

BROJ

103

decembar 2010.

revista info

®

Za zdraviji i
bogatiji život



MENADŽERSKI SEMINAR MS1 -

ODLIČAN START ZA NAREDNU GODINU

U NAŠEM MLM-U NEMA PREČICA



Zaista smatram da je MLM Sistem REVITA Plus jedno veliko čudo. Kao njegov član od jula 1996. godine, uvideo sam da se radi o izuzetnom proizvodu, vrlo dobro osmišljenom MLM-u i mogućnosti dodatne zarade. Uz iskustvo iz prethodnih MLM sistema kojima sam se bavio i uz pomoć kvalitetnog sponzora kao vrlo jakog edukatora, naučio sam korene ovog posla. Nadogradnju sam uradio sam.

Danas je u mojoj strukturi nekoliko desetina hiljada saradnika na svim tržištima na kojima radi MLM sistem REVITA Plus. Mnogi od njih su na visokim pozicijama, šest i sedam, što smatram kako svojim ličnim, tako i njihovim velikim uspehom. U konstantnoj smo telefonskoj komunikaciji i povremeno se vidimo lično. Rad svojih saradnika pratim preko MLM Asistent-a, a sa nižim pozicijama i početnicima mojih saradnika vrlo često držim prezentacije.

Osnovni uslov da bi se uspelo u ovom poslu je VEROVANJE - verovanje u proizvod, u kompaniju Altamed i u sebe samog. Iza svega toga stoji strepljenje, mukotrpan rad i edukacija, kako lična tako i edukacija saradnika. To se može ostvariti samo kroz kontinuitet držanja strukturnih seminara, prezentacija i neprestanog traženja novih ljudi.

Vrlo često MLM sistem REVITA Plus poredim sa maratonom – naš sistem je maraton i treba istrčati sva 42 kilometra. Samim tim želim da kažem da moj uspeh nije bio munjevit i sa ove distance sa kompetentnošću mogu da tvrdim da je taj postepeni uspon i jedini moguć. Iskustva naprasnih ulazaka saradnika u više pozicije nisu ni malo pozitivna, a skupljanje bodova „na silu“ zbog što

Ne treba zaboraviti da uspešni ljudi koriste upravo krizne momente. Dok ostali „kukaju“, oni rade i ostvaruju zadate ciljeve

bržeg ulaska u višu poziciju, kao osnovnim ciljem pokazalo se kao teško održivo. Jako je važno da saradnici shvate da je na lestvici prioriteta u ovom poslu najvažniji promet, a on je moguć na duži rok jedino ukoliko postoji mreža saradnika. Upravo ta mreža je osnova moga rada i pozicije osam sa dobrom zaradom.

Želim da naglasim da u ovom poslu nema prečica. One se mogu pronaći, ali kratkoročno - svaki projekat u čijoj osnovi nema sistematičnosti i srpljenja, pre ili kasnije pokaže svoju lošu stranu. Naš projekat je da istrčimo 42 kilometra, a usputni zamor, upale mišića i prepreke koje treba savladati su njegov sastavni deo.

U ovom vremenu krize koja, hteli mi to da priznamo ili ne, nije mimoišla ni našu zemlju, a samim time ni naš MLM sistem, ja sam optimista. Ne treba zaboraviti da umni ljudi koriste upravo krizne momente - dok ostali „kukaju“, oni rade i ostvaruju zadate ciljeve.

Ukoliko me pitate da li sam zadovoljan brzinom i načinom približavanja svom cilju, ne mogu vam odgovoriti potvrdno. Ono što mi daje satisfakciju je promet moje strukture tj. krajnji rezultat – zarada, a naročito ona koju očekujem u budućnosti. Objektivno, teško mi pada što moj uspon u karijeri tj. moj uslov za ulazak u višu poziciju, ne zavisi samo od mene već i od angažovanja mojih vodećih sponzora. Oni kreiraju, kako svoju, tako i moju zaradu. To znači da moram da radim za moje saradnike i njihovu dubinu, a ne da se „bacam“ na novih pet saradnika. Uvek sam im na raspolaganju za bilo koju vrstu edukacije gde god da se ona održava.

Vrlo vredno iskustvo u ovom poslu je izazov koji on pruža, a njegova divota je na hiljade poznanika i novih prijatelja. Oni će vas uvek, iz ljubavi prema proizvodu koji nas veže, primiti kod sebe kao najrođenijeg. Svaki razgovor sa njima je pozitivan jer nas veže zajednički interes – dobar proizvod, uspeh u poslu, pozitivno druženje.

Altamedu sam lojalan već 15 godina. To je jaka kompanija sa sjajnim proizvodom Revita pa zaslužuju svako poštovanje. Sve saradnike koji misle slično ovome očekuje uspešna karijera u našem sistemu.

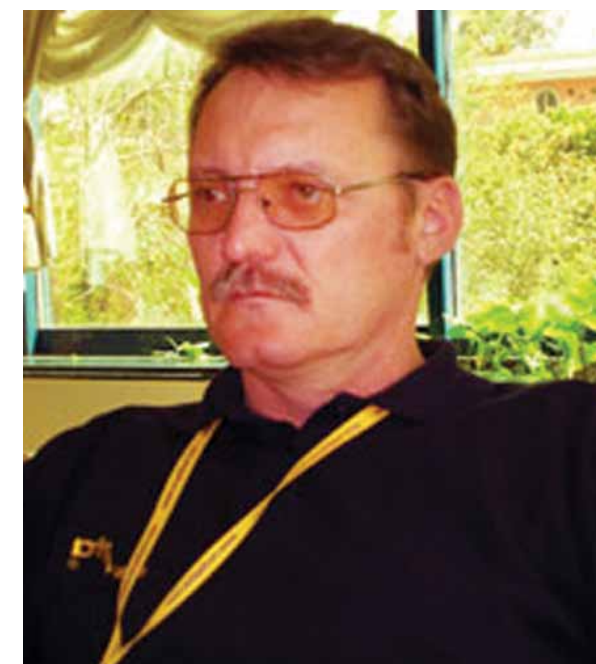
SISTEM BOGATIJI ZA NOVU SEDMICU

MLM sistem REVITA Plus je bogatiji za još jednu visoku poziciju: Zdravko Lelas iz Splita u Hrvatskoj, čovek koji se, faktički, već odomatio u Ligi šampiona, ušao je u oktobru u poziciju sedam. Prema karijeri MLM Sistema REVITA Plus, to je pozicija menadžera koji u svojoj strukturi ima već veoma veliki broj saradnika i svoje veliko marketinško preduzeće. Ova pozicija pokazuje ogroman minuli rad, ali i ogromnu odgovornost za tako veliku strukturu. Njom se ne može upravljati bez znanja upravljanja ljudskim resursima – ljudima, vremenom, informacijom, novcem, i, pre svega, samim sobom. To je, dakle, pozicija koja još više obavezuje na lično usavršavanje i mnogo efikasne komunikacije i planiranja. Ona podrazumeva konstantan rad sa svojim ličnim saradnicima i njihovo osamostaljivanje, što je imperativ ako se od ovako visoke pozicije očekuju i adekvatni materijalni efekti.

Kako se dolazi do pozicije sedam u jednom sistemu u kome se uspeh ne može postići trgovanjem nego samo i isključivo širenjem strukture, povećanjem broja korisnika, osamostaljivanjem i edukacijom saradnika? To je najbolje rekao sâm Zdravko Lelas jednom prilikom:

„U MLM sistem REVITA Plus sam ušao sam prije dvije i pol godine jer sam shvatio da postoji drugi sistem života i rada, drugačiji od onoga što sam ranije učio.

Najvrijednije u ovom sistemu je, po mom mišljenju, sam proizvod, Revita, jedan jedinstven na svijetu. Zato svojim najvećim uspjehom smatram upravo to - biti u ovom Revita sistemu, odnosno biti u misiji zdravlja i kvalitetnijeg života. Apsolutno sam zadovoljan svim što sam ovdje postigao, također i zaradom. Od kada sam postao član MLM sistema Revita Plus, moj cilj je uvijek isti - dati sve od sebe da doprinesem ovoj misiji i ovom društvu, dati



sve što mogu, najviše i najbolje. Ono što sad imam u ovom sistemu i ono što me tek čeka u njemu je neuporedivo sa onim što sam imao dok nisam bio u MLM sistemu Revita. Bio sam, i na sreću izašao, u sistemu naučenih navika, sistemu rekla-kazala, oslobodio sam se negativnih pritisaka, novina, televizije, priča po kafićima. Moj bivi posao bio je, ukratko, monotonija, bez prava glasa.

Ja više ne prepričavam prošlost, ja razmišljam o svojoj budućnosti.

Moja poruka svim ljudima dobre volje: Vi, koji ste već u MLM sistemu Revita, širite još više i jače našu misiju, da i drugi ljudi dođu do svog blagostanja, u svakom pogledu! Vi, koji niste u našem sistemu, dođite, da i vi donesete radost svojoj obitelji i sebi! Dođite i potražite ljude iz našeg sistema koji će vam pomoći a da pri tom od vas ne traže nikakvu naknadu. Ja sam spreman svakom pomoći da postigne ovo što sam ja, a svi troškovi biti će moji. Dođite u naš sistem i našu misiju i živite život iz snova!!!“

Godišnjica rada distributivnog centra u Novom Sadu – 12 uspešnih godina

Saradnici iz Novog Sada i njihovi gosti iz Rume, Kucure, Subotice, Bačke Palanke, Čelareva, Bačkog Jarka, Srpskog Itebeja i Karlovaca, svečano su proslavili jubilej značajan za ceo MLM sistem REVITA Plus – dvanaest godina uspešnog rada distributivnog centra u Novom Sadu.

U organizaciji visokih sponzora Nade Milošević, Branke Cvjetičanin i Danice Šijačić iz Novog Sada, u restoranu „Romanov“ okupilo se 3. decembra preko pedeset saradnika koji su došli da čestitaju slavljenicima i podele sa njima radost. Slavljenicima se pridružio i visoki sponzor iz Beograda na poziciji osam, Miloš Dević, a u ime Altameda, da čestitaju godišnjicu, na proslavu su došle generalni direktor Altameda Mirjana Rošul i pomoćnik generalnog direktora za MLM Vesna Kovačević.

U ime novosadskog menadžerskog tima, prisutne je pozdravila Nada Milošević, visoki sponzor na poziciji sedam i uz čestitke svim okupljenim saradnicima zahvalila se kompaniji Altamed koja je „dala proizvod koji

će omogućiti saradnicima da što bezbolnije prevaziđu vreme opterećeno Svetskom ekonomskom krizom“.

Čestitajući godišnjicu, Vesna Kovačević podsetila je sve prisutne da su u proteklih dvanaest godina kroz sve faze MLM sistema REVITA Plus prolazili zajedno. Naglasila je da je novosadski distributivni centar, po godinama, posle Beograda najstariji, ali po pozitivnoj energiji koju novosadska struktura svih ovih godina nosi – najmlađi.

Prisećajući se početaka rada na ovom terenu, sponzor Dević pohvalio je novosadsku strukturu kao najstabilniju u Sistemu i istakao da svi zajedno moraju uložiti više energije kako bi postigli rezultate koje su ispred sebe postavili.

Uz mladi tamburaški orkestar i dobro jelo i piće saradnici su se lepo proveli. U kasne sate svečano se sekla rođendanska torta, a slavljenici su, kako to rođendanu priliči, pevali: „Danas nam je divan dan, našoj Reviti rođendan...“, a kafa za rastanak popijena je uveliko posle ponoći.



Srećan 12. rođendan



Prvi koraci sa Revitom u Novom Sadu



Branka Cvjetičanin visoki sponzor, podelila je svoj lični doživljaj Sistema sa saradnicima u Novom Sadu

Posle Niša, Novi Sad je drugi grad u kome su 4. novembra održani „Prvi koraci sa Revitom“ – edukacija za saradnike koji počinju sa ozbiljnim radom u MLM Sistemu REVITA Plus. U Sali Otvorenog univerziteta prvo predavanje, pred oko trideset saradnika, održao je doktor Nikola Čanak, saradnicima dobro poznat i omiljen predavač, na temu koja je njegova prava specijalnost „Lični stav, komunikacija, planiranje i timski rad“. Posle pauze sledilo je veoma praktično i korisno predavanje Danijele Jokić, izvršnog direktora marketinga za Srbiju, o značaju pravilnog formiranja ciljeva, o tome kako se pravi spisak ljudi koji će biti pozvani na prezentaciju – svojevrsni početni kapital u ovom poslu, i na kraju o pozivu i potvrđivanju dogovora.

Bjanka Matić, Altamedov stručni konsultant, održala je dva predavanja – o tome kako se pravi lična prezentacija i šta sve treba preduzeti da bi preporuka bila uspešna. Pre-

davnje u Novom Sadu održao je i regionalni menadžer Altameda, Nemanja Masnikosa, koji je izložio saradnicima prednosti mrežnog marketinga u odnosu na klasični sistem prodaje i oglašavanja. O sistemu ponovljivosti tj. kako da saradnik svoja znanja prenese na svoje lične saradnike i osamostali ih u ovom poslu, predavala je Danijela Jokić.

Svoj doprinos veoma kreativnoj i inspirativnoj atmosferi dale su i Nada Milošević i Branka Cvjetičanin pričom o svom ličnom doživljaju ovog Sistema koji obe prepoznaju kao svoj način života i koji rade srcem i svim svojim raspoloživim znanjima, pa ni uspesi, naravno, ne izostaju.

Uprkos skoro petočasovnom trajanju seminara, tridesetak prisutnih saradnika bilo je veoma zadovoljno programom seminara i predavanjima i izrazili su želju da se ovakav vid edukacije održi u skorije vreme i u drugim mestima u Vojvodini.

Revita druženje u oktobru

SARADNICI „UTREĆOJ BRZINI“



Revita druženje u Kragujevcu

U Kragujevcu je 12. novembra održano još jedno Revita druženje na kojem je prisustvovalo preko pedeset saradnika među kojima su bili i visoki sponzori iz Čuprije - Radojka Petrović i Anika Ristić - pozicije šest, kao i Buobu Lui Jel i Slavko Kotromanac, na poziciji četiri, obojica iz Bigrenice.

Sa velikom pažnjom prisutni su saslušali izlaganja Danijele Jokić, izvršnog direktora marketinga, i Nemanje Masnikose, regionalnog menadžera iz Beograda, koji su predstavili kompaniju Altamed, njen proizvodni program i sve mogućnosti MLM sistema REVITA Plus. Bjanka Matić, diplomirani biolog i stručni konsultant Altameda, saradnike je opet na inovativan način motivisala na rad sa Revitom, upoznavši ih na koji način Revita utiče na zdravlje i jača imunitet.

Ovaj događaj je nakon radnog imao i svoj svečani deo. Saradnici Mariji Živković iz Kragujevca uručena je zaslužena nagrada za ulazak u poziciju tri, a Miroljub Baković, saradnik iz Kraljeva na poziciji tri, primio je novčanu nagradu u iznosu od 10 000 dinara kao drugoplasiran na „Revita reli“ rang listi za mesec oktobar. Osim novčano, nagrađen je i novim putovanjem koje kompanija Altamed organizuje u decembru za



Mariji Živković iz Kragujevca sve čestitke za ulazak u poziciju tri



Miroljub Baković osvojio je 10 000 din. kao drugoplasirani saradnik na „Revita reli“ rang listi

saradnike koji su ispunili kriterijume ove akcije. Gospodin Miroljub, nakon što se zahvalio na nagradi, sa prisutnima je podelio svoje dragoceno iskustvo u dugogodišnjem korišćenju Revite.

Najposećenije Revita druženje do sada, sa preko 60 saradnika, održano je 19. novembra u Nišu. Nakon uvodnog izlaganja Zorana Bradića, regionalnog menadžera iz niškog distributivnog centra, prisutni su imali priliku da čuju



Na Revita druženju u Nišu okupilo se preko 60 saradnika

predavanje o uticaju Revite na stres i imunitet, još jedno u nizu predavanja Bjanke Matić, koja uvek, dopunjena nekim novim informacijama o matičnom mleču, iznova inspirišu saradnike na rad.

Posle predavanja, dodeljene su i nagrade pobjednicima „Revita relija“ za mesec oktobar. Dragica Ristić iz Niša, tek što se vratila sa nagradnog putovanja na Iriškom vencu, ponovila je svoj uspeh iz prošlog meseca i dobila novčanu nagradu u iznosu od 20000 din i još jedno nagradno putovanje. Osim što je primila nagradu, ona je drugoplasiranom Miljković Ljubomiru iz Niša, koji je dobio 5000 din, i petoplasiranoj Golubović Smilji iz Niške Banje, koja je dobila 2000 dinara, kao svojim najuspešnijim saradnicima, uručila svoje lične poklone.

Svi prisutni gosti i saradnici, imali su priliku da čuju i visokog sponzora na poziciji šest iz Niša, Gordana Došenović. Ona je otkrila prisutnima svoje motive za dugotrajni rad i vernost MLM Sistemu Revita Plus.

Treće dešavanje na kome su „zvezde“ bili pobjednici „Revita relija“, u Novom Sadu, otvorio je Predrag Čupić, regionalni menadžer iz Novog Sada, koji je ispred 25 saradnika izneo osnovne podatke o kompaniji, nagradama i sertifikatima.

Branka Cvjetičanin, visoki sponzor na poziciji sedam, pozvana je da saradnicima ispriča na koji je način uspešla da se plasira na reli-listu kao najbolje plasirana sedmica.

Pored Branke Cvjetičanin, „zvezda“ večeri je bila Mileva Marković iz Sremskih Karlovaca – ona je dobila redovnu nagradu za ulazak u poziciju pet - elegantnu kožnu torbu od Nemanje



Dragica Ristić po drugi put osvojila je 1. nagradu u „Revita reli“, nagradnoj igri, 20 000 din



Gordana Došenović, visoki sponzor iz Niša, podelila je sa prisutnim saradnicima motive za dugotrajni rad u MLM Revita

Masnikose, a Bjanka Matić je ispred Altameda, gospođi Marković uručila lep buket cveća.

Bjanka Matić je pozvala i Nadu Milošević, visokog sponzora iz Novog Sada, da uruči poklon za ulazak u poziciju dva Jokić Jeleni iz Novog Sada.

Čestitke je primila i Olgica Jojić iz Novog Sada, kao najbolje plasirana četvorka za mesec oktobar, koju je obradovalo i nagradno putovanje u Kladovo, u hotel Aqua Star Daniub gde će pobjednici trećeg po redu „Revita relija“ boraviti u decembru.



Mileva Marković (gornji red, treća s leva), proslavila je u Novom Sadu ulazak u poziciju četiri

ODLIČAN START ZA NAREDNU GODINU

Menadžerski seminar - MS1, održan od 10. do 12. decembra u pravom smislu te reči je tog vikenda usmerio široku lepezu aktivnosti i svu energiju MLM sistema REVITA Plus na jedno mesto - u Banju Vrućicu, u neposrednoj blizini grada Teslića u središnjem delu Republike Srpske i Bosne i Hercegovine.



Preko 60 saradnika i visokih sponzora MLM sistema REVITA Plus iz Bosne i Hercegovine, Srbije, Makedonije, Hrvatske i Austrije boravilo je tri dana u luksuznom hotelu „Kardinal“, u Banji Vrućici, mestu koje odiše zdravljem, opuštajućim čistim vazduhom, mirom i tišinom, što je bio dodatni motiv za međusobno druženje saradnika i međusobnu razmenu znanja i veštine.

U Tesliću su bili prisutni svi potrebni preduslovi za održavanje uspešnog menadžerskog seminara koji je svakako još jedan plus u MLM sistemu REVITA Plus u 2010. godini: idealan smeštaj, neočekivano veliki broj saradnika i visokih sponzora, kao stub i oslonac MLM sistema REVITA Plus, kompanija Altamed i franšizni partneri sa pravom misijom i vizijom, kvalitetan i dobro isplaniran sistem rada i, naravno, Revita.

Visoki sponzori, koji su došli da se dodatno edukuju

i ojačaju svoje stavove, kao lideri svojih struktura, svakako su bili u centru pažnje: Miloš Dević i Mehmed Mustedanagić, na poziciji osam, Đula Kapić, na poziciji sedam, Gordana Došenović, na poziciji šest, Asim Kapić, Elenčevska Indijana, Ivan Grdić, Salaški Jagoda, Rađe Mitrović, svi na poziciji pet, i veliki broj saradnika na poziciji četiri i tri.

Sa saradnicima je bio i reprezentativan skup predstavnika Altameda i partnerskih firmi: iz Altameda, Dragan Mijanović, većinski vlasnik i predsednik Skupštine Altameda, generalni direktor Mirjana Rošul, njen pomoćnik za MLM Vesna Kovačević i izvršni direktor marketinga Danijela Jokić, direktor „Retena“ u Makedoniji Dimitar Markov, Darijan Jović direktor „lonela“ u Austriji, iz „Confida“, Nebojša Sparić, iz Privalcoma - Valerija, Ilija i Andrej Prijić, domaćini koji su se maksimalno trudili da ovaj seminar ostane svima u nezabo-



Mehmed Mustedanagić i Miloš Dević, osmice MLM sistema REVITA Plus



Seminar: neprekidno usavršavanje i edukacija



ravnom sećanju.

Vesna Kovačević i bračni par Prijić dočekali su sve učesnike seminara i, posle večere, u foajeu hotela, u toploj i prijateljskoj atmosferi, spontano je „upriličen“ neformalan radni sastanak sa svim predstavnicima franšiznih partnera i najvišim sponzorima, što je samo još jedan dokaz koliko ova grupa ljudi, geografski razučena, diše kao jedan.

„Zvezda“ prvog dana seminar bio je omiljeni predavač saradnika, doktor Nik – Nikola Čanak, koji je održao dva predavanja, u trajanju od po nekoliko časova, koja su bila završena u kasnim večernjim satima. Njegova izdržljivost, udružena sa ogromnim profesionalizmom i svežinom, delovala je na saradnike tako da niko ni minuta nije kasnio ni na jedno predavanje. „Seminar je sve što se dešava – i na predavanjima, i u pauzi, i u liftu“ – reči su doktora Nika, koje su obeležile ovaj dan, posvećen motivaciji i komunikaciji – najvažnijim elementima ne samo za ovaj posao, nego i za život uopšte.

Na svečanu večeru saradnike je pozvao Ilija Prijić, sa konstatacijom da se seminaru odazvao mnogo veći broj ljudi nego što je bilo prijavljeno, što je još jedan dokaz koliko su svi željni ovakvih događanja i razmene energije. Nastupila je neverovatna transformacija: od veoma poslovne i ozbiljne atmosfere očas je sve prešlo u opuštajuću i svečanu, zahvaljujući toaletama saradnika i njihovom željom za relaksacijom. Za dobro raspoloženje bio je zadužen proverena muzička grupa iz Banja Luke, a šlag na torti bila je – torta! Saradnici su zaključili da je kvalitetna onoliko koliko je i velika.

Drugog dana seminara saradnike dočekalo

iznenađenje, specijalni gost seminara – doktor biologije Vera Nenadović, sa Biološkog instituta Siniša Stanković iz Beograda. Ona je saradnicima približila metod ispitivanja biološke vrednosti matičnog mleča - pomoću biološkog testa u kome se larvama strižibuba daje mleč i prati njihov dalji razvoj. Pitanje saradnika „da li je otkrivena sadržina onih skoro tri posto matičnog mleča“, ostalo je bez odgovora, što je po rečima predavača još jedan pokazatelj da je ova jedinstvena supstanca i dan-danas još uvek tajna za nauku.

Posle pauze i novog predavanja doktora Nika, najviši sponzori Sistema – Miša Dević i Mehmed Mustedanagić – obojica na poziciji osam, uručili su sertifikate svim saradnicima kao dokaze da su uspešno savladali još jednu stepenicu na putu do uspeha. Saradnici su bili prezadovoljni, kao i uvek, ne samo naučenim nego i razmenom dragocenih iskustava, što je i inače slučaj za sve događaje koje organizuje kompanija Altamed sa svojim franšiznim partnerima. Zajednička ocena je da je seminar u Tesliću doprineo da se naglasi sistem vrednosti neophodan u MLM sistemu REVITA Plus koji opstaje uprkos svim izazovima koji se u svakom MLM sistemu pojavljuju.

Tek na rastanku su svi učesnici seminara, pomalo iznenađeni, primetili fantastičan, i idiličan zimski pejzaž koji nisu uspeali da primete za vreme seminara, što je samo bio pokazatelj koliko je seminar bio kvalitetan i zadržavao ih sve vreme u hotelu, na predavanjima, i u međusobnoj komunikaciji. „Propust“ su ispravili zajedničkom fotografijom – tek da se zna gde su bili.



Valerija Prijić i Dragan Mijanović: Zajedničko sečenje torte – zajedno ka istom cilju

Pobednici drugog Revita relija na Iriškom vencu

Završen je drugi „Revita reli“ i lista je sve duža... Pobednici drugog relija dobili su dvodnevni boravak na Fruškoj Gori, u hotelu Norcev, na Iriškom vencu

Hotel Norcev bio je dva dana dom grupi saradnika u brendiranim žutim Revita trenerkama, koji nisu mogli da se opredele da li bi više pažnje posvetili lepotama Fruške Gore ili poslu koji ih je tu i doveo – MLM sistemu REVITA Plus. Šest saradnika – najbolje plasiranih na „Revita reli“ rang listi za oktobar, u društvu troje zaposlenih iz Altameda – regionalnih menadžera i izvršnog direktora marketinga – uspeali su da u nepuna dva dana obidu nekoliko prelepih manastira ove vojvođanske planine - Velika Remeta, Krušedol i Grgeteg.

Atraktivan izlet prvog dana završen je u Sremskim Karlovcima, lepom, starom i nostalgijom gradiću nadomak Novog Sada. Učesnici relija su posetili i jedan od mnogobrojnih vinskih podruma, koji generacijama proizvodi vina autentičnog ukusa, među kojima se svakako izdvaja čuveni bermet. Izlet je završen radnim konsultacijama, uz kafu i u prelepom ambijentu poznatog restorana na obali Dunava, a krunisan relaksacijom u spa-centru hotela Norcev.

Drugi dan je počeo radnim sastankom koji je imao formu mini-seminara, sa razmenom iskustava, pričom o tome kako postići preko neophodan sistem ponovljivosti na terenu, „oživeti“ uspavane strukture, a korisnike polako izgrađivati u aktivne saradnike. Saradnici su nova saznanja dobili u formi prezentacije, a zauzvrat su zaposleni Altameda dobili niz sugestija i



Pobednici drugog „Revita relija“ između ostalih sadržaja posetili su i Manastir Grgeteg

predloga za unapređenje daljeg rada. Ova obostrana i kreativna komunikacija je bila veoma inspirativna za sve učesnike putovanja, a to su potvrdili i utisci o čitavom druženju koje su saradnici napisali pred polazak kući. Svi saradnici su bili jednoglasni u jednom utisku: priča o poslu je prožimala svaki razgovor, ali nenametljivo i spontano, a to je prava motivacija za dalje angažovanje u Sistemu MLM Revitaplus.

hotelu Norcev. Kao rezultat svaga, baterije su nam pune i spremni smo za nove uspehe u sistemu. Hvala Altamedu što nam je ovo omogućio.

Jajić Olgica, pozicija četiri, Novi Sad

Sunce, priroda i čist vazduh još su jače pokrenuli saradnički elan, razmenu mišljenja, sugestija. Gotovo svaki razgovor i šetnja našim manastirima, kupanje u bazenu i sauna, počinjao je i završavao Revita marketingom. Sve smo lepo ukomponovali. Danijela je divna osoba, Peđa odgovoran i poslovan, a Nemanja mlad, ali ozbiljan i ambiciozan. Hvala još jednom na ovom podsticaju za naše lične uspehe a time i vaše.

Dušanka Miloščin, pozicija tri, Novi Sad

Jedan vikend u novembru, Altamed je Revitašima omogućio da se odmore na obroncima prelepe Fruške Gore. Uz prijatan odmor u veoma opuštajućoj atmosferi, razgovarali smo o poslu i o najboljim proizvodima Reviti i Royal Ofert –u . Za ovaj lepi vikend koji smo proveli na Iriškom Vencu mozemo da se zahvalimo samo Altamedu.

Vesna Manojlović, pozicija dva, Niš

Druženje sa Revitom ovog vikenda na Fruškoj Gori je još jedno pozitivno iskustvo jer, Revita je samo lepo, pozitivno i zdravo unela u moj i život moje porodice. Na ovom predivnom vikendu, upoznala sam i predivne pozitivne ljude, čula njihova iskustva, a radni deo je bio vrlo inspirativan. Rekreativni deo, obilazak manastira i Sremskih Karlovaca takođe će mi ostati u lepom sećanju..

Vidosava Perić, pozicija jedan, Kikinda

REVITA JE VRATILA MOJU JUTARNJU KAFU

Dijana Tankušić, Novi Grad/Bosanski Novi, BiH

Pre godinu dana operisala sam štitnu žlijezdu i vjerujem da su svi negativni simptomi koji su se kasnije pojavili bili posljedica te operacije. Od tada je moja prva obavezna jutarnja kafa uvijek išla zajedno sa bensedinom.

Aritmije tj. nekontrolisano lupanje srca, neobjašnjivo stanje konstantnog straha i anksioznosti bili su moja svakodnevica. Posao koji radim zahtjeva rad s ljudima što je moje narušeno zdravstveno stanje umnogome otežavalo. Kolektivni sastanci, buka, galama i žamor tj. prostorije u kojima je sjedilo više od petoro ljudi, izbjegavala sam koliko je moguće. Ovi problemi naročito su bili izraženi tokom ljetnih mjeseci ove godine.

Koliko zbog sebe, toliko i zbog svoje koleginice koja je uslijed menopauze bila u strašnoj depresiji, pila po 6 antidepresiva dnevno, a u licu vidljivo „propala“, otišla sam na prezentaciju Revite na preporuku mog sadašnjeg sponzora Amile Mustić. Tamo sam upoznala još jednog sponzora, Minku Ljubijankić iz Cazina kojoj sam između ostalog pomenula i moje tegobe. Naravno, preporučila mi je Revitu, ali u tom trenutku, ja nisam bila u mogućnosti da je priuštim. Pamtim i danas njen odgovor – „Ja ti je poklanjam ‘halalom“ . Nakon mjesec dana korištenja, nisam ni primjetila da sa jutarnjom kafom ne pijem bensedin, da na posao idem potpuno mirna, da mi ne smeta gužva, galama, da imam ener-

giju i da sam stalno u pokretu. Na predlog Minke, odlučila sam da se učlanim kako bih mogla nastaviti sa Revitom. Nestalo je lupanje srca, nestala je nervoza.

Sada sam mogla samopouzdanost da preporučim Revitu i mojoj koleginici jer sam u njenim, prepoznala i neke od svojih simptoma. Nikad ne bih ništa ponudila a da nisam i sama probala, a između ostalog, bio je i mjesec ramazana kada se ne smije lagati jer „Bog bi me kaznio“. Pozitivni rezultati i po zdravlje moje koleginice ubrzo su se pokazali. Nazvala me i rekla: „Dijana, donesi mi Revitu ako boga znaš“. Pozvala sam je na prezentaciju i kad sam je srela bila sam prijatno iznenađena. Djelovala je osvježeno i utegnute kože na licu. Rekla mi je samo: „Pogledaj me, ja sjedim ovdje bez Lexilium-a, a inače se ne bih zadržala ni pet minuta“.

O svom iskustvu sam Revitom moja koleginica može i sama posvjedočiti, a ono što ja za kraj želim da naglasim jeste da za zdravlje, ama baš ništa nije skupo.



„JA ZNAM – ZAŠTO!“

Marijan Joža, Krk, Hrvatska

Oдавно sam zakoračio u sedmu deceniju života, a krajem 2006. godine doživio sam i tri moždana udara. Posljedice koje sam osjećao nisu bile zanemarljive – učestale vrtoglavice, neravnomjerno koncentriranje, glavobolje, mučnine u želucu i loše spavanje.

Na kontrolnom pregledu CTA, rezultati su bili jako loši i unatoč vježbama koje sam kroz terapiju dobio i koje su mi trebale pomoći, osjećao sam kao da su sve moje lađe potonule.

U jesen 2009. godine u Ludbregu u Hrvatskoj, organizirano je predavanje o Reviti i matičnoj mliječi. Između ostalog, priče o iskustvima ljudi koji su koristeći Revitu regulirali svoje zdravstvene probleme – povišen šećer i mnoge druge, inspirirale su me da se bez razmišljanja učlanim u Sistem i koristim Revitu u punom kapacitetu. Pio sam po 4 čaše Revite Standard dnevno, na skoro svaka dva do tri sata, a ponekad i noću kad nisam mogao zaspati.

Nakon tri mjeseca, rezultati su i za mene bili iznenađujući – poboljšao mi se vid i opet sam mogao voziti po noći, što je prije toga bilo nezamislivo, stabilizirao mi se šećer, nestali su grčevi u nogama, povukli se hemeroidi, nestala vrtoglavica, a moja

alergija na pelud otišla u zaborav.

Moja priča se ovdje ne završava. U 10. mjesecu ove godine, u mom maslinjaku na Krku brao sam masline. Pao sam i povrijedio nogu do te mjere da mi je napukla peta na desnoj nozi. Hospitaliziran sam, a bolovi koje sam osjećao bili intenzivni. U noćnim satima primao sam tekućinu i antibiotike, a pored terapije odlučio sam uzimati i oriblete. Svjedok sam da su se bolovi koje sam osjećao ubrzo minimalizirali.

Ovo moje iskustvo podijelio sam sa vama kako bih skrenuo pozornost svima koje je zadesila slična ili teža sudbina. Želim da im otvorim oči i zamolim da promisle i saznaju što je matična mliječ i zašto je konzumirati. Ja sam se uvjerio i znam zašto!

Najveću zaslugu u tome ima tvrtka Altamed koja je promovirala Revita proizvod zajedno sa suradnicima i znanstvenicima. Oni su nam ovo omogućili i zato im veliko HVALA!



UTISCI NAGRAĐENIH PO POVRAJKU SA PUTOVANJA:

Proveli smo predivan vikend na Fruškoj Gori, obišli sve manastire i lepo se družili. Upoznala sam nove saradnike i razmenila iskustva. Sa Revitom je uvek lepo i pored svega što znamo, svako druženje je uvek novo iskustvo. Posebno mi je drago što su sa mnom bile i dve moje saradnice koje su osvojile vikend putovanje. Nadam se da ćemo i u budućim mesecima osvojiti neku od nagrada koje su svakako velika stimulacija.

Cvjetičanin Branka, pozicija sedam, Novi Sad

Pozdrav sa prelepeg druženja sa saradnicima i kolegama iz Revite. Svako ovo druženje lepše je od lepšeg. Lepota je biti i u društvu zaposlenih u Altamedu i učiti od njih jer nas njihova vrednoća sve motivišu. I na ovom druženju vredno smo radili i pričali o Reviti i poslu. Što se mene lično tiče, ostaje kao i uvek, rad, rad i samo rad, a Altamedu i saradnicima, veliki pozdrav šalje navredniji Revitaš koji se svugde potpisuje sa - Dragica - Revita, Niš.

Dragica Ristić, pozicija pet, Niš

Ovaj vikend je zaista jedan predivan doživljaj. Altamed nam je omogućio da razmenimo iskustva u različitim mrežama, da iznesemo svoje pohvale i primedbe na rad preduzeća kao i da čujemo novosti u vezi sa radom u sistemu. Sve ovo je vrlo vešto uklopljeno u obilazak fruškogorskih manastira, Sremskih Karlovaca i boravak u veoma prijatnom

Adut ekološke poljoprivrede



Povrće tretirano Royal Ofert –om



Cveće (Hrizanteme) negovano Royal Ofert –om

Royal OFERT je ekološki čisto organsko đubrivo, dobijeno tehnologijom koja je „pozajmljena“ iz prirode. Zato se ovo đubrivo pokazalo veoma efikasnim u tretiranju degradiranog i ispošćenog zemljišta, bilo da su u pitanju manje, individualne površine ili velike poput kopova, pepelišta i jalovišta koje se, pomoću njega, mogu pretvoriti u plodno tlo na kome će se potom uspešno proizvoditi visoke biljne kulture u komercijalne svrhe. Jedino se zemljište tretirano organskim đubrivom, poput Royal OFERTA, može koristiti za proizvodnju zdravstveno-bezbedne hrane čija je potražnja u svetu u sve većem porastu.

Osim što je bogat azotom, fosforom i kalijumom u organskom obliku, OFERT je jako bazan (pH=8), što je posebno bitno za brzu revitalizaciju zemljišta degradiranog kiselim kišama, agresivnim agrotehničkim sredstvima i dugogodišnjom primenom veštačkih đubriva

ili nekim drugim biozagađenjem. Zahvaljujući ovakvim karakteristikama Royal OFERT obezbeđuje mnogo veće prinose po kvadratnom metru (čak 30-40% veći prinos kukuruza i drugih zrnastih kultura), do 70% veći prinos krompira i drugih plodova, a povećava sadržinu šećera, vitamina i drugih bioaktivnih, korisnih materija u plodovima.

Ono što je najbitnije je da Royal OFERT povećava prirodnu otpornost i zemljišta i biljnih kultura na bakteriološke, virusne i gljivične infekcije, kao i na sušu i druge nepovoljne klimatske faktore, a povećava i očuvanost kvaliteta plodova prilikom skladištenja i transporta. Samo organsko đubrivo može da se koristi za cveće, voće, povrće, ratarske i povrtarske kulture, kao i vinovu lozu, o čemu svedoče brojni oglеди širom Srbije, ali o tome detaljnije u jednom od narednih brojeva.

Bjanka Matić, dipl. Biolog

Jedno iskustvo sa Royal OFERTOM

Biljke iz epruvete – kao iz prirode

Veliki sam ljubitelj cveća i, pošto živim u stanu, cveće gajim na terasi. Tu su zastupljene razne vrste, od proleća do kasne jeseni, pa za njihovu prehranu koristim isključivo biohumus Royal OFERT i rezultati su odlični. Biljke imaju veliki broj krupnih cvetova živih boja i smanjen je broj prskanja protiv štetočina.

Biolog sam po struci i posao mi je bio takav da sam proizvodila cveće i druge biljne vrste specijalnim tehnikama (kultura tkiva). Biljke iz sterilnih uslova

(epruvete), prebacivala sam direktno u zemlju. Ovo je izuzetno osetljiva faza i zato sam tada zemljište tretirala Royal OFERT-om. Zahvaljujući njemu veliki broj biljaka se brzo i uspešno prilagodio na nove uslove života u spoljašnjoj sredini. Tako sam uspela da održim i određene linije kupusa za profesora Ivu Djinovića, dok neke druge laboratorije to nisu uspevale. Fotografije cveća i kupusa dobijenih u laboratoriji i tretiranih Royal OFERT-om dovoljno govore, same po sebi.

Vesna Manojlović- Đorđević, biolog



Uspešno prilagođavanje biljaka novim uslovima života uz pomoć zemlje tretirane Royal Ofert - om



Revita Aple Diet

Prirodni antistresni koktel za jačanje imuniteta

REVITA KAPSULA DIET APLE je praktično pakovanje-zatvarač predviđen za komercijalnu flašicu od pola litre vode, što čini njenu upotrebu lakom i dodatno korisnom za sve osobe koje već koriste neku omiljenu negaziranu mineralnu ili običnu vodu. Kada pritiskom na vrh kapsule rastvorite njen sadržaj u vodi, dobićete blagotvorni napitak obogaćen matičnim mlečom sa ukusom jabuke. REVITA KAPSULA DIET APLE pogodna je za putovanja, izlete, za korišćenje na sportskim takmičenjima i rekreaciji, na ulici, odnosno u svim situacijama u kući i van kuće kada vam je potrebno osveženje.

ŠTA SE SVE NALAZI U REVITA KAPSULI DIET APLE

Za onog ko voli sok od jabuke ovo je prava prilika da ima dva u jednom – i matični mleč i jabuku, jer je ovaj Revita proizvod aromatizovan prirodnim aromom jabuke (pasirana, pa liofilizovana ili ceđena jabuka). Takođe je obogaćen riboflavinom i beta-karotinom, prirodnim bojama koje se nalaze u voću i povrću intenzivnih boja. Beta-karotin je flavonoid koji ima snažnu antioksidantnu moć – štiti tkiva i organe od oštećenja slobodnim radikalima i tako smanjuje rizike od upala, kancera i drugih hroničnih oboljenja, te u ukupnom efektu, usporava starenje. Riboflavin



ili vitamin B2 je neophodan za normalan rast i razvoj mozga kao i odvijanje svih njegovih funkcija, posebno mišljenja i pamćenja. U vreme jesenjih i zimskih dana, kada je verovatnoća od virusnih i bakterijskih infekcija mnogo veća, ova količina Revite je dnevno dovoljna da održava imunitet zdrave osobe na visokom nivou.

Kada je u pitanju virusna infekcija, Revita će pomoći organizmu da, prilikom prodora virusa, što pre proizvede antitela. Kako bi ova proizvodnja bila što efikasnija, potrebno je na prirodan način ojačati opštu konstituciju, a to je upravo jedan od najvažnijih adaptogenih efekata matičnog mleča – on je jedna od retkih prirodnih supstanci koja deluje na gene – DNK i RNK – čime upravo ubrzava proizvodnju životno

MLEČ I VODA – IMA NEKA TAJNA VEZA...

Voda je jedna od najčudesnijih i najtajanstvenijih supstanci na planeti i njena svojstva još ni izbliza nisu otkrivena ljudima. Oko dve trećine vode zastupljeno je na samoj planeti, u čovekovom organizmu, u njegovom mozgu, u molekulu DNK, u matičnom mleču... Ovaj odnos očigledno nije slučajna i naučnici su zaključili: "Voda ima osobinu da prima informacije o strukturi supstance, da ih zadržava, pamti i prenosi u druge medijume i žive sisteme" Dakle, kada se neka supstanca rastvori u vodi, voda poprima njena svojstva i memoriše ih u vidu koloidnih čestica – čestica koje su sposobne da dođu do svake ćelije u organizmu i prenesu tu vitalnu informaciju.

Mikroskopska skeniranja i snimanja vodenih molekula su u vodi «oživljenoj» ovako snažnim bioaktivnim materijama, kao što je matični mleč, otkrila veoma lepe, složene i pravilne kristale – molekularni dokaz da upravo ovakva voda prenosi životne informacije i vitalnu silu u vidu snažnog biofizičkog naboja svim živim ćelijama u organizmu. Kada je mleč u pitanju, ovaj biološki naboj se najviše izražava u ćelijama nervnog sistema, imuniteta i hormonskog sistema, ali informacija stiže čak do gena i štiti ih od oštećenja.



više snage da se izbori sa infekcijom.

Ovde ne treba smetnuti sa uma ni snažno antistresno dejstvo matičnog mleča. Jedan jak, akutni stres može desetkovati čovekove odbrambene moći. Međutim, ta vrsta stresora nije toliko opasna po zdravlje koliko ona druga – dug, kontinuiran stres koji podrazumeva stalnu napetost, anksioznost, strah od sutrašnjice i od nečeg što tek treba da se dogodi i sl. Ovu vrstu stresora je nauka okarakterisala kao dugotrajni stresor koji ima veliki rizik po zdravlje zato što se u organizmu aktivira mehanizam koji rezultuje time da je čovek u toku čitavog dana, iz dana u dan, preplavljen stresnim hormonima. Kada je u pitanju imunitet, stalna preplavljenost stresnim hormonom, kortizolom, blokira proizvodnju svih vrsta odbrambenih ćelija, kao i interleukina-1 i 2, supstanci koje povećavaju pozornost imuniteta na viruse, bakterije i druge mikrobe.

STRES POVEĆAVA PODLOŽNOST INFEKCIJAMA

Zato je sposobnost matičnog mleča da smanji količinu stresnih hormona u organizmu i pomogne da se ona vrati na normalu bila jedna od prvih koja je ovaj pčelinji proizvod preporučila za redovnu upotrebu u ishrani. Jačanje imuniteta, zajedno sa antistresnim efektom, dovelo je ruske naučnike do odluke da ovaj pčelinji proizvod izdvoje iz dotad poznatih kategorija biološki aktivnih supstanci i stave je u jednu novu, najjaču i sa dugotrajnim, blagotvornim efektima po čoveka: nazvali su je adaptogenom - supstancom koja pomaže čoveku da se adaptira na stresne uslove života, sa minimalnim posledicama po zdravlje. I zaista, iskustva ljudi koji godinama piju Revitu, upravo potvrđuju da je podložnost infekcijama mnogo manja nego ranije, kako bakterijskim, tako i virusnim, doživljaj stresa mnogo manji i njegovo dejstvo na duh i telo izrazito smanjeno.

važnih proteina, hormona i drugih lekovitih supstanci. Jer, podsetimo se, ljudsko telo jeste jedna od najvećih prirodnih apoteka – od pamtikeva je sposoban za to da proizvodi tačno one supstance neophodne da ga brane od spoljnih napada, u čemu svakako prednjači imunitet sa svojim složenim enzimskim sistemom. Matični mleč samo podseća telo da radi ono za šta ga je priroda i osmislila i obučila tokom godina evolucije.

ZAŠTO NEĆE SVI ZARAŽENI VIRUSOM I OBOLETI?

Naučna ispitivanja vezana za virusne infekcije kažu da se svi ljudi mogu lako zaraziti, ali da se virus neće kod svih podjednako brzo razmnožavati, što znači da veliki broj neće da se razboli i ako bude zaražen, recimo, virusom gripa, hepatitisa ili nekim trećim. A to zavisi isključivo od toga na koliko jaku odbranu i snažan organizam virus nailazi prilikom ulaska u telo. Osoba koja je nekoliko meseci pila redovno jednu kapsulu Revite dnevno ili tri čaše nekog drugog Revita proizvoda (ili bar dve oriblete) mnogo će bolje dočekati virus, on će se razmnožavati u njenim ćelijama, ali ne u meri dovoljnoj da savlada organizam. U ovom slučaju, dakle, najvažnije je preventivno delovati sa Revitom. U slučaju kad se virusna infekcija ipak ispolji, priča je slična: piti dosta tečnosti i vitamina i mirovati – omogućiti organizmu što



Da li je i voda živo stvaranje?

DOGAĐA SE U DECEMBRU

JAVNE PREZENTACIJE

SRBIJA

10.12.	18:00	OMOLJICA	Dom kulture	Ištvan Vaštag
14.12.	18:00	NIŠ	Mz. Božidar Adžije	Mladenović Snežana
16.12.	18:00	KRUŠEVAC	Hotel "Rubin"	Mladenović Snežana
29.12.	17:00	SOMBOR	Ger. Klub penz. Dalmatinska 3	Tematsko predavanje, Bjanka Matić

CRNA GORA

15.12.	18:00	Podgorica	Sala restorana Ribnica	Dr Vilotijević
--------	-------	-----------	------------------------	----------------

REVITA DRUŽENJA

SRBIJA

7.12.	18:00	ZEMUN	Dom vazduhoplovstva
15.12.	18:00	KNJAŽEVAC	Klub penzionera
16.12.	18:00	ČUPRIJA	Udruženje penzionera
21.12.	17:00	KIKINDA	Radnički dom
22.12.	18:00	ŠABAC	Hotel "Dvor"
26.12.	16:00	KLADOVO	Hotel "Aquastar"
28.12.	18:00	BEOGRAD	Institut Goša, Milana Rakića 35

LIGA ŠAMPIONA

Ostvareni svi uslovi	Prezime i Ime	Mesto	Indeks
DA	KUZMINSKI DAMIR	LUGANO	38.72%
DA	EMKIC MUJO	ZURICH	32.53%
DA	GENTILE FRANCA	AGLIANO TERME	19.16%
DA	FUMAROLA ANGELA MICHELA	MARTINA FRANCA	3.23%
NE	JOVOVIĆ SLAVOJKA	PODGORICA	-0.29%
NE	STARČEVIĆ ZDRAVKA	BANJA LUKA	-3.83%
NE	BRUNNER JOVAN	Wien	-4.38%
NE	PASTORESSA ROBERTO	COLORNO	-7.23%
NE	SAVESKI GORAN	TETOVO	-7.43%
NE	PUŠNIK SONJA	Maribor	-9.16%
NE	BUOBU LUI JEL	BIGRENICA	-9.81%
NE	IGRAČKI MARIJA	KUCURA	-12.63%
NE	ŠIMON ŠTEFAN	Brezovica pri Ljubljani	-16.84%
NE	VELIČKOVIĆ DANICA	ZEMUN	-17.09%

NAJUSPEŠNIJI SARADNICI U NOVEMBRU 2010. PO REGIONIMA:

REGION SRBIJA:	Ind. Poeni
1. JANKOVI] JOVANA NOVI SAD	4618
2. ILIĆ VLADIMIR LESKOVAC	996
3. STANISAVLJEVI] RADE NEGOTIN	517
REGION BOSNA I HERCEGOVINA:	
1. LJUBIJANKI] MINKA CAZIN	210
REGION MAKEDONIJA:	
1. NIKOLOVSKA KATA KRATOVO	262
REGION ITALIJA:	
1. PACE ROSA CANELLI	95
REGION ŠVAJCARSKA:	
1. JELEC MARKO LUGANO	705
2. JEREMIC ALEKSANDRA LUGANO	121

NOVE POZICIJE

Pozicija VI	
MUTIĆ LJUBAN	SESVETE
Pozicija V	
JOVOVIĆ SLAVOJKA	PODGORICA
Pozicija IV	
DASKJEVIĆ ZLATKO RAJN MILKA	PUNAT APATIN
Pozicija III	
ŽIVANOV ZORICA CREPULJAREVIĆ MIRJANA FISCHETTI PAOLA GLUŠČEVIĆ VESNA D HADŽIABDIĆ VESNA KARCHER CORNELIA LATINOVIĆ GORAN MITROVIĆ ŽARKO TUKA ZAHIR	BORČA ČAČAK MARTINA FRANCA PODGORICA BANJA LUKA LUGANO HERCEG NOVI SLAVONSKI BROD STOLAC
Pozicija II	
AVRAMOV NADICA BAŠIĆ MIRSAĐ BB CVIJANOVIC M. SMILJA GRGIĆ SANDRA JOŽA MARIJAN KRIVIĆ HERMINA NIKOLIĆ EVICA PIŠTINJAT STANKA ĐURIĆ DRAGOSLAVA	BOR SARAJEVO LUGANO ZURICH KRK KLJUČ LUGANO PODGORICA PETROVAC NA MLAVI
PIA GABRIELLA STANKOVIĆ KATARINA STIPIČIĆ VIKTOR TANKUŠIĆ DIJANA VESKOVIĆ VESNA ZALETELJ ALJAŽ ZUPAN STANE	ASTI PETROVAC NA MLAVI RIJEKA NOVI GRAD KRALJEVO Zagradec KAMNIK

Revita sport

Veslački savez Srbije „Hvala Reviti i Altamedu“

Kao što se pokazalo na primerima mnogobrojnih sportista u kojima je kompanija Altamed prepoznala svoje promotere i pružila podršku Revita proizvodima, kontinuitet vrhunskih rezultata potvrdio je i Veslački savez Srbije.

Prošlo je tek deset meseci otkako je kompanija Altamed potpisala ugovor o sponzorstvu sa jednim od najuspešnijih sportskih saveza u Srbiji, a posade veslačke reprezentacije Srbije ostvarile su plasman u finala svih najvažnijih veslačkih takmičenja. Naši veslači su se samo na takmičenjima svetskog i evropskog ranga, četiri puta popeli na pobednično postolje. Osvojeno je dvadeset i jedno odličje na najvećim međunarodnim regatama i VSS samo je na korak ka ostvarivanju dugoročnog cilja – najmanje pet posada veslačke reprezentacije Srbije na Olimpijskim igrama u Londonu 2012. godine.

„Energetski napitak Revita jedan je od ključnih činilaca dobrih rezultata naših reprezentativaca i uvereni smo da će nastavak korišćenja ovog proizvoda, koji dovodi do značajno bržeg oporavka takmičara i njihove bolje fizičke pripremljenosti, kako na takmičenjima, tako i u pripremnom periodu, omogućiti ostvarivanje još boljih rezultata u narednoj sezoni. Uspehi naših veslača su ujedno i Vaši uspehi. Bez Vas koji svesrdno



Revita za Nikolu Stojića i Marka Marjanovića, 1 Svetski kup, Bled 2010.



Revita među prijateljima VSS



Miljan Vuković, reprezentativac VSS-e, Internacionalna regata

pomažete naš sport, ostvarivanje ovakvih rezultata teško da bi bilo moguće. Zbog toga, primite izraze naše iskrene zahvalnosti“, stoji u saopštenju Veslaškog saveza Srbije.

Atletski klub Zrenjanin - novi promoter Revite

Predstavnici Altameda pozvani da 19. novembra, kao prijatelji i sponzori, budu gosti na godišnjoj Skupštini atletskog kluba AK Proleter iz Zrenjanina. Ovaj klub proslavio je 125 godina postojanja, a Altamed je kao i uvek u njegovim mladim i perspektivnim sportistima prepoznao svoje nove promotere.

Sala hotela „Vojvodina“ koja broji sedamdeset mesta bila je popunjena, a Skupštini su prisustvovali zamenik gradonačelnika Zrenjanina, gosti iz atletskog saveza Srbije, istaknuti sportisti i članovi kluba. Predstavnici Altameda upoznali su prisutne sa radom kompanije i Revita proizvodnim programom, a mladim atletičarkama Angeli Terek i Sonji Stolić uručeni su Revita rančevi sa sportskom opremom i Revita proizvodima. Njihovi treneri Mirjana i Mladen Grujić, dugogodišnji su korisnici Revite i kao mali znak pažnje poklonili su predstavnicima

Altameda majice AK Proleter

U nastavku večeri upriličen je koktel, a uz reklamni materijal Altameda koji je tokom večeri podeljen, svi prisutni imali su priliku da više saznaju o Reviti.



Atletičarke AK Zrenjanin Sonja Stolić i Angela Terek (sa Revita ruksacima), sa trenerima i predstavnicima Altameda

CIP – Katalogizacija u publikaciji

Narodna biblioteka Srbije
ISSN 1820-6867 = Revita Info
COBISS.SR-ID 181631751

REVITA INFO - glasilo MLM sistema REVITA Plus
Izdavač ALTAMED doo, Meštovićevo 24, Beograd;
Glavni i odgovorni urednik: Vesna Kovačević
Adresa: Milana Rakića 35, Beograd
www.revita.com

Telefoni 011/2413-022; 2413-547 Štampa: ROTOGRAFIKA, Subotica