

BROJ

106

mart 2011.

Besplatan primerak

# revita info

Za zdraviji i  
bogatiji život

**Edukacija**

**Kako uspešno predstaviti  
posao u MLM-u?**

**Revita Orange oriblefe**

**Protiv akutnog i hroničnog umora**

**NOVA SEDMICA  
U MLM SISTEMU REVITA PLUS  
NOVI REVITA CENTRI U HRVATSKOJ  
počeli sa radom!**

## Reč meseca



# RADIM TEMELJNO I FOKUSIRANO

*Alji Saljihi, Tetovo, Makedonija*

***Ponosan sam na svoj rad i brzi tempo kojim sam stigao do pozicije tri za svega 12 meseci. Najveći uspeh postigao sam na terenu gde sam bio upran i Revita proizvode preporučivao neumorno.***

**U**z kvalitet Revite koji je na svetskom, zavidnom nivou i dobrim MLM-om kao što je Revita Plus, siguran rezultat je dobra zarada. Ona naravno zavisi od ličnog angažovanja. Uz logističku podršku Reten-a, Altamedovog franšiznog partnera u Skoplju – nema zaustavljanja, samo se može napred!

Moj najveći uspeh u ovom poslu su prijatelji i poznanici koji su mi dali poverenje. Ponosan sam na brzi tempo kojim sam stigao do pozicije tri za svega 12 meseci. Na terenu sam bio upran i Revita proizvode preporučivao neumorno. Uspešan i dobro isplaniran angažman na terenu kao posledicu nosi

i sigurnu zaradu kojom sam za sada zadovoljan. Veći angažman, naravno, donosi i veću zaradu, a ono što je najbitnije, ona nije ograničena.

Trudim se da temeljno i fokusirano radim. Moj cilj je da budem najuspešniji i da pošten postizem što je moguće više, sistematski i planski. Cilj mi je i da moji saradnici postizu svoje ciljeve i da zajedno ostvarimo ono što smo isplanirali. Kako vreme prolazi i ciljevi koje postavljam su sve veći, jer, sve je veći i broj saradnika koji žele da me prate na ovom putu. I moji saradnici, kao i ja, postaju svesni da u ovom poslu ima mesta za sve i da je mogućnost zarade veća nego u poslu koji trenutno rade. Osim toga, druženja sa Revitašima su sjajna.

Uživam i u iskustvima mojih sponzora Gorana Saveskog i Danijele Savić i istovremeno učim kako da napredujem u karijeri.

Na kraju, uvek se vraćam na isto - u MLM sistemu REVITA Plus može da uspe samo onaj ko na osnovu vlastitog iskustva sa Revitom iskreno preporučuje ovaj proizvod svima – od 6 meseci do 99 godina životne dobi.

„lonel 2011“ Hrvatska

NOVI REVITA CENTRI U HRVATSKOJ POČELI SA RADOM!

# Onako kako Revita zaslužuje!

**Na zadovoljstvo svih suradnika MLM sustava REVITA Plus u Hrvatskoj, u travnju su zvanično počela sa radom sva četiri novootvorena distributivna centra - u Zagrebu, Splitu, Rijeci i Slavonskom Brodu.**

Zahvaljujući pažljivom i odlučnom upravljanju poduzeća „lonel 2011“ i njegovom osnivaču i direktoru Anđi Jović, otvaranju novih Revita centara u Hrvatskoj, iskreno su se obradovali vjerni korisnici i suradnici koji su u Revita sustavu od samih početaka Revita misije u Hrvatskoj.



Revita centar u Slavonskom Brodu

**Suradnici u Hrvatskoj mogu s punim povjerenjem raditi!**

Dubravka Nađ, Bjelovar, Hrvatska, poziciji četiri:

„Sretna sam što je „lonel 2011“ ušao u Hrvatsku jer, Revita je nešto što ću raditi čitav život. Otvaranje novih Revita centara u Hrvatskoj, prije svega zasluga je kvalitetnih suradnika na tere-

nu koji prenose našu ideju zdravlja i to je ono što uliva povjerenje. Sve ove preinake su jako važne jer ću mojim suradnicima moći ponuditi ono što im i obećam, a moja riječ više neće dolaziti u pitanje kao što je to bio slučaj prethodnih mjeseci. U to me je uvjerio Darijan Jović, izvršni direktor „lonel 2011“, u našem razgovoru prije dva tri dana.

On nam je dao sigurnost da ćemo opet imati jaka leđa i da suradničke strukture u Hrvatskoj mogu sa punim povjerenjem raditi, jer, troškovi moraju biti pokriveni. Cijelo ovo vrijeme, bez obzira čija je koja mreža, radili smo da zadržimo Revitu i da ljudi u Hrvatskoj dobiju naručenu robu. Bitno je da je Revita prisutna u kontinuitetu!“

**Dolazak „lonel 2011“ u Hrvatsku je jako važan!**

Dražen Jarnević, Duga Resa, Hrvatska, pozicija tri:

„Suradnici u Hrvatskoj su vrlo zahtjevni i hoće raditi. Dolazak



U Rijeci, Revita centar nalazi se na Korzo-u u samom centru grada

„lonel 2011“ u Hrvatsku je jako važan i to je odlična vijest.

Konačno možemo disati punim plućima i gledati u budućnost. Ljudi su oduševljeni otvaranjem novih centara i možemo krenuti sa radom onako kako Revita zaslužuje!“



Revita centar u Splitu

## ADRESE I KONTAKTI NOVIH REVITA CENTARA U HRVATSKOJ

**lonel 2011. d.o.o.  
ZAGREB**

Horvaćanska cesta 29  
(stara lokacija),  
10 000 Zagreb, Hrvatska  
Telefon: +385 1 383 1863  
Fax: +385 1 369 3081  
radno vrijeme:  
10:00 - 17:00  
(ponedjeljak - petak)  
10:00 - 12:00 (subota)  
E-mail: zagreb@ionel.hr  
Web: www.ionel.hr

**lonel 2011. d.o.o.  
RIJEKA**

Ante Starčevića 7, 2.kat  
(na Korzo-u, nasuprot  
Zagrebačke banke)  
51 000 Rijeka, Hrvatska  
Telefon: +385 51 301 230  
Fax: +385 51 301 299  
radno vrijeme:  
9:00 - 16:00  
(ponedjeljak - petak)  
10:00 - 12:00 (subota)  
E-mail: rijeka@ionel.hr  
Web: www.ionel.hr

**lonel 2011. d.o.o.  
SLAVONSKI BROD**

Jurja Dobrile 22 (lokal uz  
stari Revita centar )  
35 000 Slavonski Brod,  
Hrvatska  
Telefon: +385 35 415 020  
Fax: +385 35 442 101  
radno vrijeme:  
9:00 - 17:00  
(ponedjeljak - petak)  
10:00 - 12:00 (subota)  
E-mail: sbrod@ionel.hr  
Web: www.ionel.hr

**lonel 2011. d.o.o.  
SPLIT**

Dubrovačka 16 (na  
zapadnoj strani crkve Sv.  
Petra, kraj parkinga)  
21 000 Split, Hrvatska  
Telefon: +385 21 536 072  
Fax: +385 21 536 075  
radno vrijeme:  
10:00 - 17:00  
(ponedjeljak - petak)  
10:00 - 12:00 (subota)  
E-mail: split@ionel.hr  
Web: www.ionel.hr

Pobednici „Revita relija” na Rtnju

## NOVI NAGRADNI VIKEND ZA NAJVREDNIJE SARADNIKE U SRBIJI

**Najuspešniji učesnici “Revita reli” nagradne igre koju za saradnike u Srbiji već sedmi mesec uspešno organizuje kompanija “Altamed”, proveli su nezaboravan vikend u podnožju planine Rtanj na jugoistoku Srbije.**

**N**ajvredniji Revitaši u Srbiji, među kojima i višestruki pobednici ove nagradne igre, okupili su se u podne, 26. marta u Etno hotelu “Balašević” podno planine Rtanj. Kao po definiciji, sponzori iz Niša, i ovog puta pokazali su se kao najuspešniji i najbolje rangirani na “Revita reli” rang listi za mesec februar. To su Snežana Mladenović na poziciji sedam, Dragica Ristić, pozicija

pet, Vesna Vidaković, pozicija četiri i Zorica Perić, pozicija jedan. Pridružila im se i Tatjana Prikić, sponzor iz Jagodine na poziciji šest, a u lepom društvu bio je i Vladimir Džudžar, saradnik iz Maglića na poziciji tri. Sa pobednicima Relija, iz kompanije “Altamed”, na Rtanj su otišli Vera Stupar, izvršni direktor marketinga za Srbiju i Nemanja Masnikosa, regionalni menadžer za Beograd.

Posle kratkog odmora i okrepljujućeg ručka, Revitaši su obišli poznato arheološko nalazište Feliks Romulijana koje se nalazi pod zaštitom UNESCO-A. Pored izuzetnog poznavanja istorije i potrebe za novim saznanjima, Revitaši su imali i tu sreću da im vodič kroz prošlost ovog mesta bude lično direktor muzeja u Zaječaru, vrstan poznavalac čuvenog nalazišta.

Nakon odmora i večere u hotelu, pridružili su im se i Nataša Grujić, visoki sponsor na poziciji šest i Srđan Đoković, na poziciji tri, iz Zaječara.

“Revita reli” još jednom je okupio uspešne i dobro raspoložene Revitaše za velikim stolom u foajeu hotela. Do kasno u noć, razgovarali su o utiscima, poslu i novim ambicioznim ali realnim poslovnim planovima za naredni mesec.

Sledeće jutro, toplo planinsko sunce izmamilo je pobednike u jutarnju šetnju, a pred povratak, odmorni i REVITA-lizovani, zakazali su novo viđenje na sledećem, martovskom “Revita reli” nagradnom putovanju.

**Pobednici nagradne igre na Rtnju: Do skorog viđenja na sledećem Revita Reliju**



# KO JE BOLJI SA PROMO ALBUMOM?

**P**rvi koraci sa Revitom, najnovija edukativna aktivnost kompanije Altamed, dobila je svoj nastavak u vidu radionica sa najaktivnijim saradnicima u Srbiji. Prvi su u red stali saradnici iz Silbaša i Niša koji vrlo aktivno propagiraju ideju Revite na svojim podnebljima i drže veliki broj kućnih, strukturnih i javnih prezentacija.

Izlazak Revita promo albuma bila je prilika da provere svoje znanje i umešnost, ovaj put koristeći novo oruđe prilikom svojih prezentacija. Pošto su prvi prošli Revita školu za saradnike, vredni saradnici iz Silbaša i sada su želeli da budu prvi. Imali su priliku da čuju tri uvodna predavanja vezana za važnost i postavljanje ciljeva, kao i za preporuku najiskusnijih sponzora kako u prvih mesec dana da koriste proizvode i svoja iskustva sa njima pretoče u uspešnu pre-

poruku. Uvodna predavanja su održali Bjanka Matić i Nemanja Masnikosa.

## Radionica kao takmičenje

U Nišu su, posle uvodnih predavanja, saradnici su imali priliku da čuju najnovije predavanje Bjanke Matić o snazi i moći glasa, važnosti govora za uspešnost prezentacije.

Nakon ovog predavanja radionica je dobila oblik takmičenja. Prisutni saradnici, njih dvadesetak, podelili su se u dva tima – parni i neparni. Oba tima su dobila dva kapitena – svoje visoke sponzore, a Altamedove predavače, Gordanu Došeno-  
vić i Snežanu Mladenović. One su imale manje od deset minuta da pripreme svoje timove za javni nastup:

petnaestominutnu prezentaciju, uz korišćenje Revita promo albuma na teme koje su dobili od Bjanke Matić i Nemanje Masnikose. Jedan tim je imao zadatak da održi prezentaciju u „klubu penzionera“ koji im je predstavljao protivnički tim, a drugi u „sportskom klubu“. Svaki tim je imao po tri predavača, a svaki predavač – po pet minuta za svoj deo priče iz

promo albuma.

Članovi komisije, Altamedov stručni konsultant i regionalni menadžer, ocenjivali su deset parametara: verbalnu i neverbalnu komunikaciju, pripremu prezentacije, korišćenje sredstava za rad, obeležja kompanije i dr. Pošto su oba tima izvršila vrlo uspešne prezentacije, primenjujući i Revita promo album i novonaučene rezonatore „glave, srca i stomaka“ i uključili članove protivničkog tima, članovi komisije su oba tima proglasili za pobednike.

Na sledećoj radionici biće više komentara o pojedinačnim aspektima prezentovanja i najčešćim problemima na terenu i putevima i primerima za njihovo rešavanje.



Kapiten Snežana Mladenović planira sa svojim timom javni nastup



Perić Zorica iz Niša uvežbava veštine prezentovanja sa Revita Promo albumom

Promo-album je urađen na veoma kvalitetnom papiru, sa plastifikacijama između, i u vidu stonog kalendara ili tzv. flip-čarta, što omogućava saradniku da ga drži na nekoj ravnoj površini ili na jednoj ruci, dok drugom polako lista sadržaj. Za osobu koja prati priču sa jedne strane albuma nalaze se najvažnije vizuelne i pisane informacije, a sa druge strane – tekst o kompaniji, proizvodima i sistemu koji je namenjen saradniku kao podsetnik za prezentaciju. Revita promo album dostupan je saradnicima u svim distributivnim centrima u Srbiji po ceni od 300 dinara.



# „Privalcom“ Bosna i Hercegovina MOJ SPONZOR NIKAD NE ODUSTAJE

**Esmu Sulejmanagić**, nova četvorka iz Cazina

MLM sistem REVITA Plus u Bosni i Hercegovini bogatiji je za još jednu poziciju četiri - saradnicu iz Cazina, Esmu Sulejmanagić. Svoj ulazak u novu poziciju Esmu je promovisala u lijepo uređenom motelu u Cazinu u prisustvu preko 20 saradnika i visokih sponzora Đule i Asima Kapića. Da uveliča proslavu, na promociju je došao i Ilija Prijić, direktor Privalcom-a, Altamedov franšizni partner za BiH.

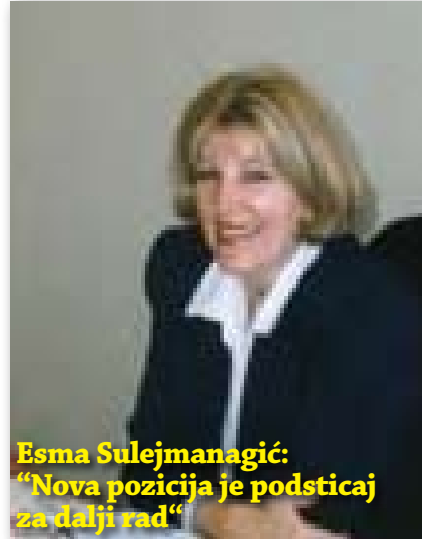
Svaki ulazak u novu poziciju gospođu Esmu obraduje i podstakne da ide dalje, a svaki odlazak na seminar donese joj novo znanje i lijepo druženje. Iako nije privela studije ekonomije kraju, već se posvetila porodici, to joj nije umanjilo sposobnost da prepozna saradnika koji je želi kopirati i učiti od nje. Najviše voli one koji nikad nisu čuli za MLM sistem REVITA Plus. Njima preporučuje da odmah potpišu pristupnicu, troše proizvode Revita i krenu sa radom u, kako kaže, najboljem MLM –u na svijetu.

Ovom prilikom, za Info, Esmu Sulejmanagić podjelila je svoje iskustvo sa Revitom i razloge za rad u Sistemu:

## *Revita je bila potrebna mom sinu*

“U MLM sistemu REVITA Plus sam od decembra 2003. godine u vrijeme kada nam je Revita svima trebala. Baš tada moj stariji sin liječio se od posljedica saobraćajnog udesa koji se desio u septembru 2000. godine. Imao je amneziju, a lijeva strana tijela je bila paralizirana. Bio je veoma agresivan, a klasična medicina mu nije mnogo pomogla. Ovo kažem jer su vrhunski specijalisti, neurokirurzi, fizijatri, psihijatri, pa čak i alternativni liječnici govoreli da će moj sin ostati u takvom stanju cijelog života“.

Kao majka, naravno, Esmu nije odustajala niti pomišljala da će budućnost njenog sina biti takva. Sasvim slučajno sreća je svoju prijateljicu Đulu Kapić, koja joj je preporučila Revitu i



**Esmu Sulejmanagić:**  
“Nova pozicija je podsticaj za dalji rad“

koju je počela davati svom sinu i cijeloj porodici. Prvo se registrovala da bi njena porodica pila Revitu jeftinije, a kasnije je, kako se sin oporavljao sve više i brže, i ona napredovala iz poziciju u poziciju. Zbog privatnih razloga u jednom momentu prestala je raditi sa saradnicima, ali su, kako kaže „vrijedne pčelice“- gospođe Džemila Harbaš, na poziciji tri, Selima Duric na poziciji dva i ostali, nastavile sa svojim radom i pomogle joj da dođe do pozicije četiri.

Koliko je u radu sa Revitom bitan dobar sponzor, Esmu dodaje: “Na moju sreću imala sam, a i sada imam dobrog sponzora - gospođu Đulu Kapić koja nikada ne odustaje. Ja sam je kopirala u mnogo čemu. Jesam malo skrenula s puta, ali nikad nije kasno da se nastavi dalje, što sam i učinila!

## **Nova trojka iz Mostara**

# GORJANINA VRATA OTVORENA SU SVIMA

Gorjana Bevanda, saradnica iz Mostara u Bosni i Hercegovini, bila je više nego iznenađena kada joj je njen sponzor Dženana Grebović saopštila da je u martu ušla u poziciju tri.

„Suze radosnice bile su njena prva reakcija kada sam joj javila da je ušla u poziciju tri“, rekla nam je Dženana, aktivna saradnica na poziciji četiri, iz strukture Đule Kapić, visokog sponzora na

poziciji sedam.

Pozitivna energija, upornost i ljubav su atributi koje sponzori i saradnici pripisuju Gorjani, koja već 15 godina boluje od Multipleks skleroze. Lekari su joj predviđali invalidska kolica, ali prema vlastitim rečima, zahvaljujući Reviti, srećom se predviđanja nisu ispunila.

„Revitu sam počela piti prije osam godina nakon što sam odslušala predavanja pokojnog doktora Pa-

nića koji mi je znao reći: ‘Popijte tri doze željeza (Revita Fe), a ako Vam ne bude bolje, ja ću Vam platiti!’ Od kako mi se željezo popravilo, krenula sam da živim i radim sa Revitom. Ona mi daje raspoloženje i snagu. Ne može me izliječiti, ali, ona je uvijek tu i svakodnevno je pijem. Ja nisam apsolutno pokretna, ali mogu da se krećem i da pređem čak i po 400 metara!“, kaže za Revitu Info Gorjana.



**Osmeh kao zaštitni znak: Gorjana Bevanda**

***'Vidi Gorjane što fino hoda i izgleda!'***

Na pitanje kako radi, drži prezentacije i preporučuje Revitu, Gorjana sa osmehom dodaje: „U Mostaru

me odavno poznaju i znaju da sam se zbog bolesti otežano kretala i da su mi ruke bile ukočene. Vjeruju mi i vide kako Revita na mene utiče i da je u mom životu učinila preokret. Znamo da kažu: 'Vidi Gor-

jane što fino hoda i izgleda! To je sasvim dovoljno. Ljudi znaju da su moja vrata za svakog otvorena i da im Revitu preporučujem od srca jer pomaže meni. To nije prodaja zbog prodaje, jer, bitno je da se oni sami uvjere u ono što ja već znam, a to je da su uz Revitu sigurni!”

Da li je Gorjana vjerovala Reviti ili Revita njoj, kako sama kaže još uvek nije sigurna, ali je prema vlastitim rečima sigurna da je u Reviti našla prijatelja koji joj daje lepotu života i sigurnost. Oni koji je poznaju mogu da dodaju još i to da se njen optimizam i ljubav prema Reviti višestruko umnožava!

## **REVITA U BIH OSVOJILA ZLATNU PLAKETU ZA KVALITET**

***U Sarajevu je 24. marta, u Zlatnom salonu Biznis Avaz centra-Radon Plaza, prestižni bosanski magazin "Aura" upriličio dodjelu priznanja u kategorijama: zdraviji život, biljni preparati, kultura življenja i alternativna medicina. U kategoriji zdravih preparata Revita je osvojila prestižno priznanje - ZLATNU PLAKETU za kvalite!***

Sarajevski tim Revitaša sa promotivnog štanda Zetra: Vesna, Ajša, Medhija, Selma, Smaila zajedno su sa svojom sponzoricom Bahrijom Bašić, još jednom pokazale da se timskim radom, zalaganjem i širenjem pozitivne priče o Reviti uvijek može više i bolje.

Značaj ovog priznanja, po riječima Bahrije Bašić, je u tome što su ovu nagradu izglasali čitaoci tj. potrošači Revite, slanjem kupona poštom i telefonskim glasanjem. Zbirom glasova odabrana je REVITA. Zadovoljstvo je bilo saznati da glasovi nisu stizali samo iz BiH, nego i iz inostranstva, posebno iz Danske i Njemačke.

Svečanom činu dodjele plakete prisustvovao je Andrej Prijić, izvršni director marketinga u Privalcom-u kojem je uručena plaketa.

Po završetku manifestacije redakcija magazina je za prisutne priredila svečani koktel i zakusku sa švedskim stolom.

“Naš naredni cilj je osvojiti plaketu za humanost koja nosi naziv 'Crveno srce'. Ovom prilikom



**Zlatna plaketa za kvalitet Revite: Andrej Prijić i sarajevski tim Revitaša sa Zetre**

želimo se zahvaliti firmi “Altamed” iz Beograda, na kontinuiranom održavanju visoke kvalitete jedinstvenih Revita proizvoda i na svim dosadašnjim certifikatima koje sa ponosom predstavljamo potrošačima Revite.

Firmi “Privalcom” iz Banja Luke

zahvaljujemo na nesebičnoj podršci i razumijevanju pri savladavanju različitih poteškoća u radu.

Revitaše želimo da ohrabrimo i poručimo im da kada su ovakve firme, brend i vrhunski proizvod u pitanju, nije teško zlato osvojiti!”



Opravdao nadimak "Ali Ferrari": Alji Saljihi, Kata Nikolovska i Goran Saveski (s desna)

"Reten" Makedonija

## NOVA TROJKA U MAKEDONIJI

**A**lji Saljihi, saradnik iz Tetova u Makedoniji, koji je za nepuna tri meseca ušao u poziciju dva, u martu je proslavio ulazak u poziciju - tri. Samim tim opravdao je nadimak Ali Ferrari, kako su ga zbog brzine osvajanja novih pozicija nazvali njegovi saradnici.

U hotelu "Lirak" u Tetovu, 18. marta, okupilo se preko 80 saradnika i gostiju iz Tetova, Skoplja, Kumanova, Struge, Mavrova, Mavrovi Anovi, Preljubišta, Brvenice, Preševa, Vinice, Krive Palanke i Tirane, koji su došli da zajedno sa Alji Saljihijem proslave uspeh. Slavlje su uveličali i predstavnici "Retena", franšiznog partnera Altameda u Makedoniji, Vasil i Dimitar Markov.

Po rečima Gorana Saveskog, njegovog ličnog spnzora, Alji je pomerio granice mogućeg i nemogućeg u MLM sistemu REVITA Plus u Makedoniji: "Ovo je najbrži ulazak u poziciju tri u Makedoniji. Prošlo je tačno godinu dana od kada je potpisao pristupnicu. Da bi

ovo priznanje bilo još slađe, osvojio je i nagradu NAJ SPONZOR u Makedoniji!", rekao je za Info Goran Saveski, s ponsor iz Tetova na poziciji četiri.

Nakon što mu je uručena redovna nagrada za ulazak u poziciju tri, Alji Saljihi zahvalio se svim prisutnima na podršci rečima da se čovekovo bogatstvo meri brojem prijatelja, sa kojima je moguće ostvariti zacrtane ciljeve.

Uz ples i živu muziku, vesela atmosfera upotpunjena je iznenađenjem večeri - atraktivnim trbušnim plesačicama koje su svojim šou programom oduševile prisutne. Po njihovim rečima, slavljenik je bio i pomalo zbunjen specijalnom tačkom koju su plesačice specijalno za njega izvele.

Veselje i igra zaslađeni su predivno ukrašenom REVITA tortom, kojom je Alji Saljihi u znak zahvalnosti počastio sve prisutne. Kao što to obično biva na Revita druženjima, ni ovo veselje nije moglo da se završi pre ranih jutarnjih sati.

# Šta je Revita, kome je namenjena i zašto je jedinstvena i nezamenljiva?

Prva u paleti REVITA proizvoda na bazi matičnog mleča je REVITA Orange, napitak prijatnog ukusa sa prirodnom aromom pomorandže i dodatkom vitamina C, zaslađen konzumnim belim šećerom. Posebno se preporučuje deci i sportistima, rekonvalescentima i osobama izloženim većim fizičkim i intelektualnim naporima.

Altamedovi stručnjaci mislili su i o onima koji iz bilo kojih razloga ne mogu ili ne žele da koriste proizvode koji sadrže šećer. Njima je namenjena REVITA Diet, istog ukusa kao i REVITA Standard, samo što kao zaslađivač sadrži aspartam. Preporučuje se dijabetičarima, pre svega, zbog sposobnosti matičnog mleča da regeneriše oštećene ćelije pankreasa što dovodi do pada nivoa šećera u krvi. U ovakve efekte, na ličnom primeru, već su se uverili brojni korisnici REVITA Diet. Osim dijabetičarima, REVITA Diet preporučuje se i svima koji, bilo iz estetskih bilo iz nekih drugih razloga, koriste niskokalorične proizvode.

Zbog ishrane sve siromašnije gvoždem veliki problem savremenog čoveka predstavljaju anemije. Potrebe organizma za ovom supstancom postaju sve veće, a posebno se povećavaju u periodu intenzivnog rasta, trudnoći, nakon porođaja, u vreme menstrualnog ciklusa i kod nedovoljne apsorpcije koju prouzrokuje nedostatak želudačne kiseline. Koristeći dobre osobine mleča i divalentno helatno gvožđe, Altamed je pro-

Preduzeće Altamed, sa timom svojih stručnjaka, pripremio je recepturu REVITE, proizvoda jedinstvenog u svetu, koji, zahvaljujući liofilizovanom matičnom mleču zaslužuje posebnu pažnju. Trenutno se u paleti ovog proizvoda nalaze REVITA Orange, REVITA Diet, REVITA Fe, REVITA Oriblete i REVITA Kapsula Diet Apple.

izveo REVITU Fe kao standardni dodatak svakodnevnoj ishrani za prevenciju anemije. Za razliku od klasičnih preparata gvožđa, koji izazivaju mučninu i druge neželjene efekte, u korišćenju REVITE Fe, zahvaljujući matičnom mleču i osobini helatnog gvožđa da se dobro resorbuje, nema takvih efekata. Dosadašnja iskustva su pokazala da su kod svih korisnika REVITE Fe postignuti odlični rezultati u suzbijanju nedostatka gvožđa i otklanjanju opšte slabosti organizma. Osim izuzetnog dejstva, REVITA Fe je i prijatan napitak sa ukusom šumskog voća.

Matični mleč, između ostalog, ima svojstva da otklanja posledice stresa, ubrzava proces detoksikacije organizma, povećava koncentraciju, otklanja umor. REVITA Oriblete, pakovane u blisteru po 12 komada, pravi su proizvod za zaposlenog čoveka. Po količini matičnog mleča koju sadrži, jedna oribleta zamenjuje 1,5 čašu napitka REVITA Standard ili Diet. Posebno se preporučuju osobama izloženim velikim fizičkim i intelektualnim naporima, poslovnim ljudima, osobama koje često putuju, a pogodne su i za osobe koje iz bilo kojih razloga ne smeju da

konzumiraju veću količinu tečnosti. Jedna oribleta pod jezik i za nekoliko minuta se dobija energija, relaksacija i smirenost.

Najnoviji proizvod je REVITA Kapsula Diet Apple, namenjen svakodnevnoj upotrebi svih korisnika REVITA proizvoda ali i dijabetičarima i osobama na redukcionim dijetama. REVITA kapsula ima specifičnu praktičnu ambalažu, patent Altameda, potpuno odvojenu i od boce i od spoljne okoline, što obezbeđuje njeno dugotrajno čuvanje. Prednost ovog rešenja je i u tome što se lako, postavljanjem kapsule na flašicu vode, jednostavnim pritiskom na klip, dobija napitak spreman za primenu koji se može i višestruko koristiti i čuvati, bez kontakta sa vazduhom. Ima aromu jabuke koja može da zadovolji i najrafniranije ukuse. Zbog praktičnog pakovanja, posebno je pogodna za putovanja, izlete, đačke torbe, odnosno u svim situacijama u kući i van kuće kada je potrebno osveženje.

Proizvodima REVITA nije potrebno mnogo vremena da bi se osetilo njihovo blagotvorno dejstvo. Oni koji su probali REVITU postali su redovni potrošači i još više od toga – oni svojim prijateljima i rođacima preporučuju REVITU opisujući efekte koje su osetili.



## „Beemont“ u Crnoj Gori dobio prvu sedmicu

### DRAGANA STOJANOVIĆ UŠLA U POZICIJU SEDAM

# „Naplatila sam svaki bod!“

**D**ragana Stojanović iz Podgorice u Crnoj Gori, ušla je u poziciju sedam, a „Beemont“, Altamedov franšizni partner za Crnu Goru, dobio je prvu sedmicu u sistemu MLM REVITA Plus. Na čestitke i pitanja kako se oseća i kako je došla do ove pozicije Dragana Stojanović odgovara:

„Pozicija sedam je destinacija gdje jednom stignete, a pravi uspjeh je u složnoj porodici i ponosu koji osjećam kao majka dva jako dobra momka Stefana i Nikole. Bez njihove pomoći i podrške nikad ne bi uspjela. Oni su zaista junački ispratili moju MLM karijeru. Uspjeh je imati ovoliko poz-

nanika među kojima su i moji prijatelji. To je USPJEH.

Već sedam godina živim od minolog rada u Reviti što, u prevodu, znači - mogu lagodno da živim od provizije. U MLM sistem REVITA Plus ušla sam sa velikim znanjem o MLM-u u momentu kad nije sam imala nikakvog izgleda da nađem neki posao. Sa dva mala djeteta, suprug i ja bez posla, podstanari, bez para, bez izgleda da išta promjenim, vrijedna, željna rada, puna energije - sjedila sam u kući i čitala novine sa oglasima. Revita je došla sasvim iznenada i to je u mom životu bio presudan

momentat. Savjet - vodite računa da ljudima ponudite Revitu u pravom momentu. Slušajte ljude šta vam pričaju jer, ako ih slušate znaćete šta oni žele. A sa Revitom im možete pružiti sve što im treba:

ako su bolesni – zdravlje,  
ako nemaju para – zaradu,  
ako se žele družiti - prezentacije, nova poznanstva, ako žele putovanja, dobar provod - seminare...

Ljudi su zahvalni ako vodite računa o njima, zato, budite zainteresovani za njih.

Moj slijedeći savjet - prvo naučite kako, naravno od svog sponzora, i ne odugo-



Prepoznala sebe u Reviti : Dragana Stojanović



Svečana prezentacija Revite u Draganinu čast

vlačite ulazak u poziciju tri. Ako u nju stižete godinu, dve, umorićete se i odustati baš u momentu kad dođete do para. Mogu se pohvaliti da mi nikad nijedan saradnik nije ušao u poziciju i da sam svaki bod naplatila. Imam pet grana koje prave po 20 odsto produkcije. Savjet - nemojte raditi samo na jednoj grani, progutaće vas s cipe-lama. Pravite veliku širinu, a ujedno pomažite saradnicima i gradite dubinu. Naplatite svaki bod, jer bodovi su tu da se naplaćuju. Savjet - pronađite ljude koji znaju MLM i pomozite im da sebe prepoznaju u Reviti.

Peta grana na kojoj stoji moja mreža je moj stariji sin Stefan koji ima dvadeset godina i najmlađa je petica u MLM sistemu REVITA Plus. Moji sinovi rastu sa ovim MLM-om i mnogo mi znači što i oni u njemu uživaju. Ponosna sam na svoje sinove kao i na sve moje saradnike. Savjet - na vreme uvedite svoju djecu u posao.

Poenta cijele priče je: uključite ljude, dovedite ih do zarade i tek onda ih možete ostaviti da samostalno rade. Treba da vam bude prioritet da naučite saradnike kako da rade i da oni zarađuju novac, a ne kako da oni rade a da vi zarađujete - to je krivi put na kome ćete zaraditi malo para i neće potrajati. A naš cilj je da trajemo!

## "Imala sam s kim da se takmičim"

Čestitke i želje da dobije još mnogo priznanja, 16. marta uputilo je slavljenici preko 100 prisutnih na nesvakidašnjoj prezentaciji Revite organizovanoj povodom Draganinog ulaska u poziciju sedam. U restoranu „Ribnica“ u Podgorici okupili su se 16. marta njeni ključni saradnici, prijatelji i porodica, a dr. Vilotijević održao je svečanu i efektanu prezentaciju, u čast prve sedmice u Crnoj Gori.

Da čestita uspeh, iz Beograda je došla Vesna Kovačević, pomoćnik generalnog direktora za MLM i u ime rukovodstva Altameda uručila poklone i poževela slavljenici da do naredne pozicije dođe još bržim tempom. U ime firme „Beemont“ i direktorke Sonje Mijanović, koja iz opravdanih razloga nije bila prisutna, Dragani je čestitao i uručio prelepu korpu cveća Miladin Vračar, zaposlen u podgoričkom centru.

Dragana se zahvalila svim prisutnima na čestitkama,

angažmanu i podršci. Zahvalila se i svom sponzoru, a svoje sinove, Stefana i Nikolu kao najveću podršku u radu, pozvala da stanu uz nju i slavljeničku tortu. Zatim je pozvala i sve svoje saradnike od pete pozicije naniže i sponzore iz drugih struktura da im se pridruže. Pored svojih ključnih sponzora Branke i Dušana Ivanovića iz Nikšića, Slavojke Jovović, Božane Četković i Ljubice Novaković iz Podgorice, Drgana je istakla svoju prvu saradnicu Branku Vukčević koja ima 73 godine i na koju je, kao i na sve svoje saradnike, veoma ponosna.

„Kad ovo radite s ovoliko dobrih i kvalitetnih ljudi, vjerujte da nije teško. A pošto u sebi imam puno takmičarskog duha, sve ovo ne bi imalo smisla da nisam imala s kim da se takmičim“, rekla je Dragana i pozvala sve prisutne da se posluže večerom i provesele uz muziku koja je te večeri svečanoj atmosferi dala posebnu boju.

Porodica i takmičarski duh kao osnovni pokretači



Revita Orange Oriplete

# PROTIV AKUTNOG I HRONIČNOG UMORA



**Šta znači biti umoran? Koja je razlika između kratkotrajnog osećaja tzv. „zamora materijala“ i sindroma hroničnog umora – dijagnoze koju danas ima skoro trećina ljudi u svetu? I kako najbrže možemo napuniti svoje „baterije“? Odgovor daju pčele i Revita.**

Da bi napravila kilogram meda, pčela mora da obiđe oko milion cvetova – za jedan dan. Ali, da bi obezbedila opstanak pčelinjeg društva, matičica mora da uloži mnogo, mnogo više energije. Zato se ona isključivo napaja sa jednog jedinog energetskog izvora iz prirode - svakih nekoliko minuta „popije“ po nekoliko miligrama matičnog mleča, koliko joj, u jednoj porciji, „servira pčela dadilja!“ Zato nije bilo teško osmisliti koliko bi to matičnog mleča trebalo da se nađe u

jednoj čaši Revite – nešto malo više od par miligrama.

## Brz priliv energije

Postoje momenti u danu kada „zamor materijala“ našeg organizma dostiže maksimum – to, najčešće, biva oko podne i predveče. Za ove momente je i osmišljenja oribleta sa matičnim mlečom, koja ima jedan i po puta više matičnog mleča nego čaša Revite. Dakle, Revita Orange Oriplete je prirodan odgovor na nagli osećaj um-

ora i pada energije koji može pogoditi svakog čoveka u toku dana, ali i na novu pošast XXI-og veka: sindrom hroničnog umora.

Način života modernog čoveka u razvijenim zemljama doveo je do situacije da, uprkos obilja hrane oko njega, ona nije više dovoljan izvor energije, ni zbog svog kvaliteta, a ni zbog hroničnog stresa u okruženju koji, prosto, isisava energiju iz čoveka, poput crne rupe. Pa čak i kad pojede dobar obrok, potrebno je oko sat

vremena da energiju iz njega prime svi organi kojima je ona neophodna. Ovde na scenu stupaju oriblete sa matičnim mlečom – kraljevskom hranom matice, upakovanom u mali obrok, lakši od jednog grama, ali energetske veoma bogatom. Ako se oribleta stavi ispod jezika, mleču je potrebno oko 15-30 minuta da se nađe u krvotoku i da počne korekciju metabolizma i preraspodelu raspoložive energije, tako da

osoba vrlo brzo oseća priliv snage, volje, mentalnu svežinu i polet u mišićima.

### **Više mleča – manje zamaranja**

Kada se situacija sa svakodnevnim naglim padovima tonusa, volje i snage ponavlja iz dana u dan, čovek ulazi u drugu zonu energetske bilansa koja se danas definiše kao sindrom hroničnog umora i na ivici je da

bude proglašena bolešću razvijenog, modernog sveta koji živi „300 na sat“. Rezultat je hronični umor. Lek iz prirode daje najneumornije biće, pčela, matični mleč.

Bez obzira na to u kakvom je energetske defecitu čovek, par meseci redovnog korišćenja Revita proizvoda, pre svega, Revita oribleta, vratiće mu snagu i volju, uz više obroka u toku dana sastavljenih od ribe, mahunarki, žitarica, voća, povrća.

Revita oriblete doživljavamo kao veoma prijatne i ukusne bombonice, za šta je zaslužna prirodna aroma narandže u njima. Oriblete su zaslađene šećerom, a kao boju imaju beta-karotin, još jednu prirodnu supstancu koja je zdrava i lekovita i štiti organizam od bolesti i preranog starenja. Posebno su pogodne za ljude koji često borave na sastancima u zatvorenim i zagušljivim prostorijama ili putuju pa im nije zgodno da Revitu rastvaraju u vodi, zatim studentima, sportistima, ljudima koji imaju česte prehlade uha, grla i nosa i onima koji imaju probleme sa upalom desni i parodontozom.

Za prilike kada se oseti pomračenje sveti, glavobolja ili malaksalost usled pada šećera u krvi i kompletnog energetske tonusa najbolje je posisati dve oriblete, u razmaku od deset minuta.

Larve pčela u matičnom mleču



### **KAKO MLEČ POMAŽE SVIM ĆELIJAMA?**

Nova saznanja o sastavu matičnog mleča govore o razlozima njegove biološke aktivnosti samo u prvih 48 sati po vađenju iz košnice. Svetlosnu energiju – energiju Sunca koju su akumulirale biljke u procesu fotosinteze, vredne pčele su preuzele od biljaka u vidu svoje osnovne hrane, nektara i polena, a onda je konvertovale i pohranile u svoje proizvode, u obliku hemijskih veza u biološki aktivnim jedinjenjima koje zovemo biostimulatorima. Pošto je matični mleč – majčino mleko za pčele - hrana koja mora obezbediti sve neophodne hranjive i zaštitne materije za nastanak, rast i razvoj budućeg člana košnice, on je najkompleksniji i po svom biohemijskom sastavu i najbogatiji svetlosnom energijom, vezanom u jedinjenjima bogatih energijom.

Ta njegova vitalnost se i prenosi, putem molekula vode, na sve ćelije čovekovog organizma, podiže biofrekvencu organizma i tako podstiče ogromnu moć samoisceljenja koju organizam poseduje od rođenja, pa do kraja života. Zato količine mleča koje su potrebne čoveku i jesu tako male i mere se miligramima, kako su to jasno argumentovali ruski akademici još sedamdesetih godina prošlog veka.

Zbog toga je paleta njegovih bioloških efekata u organizmu tako široka: detoksikacija, bioregeneracija, bolja odbrana od virusa i bakterija, zaštita tkiva od oksidativnog stresa i gena od mutacija izazvanih oštećenjem. Sve su to prirodne moći samog organizma koje matični mleč samo podstiče.

*Bjanka Matić, dipl. biolog*

Matični mleč je najvredniji pčelinji proizvod. Njegov hemijski sastav čini ga najsnažnijim prirodnim biostimulatorom.



Prvi koraci u MLM-u

# KAKO USPEŠNO PREDSTAVITI POSAO U MLM-U?

Otpor prema promena- ma i novinama je prirodan i postoji u svakom čoveku, u manjoj ili većoj meri. Povezan je, pre sve- ga, sa strahom od nep- oznatog. U ono što nam je poznato, a ne sviđa nam se, bar smo sigurni – od novog ne znamo šta da očekujemo i koliki rizik nosi po nas, skloni smo da un- apred tražimo neke, ka- kve-takve garancije – ako ne da ćemo uspeti, onda bar da nećemo doživeti debakl i veliki gubitak.

Da bi se ovaj prirodni strah smanjio i uklonio, potrebno je u potpuno- sti upoznati osobu sa načinom funkcionisanja mrežnog marketinga i nje-

govim prednostima u odno- su na klasični vid prodaje i marketinga.

Dakle, iako uzrok otpora i odbijanja leži u čoveku pre- ko puta nas – rešenje za njegovo prevazilaženje krije se isključivo u nama. Na našem podneblju pos- toje brojne zloupotrebe sistema mrežnog marke- tinga koje proističu, izme- đu ostalog, od pogrešnih prvih koraka, nedovoljne obučenosti i nepoštova- nja pravila koja su odav- no otkrivena u ovom pos- lu, pa nije potrebno da „ponovo otkrivamo toplu vodu“.

Dakle, pod pretpostav- kom da smo dobro pred- stavili proizvod i naveli

ljude da ga redovno ko- riste, preostaje nam da to isto uradimo i sa poslom. Drugim rečima, da i pos- ao predstavimo tako da ljude zaintrigiramo i na- vedemo da požele da se njime bave.

A to u startu znači da moramo da ih ubedimo da nemaju šta da izgube, jer u ovom poslu ulagan- ja su skoro zanemarljiva u odnosu na ona koja su potrebna za otvaranje sopstvene firme.

## Poštovanje pravila i principa MLM-a

Drugo, treba da razuve- rimo ljude da je bavljenje mrežnim marketingom

teško, komplikovano i naporno i da zahteva agresivan nastup i dosađivanje ljudima tj. ličnost prodavca koji nogom zaustavlja zatvaranje vrata od strane svog potencijalnog kupca. A to možemo samo ako ga mi ne doživljavamo tako i ako smo ispoštovali njegova pravila koja nam maksimalno olakšavaju rad, predstavljaju izazov, a ne problem.

Principi mrežnog marketinga omogućavaju veliku samostalnost, kreativnost, slobodu u poslu, biranje saradnika, fleksibilno radno vreme, iskorišćenje svih svojih potencijala i stalno usavršavanje.

Ako smo mi to shvatili i tako radimo - doživljavamo ovaj posao kao svoj način života - onda treba samo još malo da se potrudimo da taj doživljaj prenesemo i na druge. Ne moramo da ih teramo da se bave novim poslom nego da ih pozovemo da rade sa nama, da sa nama stvore jedan zanimljiv, kreativan i uigran tim koji onda posao neće shvatati kao kopanje rudnika, nego kao privlačnu aktivnost, sa mnogo kvalitetne komunikacije u kojoj se može i uživati i zaraditi. A kad u nečemu uživamo, nećemo za to odvojiti samo par sati dnevno ili nedeljno, nego

mного više od toga.

### **Obuka budućih saradnika da pravilno rade**

Ovu izuzetnu poslovnu mogućnost treba predstaviti na jednostavan način i staviti do znanja ljudima da je sve što mi radimo - ponovljivo i moguće i za njih. Takođe, sve vreme, ne samo u početku, moramo davati lični primer svojim saradnicima, jer oni to od nas očekuju, što svesno, što podsvesno. Neophodno je poznavati i statistiku ovog posla koja nas sprečava da se razočaramo prvim neuspesima i odbijanjima, a ona glasi: od 100 obaveštenih ljudi, oko 80 posto verovatno neće biti zainteresovano ni za proizvode,

ni za posao. Preostalih 20 posto će koristiti proizvode i neće početi sa preporukom dok sami ne iskuse efekte i nauče najosnovnije o proizvodima. Ali, ako smo njima adekvatno i privlačno predstavili poslovnu ponudu, nekoliko njih će, kad stekne znanje o proizvodima i sigurnost, biti zainteresovano i da se bavi poslom. To su naši budući saradnici i njih treba da obučimo da ga pravilno rade. U tome nam pomažu naši viši sponzori i kompanija koja je vlasnik proizvoda i poslovne ponude. Ako u startu dobro obučimo i osamostalimo tih nekoliko saradnika, stvorili smo čvrst i trajan temelj našeg marketinškog preduzeća i idemo dalje, na isti način.



# „OPET IMAM HILJADU ŽELJA!“

Radojka Petrović, Čuprija, Srbija



Do 40. godine života, bila sam zdrava osoba. Sve do jednog jutra, kada sam kao i svaki dan stigla na posao – osetila sam ledene graške znoja po čitavom telu. Mислеći da je to nešto trenutno, primetila sam iznenađeni pogled osobe koja je sedela preko puta mene. „Tebi je teško, idem da ti donesem vode“, rekla je, a ja sam pružila ruke prema drugoj osobi koja je

stajala na vratima.

Bilo mi je vrlo loše, a nakon samo par trenutaka, vrlo lepo. Ovo što ću sada da kažem, zvuči neverovatno, ali jasno pamtim da sam bukvalno krenula „da izletim“ sa ispruženom rukom, iz nekog, ne mnogo širokog vertikalnog mračnog tunela. Moj doživljaj tog trenutka i danas je vrlo stvaran. Tog momenta, kada sam ugledala jaku svetlost na kraju tunela i sa jednim delom ruke van njega, opet sam se našla u prostoriji okružena osobljem. Nisam znala gde se nalazim i mislila sam da sanjam. Od tada, život za mene postaje pravo mučenje i jedino što sam želela je da budem stalno u mraku. „Što me vratiste!“, ponavljala sam često, jer sam imala osećaj da mi više nije mesto na ovom svetu. Bez snage u rukama i telu, nisam mogla ni porodični ručak da spremim. Dosta sam oslabila. Osećaj da me nešto jede i uništava, bio je intenzivan.

Smeštena sam u bolnicu i obavljena su ispitivanja. Rezultati su pokazali da je jedan bubreg atrofirao, da imam cistu na jetri i da je došlo do „preklapanja“ gornjeg i donjeg krvnog pritiska. Dobila sam terapiju, mnogo lekova, od kojih mi nije bilo mnogo bolje. Nisam radila godinu ipo dana, a život kojim sam živela nije bio život – sve do

marta meseca, pre tačno jedanaest godina.

Na insistiranje moje kume, odslušala sam predavanje o matičnom mleču i kupila prvo pakovanje Revite od 200 grama. Ono je tri dana stajalo neotvoreno na radnom delu moje kuhinje. U momentu sam donela odluku „na svoju ruku“ – prestala sam da uzimam lekove i „krenula sa Revitom“.

Nakon prve čaše osetila sam - da prija. Nakon sat vremena, opet mi je bilo loše i ja uzimam drugu čašu nakon koje se osećam smirenije. Od tada, kad god bih osetila da mi je teško, uzela bih Revitu – čašu za čašom. Razmak između čaša i novih dnevnih doza Revite vremenom je postajao sve veći, a ja, kao da sam se polako ponovo rađala. To je nešto što rečima ne može da se opiše. Posle dva ipo meseca, pitala sam se da li je to što mi se desilo moguće – vratila mi se snaga, želja za životom i radom. Danas, redovnim pregledima, „držim“ bubrege i jetru su pod kontrolom i osećam se kao da ponovo imam 30 godina.

Kada sam popila prvu čašu Revite imala sam samo jednu želju, a danas ih imam hiljadu. Hvala pčeli na matičnom mleču, hvala kompaniji Altamed što nam je omogućila da na ovakav način koristimo mleč i živimo zdravo i kvalitetno.



## POZITIVNI EFEKTI REVITE U NIZU

*Amela Veber-Buđen, Mostar, Bosna i Hercegovina*

Za Revitu sam čula od Dženane Grebović, mamine poznanice koja nas je jedan dan posjetila. Ispričala nam je interesantne detalje o Reviti i ostavila knjigu dr. Panića o matičnoj mliječi.

Zainteresovala sam se i pročitala je, a ono što sam tamo saznala ...malo je reći da me je oduševilo. Naručili smo prvu "turu" Revite Standard - da probamo.

Prvo što sam primjetila je nevjerovatan priliv energije koju sam taman u tom periodu počela da gubim. Radila sam veoma stresan posao (komercijalista na terenu), koji mi je oduzimao mnogo energije. Osjećala sam se preporođeno.

S lakoćom sam odlazila na posao, družila sa ljudima, bavila fizičkim aktivnostima ...osjećala sam se, bukvalno "hiperaktivno". Mislim da je to je osjećaj koji Vas prati čitavo vrijeme

dok "trošite" Revitu.

Mojoj majci je svojevremeno bila vidljivo rijetka kosa. Znali smo se šaliti na njen račun da nema "tri dlake na glavi" ...od kako koristi Revitu, nedovoljno je reći da joj je kosa ojačala - postala je jaka, bujna i raste jako brzo. Sve njene kolegice ne mogu se načuditi.

Još jedan pozitivan učinak Revite, u koji sam se lično uvjerila je kada neko u mojoj porodici dobi je temperaturu ili se prehladi. Ne znam u kakvom da smo stanju, dovoljno je da popijemo par čaša Revite i simptomi jednostavno nestanu u roku od par sati.

Najbolji primjer za to je visoka temperatura koju sam dobila u trudnoći. Deset dana prije termina, naglo mi je temperatura porasla na 39.5°C. Hitno sam od strane ginekologa upućena na infektivno odjeljenje pošto je bila sezona gripe. Ostavili su me da

ležim u bolnici pod sumnjom da imam H1N1 grip. Moja porodica se uplašila za bebu i mene.

Paracetamol za sniženje temperature koji su mi davali povratila bih, a nikakve terapije nisam smjela zbog bebe piti. Čitavu noć sam pila Revitu Diet i ništa drugo. Temperatura je trajala samo tu noć, ujutro se povukla i nije se više pojavila. Obzirom da su doktori očekivali velike komplikacije, bili su zatečeni mojim brzim ozdravljenjem.

Sedam dana kasnije, rodilo se moje malo čudo ...moj sin Sven.

Besane noći koje provode majke sa bebama ne osjetim jer i dalje trošim Revitu. Ako popijem čašu tik pred spavanje, ne padaju mi teško buđenja svako par sati jer, koliko god da spavam osjećam se odmorno, kao da sam spavala najmanje 10 sati. Sigurna sam da je i to zahvaljujući ovom čudotvornom napitku.





## DA LI JE U PITANJU NAUČNA FANTASTIKA ILI REVITA?

*Damir Mikec osvojio dva zlata u Australiji*

**M**ladi promoter Revite, Damir Mikec, reprezentativac Srbije u streljaštvu, osvojio je 13. marta u Sidneju dve zlatne medalje na Otvorenom prvenstvu Australije, u disciplinama vazdušni pištolj i malokalibarski pištolj.

„Stigao sam u Sidnej posle putovanja od 36 časova i malo sam se bojao da me ne stigne umor. Prvo sam gađao vazdušnim pištoljem i zabeležio 580 krugova u osnovnom delu, zatim sam stegao zube i gađao solidno finale. Sa 681,8

krugova sam pobedio“, rekao je Mikec.

Mikec je istog dana uspeo da trenira MK pištoljem prvi put posle sedam meseci, jer su u Srbiji vremenski uslovi bili loši i nije bilo moguće trenirati na strelštima preko zime. Već 21. marta učestvovao je i na Svetskom kupu, takođe održanom u Sidneju i zauzeo fantastično sedmo mesto u finalu discipline malokalibarski pištolj. Šesto mesto osvojila je Jasna Šekarić, najbolji srpski, ali

i svetski strelac svih vremena.

“Svi se čudom čude i pitaju nas kako uspevamo da bez zatvorenog MK strelišta i posle šest - sedam meseci pauze dođemo na ovakvo takmičenje i postignemo visoke rezultate. Obično im odgovorim da je u pitanju naučna fantastika!“, rekao je Damir Mikec u Sidneju.

Na osnovu fotografije i pozdrava koje nam je iz Sidneja poslao, prstom “uperenim” u kesicu Revite, Damir je odgovorio na ovo pitanje!



**U pravi čas!**