozmetičkog salona sa DC kartom – proizvode možete platiti i na rate (2-3 rate). Telefonski broj naše lekarke dr Ljube Rauški Naglič je: 091 5176 510 – neparnim danima, između 16:00 i 20:00. Iskoristite mogućnosti povoljne kupovine. Za pojedinosti se interesujte kod svojih sponzora, odnosno, kod zaposlenih u kancelariji.

Brojevi telefona stručnih lekara u Hrvatskoj:

dr Ljuba Rauški Naglič: +385-9151-76510;
dr Eugenija Sojat Mandić: +385-9151-07070.



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U SLOVENIJI

- 1236 Trzin-Ljubljana, Borovec 3., tel.: +386-1-562-3640. Obaveštavamo Vas da je radno vreme kancelarije magacina u Trzini ponedeljkom i četvrtkom: 12:00 – 20:00 utorkom, sredom i petkom: 9:00 – 17:00
- Magacin u Lendavi: Kolodvorska 14., 9220 Lendava. telefon: +3862-575-1270, Fax: +386-2-575-1271, E-mail: forever.living@siol.net. Radno vreme magacina u Lendavi: ponedeljkom 12:00–20:00, od utorka do petka 9:00–17:00. Regionalni direktor: Andrej Kepe

Broj Telecentra (u slučaju naručivanja telefonom): +386-1-563 7501

Brojevi telefona stručnih lekara u Sloveniji:

dr Miran Arbajter: +386-4142-0788; dr Olga Čanzek: +386-4182-4163.



Kancelarija u Lendavi



SAOPŠTENJA KANCELARIJE U ALBANIJU

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

Regionalni direktor: Attila Borbath
Direktor kancelarije: Xhelo Kiçaj, tel.: +355-4-230-535
Kontakti: radnim danima 9:00–13:00, 16:00–20:00.

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

FLP TV program od 26. juna do 19. jula

18:00 i 06:00 Mikloš Berkič: Na prvom mestu u Evropi
18:20 i 06:20 Brejkdens
18:45 i 06:45 Naš plan je da ostvarimo. Tvoje snove: Uvodni deo o radu u FLP-u
18:47 i 06:47 Naš plan je da ostvarimo Tvoje snove: FLP proizvodi
18:50 i 06:50 Naš plan je da ostvarimo Tvoje snove: Mogućnosti koje pruža FLP
18:55 i 06:55 Adolf Koša L.
19:20 i 07:20 Borago koncert – promocija nove ploče
19:35 i 07:35 FLP Plan marketinga
19:55 i 07:55 SAFIR Objavljivanje kvalifikacije dr Šandor Milesa
20:20 i 08:20 Arpad Žolt Mesaroš: Pesma „Mis Sajgon“ iz muzikla „Bankok“
20:25 i 08:25 Aranka Vagaši: Profit šering 2008. godine
20:45 i 08:45 Priznanje zemalja

21:45 i 09:45 Supervizori, asistent menadžeri . . .
22:20 i 10:20 Pesme iz muzikla „Mužika hangja“ (Glas muzike)
22:40 i 10:40 Menadžeri, vodeći menadžeri
00:05 i 12:05 Supervizori, asistent menadžeri . . .
00:30 i 12:30 Šugerlof (Sugarloaf)
00:55 i 12:55 Menadžeri, vodeći menadžeri
02:20 i 14:20 Osvrt
02:40 i 14:40 Kormoran
03:00 i 15:00 Bence Nogradi: Predavanje – iznenađenje
03:30 i 15:30 Novi menadžeri
04:35 i 16:35 Robert Rudič: Tehnike za izgradnju marketing mreže
04:55 i 16:55 Novi menadžeri 2

SREĆAN ROĐENDAN SVIM ČLANOVIMA FOREVERA!



13. maja 1978. godine je Forever Living Products službeno počeo sa radom. Bili smo sigurni da imamo izvanrednu ideju, verovali smo u snagu Aloe vere i zdravlja i najbolje u svemu tome je što smo to sve mogli ugraditi i u život drugih ljudi. Krenuli smo kao tim naoružan najnovijim proizvodima i savršenim Planom marketinga. Svima smo govorili o ovom poslu. Bilo je onih koji su nas saslušali i onih koji nisu, ali nas ništa nije obeshrabrilo, pa smo govorili i dalje. To se i danas pamti i naziva se „Glas Aloe”.

Brzo smo shvatili da je naša poruka stigla do srca ljudi i zahvaljujući tome posao se razvijao fantastičnom brzinom. Tada se Forever počeo zaista formirati. Naravno, tada to nije bilo ni malo lako, jer je bio potreban uporan rad mnogih čudesnih ljudi, da bi Forever postao ono što je danas. Nismo se predavali ni onda kada su nastupili teški periodi i sada smo tu i slavimo 30. rođendan. Isto kao što ostrige koriste pesak koji ih iritira, da bi stvorile čudesne večne bisere, tako i mi koristimo teškoće da bi još više ojačali.

Biser je savršen primer kako se mogu pobediti izazovi sa kojima se svakodnevno susrećemo. Ako se neko preda kada na putu naiđe na prepreke, onda nikada neće osetiti slast pobeđe koja ga čeka na kraju.

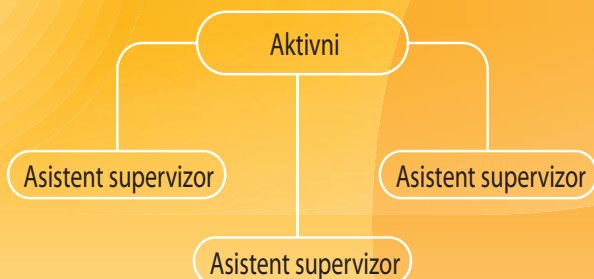
Od početka pa do danas, znači, period od 30 godina je veoma brzo protekao, doživeli smo mnogo radosti i srećnih trenutaka, a ja imam osećaj kao da se to desilo za samo 30 dana. Ono što najviše cenim u Foreveru, to ste Vi! Već sam više puta pomenuo, ali nikada nije isuviše opet reći da smo mi najveći! Okruženi smo najboljim ljudima! Svima Vama zahvaljujem na vrednom i požrtvovanom radu koji je Forever pretvorio u biser. Volim ove protekle godine i moto „30 Years of Forever, a Foundation of Excellence” /30 godina Forevera, osnova kvaliteta/ to je zaista pravo priznanje, ali dok pišem ove redove setio sam se još boljeg: „30 Years of Forever, Its a Good Start!” /30 godina Forevera, je dobar početak!/

Kontinuirano radimo na novim idejama da bi Forever lepršao i u narednih 30 godina, pa i dalje. Ponosni smo na ono što smo postigli do sada, ali smo svesni da se moramo neprestano razvijati i otvarati nova tržišta. Rado Vas obavestavam da smo pokrenuli Forever You Tube Channel, koji se može naći na Internetu: www.Youtube.com/user/AloePod. Forever nije bio nikada tako snažan kao danas - u prvom kvartalu 2008. godine. Ako se rast nastavi istim tempom, onda ćemo sledećih godina premašiti godišnji promet od 3 milijarde dolara! Ostaje samo još jedno pitanje: koliko će od toga biti tvoj deo? Hvala Ti, zato što si i Ti deo Forever porodice.



KVALIFIKACIJE ZA EURO RELI

1. jul – 31. oktobar



III nivo

Ostvarite 80 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom

- ulaznice za reli* i nagrade I nivo
- 3 noćenja u hotelu
- avionska karta



II nivo

Ostvarite 50 bodova (sa ličnim bodovima ukupno) sa novom grupom

- ulaznice za reli* i nagrade I nivo
- 3 noćenja u hotelu



I nivo

Ostvarite 25 bodova (sa ličnim i ranije ostvarenim distributerskim bodovima ukupno) sa novom grupom

- ulaznice za reli*, ulaznica za gala večeru, reli uniforma i specijalne reli nagrade



Novi uslovi konkursa za sve nivoe: sponzorišite najmanje tri nova neposredna distributera (u prvoj generaciji), koji će dostići nivo asistent supervizora. Budite „aktivni“ tokom svih meseci za vreme trajanja konkursa. Period konkursa traje četiri meseca zaredom, za vreme kojih se mogu ostvariti tri nivoa. Uslovi se moraju ostvariti u periodu trajanja konkursa. Oni saradnici koji učestvuju na konkursu moraju biti aktivni sa 4 lična boda u prvom mesecu trajanja, a i u svim ostalim mesecima (na primer: ako se distributer priključi FLP-u sredinom meseca, onda prvi put treba da bude aktivan tek sledećeg meseca. Naravno, bodovi koje ostvari u prvom – nepotpunom – mesecu se isto dodaju bodovima koji se skupljaju u ukupan zbir njegove kvalifikacije). U ovom pravilu poslednji mesec čini izuzetak. Novi distributer koji se kvalifikovao za I, II, ili III nivo, koji se FLP-u priključio poslednjeg meseca trajanja konkursa, treba da bude aktivan u datom mesecu. Vreme prijave distributera je onaj datum kada se podaci sa Prijavnog lista unesu u računarski sistem matične firme. Nagrade se ne mogu unovčiti. Nagrade se ne mogu preneti na druge. Konkurs se odnosi samo na distributere u Evropi. Važno je da se svi članovi grupe na nižim linijama registruju u matičnoj zemlji u kojoj treba da obavljaju i kupovinu. Kupovine sponzorisanog distributera se ne računaju u ukupan zbir bodova. Odgovornost svakog distributera je da gore navedeno protumači pravilno. Izvanredan postupak nije moguć ni u kakvoj situaciji. Obratite se direktoru zemlje u slučaju bilo kakvog pitanja.

World Rally, 2

Stigao je veliki dan kada smo se sreli na Feriheđ aerodromu.

Mikloš Berkič i Jožef Sabo najuspešniji distributeri u Mađarskoj, Veronika i Stevan Lomjanski najuspešniji distributeri u Južnoslovenskoj regiji, Tomislav Brumec najuspešniji distributer Slovenije, Peter Lenkei, FLP trgovinski direktor za Evropu i njegova žena Žuža. Ja sam svoju porodicu ovaj put predstavljao sam.

Na osnovu rezultata u 2007. godini, skupio se tim koji je na reliju u Tajlandu 2008. predstavio Mađarsku i Južnoslovensku regiju. Rezultat na osnovu kojeg sam mogao prisustvovati ovoj priredbi nisam ostvario sam, već uz pomoć celog tima. Želim da izrazim zahvalnost non-menadžerskom timu, koji je svojim radom doprineo ostvarenju ovog rezultata.

Svi su radili izuzetno, ali se i među njima izdvaja rezultat tri saradnika, koji su sada već postali menadžeri, a to su: Erika Varga Čonkane, Tamaš Šukalj i Monika Kalman. Njima se posebno zahvaljujem na ostvarenom uspehu. Učiniću sve da onu energiju koju sam primio na priredbi, koristim u praksi i da je predam svim članova tima.

Miki i Joži su već pre polaska govorili o tome da se ova priredba razlikuje od Super relija. Ima manji broj gostiju, ali zato više vremena za upoznavanje i stvaranje novih kontakata.

Miki je ispričao da će na priredbi biti oko 200 osoba. Super reliju sam već prisustvovao sedam puta, ali mi je ovo prvi put da sam se kvalifikovao za Svetski reli.



Sa puno ljubavi sve pozdravljam. Zovem se Janoš Tamaš. Krajem aprila mi se pružila prilika da prisustvujem najvećoj svetskoj priredbi FLP-a na Svetskom reliju (World Rally). Na žalost bilo nas je malo iz Mađarske i Južnoslovenske regije i zbog toga želim sa svima vama da podelim deo mojih doživljaja uz prikaz nekoliko fotografija.

008.



Nikada pre nisam bio na Tajlandu i znatiželjno sam očekivao šta će se desiti u toku deset dana relija.

Posle jedanaestosatnog leta smo stigli u Bangkok, glavni grad Tajlanda, zemlje koja ima 55 miliona stanovnika.

Saradnici iz FLP Tajlanda su nas već čekali na aerodromu. Dobili smo smeštaj u najelegantnijem hotelu Bankoka, koji

ima 15 miliona stanovnika. Dočekali su nas krunama od cveća. Ostavili smo putne torbe u hotelskim sobama i uz vođstvo Jožija Saboa, naš tim je krenuo u grad. Obilazak bazara koji je čuven u celom svetu je bio pravi doživljaj, jer nam se pružila prilika da vidimo kako žive ovi uvek nasmejani i srdačni ljudi. Zahvaljujući Jožiju Sabou, lepo smo se zabavljali za vreme kupovine, koja je protekla u obaveznom cenkanju.

Drugi dan je bio ispunjen bogatim programom. Posle doručka su nas luksuznim autobusima prevezli do najčulenijeg budističkog hrama, koji se naziva Emerald Buda hram. Čudesne zgrade i stubovi obloženi zlatom, kraljevska rezidencija, zlatni Buda... Ručali smo na luksuznom brodu restoranu, na reci Čao Praja (Chao Phraya) koja protiče kroz Bangkok. Zatim smo bili na



izletu dugim uskim motornim čamcima, kroz kanale Bankoka. Bilo je fascinantno i poučno.

Uveče, na svečanoj večeri kojom je otvorena priredba, direktori zemlje su svoje predstavnike pojedinačno upoznali sa Reksom Monom, Gregom Monom i ostalim prisutnim gostima.

Bilo je to izvanredno veče, jer mi se pružila prilika da se lič-

no upoznam sa najvišim rukovodiocima FLP-a u svetu.

Sledećeg dana, celo prepodne smo imali slobodan program, a to je bila prilika da vreme provedem sa Mikijem Berkičem, Jožijem Saboom i Peterom i Žužom Lenkei. Zahvalan sam im jer su me primili u svoje društvo, nagradili pažnjom i prijateljstvom.

Uveče smo prisustvovali priredbi Svetskog relija. Defilovale su sve prisutne zemlje. Usledio je izbor Taj Sonja lepote, upoznavanje sa domaćim distributerima i revijski program. Priredba je trajala sve do zore. Ceo sledeći dan smo imali slobodan program, a uveče vožnju luksuznim brodom na kojem smo i večerali. Bio je predivan osećaj gledati sa reke noćna svetla Bankoka i osvetljene zgrade.

Sledeći dan smo imali izlet. Budistički hramovi, grad Ajutaja (Ayutthaya), Pruga smrti,

talonama Veronike Lomjanski i na majici Jožija Saboa. Posetili smo čuvene slonove, prisustvovali njihovoj predstavi i jahali ih sa Mikijem Berkičem, veslali u čamcima na brznoj reci (rafting) sa Jožijem Saboom i Mikijem Berkičem. To je bio nezaboravan doživljaj.

Sledećeg dana smo avionom stigli na svetski čuveno luksuzno turističko mesto na ostrvu Puket (Phuket).

Indijski okean je bio čudesan, pesak beo, a hotel u kom smo vodili duge noćne razgovore, izuzetno luksuzan.

Stigao je i dan povratka – poslednji zajednički doručak i krenuli smo prema aerodromu.

Svetski reli 2008. godine je bila fantastična priredba. Svakog trenutka sam osećao da sam važan FLP-u, Reksu Monu, Gregu Monu, prisutnim rukovodiocima iz Mađarske, Mikiju Berkiču, Jožiju Sabou, rukovodiocima FLP-a iz Srbije, Veroniki i Stevanu Lomjanskom, Peteru i Žuži Lenkei i da svi oni žele da se lepo provedem i dobro osećam.

Izuzetno me raduje što sam bio na reliju i što sam predstavljao Mađarsku i Južnoslovensku regiju. Naš tim je postigao odlične rezultate – i to nam priznaju širom sveta.

Na Svetskom reliju su svi znali gde je Mađarska i Južnoslovenska regija. Bilo je divno osetiti ljubav i poštovanje svih prisutnih koje su pokazivali prema nama.

Iz sveg srca vam želim da učestvujete na nekom od relija.

Mojim saputnicima se zahvaljujem na prijateljstvu i na bezbrojnim uspomena. Hvala FLP, hvala Reksu Monu!

Sledeće godine će se Svetski reli ponovo održati u čudnoj zemlji. Pravac JUŽNA AFRICA!

Svima želim puno uspeha!



Janoš Tamaš
soaring menadžer

Moja supruga i ja možemo biti zahvalni za mnogo toga na ovom svetu. Bezgranično smo zahvalni, jer imamo predivnu decu, **Sonju i Benjamina**, koji su se rodili zdravi. Za rođenje našeg prvog deteta Forever proizvodi su imali značajnu ulogu, naime, naš sponzor **Reks Aleks** nam je ukazao na blagotvorno dejstvo Berry Nektara u procesu oplodnje i tako smo došli u kontakt sa FLP-om. Kada su nam postale jasne velike mogućnosti koju pruža mrežni marketing, ostalo nam je još samo da se odlučimo za jednu od firmi, čija pozadina, ponuda proizvoda, Plan marketinga i rukovodstvo pruža najsigurnije rešenje za poboljšanje kvaliteta našeg života.

Nikada nismo živeli na periferiji društva. Diplomirao sam na elektrotehničkom fakultetu sa najvišim ocenama i radio sam deset godina kao rukovodilac u grupi za razvoj jedne od najvećih multinacionalnih firmi na svetu. Moja supruga Brigita je na ekonomskom fakultetu takođe diplomirala sa najvišim ocenama i imala je veoma uspešnu karijeru u sektoru za putovanje i turizam. Mi smo „bolovali“ od iste bolesti, kao najveći broj uspešnih ljudi: patili smo od nedostatka slobodnog vremena. Naša slika o svetu se promenila iz temelja kada smo pročitali knjigu Roberta Kiosakija: *Bogat otac*. Postali smo otvoreniji, sve više smo tražili mogućnost za osnivanje sopstvenog preduzetništva uz pomoć kojeg bi mogli obezbediti više slobodnog vremena. Tada se u našem životu pojavio Foreverov Plan marketinga.

Mnogi su skeptični prema ovom MLM preduzetništvu zbog spletki koje su čuli pre toga, ogovaranja onih ljudi koji su započeli ovaj posao, ali su odustali već na početku, zbog toga što nisu bili



Najveća MOGUĆNOST

uspešni i zbog toga što posao ne pruža fiksni prihod. Hvala Bogu, mi nismo slušali te skeptične ljude, već smo od prvog trenutka tražili one knjige, CD-e, kasete i ljude koji su iz stručnog aspekta mogli biti garancija našem uspehu u ovom poslu.

Moj omiljeni citat je: „Samo onaj milioner koji je uspeh ostvario zahvaljujući sebi samom, može naučiti druge kako da se obogate kao on.“ Na našu sreću u Foreveru vrvi od dobronamernih milionera. Brzo nam je postalo jasno da se ovaj posao izgradnje marketing mreže bazira na dva osnovna pravila:

1. U ovom poslu se dugoročan uspeh može postići samo poštenim radom! Laž, preterivanje, bezličnost ili neodgovorna obećanja podrivaju poslovni uspeh.

2. U velikoj potrošačkoj mreži mnogo ljudi dugo radi jednostavne stvari. To je krajnji cilj.

Ustvari ove dve osnovne misli nisu ništa drugo već moto naše firme: Čisto i jednostavno.

Džon Maksvel je jednom izjavio: „Razvoj jedne firme uvek zavisi od njenog rukovodstva“. Najbolji primeri za to u današnje vreme su **dr Šandor Miles**, jer bez njegovog neumornog rada i profesionalizma danas ne bi bili u svetskom vrhu i **Mikloš Berkič**, koji toliko ceni MLM oblast, kao malo ko na ovom svetu. Oni i na međunarodnom planu doprinose tome da se izgradnja marketing mreže pominje kao elitno zanimanje.

Znali smo od početka, da sporije napredovanje na putu uspeha ne znači da je greška u sistemu, već da možda treba da budemo obzirniji prema njemu. Imali smo izuzetne mentore koji su nas naučili kako treba u praksi primeniti ove ljudske i poslovne

principe. Misli Brajana Trejsija su savršeno primenjene u poslovnoj grani marketing mreže. Zahvalni smo našoj višoj liniji **Tece Herman**, koja nam je od samog početka u ovom poslu posvetila ogromnu pažnju. Za izuzetan poslovni razvoj možemo zahvaliti fenomenalnom tandemu **Tamašu Birou i dr Adolfu Koši L.**, koji su stvorili takvu atmosferu za usvajanje znanja na ovome polju, pa je učenje pravo uživanje. Tamaš je i danas samnom u našem poslu kao mentor i prijatelj. Kratko vreme posle naše kvalifikacije na nivo menadžera, **Kristina Kiralj** je takođe stigla na nivo menadžera i bila je naš prvi menadžer sa autorskim honorarom, a danas je već senior menadžer. Njen primer savršeno dokazuje da se sa 24 godine, svežom diplomom, bez vozačke dozvole, iz jednog malog mesta u provinciji, pod bremenom velikih dugova, uz veliku želju za učenjem, pozitivnim stavom i koncentracijom snage, uz pomoć uloženog rada može formirati duhovnost i izgraditi nov način života koji danas već svakome može služiti za uzor.

Kristina je u ovaj posao sa sobom „povukla“ mnogo talentovanih osoba, kao što su **Andrea Varga**, medijska ličnost ili **Zoltan Tot – Šagi**, predsednik Saveza brejk plesa, koji se za vreme plesa više vrti na glavi nego na nogama. Zahvaljujući tim ljudima, naš posao je dobio veliki polet. Uz pomoć bratske linije **Čile Sekelj i Petera Šandora** i mi smo radili u takvoj sredini gde se sponzorisanja, otvorene prezentacije i prijateljski razgovori odvijaju uz najbolji kapučino, ukusni čaj ili vrelu čokoladu. Naš tim je u potpunosti prihvatio zdrav način života i sve više članova tima pronalazi sebe u preduzetništvu izgradnje marketing mreže. Naši sledeći menadžeri u prvoj liniji su **Kristina Guljka Baršonjne i Balaž Baršoni**, koji su sa nama došli u kontakt kao sveže diplomirani ekonomisti. Balaž je direktor jednog akcionarskog društva, a Kristina je bila desna ruka rukovodioca javnog saobraćaja. Svaki minut njihove karijere u Foreveru je bio isplaniran do pojedinosti, jer je i njima manjkalo slobodnog vremena. Oni su pravi maj-

stori preciznosti, a posao grade prisebno, mirno, ali uvek svesni cilja, postojano i uvek u dobrom raspoloženju i nikada nisu propustili ni jednu priredbu. Njihov tim je svakim danom jači i zrači inteligencijom i životnom energijom.

Mi smo rukovodioci tima u kojem su obuhvaćeni članovi iz sfere preduzimača pa do onih sa minimalnim primanjima. Naša mreža se proteže od Ozda do Sekešfehervara i od Italije do Estonije. Naše saradnike koji žive u provinciji i van granica Mađarske pomažemo putem Interneta i zahvaljujući tome, poruku Forevera praktično možemo preneti širom sveta.

Fiksnu platu smo zamenili za stalno rastući prihod preduzimača. Rano jutarnje ustajanje su nam zamenili poljupci naše dece koja nas bude ujutro. Tako nam izgleda svako jutro. Sada već imamo dovoljno vremena za izlete, zajedničke šetnje, kupovine, vožnju dece na klizanje, skijanje, plivanje ili časove engleskog jezika. Naše zdravlje garantuje širok spektar Forever proizvoda, a stresove je ukinula sigurnost autorskog prava. **Naš kvalitet života je za više klasa bolji od onog koji smo imali dok nismo radili u FLP-u.**

Naša jedina odgovornost je visoko kvalitetno prezentovanje Forever preduzimaštva, da bi i drugi mogli doneti odluku o ovom poslu i zdravlju na osnovu objektivnih informacija. Forever je najveća mogućnost na svetu! Dokazano – nema boljeg na tržištu.

Želimo da i Vi što bolje iskoristite ovu fantastičnu mogućnost i da i Vi takođe živite kvalitetnim životom!



**Adam Nađ i
Brigita Belenji**
senior menadžeri

TRI KORAKA

Ova tema je predviđena za one koji su se odlučili za uspeh u mrežnom marketingu, u našoj zajedničkoj misiji zdravlja i uspeha, za one koji su isključili svaku drugu mogućnost, osim uspeha.

Uspeh nije trenutak, već proces koji se događa ovde i sada. Oni od juče, do 21. marta, su bivši uspešni, sutra će biti budućni, sada i ovde su pravi, oni koji su sada na putu uspeha.

Opređenost za uspeh je nadahnuće koje svakom našem koraku na putu uspeha daje smisao, pravu dimenziju uspeha.

Znate priču o dve grupe radnika u kamenolomu: jedni su se ceo dan mučili sa kamenjem zbog nadnice, drugi su isto to radili, ali su bili svesni da se od tog kamena gradi divna katedrala za njih i buduću generaciju.

Ovi drugi su bolje radili i zarađivali više, i što je najvažnije, bili su ponosni na sebe i svoje delo, a njihova deca su bila ponosna na svoje roditelje.

Za uspeh je potrebno nadahnuće, ali i konkretan rad i konkretni potezi i veštine koje dolaze stalnim ponavljanjem i usavršavanjem.

U našem poslu, u mrežnom marketingu, posebno su značajne tri veštine, koje se rade svakog meseca i uz čiju pomoć će naš promet i uči-

nak biti veći svakog meseca za od 30% do 60%.

Prvi korak je planiranje, jer rad bez plana je „specijalitet čorave koke”: energično ključa na sve strane, obezbedi sebi mršav obrok i na kraju dana je zadovoljna, jer je puno radila i pošteno sebi obezbedila kakav takav obrok. Rad bez plana u mrežnom marketingu daje mršave bonuse iz meseca u mesec.

Plan se radi poslednjeg dana u mesecu, najbolje ujutru ili uveče. Za ovaj važan posao treba odvojiti ekskluzivno vreme i odraditi planiranje energično i u jednom dahu. Duže planiranje je kontraproduktivno – planiranje se pretvara u sanjarenje, gubi se na tempu, planiranje gubi svrhu kada je samo sebi svrha.

Sledećeg meseca vi i vaša grupa ćete se navići da pravite mesečni plan pa će sve ići brže i bolje.

Upisujte samo saradnike iz prve linije, a sa saradnicima koji imaju značajniju dubinu razgovarajte o njihovom planu za naredni mesec i upišite promet koji očekujete kod svakog. Cilj je da napravite re-

alan plan i zato treba da napišete realan očekivan promet.

Za pomoć prelistajte izveštaje o prometu za prethodne mesece, spiskove saradnika, spiskove imena, telefonske imenike.

Ako ste na početku meseca napisali spisak ljudi kojima će biti potrebni proizvodi i ako svakog jutra ili večeri u toku meseca pogledate vaš plan, svi oni koji očekuju da dobiju proizvode tog meseca od vas, dobiće proizvode, a vaš promet će tog meseca biti veći za 10 – 20%. Na deset realizovanih proizvoda promet će biti za jedan ili dva proizvoda veći.

Sledeći korak će nam doneti novih 10 do 20% povećanja prometa, a to je sponzorisanje korisnika ili postupak prerastanja korisnika u saradnike.

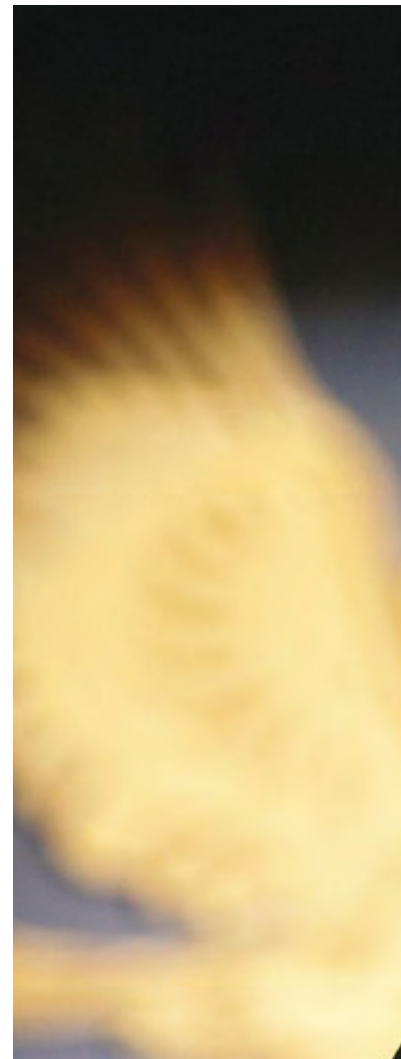
Postupak sponzorisanja korisnika podrazumeva da korisnika i njegovo okruženje od prvog kontakta posmatramo kao saradnike, a ne kao kupce i bolesnike.

I to iz dva razloga: Korisnici od momenta kada se odluče za proizvod, svojoj okolini

pravdaju svoju odluku, ponašaju se kao vaši saradnici zato što predstavljaju proizvode i FLP u pozitivnom svetlu.

I drugo – u interesu korisnika je da postane saradnik, zato što saradnik mnogo više dobija od FLP-a i u prednosti je nad korisnikom. Da li sam u pravu?

Ako posmatrate korisnika kao saradnika, vi ćete imati razlog da za jedan Lips sednete na prevoz i odete do susednog



DO USPEHA

mesta, jer tada to nije prodaja i lečenje – vi sa tim jednim Lipsom otvarate vašu novu filijalu mrežnog marketinga.

Prva filijala mrežnog marketinga Steve i Veronike Lomjanski bio je naš viši sponzor, soaring menadžer Adam Kibedi, zahvaljujući upravo jednom Lipsu.

Da li se Stevi i Veroniki isplatilo što su zbog jednog Lipsa iz Novog Sada otišli do Segedina u Mađarsku i Ada-

mu prodali jedan Lips i koliko su oni do sada na tom Lipsu zaradili – ostavljam da procenite sami.

Mikloš Berkič je ovaj proces nazvao „nega korisnika“, premda mislim da ovaj izraz nije dobro preveden, zato što se ovde ne radi o nezi, već o savetima, preporukama, informacijama i postupku prerađivanja korisnika u saradnika.

Samom prvom kupovinom, korisnik nam daje na

znanje da ima određeno poverenje u nas, proizvode i firmu.

U tom prvom kontaktu dobijate dragocenih 15 minuta njegovog interesovanja. Važno je da tada saznate što više o korisniku i njegovoj okolini, kako bi se spremili za naredni kontakt koji sledi za dva dana.

Prvi sastanak – a i svaki sledeći – treba da pre svega bude piprema za sledeći susret, sledeći kontakt, kako bi

unapredili vezu sa vašim korisnikom, saradnikom i budućim šefom vaše filijale mrežnog marketinga.

Treba da se dogovorite da se čujete za jedan ili dva dana telefonom u vreme koje vam najviše odgovara. Ako je u pitanju veoma zainteresovan korisnik ili ozbiljan zdravstveni problem, treba da se čujete već sledeći dan.

U vašem rokovniku otvorite stranicu za novog korisnika i prvu rubriku, gde ćete upisati datum, šta je uzeo, gomilu vaših zapažanja i njegova pitanja, kako bi naredni susret urodio plodom.

Vrlo poslovno deluje kada pred njim pišete u rokovnik – a i veoma korisno zato što važne stvari nećete zaboraviti. Sve što radite pred vašim korisnikom, ujedno i pokazuje kako se radi ovaj posao. Šta budete pokazali, to će te i dobiti. Sve mora da bude jednostavno, srdačno, sa puno pažnje i razumevanja, ali i veoma poslovno.

Drugi kontakt je za jedan ili dva dana i na njegovoj strani u vašem rokovniku – nova rubrika: Kako prihvata proizvode, da li je počeo da ih koristi i kako ih koristi, njegova pitanja, prvi utisci i zapažanja, priprema za sledeći kontakt.

Treći kontakt za jedan ili dva dana, vi ste se već raspitali o negovom problemu – možete da mu objasnite kako i drugi proizvodi mogu da pomognu, interesujete se



kako reaguje njegova okolina, da biste bili spremni za sledeći veoma važan kontakt.

Četvrti kontakt posle 7–15 dana, treba da bude lični kontakt face-to-face (licem u lice) i tada se otvara mogućnost da se pomogne okolini – vodite razgovor o mogućnosti da se pomogne ljudima u okolini.

Slede dva kontakta u roku od nekoliko dana, gde će tema biti korisnik i njegovi prijatelji kojima treba pomoć.

Kada je korisnik uspeo da zainteresuje jednu ili više osoba da kupi neki od proizvoda, sledi zakazivanje zajedničkog sastanka, odnosno prezentacije i nova grupa je rođena.

Zadatak nove grupe je 2 boda u tom mesecu, 7 u sledećem i 18 u trećem mesecu, što je i pozicija supervizora, po Miklošu Berkiču, poredniku evropskog Profit šeringa.

Pažljivim sponzorisanjem korisnika i redovnim konsultacijama sa vašim prvim aktivnim sponzorom, vaš promet ćete uvećati za 10 do 20% mesečno.

I evo došli smo do trećeg koraka koji život znači, a koji je vrlo osetljiva tema o kojoj se malo govori.

To je upravljanje zaliha, zato što FLP ne dozvoljava kupovinu proizvoda radi napredovanja, ostvarivanja nagradnih programa, ni nabavku novih proizvoda, dok se ne utroši $\frac{3}{4}$ postojećih zaliha.

Drugi nazovi MLM programi upravo rade suprotno – podstiču ogromne kupovine velikim nagradama i beneficijama.

Šta mislite zbog čega? Zar nije u interesu firme da proda što više? Jeste, ali nije u interesu da se bilo gde na putu od proizvođača do potrošača, stvaraju prekomerne zalihe.

Previše zaliha može ugušiti biznis, to znaju svi koji se bave biznisom – ako se čega boje, to je smrtonosni zagrljaj prekomernih zaliha.

FLP time upravo štiti svoj i naš biznis – da može da funkcioniše u dugom vremenskom periodu. Neki MLM sistemi upravo su stradali zbog gomilanja zaliha, prvo su bankrotirali distributeri, a onda i centrale.

Kao što svako pravilo ima izuzetaka, tako ga i ovo pravilo ima. A kako u FLP-u ništa nije slučajno i ovaj izuzetak je veoma opravdan.

Zašto je neophodan Tač paket proizvoda?

Prvo ne možemo nikom da pomognemo, ako se mi ne upoznamo sa proizvodima.

Kada smo u našoj sredini objavili da smo u misiji zdravlja i uspeha – ljudi očekuju da im pomognemo kada im je najpotrebnije, a često to mora biti brzo da bi pomoć bila delotvorna. Ako im odmah ne pomognete potražiće pomoć na drugoj strani.

Čak i da vaš korisnik sačeka nekoliko dana proizvode,

vaš promet je izgubio upravo toliko dana koliko je vama potrebno da uzmete novac od korisnika, sakupite dovoljno novca za minimalnu porudbenicu, odete po proizvode i isporučite ih korisniku.

Možete raditi i na ovaj način, ali ako pri ruci uvek imate ključne proizvode kao što su Gel, First, crvena krema, Lips i još neke frekventne proizvode, vaš promet će toga meseca biti veći za 10-20%.

Postavlja se pitanje koja je to količina proizvoda koju treba imati da bi ubrzali i time povećali promet.

Premalo proizvoda u zalihama neće ubrzati promet, previše će ugušiti naš biznis, a onda postoji mogućnost i da nam FLP uskrati poverenje.

Kupovinom Tača dobijamo dodatne proizvode besplatno za 130 evra, a zbir bodova proizvoda koji su unutra iznosi 2.7 bodova, iako smo platili 2 boda i u mesečnom izveštaju dobili 2 boda.

Kada kupite ili potrošite Tač paket, pomaže jednom, ali ako redovno obnavljate vaš Tač, on će imati snagu da ubrza vaš promet i da ostvarite veći učinak za 10-20% mesečno.

Kada Tač ostane bez proizvoda, to više nije Tač – to je samo kutija!

Neznam da je neko uspeo i postao menadžer, a da nije kod sebe imao Tač paket ili druge proizvode u tom obimu. Ili da je posle promo-

visanja u menadžera ostao aktivan menadžer, a da je potrošio Tač i ostao bez ijednog proizvoda.

Bez ova tri koraka u mrežnom marketingu nemoguće je napraviti uspeh.

Ako ste ipak uspeli da postanete menadžer bez planiranja, sponzorisanja ili upravljanja zalihama, to znači da je to umesto vas uradio neko drugi, vaš bračni drug ili sponzor. Ako je to radio vaš sponzor, onda to nije vaš uspeh i vi od toga nećete imati mnogo, osim u slučaju da ste naučili kako se to radi i ako i dalje to primenjujete.

Isto tako za uspeh je presudan vaš stav, vaše nadahnuće. Sve ovo možete raditi kao oni sa početka, koji su sa mukom tucali kamen za nadnicu ili kao oni drugi koji su sa ljubavlju pravili monumentalnu katedralu.

Uspeh je naš, samo ako sa nadahnućem i ljubavlju radimo sve ove i druge korake na našem putu – na našoj misiji zdravlja i uspeha.

Ne zaboravite da imate besplatnog trenera – vašeg sponzora, koji će sa oduševljenjem, zajedno sa vama realizovati vašu odluku.



Ugrenović Moidrag
senior menadžer



Izdavač: Forever Living Products Magyarországi Kft. • **Redakcija:** FLP Magyarországi Kft. 1067 Budapest, Szondi u. 34. Telefon: (36-1) 269-5373, Fax: (36-1) 312-8455 • **Glavni urednik:** dr Sándor Miliesz • **Urednik:** Kismárton Valéria, Petrőczy Zsuzsanna, Pósa Judit, Pósa Kálmán, Eszter Sára Miliesz, Rókas Sándor • **Priprema za štampu:** TIPOFILL 2002 Kft. • **Fotó:** Kanyó Béla • **Tehnički urednici:** Teszár Richárd, Buzássy Gábor • **Štampa:** Veszprémi Nyomda Zrt. Tiraž: 50 250 primeraka • **Prevodioci i lektori za:** Albaniju: dr Marsel Nailbani – Hrvatsku: Darinka Aničić, Anić Antić Žarko – Srbiju: Tóth-Kása Ottília, Molnár Balázs, Meseldžija Dragana – Sloveniju: Novak Császár Jolanda, Biro 2000 Ljubljana
Odgovornost za sadržaj članaka snose autori članaka! Sva prava zadržana!

www.flpseeu.com
FOREVER
IMPRESUM



Sonya®

Color Collection

