

BROJ  
**104/5**  
jan./feb. 2011.  
Besplatan primerak

# revita info

Za zdraviji i  
bogatiji život

Novi distributivni centar  
u Beogradu - **DC SENJAK**

Sa Draganom Rajblović  
na putu do Kilimandžara



*Pobednici Altamedove  
Lige šampiona za 2010.*

Novi uspeh po meri svojih mogućnosti  
**REVITA NA KROVU AFRIKE**

Revita promo-album od marta u distributivnim centrima u Srbiji

Na početku 2011. godine

## BUDITE AGILNI - PROMENE SU PRED VAMA!

*Dragan Mijanović, većinski vlasnik i  
predsednik Skupštine Altameda*



Poštovani saradnici MLM sistema REVITA Plus, poštovani partneri, zaposleni u partnerskim firmama i Altamedu, dragi prijatelji - budite agilni, promene su pred vama!

Uobičajeno je da se osvrnemo na prethodnu i prethodne godine i pravimo planove za nastupajuću. Po čemu ćemo zapamtiti 2010 godinu? Razmišljajte i izvucite pouku! Po čemu ćemo upamtiti 2011? Sada je vreme da odlučimo. Svako od nas trebalo bi da sebi postavi ovo pitanje i već sada da odluči. Pokušajte. Samo na prvi pogled to izgleda teško. Kineska mudrost glasi: I put od hiljadu kilometara započinje prvim korakom.

Da bi čovek promenio svoje činjenje (ponašanje), prethodno mora da promeni svoje razmišljanje.

Na tragu Kantovog kategoričkog imperativa koji parafrazirano glasi - postupaj samo prema onoj maksimi za koju možeš poželeti/hteti da postane opšti zakon (prirode), uviđamo da se na prostorima na kojima je prisutan MLM sistem REVITA Plus pri-

menjuju najrazličitije maksime. Najčešće ćemo čuti da su TV programi, dnevna štampa, filmovi, serije, muzička produkcija, utisci iz okruženja, Loši međuljudski odnosi itd. - mentalni zagadjivači. Ima ih naravno još, ali je pod našom kontrolom samo jedan domen - naš um, naš unutrašnji prostor. Njemu odgovaramo za svaki loš osećaj, svako loše činjenje, ponašanje, svaki loš stav, naviku i ostalo zagadjenje koje trpamo u njega.

Savremeni autori pišu o potrebi da čovek počne od sebe, a tako kažu i narodne poslovice, "pospremi svoj orman". Tek tada može da ima i da projektuje pozitivan stav prema okruženju. Jednostavno je. Osim što nije. Možda nam pomogne ako se podsetimo da samo ravnoteža između "imati" (materijalno) i "biti" (ostvarenje ljudskih potencijala), jeste u skladu sa Prirodom.

Savršen primer populacije koja, istina, nije živela na ovim prostorima, a koja je imala razvijenu ekološku kulturu i brinula o "ekologiji duše", jesu Indijanci. Oni

nisu živeli u prirodi, oni su živeli SA prirodom. Naravno, bilo bi apsurdno kada bi odjednom počeli da se ponašamo kao nekadašnji Indijanci (iako na ovim prostorima "indijanaca" ima i previše.). Stoga bi trebalo da se potrudimo da umemo da shvatimo, prihvatimo, poštujemo i razvijamo sebe. Da umemo, hoćemo i možemo da shvatimo, prihvatimo i poštujemo druge.

Da se zalažemo za njihovo dobro onako kako ga oni sami shvataju, da prihvatimo da smo svi ljudska bića koja imaju pravo na svoju različitost, na svoj izbor, na sreću. U ostvarivanju naših ciljeva moramo uvek i svuda poštovati dobrobit drugih ljudi, odnosno njihovo pravo na svoje ciljeve i ideje.

Uveren sam da ćemo umeti da promene učinimo u skladu sa Misijom i Vizijom Altameda prihvaćenom od MLM sistema REVITA Plus! Krenimo da radimo, čeka nas ozbiljan posao, stvaranje budućnosti!

Sa poštovanjem,  
**Dragan Mijanović**

**Novi distributivni Revita centar u Beogradu**

## **TROSTRUKI USPEH U 2011. GODINI**

**Sudeći po tome kako je počela, 2011. godina biće jedna od uspešnijih na Revita misiji - otvaranje jedanaestog distributivnog Revita centra u Srbiji, novi franšizni partner za Hrvatsku i Revita zastava na Kilimandžaru.**



**Simboličan poklon Altamedu za uspehe u nizu**

**U** Beogradu je 14. februara ove godine svečano otvoren novi Revita distributivni centar „Senjak“ koji ima status Matičnog distributivnog centra za Srbiju. Ovo je četvrti po redu distributivni centar u Beogradu, a jedanaesti u Srbiji.

Otvaranje novog Revita centra u Beogradu, zasluga je saradnika koji, od kada se Revita pojavila, kontinuirano ostvaruju sve bolju produkciju.



**Svečano otvaranje DC Senjak**

Svečanom otvaranju prisustvovali su visoki sponzori iz Beograda, najviše rukovodstvo, menadžment i zaposleni u Altamedu, franšizni partneri iz Ionel-a u Mađarskoj i Austriji, Anđa i Darijan Jović, gosti i prijatelji.

U ime Altameda, Dragan Mijanović, predsednik Skupštine i većinski vlasnik kompanije, pozdravio je sve prisutne i presecanjem vrpce svečano otvorio novi Revita centar. Poželevši svima uspešan rad u novim prostorijama, predstavio je alpinistkinju Draganu Rajblović, vernog Revita promotera, u čijem je dolasku i najnovijem poduhva-

tu prepoznao simboliku otvaranja novog Centra. Naime, Dragana Rajblović, jedina žena sa Balkana koja je osvojila najviši vrh na svetu, Mont Everest, donela je, kao i uvek sa svojih putovanja, Revita zastavu koja se u januaru zavijorila i na Kilimandžaru, najvišem vrhu Afrike. Pored zastave, Dragana je donela i poster sa novoosvojenog vrha i obećala da će se zastave Revite vijoriti i ubuduće na svim vrhovima koje namerava da osvoji.

Draganin poklon, Dragan Mijanović svečano je uručio Anđi Jović, većinskom vlasniku i osnivaču „Ionel Group“, koji je tog dana postao i novi franšizni partner za Hrvatsku, pod imenom „Ionel 2011“.

„Suština penjanja i postizanje ove visine je i želja da zajedno podignemo produkciju u Hrvatskoj, udruženim snagama i sa istom idejom“, naglasio je Dragan Mijanović i uručio simbolični poklon. Gospođa Anđa Jović se zahvalila i predala poklone u ime Ionel-a, Dra-

ganu Mijanoviću, generalnom direktoru Mirjani Rošul i Vesni Kovačević, pomoćniku generalnog direktora za MLM.

„Ime novog predstavništva Ionel firme u Hrvatskoj „Ionel 2011“, u sebi nosi simboliku jer smo sigurni da će 2011. godina biti godina preokreta. Uverena sam da je ovo samo još jedan od Centara koje imamo nameru da otvorimo“, rekla je Anđa Jović.

Novi Revita centar i zvanično je počeo sa radom. Prvi kupci Revita proizvoda bili su visoki sponzori iz Beograda: Miloš Dević, pozicija osam, Nikola Milojević, pozicija sedam, Milovan Matić i Pavao Balov na poziciji pet.

Uz koktel i Revita osveženje okupljeni su izrazili zadovoljstvo što je u Beogradu, pored tri postojeća centra (na Zvezdari u Ulici Milana Rakića, Zemunu u Kosovskoj ulici i „Euro centru“ u Dečanskoj ulici), otvoren i ovaj na Senjaku, koji će Revitu učiniti dostupnijom još većem broju korisnika i saradnika.



**Anđa Jović, osnivač „Ionel 2011“, sa rukovodstvom Altameda**

Matični distributivni centar „Senjak“ nalazi se u širem centru Beograda u Ulici Koste Glavinića broj 2, odmah preko puta Beogradskog sajma. Linijama gradskog prevoza, odlično je povezan sa svim delovima grada. I saradnicima iz drugih gradova lako je dostupan jer se nalazi u blizini glavne železničke i autobuske stanice.

Distributivni centar je površine oko 200 m<sup>2</sup> i maksimalno zadovoljava sve tehničke i estetske kriterijume potrebne za nove poslovne uspehe Revita programa.

# REVITA - MISIJA OBNOVE ŽIVOTA

Buobu Lui Jel, Bigrenica, Srbija



***Iz iskustva matice znamo da ona ne oboljeva jer konzumira samo matični mleč i to čitavog života. Iz toga sledi da se isto može primeniti i na čoveka ako na stolu ima REVITU – ali svaki dan.***

Član MLM sistema REVITA Plus sam od 2006. godine, iz vremena kada je Revita stigla i u Bigrenicu gde živim i držim službu kao sveštenik Rumunske Pravoslavne Crkve. Saradnik sam na poziciji četiri za što su zaslužni moji sponzori Slavko Kotromanac iz Bigrenice, Dušica Jovanović i Radojka Petrović iz Čuprije.

Čuvši da je matični mleč načinio najveće čudo u prirodi – maticu koja nikada ne oboli – znao sam da je to ono što sam i sam tražio. Kupio sam knjigu Matični mleč i ubrzo postao saradnik. Četiri godine nisam overavao zdravstvenu knjižicu iako sam prebrodio teške opekotine kože ( treći deo kože izgoren i ista presađena).

Smatram da je MLM sistem REVITA Plus misija obnove života jer današnji čovek je pao duhom i telom. Nepostojan je jer ne veruje, a ako u bilo šta poveruje, to ga kratko drži ili očekuje rezultate na samom početku. Potrebni su vera i vreme da bi se ljudski organizam uz pomoć Revite revitalizovao. Iz iskustva matice znamo da ona ne oboljeva jer konzumira samo matični mleč i to čitavog života iz čega sledi da se isto može primeniti i na čoveka, ako na stolu ima REVITU – ali svaki dan.

Uspeh u MLM sistemu REVITA Plus je kada ponudite prijatelju Revitu i on je prihvati, a najveći uspeh je da što veći broj vaših

već učlanjenih prijatelja obnove članstvo. To je duplikacija. Da bi se struktura održala, potrebno je osetiti MLM sistem REVITA Plus. Osetiti znači unositi promene u organizaciju rada, odnosno menjati prvo sebe, a onda i lične saradnike i to u pravi čas. MLM sistem je rad sa ljudima gde spoznajemo naše granice i neke nove relacije koje pre nismo ni znali da postoje. Često dolazimo u situacije da „udarimo glavom u plafon“, što se dešava i kod visokih sponzora. Da se to ne bi desilo, treba mnogo da učimo, čujemo i vidimo, i naravno, koristimo intuiciju.

S obzirom da sam sebi postavio kao cilj određen broj saradnika (333), još uvek nisam zadovoljan. Za uspeh u ovom poslu potrebno je biti mobilan i prisutan na svim bitnim dešavanjima u sistemu ( seminari, manifestacije...), a pošto sve to košta, bitna je i zarada. Ona se bitno uvećava ako ispratimo sve aktivnosti koje firma podstiče - Revita reli npr. Dugo sam u poslu sa ljudima i znam da je motivacija veliki preduslov promena. Da bi naš sistem bio jak treba da bude sazdan od tima motivatora. Zbog toga nam je zadatak da saradnicima ulijemo poverenje bez ikakve doze sumnje. Onda nastaje promena – promena načina života, jer Revita je kvalitet života i stil kojim se živi.

Moje profesionalno i životno opredeljenje kao sveštenika mi nalaže

da svakom čoveku pomognem u duhovnom i telesnom ozdravljenju. Čovek je danas kao biće hronično oboleo. Ogromne novce daje za očuvanje zdravlja i razna lečenja, a u suštini se samo još više truje mnogobrojnim lekovima koje plaća. Sasvim je normalno da ću mu preporučiti sigurniji put – povratak što prirodnijoj ishrani gde je Revita za deset stepenika ispred bilo kog drugog proizvoda na svetu.

Ljubav prema bližnjem nalaže mi da pomognem svakom čoveku da ostavi iza sebe lošu naviku i prihvati vrlinu. Onda može da je prenosi drugima i penje se na više pozicije. Tada zajedno menjamo sebe i svet oko nas koristeći sva svoja znanja i kapacitete koje već posedujemo, stalno učeći i nadograđujući sebe.

Zahvalan sam Altamedu i njegovom proizvodu Revita. Zahvalan sam MLM sistemu REVITA Plus i svim svojim saradnicima među kojima bih izdvojio saradnike iz Petrovca i njihove sponzore, lekare Ikoniju Stamenković i Dragana Krompića, Mariju Živković i druge saradnike iz Kragujevca. Posebno bih se zahvalio porodici Vlade Ivanovića iz Bigrenice na privrženosti proizvodima Revita.

Ovo je velika misija koja nije laka ni jednostavna. Ali, ona traje i daje velike rezultate, a iznad svega daje harmoniju u telu i mir u duši.



Zvezda među zvezdama

## “BEEMONT”, CRNA GORA

# Doček sa ‘zvezdama’!

Deset dana posle redovnog predavanja u restoranu Ribnica, preko 40 saradnika okupilo se i u okviru proslave 3000-te emisije „Bisernica“ Radio Televizije Crne Gore, dočekalo Novu 2011. godinu.

Uz Dragana Alorića, voditelja i urednika emisije „Bisernica“, koja neguje, narodnu muziku i čuva priče i običaje od zaborava, Revitaši su se zabavljali uz Merimu Njegomir, Zorana Kalezića, Zdravka Đuranovića, Čedu Markovića, Dragana Račića, Danku Stoilković, Jadranku Bajrekarović i mnoga druga, po mnogima, najpoznatija imena estrade regiona. Pored saradnika MLM sistema REVITA Plus, među gostima su bili i konzul Republike Srbije, zamenik ambasadora i konzul Bosne i Hercegovine, ruski konzul, ambasadorica Ukrajine i mnogi ugledni privrednici iz svih krajeva Crne Gore.

Zvezdama estrade na podijumu pridružila se i zvezda MLM sistema REVITA Plus, Dragana Stojanović koja je svim prisutnima poželela srećnu Novu Godinu i obratila im se sledećim rečima: „Revita je napitak koji nam daje energiju, zdravlje i ništa manje lepo raspoloženje za koje smo večeras zahvalni velikim im-

enima naše estrade“. Zatim je obradovala i pevače prikladnim poklonima koje je preduzeće „Beemont“ pripremlilo za tu priliku.

Poklonu koji je primila, najviše se obradovala diva Merima Njegomir jer, prema vlastitim rečima i sama redovno konzumira Revitu.



Diva Merima Njegomir koristi Revitu i obradovala se novogodišnjem poklonu koji joj je nakon pozdravnog govora uručila visoki sponzor Dragana Stojanović

**Stojanović Dragana, Jovović Slavojka, Novaković Ljubica, Merdžanić Almaza i Vuković Mirjana (s leva donji red), Sekulić Irena, Popović Biljana i Gluščević Vesna (s leva gornji red)**



## **Nova petica u Podgorici U ZNAKU BROJA „5“**

**N**a poslednjoj javnoj prezentaciji održanoj u Podgorici, u Crnoj Gori, u sali restorana Ribnica, saradnici su imali su priliku da čuju predavanje dr. Miodraga Vilotijevića, licenciranog predavača i sponzora na poziciji četiri.

Predavanje potkrepljeno stručnim znanjem i dobrim ličnim iskustvom, pažljivo je slušalo 55 prisutnih, a osim njegovih prigodnih šala bilo je i dodatnih razloga za prijatno i lepo druženje.

Direktor „Beemonta“, Sonja Mija-

nović uručila je redovne nagrade za ulazak u pozicije. U poziciju tri ušli su Vesna Gluščević iz Podgorice i Goran Latinović iz Herceg Novog, a u poziciju dva Stanka Pištinjat iz Podgorice. Zvezda večeri bila je Slavojka Jovović koja je ušla u poziciju pet. Primajući kožnu damsku tašnu, redovnu nagradu za ulazak u ovu visoku poziciju, Slavojka se zahvalila i podelila svoje zadovoljstvo sa prisutnima rečima: „Veliko mi je zadovoljstvo što uvijek mogu da kažem da

sam ponosna na ono što smo zajedno uradili. Uz veliku podršku moje porodice i visokog sponzora Dragane Stojanović, želim da se zahvalim i svom ličnom sponzoru Ljubici Novaković, predavačima dr. Vilotijeviću i Branki Ivanović i celom timu „Beemont-a“ i Altameda.“ Slavojka je poseban akcenat stavila na rad i ulogu njenih saradnika - Almase Merdžanić, Radović Stamenke, Milice Martinović, Mirjane Vuković, Biljane Popović i mlade saradnice Irene Sekulić. „Uz sve neophodne uslove i podršku koju imamo, potrebno je uložiti mnogo vremena i strpljenja kako bi ljudi shvatili da Revita treba da im bude prioritet u domaćinstvima“, rekla je nova petica i zamolila sponzore i saradnike da zajedno nazdrave.

Otvoren je šampanjac a pored nagrada od preduzeća, pokloni i cveće stizali su sa svih strana. Nova petica je za ovu prigodu napravila i počastila prisutne dvema tortama - obe u znaku broja „5“, pored svoje torte - petice, drugu tortu posvetila je novoj dvojki i trojki, Gluščević Vesni i Pištinjat Stanki čiji zbir pozicija, kao i cela večer daju - odličan - „5“!

Novo radno vreme, adresa i telefoni preduzeća „Beemont“ u Crnoj Gori od 01. februara 2011. godine

Radnim danima: od 09.00 do 17.00 časova  
Subotom od 10.00 do 14.00 časova

D.O.O. BEEMONT

Trg Božane Vučinić 6b, Podgorica

Tel: + 382 20 /622 680

Tel/fax: + 382 20/ 622 660

## **„Privalcom“ Bosna i Hercegovina NAGRADA OMILJENOM DIREKTORU**

**T**im Revitaša sa Revitinog promotivnog štanda Zetra u Sarajevu koji uspešno promovise Revita misiju u BiH, jednoglasno su

odlučili da se izvršnom direktoru Privalcoma Andreju Prijiću dodijeli OSKAR, u kategoriji „najbolji direktor“.

Svečano je uručena nagrada koju su Revitaši popularno nazivali REVITIN OSKAR. On, kako kažu saradnici, ne košta puno ali mu je vrijednost neprocjenjiva

Direktor preduzeća Privalcom, Andrej Prijić, je bio prijatno iznenađen i zatečen datim priznanjem koje mu, kako sam kaže, daje još veći podsticaj za bolju i uspješniju poslovnu saradnju.



**Andrej Prijić, izvršni direktor Privalcom-a iz Banja Luke**

„Ovo priznanje je velika čast, ali i obaveza da opravdam ukazano povjerenje i priznanje“, rekao je uz osmijeh slikajući se na svečano ukrašenom novogodišnjem štandu Zetre.



**Bahrja Bašić (u sredini), Vesna Latinović (levo) i Vintila Salima (desno), odale su svom direktoru laskavo priznanje**



**Vasna Latinović, nova petica iz Sarajeva - saradnici i prijatelji svakako su najveći podsticaj za dalji rad**

Nova petica u BiH

## **RAD, PRIJATELJSTVO I „ZRNCA MUDROSTI“**

Saradnica Vesna Latinović iz Sarajeva pričinila je svojim saradnicima lepo i ugodno iznenađenje time što je početkom januara krunisala svoj i njihov zajednički rad u Revita misiji – ulaskom u poziciju pet.

U elitnom sarajevskom resto-ranu Lajt u kojem se okupilo preko 20 sponzora i saradnika, 22. januara proslavljena je nova petica. Pre početka slavlja Vesna se zahvalila svojim saradnicima, posebno izdvojivši, kako je rekla, svoje momke, Momu, Atu, Slobodana i Slavka koji je došao čak iz Priboja, da uveliča ovaj trenutak.

„Prije šest godina kupila sam jedan kilogram Revite i od tada traje moje putovanje“ – priseća se ovim povodom Vesna, kako ju je slučajno poznanstvo sa

svojom današnjom sponzorom i prijateljicom Bahrijom Bašić, uvelo u Revita misiju zdravog i kvalitetnog života. „Nikad nisam prestala da je pijem jer me osvežava, daje snagu i dobro raspoloženje, a pored zdravstvenih efekata, ni zarada nije loša. Sretna sam jer sam dobila priliku da upoznam Revitu, a sretna sam i zbog drugih ljudi koji su shvatili koliko je posebna. U radu i druženju sa Revitom, nailazila sam i na probleme i padove, ali je moja sponzorica Bahrija Bašić, svojom ljudskošću, iskrenošću i nesebičnom pomoći uvijek bila tu kad mi je trebalo“ – hvali svoju sponzorku naša saradnica. Svoju zahvalnost izrazila je poklonivši joj to veće knjigu „Zrnca mudrosti o prijateljstvu“ i čestitku s posvetom –

„Prijatelji su kao sjena, oni su uvijek tu kad ih trebaš“.

Uz vrhunski tamburaški orkestar igralo se, pevalo i slavilo, a brojni pokloni i bukete cveća dolazili su sa svih strana. Jasmina Ligata, visoka sponzorka na poziciji šest, Bahrija Bašić i timske kolegice i prijateljice Zetre uručile su slavljenici poklone od kojih je svaki imao i svoju simboliku – veliko pakovanje desertnih slatkiša od kojih po jedan može biti pojedan samo onda kada se potpiše novi ugovor, sat u drvetu, u obliku BiH, ručni rad na kojem su ispisani svi gradovi sa posvetom i željom da u svakom od njih ima po mrežu saradnika. Zatim, rokovnik u kojem će voditi planove i prezentacije i prelep kožni novčanik uz želju da, usled mnogo posla, uvek bude pun.





**Pobednici četvrtog Revita relija - vikend na Paliću**



**Pobednici petog Revita relija - vikend na Kosmaju**



**Pobednici trećeg Revita relija - vikend u Kladovu na Dunavu**

## REVITA RELI NAGRADNA PUTOVANJA

Krajem decembra, zatim u januaru i februaru Altamed je za najuspešnije saradnike organizovao tri nagradna putovanja. Ona su jasno dokazala uspeh i korisnost „Revita reli“ nagradne igre, kao i da druženja saradnika sa zaposlenima u kompaniji imaju neprocenjivu vrednost po sistem. Ponovila se davno utvrđena činjenica da je i saradnicima neophodan stalni kontakt sa kompanijom. I obratno, da zajednički dogovori, kao i rešavanje tekućih, tehničkih, ali i suštinskih problema kroz redovnu komunikaciju, predstavljaju ključ uspeha i daljeg napredovanja MLM sistema REVITA Plus.

Sastanak menadžerskog tima u Nišu

## TAPIJA NA NAGRADE

U prostorijama DC Niš, saradnici i visoki sponzori održali su sastanak na kojem su se osvrnuli na protekli period i nagradno takmičenje Revita reli u kojem su se posebno istakli sponzori i saradnici iz Niša, i kao redovni dobitnici nagradnih putovanja i kao dobitnici najvećih novčanih nagrada.

Sastanku su prisustvovali vsioki sponzori iz Niša - Snežana Mladenović, pozicija sedam, Gordana Došenović, pozicija šest, koja je odne-

avno postala i licencirani predavač Altameda, zatim Cvetanka Brkić, pozicija pet, Dragica Ristić, pozicija pet, njihovi saradnici Vasvija Pantić, Zorica Perić, Anđelka Pavlović i Dragan Ristić, zaposlen u Centru.

Svi su se složili u tome da su ove nagrade samo kratkoročna dobit, a da je najvažnije to što iza njih, ustvari, stoji ono što je i bio cilj Relija: dosta novih saradnika sa kojima sponzori sada mogu da rade u dva pravca - da ih zadrže kao redovne

### Revita druženje u Nišu

Prvo Revita druženje u 2011. godini održano je 18. januara u lepoj sali hotela „Park“ u Nišu, koju su vredni sponzori i saradnici niškog regiona, napunili iako nisu bili u punom broju.

Njihovi gosti i tek uključeni saradnici sa velikom pažnjom su pratili izlaganja Bjanke Matić, Danijele Jokić i Nemanje Masnikose, kao i vrlo originalno i upečatljivo lično iskustvo sponzora na poziciji sedam i Altamedovog predavača, Snežane Mladenović. Naime, umesto klasične priče kako se ona uključila u ovaj sistem i koja iskustva je imala sa Revitom, ona je nabrojala sve blagodeti koje je dobila od ovog posla čija su početna slova bila slova iz imena Revita: radost, energija, vitalnost, iskustvo, tolerancija, akcija... Tako je dala svim svojim saradnicima još jedan sjajan primer kako se o istoj temi može pričati na potpuno nov, privlačan i inspirativan način.



**Menadžerski tim u Nišu - Tim koji pobeđuje**

korisnike Revita proizvoda i da od njih regrutuju nove aktivne saradnike. Saradnike kojima će preneti svoje bogato iskustvo u ovom poslu i ispratiti ih bar do onih pozicija na kojima su sada oni sami, a usput osamostaliti. Ta ponovljivost i jeste najvažniji cilj Relija i ono što svima sada nedostaje. Zato je odlučeno da se u narednoj godini upravo tome posveti najviše pažnje i da se tako postignu još bolji rezultati, a napravljen je i plan aktivnosti regionalnih menadžera i vodećih sponzora za januar 2011.

## MLM sistem REVITA Plus

### “Prvi koraci sa Revitom” u Kragujevcu

Posle Niša i Novog Sada, Kragujevac je treći grad u kome su 29. januara održani „Prvi koraci sa Revitom“. I ovog puta ovoj vrsti edukacije za saradnike odazvao se veliki broj visokih sponzora iz regiona: Danijela Savić i Goran Stojanović, na poziciji sedam i Tatjana Prikic na poziciji šest, iz Jagodine, Anika Ristić na poziciji šest iz Čuprije, Biserka Nikolić na poziciji pet, iz Kraljeva, Buobu Lui Jel i Slavko Kotromanac na poziciji četiri, iz Bigrenice i zapažen broj saradnika koji počinju sa ozbiljnim radom u MLM Sistemu REVITA Plus.

Predavje na temu „Lični stav, komunikacija, planiranje i timski rad“ održao je saradnicima uvek rado viđen motivator, doktor Nikola Čanak. Posle pauze Danijela Jokić, izvršni direktor marketinga za Srbiju, održala je predavanje o sistemu ponovljivosti tj. kako da saradnik svoja znanja prenese na svoje lične saradnike i osamos-



tali ih u ovom poslu. O značaju matičnog mleča, pozitivnim iskustvima korisnika Revite i šta sve treba preduzeti da bi preporuka bila uspešna, predavanje je održala Bjanka Matić, biolog i stručni konsultad kompanije Altamed. Nemanja Masnikosa, regionalni menadžer za Beograd upoznao je saradnike sa prednostima mrežnog marketinga u odnosu na klasični sistem prodaje i oglašavanja.

Rezultat skoro petočasnog trajanja seminara je i izražena želja saradnika da se ovakav vid edukacije održi u skorije vreme i u drugim mestima u regionu.

## Proslavljena slava Altameda



Lomljenje slavskog kolača

Ove godine je slava Altameda, Sveti Sava, 27. januara svečano proslavljena u novim prostorijama Altameda, u Ulici Koste Glavinića br.2, u Beogradu.

Uz domaćina slave, Dragana Mijanovića, predsednika

Skupštine Altameda, zatim, kuma slave, profesora Milana Skakuna i svih zaposlenih, na slavi su bili i brojni gosti, visoki sponzori MLM sistema REVITA Plus, poslovni i franšizni partneri, kao i prijatelji koji su došli da čestitaju slavu.

Revita na najvišem vrhu Afrike



Kilimandžaro – na putu ka cilju

# Sa Draganom Rajblović na putu do vrha Kilimandžara

***Revita koja je godinama davala snagu za osvajanje vrhova i čiji je logo krasio prsluke alpinista, našla se u januaru na najvišem vrhu Afrike – Kilimandžaru!***

**D**ragana Rajblović, strasna alpinistkinja i dugogodišnji promoter Revite, poznata je kao prva žena iz Srbije, ali i sa Balkana, koja je osvojila Mont Everest, najviši vrh na svetu. Nastavila je da traži nove izazove i nedavno se vratila sa još jedne zapažene ekspedicije – osvajanja Kilimandžara. Na najvišem vrhu Afrike od 5895 metara, zavijorila se Revita zastava.

Kao i na prethodne vrhove: Cho-Oyu ( 8200 metara, 2006. godina), i Mont Everest (8850 metara, 2007. godina ), u Aziji, Ojos del Salado, najviši vulkan na svetu (6.900 metara, 2009. godina), u Južnoj Americi, Dragana je i na Kilimandžaru, najvišem vrhu Afrike, 19. januara ove godine, razvila Revita zastavu!

„Na sve vrhove koje sam do sada osvojila, kao i na Kilimandžaro, nosila sam zastavu Revite. Godinama je Revita moj najverniji sponzor, a na vernost se, kao što znate – odgovara samo vernošću. Kao promoter, dobijam mesečna sledovanja Revita proizvoda i redovno ih pijem. U pohodu na najviše vrhove sveta, Revita je uvek u mom planinarskom rancu. Naročito Revita Fe. Gvožđe je na velikim visinama jako potrebno kako bi ublažilo simptome akutnih visinskih bolesti i zato je tada uzimam u većim dozama. I sada, na Kilimandžaru, sebi i članovima mog tima pravila sam Revita napitke. Planinari su solidarni, upućeni jedni na druge i prirodno je da sam brinula i o njima. Iako je bilo i manje iskusnih u timu, niko

nije imao većih problema. Zbog toga Revitu preporučujem svima i na svakom mestu!“, rekla je Dragana i ispričala nam nesevakidašnju avanturu koju je doživela pri osvajanju jednog od najviših vrhova sveta.

Iz Beograda, put ih je odveo do Nairobijske Kenije, odakle su autobusom prevezeni u Arushu, grad u Tanzaniji gde su proveli noć, a već sutradan krenuli su na Kilimandžaro. Nakon što je osnovala „Alti“ alpinistički tim, ovaj poduhvat je Draganino prvo iskustvo kao samostalnog vodiča grupe koja je brojala deset članova. „Ovo je moje prvo iskustvo kao vodiča grupe i zbog toga sam osećala veliku odgovornost jer sam sve vreme brinula o svojim ljudima. Najvažnije je da se svi dobro osećaju prilikom penjan-

ja“, kaže Dragana i nastavlja: „Po toplom i sunčanom danu ušli smo u Nacionalni park i krenuli sa 1830 metara, ka tzv. Mandara kolibama koje su na 2700 metara visine. Staze kroz džunglu napravljene su tako da se uspon od skoro 900 metara visinske razlike nije ni osetio, a zanimljivost džungle i prijatna hladovina učinila su da nekoliko sati penjanja prođu kao tren“.

O flori i fauni džungle, predelima, nosačima i vodičima u usputnim odmaralištima i prenočištima, Dragana priča sa ushićenjem, kao da uspon od tri dana nije osetila ni vremenski ni kondiciono. „Najlepši ukras Kilimandžara, za mene, je biljka ‘Senecio Kilimandžari’. Zmija ovde nema, ali na susednoj planini, nedaleko od Kilimandžara, ima kobri. Leopardi su prava retkost, jer se plaše i izbegavaju ljude“, oduševljeno priča Dragana i nastavlja da deli svoje avanture o prospavanim i neprospavanim noćima u svakom od usputnih prenočišta - „Nakon što smo prenoćili u jednoj od kamenih kuća gde smo uživali u nesvakidašnjoj hrani, krenuli smo ka Horombo kolibama na 3720 metara gde prestaje džungla i ‘puca’ veličanstven pogled. Tu smo proveli noć bez sna, u strahu od miševa koji su pretrčavali preko naših rančeva i kreveta“.

Ubrzo je neprospavana noć pala u zaborav. Pred njima su bili prelepi predeli i želja da se domognu sledećeg kampa na 4695 metara, od kojeg ih je delilo još „samo“ osam sati penjanja do najvišeg vrha Afrike. „Iako smo se svakog dana peli za 1000 metara više, svi su se do-

bro osećali i niko nije imao većih tegoba, sem manjih glavobolja. „Plan je bio da se odmorimo i u ponoć krenemo ka vrhu!“ – nastavlja Dragana – „U 00 h i 10 minuta, bili smo spremni za polazak. Napolju je bilo 15 stepeni ispod nule! Kretali smo se polako, kako bi bili zajedno i držali korak sa najsporijima. Usled naglog penjanja na veliku visinu, skoro da je svima pozlilo, a većini njih se i spavalo. To se često dešava onima koji po prvi put prelaze visinu iznad 5000 metara. Međutim, niko nije odustajao!“

Dragana je pokušala da nam dočara kako izgleda plavo narandžasti horizont nadomak vrha u svitanje novog dana. „Od njega zastaje dah“, rekla je – „i ni jedan foto aparat nije uspeo da zabeleži sliku kakva je bila uživo!“

Ta slika je privilegija samo onih koji su uspeli da osvoje vrh Kilimandžara i koji su imali sreću da se sa Draganom Rajblovic 19. januara u osam sati ujutru, zadovoljni i nasmejani slikaju na vrhu ove veličanstvene planine. Među njima je, naravno, bila i Revita!



**Dragana Rajblovic:**  
„Revita je moj najverniji sponzor!“



**Nakon neprospavane noći u Horombo kampu na 3720 m**



Deo atmosfere iz Selenče



Bačka spremna za nove pozicije

## Nova trojka u Selenči BAČKA RADI PUNOM PAROM

Svako predavanje o Reviti u malom, ali modernom selu Selenča, poznatom u Srbiji po proizvodnji organske hrane, dočekuje se sa posebnim zanimanjem i odlikuje ga velikom posećenošću – što zbog toga što tamo ljudi dobro poznaju prednosti organski bezbedne hrane, što Revita svakako jeste, što zbog angažovanosti i mnogobrojnih i redovnih kućnih prezentacija. Njih drže saradnice Marije Zaboltni iz Silbaša, a uvek pod nadzorom i uz veliku podršku njene sponzorke, Olge Sakač i Marije Igrački iz Kucure i, kada za to nađe vremena, Nade Milošević, visoke sponzorke iz Novog Sada. Prva škola za saradnike

MLM sistema REVITA Plus bila je i održana u Silbašu. To saradnice nikad ne zaboravljaju da pomenu jer su je veoma uspešno savladale i svoje diplome i dan-danas nose na kućne prezentacije.

Zato ne čudi što je to rezultovalo i novom trojkom svakako najaktivnije saradnice iz Selenče, izuzetno pozitivne, komunikativne i autoritativne Ušjak Katarine. Njoj su nagradu za ulazak u poziciju tri dodelili Bjanka Matić i Nemanja Masnikosa, na druženju u Selenči. Sto sa Revita proizvodima i opremom za tili čas je bio prepun cveća i poklončića od Katkinih sponzora i saradnica sa kojima je ostvarila ovu poziciju.

Ona sama je, vidno uzbuđena, i na perfektnom srpskom, mada sve prezentacije drži na maternjem Slovačkom, pred preko trideset saradnika iz Silbaša, Bača i Selenče, ispričala svoju životnu priču. Svim prisutnima prenela je deo svoje ogromne energije i pozitivizma koji su njeni glavni aduti, uz lično iskustvo i znanja koja je dobila od Altameda redovnim posećivanjem svih javnih aktivnosti kompanije namenjenih saradnicima.

Slavlje se nastavilo u njenoj kući. Tamo je desetak njenih saradnika i sponzora, sa Altamedovim predavačima, bilo počašćeno velikom tortom sa Revita logom od žutog krema, uz neizbežnu Revitu Diet.

Saradnici iz Silbaša i Selenče sa nestrpljenjem očekuju druge korake – novu aktivnost kompanije koja će saradnicima pomoći da na najadekvatniji i najefektniji način iskoriste Revita promo album. Kažu da će i ovog puta, kao i pre, prave diplome sa ove radionice biti – njihove nove pozicije. Verujemo im jer su to do sada i dokazali.

## “Reten” Makedonija PROMOCIJA NOVE POZICIJE U PROBIŠTIPU

Povod novog okupljanja Revitaša na kojem je bilo prisutno preko trideset saradnika iz Kumanova, Tetova, Kratova, i Probištipa bila je promocija nove pozicije. Jadranka Lempevska iz Kratova, ušla je u poziciju dva, a nagradu za ulazak u novu poziciju uručila joj je Danijela Savić, visoki sponzor iz Jagodine. Pored Danijele Savić na sastanku su bili prisutan i Goran Saveski, sponzor na poziciji četiri i neposredni sponzor Jadranke, saradnik Alji Saljihi, iz Tetova, pozicija dva u MLM sistemu REVITA Plus.

Dobar razlog za lepo druženje u Probištipu



Danijela Savić i Jelena Lempevska



Strumica

**I**ntenzivan rad sa novim saradnicima u Republici Makedoniji i veliki broj kućnih prezentacija i novih uključenja rezultovao je krajem februara serijom javnih prezentacija u jednoj od prvih Altamedovih franšiza koje je održala Bjanka Matić, Alta-

medov stručni konsultant i biolog.

Prva i najposećenija prezentacija koju su organizovali Stojan Donev i Andrej Vasilev, saradnici na poziciji tri, održana je u Strumici. Oko stotinu saradnika slušalo je sa izuzetnom pažnjom predavanje o Re-

vita proizvodima i novim naučnim otkrićima koja snažno podržavaju uvrščivanje matičnog mleča u ishranu i objašnjavaju nedvosmislene zdravstvene efekte Revite. Prezentaciji je prisustvovala i grupa lekara specijalista iz Sofije koja već neko vreme preporučuje Revita proizvode svojim pacijentima i ima odlična iskustva sa njom. Oni su posle predavanja ostali skoro do ponoći u razgovoru sa Bjankom Matić, saradnicima i zaposlenima u Retenu, franšiznom partneru Altameda u Makedoniji.

Na ovom neformalnom sastanku moglo se čuti mnogo informacija o dejstvu matičnog mleča na organizam i uspesima lekara i naučnika širom sveta koje su precizno naučno argumentovane i objavljene.

Strumica, Kavadarci, Kumanovo, Ohrid...

## NOVE SNAGE U MAKEDONIJI

**N**a drugom predavanju u Ohridu prisustvovalo je oko 30, uglavnom novih saradnika. Sa njima su bili iiskusni sponzori Indijana Elenčevska iz Ohrida, pozicija pet, Goran Saveski, pozicija četiri i Alji Saljihi, pozicija dva, iz Tetova. Ista slika bila je i u Kavadarcima gde je predavanje bilo obeleženo velikim interesovanjem posle predavanja. Bjanka Matić sa zadovoljstvom je odgovarala na brojna pitanja vrlo dobro pripremljenih i obaveštenih novih saradnika koji redovno koriste Revitu i tek pravi prve korake u ovom poslu, pod budnim okom svojih sponzora.



Ohrid

„Šlag na torti“ serije predavanja u Makedoniji bilo je Kumanovo, gde je, uprkos ledenoj ogromnoj sali, preko 40 slušalaca uspostavilo zajedničku energiju sa predavačem. Prisutnim sponzorima iz tetovske strukture pridružila se i Svetlana Demboska na poziciji tri. Oni su posle predavanja sa svojim novim gostima ostali još nekoliko sati i pružali dodatne informacije o poslu i budućim planovima. Ova predavanja, puna ličnih iskustava sa Revitom i najnovijih naučnih otkrića u vezi sa zdravom ishranom, „naoružala“ su saradnike važnim informacijama za budući rad. Dala su im nove argumente za lično korišćenje i preporuku Revita proizvoda na kućnim prezentacijama koje su nezamenljiva osnova ovog posla.



Kumanovo

# Moje iskustvo sa Revitom

## Moj pokus s Revitom *Nada Ivanić, Ćukovec kod Ludbrega, Hrvatska*



**N**akon dva moždana udara koja sam imala u roku od četiri godine, posljedice koje su ostale je teško nabrojati. Nisam mogla ustajati, sjediti - tijelo je bilo utrnuto. Čitanje i pisanje postalo mi je potpuno nepoznato. Kosa mi je opadala, obrve takođe. Visoki tlak, skupljanje vode u organizmu, povišene masnoće u krvi, slaba cirkulacija i začepljenje arterija, sve su to zdravstveni problemi sa kojima sam se borila. Naravno, kako bi ih riješila dobila sam svu potrebnu terapiju koju još uvijek koristim, ali poslije Revite, u mnogo manjoj mjeri.

S obzirom da ne znam tumačiti nalaze ljekara, uvijek bih pozvala prijateljicu Šteficu koja je farmaceut da je pitam o čemu se radi. Nedugo poslije drugog moždanog udara, prije nekih godinu dana nazvala sam je da joj se požalim da su mi se po tijelu pojavile pjege, za koje nisam znala da li su staračke ili je uzrok neki drugi. Došla je kod mene, pogledala najnovije nalaze i rekla da pokušam sa matičnom mliječi koja mi može pomoći. Zнала je samo da se matična mliječ koja mi je potrebna može pronaći u proizvodu iz Beograda. Od sve-

ga što mi je ispričala o matičnoj mliječi, u tom stanju, zapamtila sam samo riječ - liofilizacija. Obćala mi je kontakt i na tome je ostalo.

Mjesec dana kasnije, nazvala me je prijateljica Marijanka Koštarić iz Ludbrega i rekla mi da će svratiti do mene sa Dubravkom Nađ. Obradovala sam se jer je nisam dugo vidjela. Počele smo razgovarati o mojim zdravstvenim problemima, nakon čega je Dubravka Nađ htjela da me upozna sa matičnom mliječi. Onog momenta kada je pomenula riječ - liofilizacija, nazvala sam Šteficu i upitala je da li je Revita taj proizvod o kojoj mi je govorila. Rekla je - „da, ali ti još nemam adresu!“ „Nema potrebe“, rekla sam joj - „Revita je kod mene na stolu!“ Štefica je bila u šoku jer uopće nije uznala da je ima i u Hrvatskoj.

Odmah sam potpisala pristupnicu i počela piti Revitu. Pila sam po dvije čaše Revite Standard, koliko mi je finansijska situacija tada dozvoljavala i ponekad sam koristila oriblete. MLM sistem, o kojem tada nisam znala ništa, uopće me nije interesirao.

Nakon nekoliko mjeseci, pojavila su se prva poboljšanja. Pjege po tijelu koje su, saznala sam, bile uzrokovane oboljenjem jetre uslijed velike količine lijekova (14 vrsta), koje sam kroz terapiju koristila, su se povukle. To je značilo da mi je Revita iščistila jetru jer sam njome izbacivala sve toksine iz organizma.

Nakon pola godine korišćenja Revite, otišla sam kod ljekara na redovnu kontrolu i rekla sam da koristim matičnu mliječ. Doktorka mi je rekla da nisam mogla ništa bolje za sebe pronaći i da je i ona

također koristi. Kada sam otišla kod ljekara zbog Apneje (bolest nedostatka kiseonika u organizmu koja je i uzrokovala moždane udare) i ispričala o problemima koje mi je ta bolest uzrokovala, rekao mi je da ljudi sa takvim zdravstvenim simptomima vrlo teško prežive.

Nakon godinu dana korišćenja, moja kosa počela je da se zgušnjava, a obrve su se opet pojavile. Masnoća u krvi se smanjila. Duplo sam smanjila i dozu lijekova koje pijem za uzbacivanje viška tečnosti. Gljivična oboljenja na noktima su se povukla i nokti su ponovo počeli normalno da rastu.

S obzirom da sam čitala publikaciju „Revita u službi zdravlja“, odlučila sam da, kao skeptik, napravim pokus i probam da ne koristim Revitu neko vrijeme. Nisam je koristila 2 mjeseca i mnogi simptomi su se vratili - zujanje u ušima, pjege na rukama... Nastavila sam da je koristim i pjege su se ponovo povukle. Moj pokus me uvjerio.

Zbog svog poboljšanja odlučila sam da krenem u misiju zdravlja da i ja pomognem drugima, kao što je Marijanka došla da pomogne meni. Pitala sam sponzoricu da mi objasni kako da se bavim tim poslom i ona me je odvela na jedno druženje. Danas sam suradnik MLM sistema na poziciji dva i normalno funkcioniram.

Oni koji Revitu koriste, uvjerali su se u njeno dejstvo i nitko ih ne može razuvjeriti, a oni koji još nisu počeli, a imaju zdravstvene probleme, neka ne budu nevjerne Tome. Prve rezultate osjetiće već nakon 4-5 mjeseci. Zdravim ljudima najvažnije je da ostanu zdravi. Zbog toga je Revita proizvod koji je potreban svima.



## Moje iskustvo sa Revitom „Ne smijem je prestati piti!“

Savka Bižić, Gradiška, Hrvatska

jer na prvi pogled nisu očigledni. Teško je bilo primjetiti koliko uistinu otežano funkcioniram, koliko ne spavam, bolujem i reagiram na svaku vremensku promjenu. Na poslu koji svakodnevno obavljam rekli su da simuliram.

Od sedmog mjeseca 2009. godine, počela sa koristiti Revitu na preporuku gospodina Ivana Grdića iz Rijeke, sponzora na poziciji pet. Nabavljala sam je iz Banja Luke i pila po tri puta dnevno. Mjesečno do dva kilograma u kontinuitetu, kako i danas pijem. Ponekad kombiniram sa Revitom Fe i oribletama.

Nakon dva mjeseca korišćenja, primjetila sam da nema kašlja i gušenja, a migrene su se primjetno smanjile. Odlučila sam da „bacim“ pumpicu bez koje nisam smjela

nigdje krenuti jer su mi od napada kašlja nokti znali pomodriti. Od tada je više ne koristim. Evo, ni sad je nemam.

Problemi i nenormalni bolovi sa kukovima su i dalje trajali, čak se i pojačali. Ivan Grdić mi je obrazložio da je takav efekat normalan u samom početku i savjetovao da ne prestajem, već da pojačam dozu. Počela sam da pijem po tri velike čaše uz Revitu Fe.

Nakon 14 meseci bolova više nisam imala, a nalazi snimaka kukova potvrdili su da su hrkavice kukova regenerirane.

Ja prosto ne smijem prestati piti Revitu. Bojim se prestati kako se svi moji problemi ne bi vratili. Čim ustanem popijem pola litre. To je danas potreba koja je postala moja navika.

**O**d astme bolujem preko deset godina i zbog alergijskih napada, užasnog kašlja, teškog disanja i gušenja „trošila“ sam pumpicu za koju su lijekovi jako skupi - tri tablete mjesečno plaćala sam 100 evra.

Sa mojih 55 godina, pored tih strašnih alergijskih reakcija, mučile su me i posljedice menopauze - migrene, valunzi, bolovi u kukovima uslijed početaka osteoporoze. Ovakvi zdravstveni problemi su specifični

## „Zahvaljujući Reviti ‘čvorici’ su nestali!“

Derviša Kremo, Sarajevo, Bosna i Hercegovina

**I**skustvo sa Revitom, u ime svoje majke Kremo Derviše, podělila je sa nama njena kćerka Izabela:

„Moja majka je uslijed ratnih dejstava u Sarajevu postala 60 %-tni invalid, a između ostalih, pojavili su se i problemi sa štitnom žlijezdom koji su trajali dugo i bili veoma naporni. Osim otežanog disanja, govora i gutanja, patila je i od problema sa nesanicom i kilažom. U junu 2010. godine, doktori su na ultrazvučnoj kontroli otkrili ‘čvorice’ i preporučili su scintigrafiju koja je potvrdila benigne promjene na štitnoj žlijezdi. Predložena je FNA (punkcija), koja je trebalo da bude obavljena u novembru.

Svi smo bili veoma zabrinuti. Sasvim slučajno pročitali smo pozitivna iskustva jedne saradnice koja je imala isti problem i uspješno ga otklonila koristeći Revitu. Odlučili smo i mi pokušati jer nismo imali šta izgubiti.

Moja majka počela je koristiti Revitu u septembru 2010. godine i pila je po 3 čaše dnevno. Nakon 15-tak dana

primjetili smo poboljšanje u izgledu - nije izgledala iscrpljeno, nestalo je crvenilo i umor s lica, vratila joj se snaga.. Međutim, nismo bili sigurni kakva je situacija sa štitnom žlijezdom. Na navedenoj kontroli, koja je bila odložena za decembar, utvrđeno je da su se svi ‘čvorici’ povukli i da nema potrebe za medikamentoznom terapijom i, što je najvažnije, nije bilo potrebe za FNA. Doktori su bili zaprepašteni i iznenađeni - nisu mogli vjerovati da je sve nestalo. Odmah su pitali šta je koristila i savjetovali da nastavi i dalje da koristi.

Naša porodica je presretna jer smo osjetili veliko olakšanje. Meni kao medicinskoj sestri bilo je nevjerojatno da postoji nešto što na takav način može eliminisati bolest i nešto opasno pretvoriti u bezazleno. Očekivali smo da benigno oboljenje pređe u maligno ali, zahvaljujući Reviti, čvorici su nestali i mama se osjeća odlično.

Nigdje ne ide bez Revite, presretna je i svima je preporučuje - komšijama, prijateljima pa čak i u javnom prevozu.



Trudim se da Revitu obezbjedim cijeloj porodici. I mojka sestra koja je tinejdžerka i ne vodi računa o zdravoj ishrani, ojačala je svoj imunitet. Revita djeluje veoma brzo što je potvrdilo i iskustvo naše rodice koja je neurološki bolesnik i koja je nakon samo jedne popijene čaše osjetila poboljšanje. I sama iznenađena upitala nas je šta je to popila.

Hvala Reviti što čuva zdravlje moje porodice.“



# METABOLIČKI SINDROM

***Pet najčešćih poremećaja metabolizma (insulinska rezistencija, gojaznost, visok krvni pritisak, povišeni trigliceridi i povišen „loš“ holesterol), danas su najčešći scenario kod velikog broja ljudi i nazvani su jednim, novim, imenom: metabolički sindrom. Revita može da odigra ogromnu ulogu u smanjenju njegovih posledica po organizam.***



U praksi dijabetes i gojaznost često idu zajedno zato što oba problema predstavljaju poremećaj metabolizma. Osoba koja ima višak kilograma obično ima izrazito uvećanu zapreminu masnih ćelija, a to sprečava insulin da prepozna svoje receptore na ciljnim ćelijama, veže se za njih i izvrši svoju fiziološku ulogu tj. uklanjanje šećera iz krvi. Tako nastaje tzv. insulinska rezistencija koja je odgovorna za trajno povišen nivo šećera u krvi i može dovesti do pojave dijabetesa. S druge strane, osoba koja je već dijabetičar takođe ima poremećaj metabolizma šećera, a to se odražava i na metabolisanje masti i proteina i rezultat može biti – porast telesne težine.

Ako se ovakva situacija u organizmu zadrži u dužem periodu, dolazi do promena na krvnim sudovima koje se vrlo često završavaju jednom od najčešćih adaptacija savremenog čoveka na preteran kalorijski unos hrane. Udružen sa stresom, nekretnjem i pušenjem, to je visok krvni pritisak. Sva ova stanja su veoma često praćena povišenim nivoom triglicerida (masti) i poremećenim odnosom tzv. „dobrog“ i „lošeg“ holesterola. A kada se svi ovi poremećaji nađu zajedno u organizmu, nastaje tzv. metabolički sindrom.

### **Promena režima ishrane – prvi preduslov**

Ako je čovek već genetski predodre-

đen za neki od ovih poremećaja metabolizma, može svojim ponašanjem – dijetetskim merama – u velikom broju slučajeva da spreči njihovo pojavljivanje tako što će savladati neku od antistresnih metoda, unositi umerene količine kalorija (kroz masti, šećere i proteine) – samo onoliko koliko može da potroši. Redovna fizička aktivnost, sređen i bogat emotivni i duhovni život, kojim je zadovoljan, istinski jača otpornost organizma na sve bolesti. Moderna naučna istraživanja govore da se blagodet ovakve promene u načinu života oseća već posle dva meseca!

U ovakvu dijetu Revita se uklapa zbog višestrukog dejstva matičnog mleča na organizam: mogućnosti

da koriguje metabolizam (poveća usvojivost hranljivih materija čime se, automatski, može smanjiti broj dnevno unesenih kalorija kroz obroke), poboljša cirkulaciju i ubrza izbacivanje štetnih produkata metabolizma, poboljša i poveća otpornost na stres i infekcije, ubrza regeneraciju oštećenih tkiva i ojača nervni sistem

### **Povećanje otpornosti na stres – druga ključna karika**

Stres je veliki rizik za organizam i, uz nepravilnu ishranu, može dovesti do velikih dnevnih skokova i pada nivoa šećera u krvi. Zbog toga će se čovek ne samo u jednom momentu osećati euforično, a u drugom umorno i depresivno, nego to može biti i uvod u stresni dijabetes. Za ljude sa ovim problemima, osim promene režima ishrane (forsiranje tzv. složenih šećera u ishrani, poreklom iz mahunarki), preporučuje se savladavanje neke od antistresnih metoda (umerena fizička aktivnost), i konzumiranje tri čaše Revita Diet Orange dnevno ili kapsule Revita Diet Apple. Ova dva Revita proizvoda nemaju šećer, a matični mleč će, nakon jednog dužeg redovnog konzumiranja,

smanjiti preplavljenost organizma stresnim hormonom kortizolom. Kortizol može oštetiti zdrave ćelije, konkretno, beta-ćelije pankreasa koje luče insulin, a koje imaju receptore – mesta za koja se vezuje kortizol. Ako čovek dopusti da mu organizam u dužem periodu bude preplavljen kortizolom, doći će i do promena na genskom nivou i tada će biti mnogo teže vratiti stvari na normalu. To je naučno dokazano otkrićem veze između stresa, jedne specifične grupe gena i kortizola.

### **Treća karika: Revita jača vitalnost na nivou čitavog organizma**

Naša iskustva sa Revita Diet proizvodima kod ljudi koji imaju bilo koji poremećaj metabolizma iz kompleksa metaboličkog sindroma su već tema mnogih naučnih ispitivanja i potvrda. Pogotovo su dobri rezultati kod posledica dijabetesa gde je dejstvo mleča najvidljivije: poboljšanje cirkulacije i zaštita srca, mozga i krvnih sudova, jačanje imuniteta i odbrana od infekcija. Zatim, efikasniji je metabolizam i iskorišćenje hranljivih i zaštitnih materija iz hrane, snažniji



antioksidativni efekat koji usporava starenje i oksidaciju ćelija, popravljavanje raspoloženja i sprečavanje njegovih naglih uspona i padova. Što je najvažnije, povećana otpornost na stres i sniženje produkcije stresnog hormona kortizola u organizmu.

Čovek stalno napet, anksiozan, stalno strahuje i očekuje da mu se nešto loše desi – dolazi do oštećenja svih tkiva i vitalnih funkcija, propadanja nerava i podložnosti bolestima. Zato je antistresni efekat Revite u prvom planu i jedna od najvećih ekskluzivnosti ovog dijetetskog proizvoda.

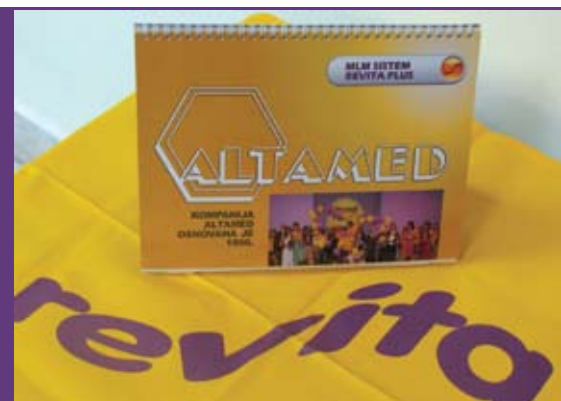
**Bjanka Matić**, dipl. biolog

*U sledećem broju:  
**Metabolizam masti***

## **REVITA PROMO-ALBUM**

Krajem februara je iz štampe izašao dugo očekivani Revita promo-album, namenjen svim saradnicima koji drže kućne ili strukturne prezentacije i žele adekvatno da predstavljaju kompaniju Altamed, Revita proizvode i MLM sistem REVITA Plus. Album je upravo tako i osmišljen, u nekoliko tematskih celina koje predstavljaju kompaniju, sve njene franšizne partnere, domaće i međunarodne nagrade, zatim dejstvo matičnog mleča na organizam, paletu Revita proizvoda i Royal ofert, i na kraju prednosti mrežnog nad klasičnim marketingom. U njemu su predstavljeni prvi i najvažniji koraci za početak rada u MLM sistemu REVITA Plus – pravilno širenje mreže saradnika i mogućnosti napredovanja u karijeri, do pozicije 10.

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 prezentaciju 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.



Ovako koncipiran i vrlo elegantno dizajniran Revita promo-album biće jedno sredstvo koje će umnogome olakšati prezentacije, pogotovo što je lagan i staje u bilo koju torbu srednje veličine ili fasciklu.

**Revita promo - album dostupan je saradnicima u svim distributivnim centrima u Srbiji po ceni od 300 dinara.**



**Altamedov žiri Lige šampiona, 28.2.2011.** godine, utvrdio je konačnu listu pobednika takmičenja za 2010. godinu.

## **POBEDNICI LIGE ŠAMPIONA ZA 2010. GODINU SU:**

- 1. MUJO EMKIĆ**, Švajcarska  
Indeks 21,64
- 2. FRANCA GENTILE**, Italija  
Indeks 18,42
- 3. ANGELA MICHELA FUMAROLA**, Italija  
Indeks 3,00

**Vesna Kovačević**, predsednik žirija

## **ALTAMED D.O.O. BEOGRAD OBJAVLJUJE KRITERIJUME ZA LIGU ŠAMPIONA 2011. GODINE**

Pravo učešća imaju saradnici MLM sistema REVITA Plus:

1. Na poziciji IV i višoj, kao i saradnici koji u poziciju IV uđu najkasnije do 31.10.2011. godine.

### **ELIMINATORNI KRITERIJUMI**

U takmičenju učestvuju saradnici na poziciji IV i višoj:

2. Koji ostvare mesečni prosek bodova veći od zahtevanog minimuma za njihovu poziciju:

Pozicija IV	-	300 bodova minimalno
Pozicija V	-	800 bodova minimalno
Pozicija VI	-	2000 bodova minimalno
Pozicija VII	-	4000 bodova minimalno
Pozicija VIII	-	8000 bodova minimalno
Pozicija IX	-	15000 bodova minimalno

3. Koji imaju mesečno u proseku broj saradnika u strukturi veći od minimalnog broja predviđenog kriterijumima za njihovu poziciju:

Pozicija IV	-	200 saradnika minimalno
Pozicija V	-	500 saradnika minimalno
Pozicija VI	-	1500 saradnika minimalno
Pozicija VII	-	3000 saradnika minimalno
Pozicija VIII	-	6000 saradnika minimalno
Pozicija IX	-	12000 saradnika minimalno

4. Koji na kraju takmičarskog perioda ostvare izbalansiranost strukture bolju od 66% iz najjače grane u toku cele godine, odnosno u periodu u kojem učestvuju u takmičenju (za one saradnike koji poziciju IV uđu tokom 2011. godine a zaključno sa 31.10.2011.).

5. Koji su ostvarili uskov kvalifikovanosti za poziciju na kojoj se nalaze zaključno sa 31.12.2011. godine.

### **RANGIRANJE**

6. Kao startna osnova, 1.1.2011. godine, uzima se prosečan broj ostvarenih bodova i saradnika u strukturi ostvarenih u periodu 1.1.2010. do 31.12.2010. godine, odnosno minimalan broj bodova i saradnika u strukturi za one koji su 1.1.2011. godine imali prosek manji od zahtevanih minimuma.

7. Rang lista saradnika koji su ispunili kriterijume, formira se na osnovu procenta rasta njihove produkcije u odnosu na startnu osnovu i to tako što se ostvareni rast produkcije prema pozicijama računa na sledeći način:

Pozicija IV	-	50% od ostvarenog porasta
Pozicija V	-	70% od ostvarenog porasta
Pozicija VI	-	80% od ostvarenog porasta
Pozicija VII	-	90% od ostvarenog porasta
Pozicija VIII	-	100% od ostvarenog porasta
Pozicija IX	-	100% od ostvarenog porasta

### **NAČIN IZBORA ČLANOVA ŠAMPIONSKOG TIMA**

- Prva 3 po ostvarenim rezultatima (prvo-plasirani na rang listi) bez obzira iz koje su države

- Ostali prema ostvarenom mestu na rang listi u zavisnosti od prosečne produkcije ostvarene tokom 2011. godine u toj državi:

Iz države sa produkcijom do 5000 bodova do 2 saradnika

Iz države sa produkcijom 5001 do 10000 bodova do 3 saradnika

Iz države sa produkcijom 10001 do 15000 bodova do 5 saradnika

Iz države sa produkcijom 15001 do 20000 do 6 saradnika

Iz države sa produkcijom preko 20000 bodova do 7 saradnika

- Ukoliko nema dovoljno saradnika koji su ispunili sve uslove, Altamed za celinu MLM sistema REVITA Plus, a partnerska firma za svoje područje, mogu predložiti maksimum jednog saradnika (u državi sa prosečnom produkcijom do 15000 bodova) odnosno 2 (u državi sa prosečnom produkcijom preko 15000 bodova) koji bi o njihovom trošku išli na Ligu šampiona.

**LIGA ŠAMPIONA ZA 2011. godinu počela je 1.1.2011, a završava se 31.12.2011.**



rev<sup>+</sup>ita<sup>®</sup>



*Za vedar dan!*

[www.revitaplus.com](http://www.revitaplus.com)  
telefon za informacije: 0800 151 516