

## BETAVITAL proti úbytku červených krvinek

*Děkujeme panu MUDr. Lacinovi za zajímavý článek. Myslíme si, že pro vás bude stejně přínosný jako pro nás.*

Extrakt z červené řepy a mrkve jsem začal doporučovat svým pacientům a nutno říci, že především pacientkám, teprve nedávno. Prvními indikacemi byly především poklesy počtu červených krvinek a hemoglobinu u žen. Ženy mají velmi často problémy s krvetvorbou, a to z důvodu velkých ztrát krve nebo častého chronického krvácení při nejrůznějších gynekologických onemocněních či v období přechodu.

Krevní ztráty způsobené krvácením sice ustanou s narůstajícím věkem, v období po přechodu, ale významně se zároveň sníží i přirozená krvetvorba, protože kostní dřev, kde k ní dochází, postupně podléhá takzvané tukové degeneraci. Poklesy hodnot červených krvinek a hemoglobinu se v tomto období života objevují téměř u všech žen.

*K úbytku červených krvinek dochází postupně*

Snížování počtu červených krvinek probíhá většinou postupně a zcela nenápadně, takže si postižená žena



dlouho neuvědomuje, že začíná být více unavená, méně vydrží, chce se jí více spát a po probuzení nebývá odpočívající. Všechny vyjmenované příznaky se většinou přičítají nadměrné fyzické a psychické zátěži, které stejné obtíže mohou bezesporu též vyvolat nebo se přidružují k obtížím způsobeným anémií.

Protože většina z nás se stravuje zcela jednostranně a nesprávně, nemá náš organismus ani možnost čerpat z přirozené stravy dostatek živin, které jsou nezbytné pro jeho správnou činnost. O to snadněji se potom takové nepříznivé stavy zhoršují a prohlubují.

Teprve, když nesnáze začnou být doprovázeny hučením nebo šelestem v uších, bolestmi hlavy a opravdu těžkým únavovým syndromem, zrychlenou tepovou frekvencí (většinou nad 100 úderů za minutu v klidu) nebo dokonce dušností při lehké fyzické zátěži (někdy také i v klidu) a třeba i ve spánku, pak teprve vyhledají lékaře. Krevní rozbor většinou prokáže výrazný pokles

...pokračování na straně 3

## Kdo, když ne my? Kdy, když ne teď?

Co myslíte, jakou funkci má v našem životě nemoc? Je to jen pouhá náhoda, když onemocníme? A kdo je pro nás největším léčitelem či lékařem? Kladli jste si již někdy takovéto otázky?

Bohužel, zatím převládají ti, kteří si stěžují na lékaře, že jim nepomohli. Že od nich nedostali ten či onen drahý lék. Že je doktoři posílají na všechna možná i nemožná vyšetření a na nic nemůžou přijít. Že i ti proslavení léčitelé byli k ničemu, protože nic nevyřešili. Co všechno již brali za léky a nic nezabralo.

Tak jak z toho všeho ven? Co takhle začít každý sám u sebe? Nic se nám neděje náhodou, vše má svoje příčiny a následky. A my za ně zodpovídáme. Neuposlechneme-li své tělo, když se nám hlásí třeba jen rýmou a kašlem, přijde větší problém. Příště se ozve třeba zánětem dutin nebo anginou a nenaúčíme-li se naslouchat, dojde k větší katastrofě, jakou je třeba těžký zápal plic nebo poškození jater a podobně.

A jednou nás **nemoc** skolí na hodně dlouhou dobu. Čas se zastaví a my se náhle musíme zabývat sami sebou, vyskočíme z kolotoče práce, rodina, úklid, stres. Jsme přinuceni věnovat se svému tělu: musíme ulehout, pít čaje, brát vitamíny, léky, držet dietu, či nejist a častěji odpočívat.

Co myslíte, kdo nám způsobil, že to došlo tak daleko? Proč se to stalo? Zastavme se a ptejte se sami sebe: „Co mi mé tělo chce říci? Co že dělám špatně?“ Pak můžeme odhalit skutečnou funkci nemoci! Čím dříve se začneme zajímat o stav a projevy našeho těla a myslí a o vztah k okolí, tím

méně nás budou navštěvovat zdravotní potíže a nemoci.

Bohužel často nejsme zvyklí uvažovat takto o **skutečné** příčině nemoci. Je pak jasné, že nám lékař ani léčitel nepomohou, neboť nikdo za nás nemůže odpočívat, nestresovat se, stravovat se zdravěji, řešit psychické sebetryznění, ani za nás nebude cvičit a chodit na procházky.

Dostaneme léky, ale ty jen utišují následky toho všeho, co jsme nezvládli my. Opravdová náprava může nastat až po odstranění původní příčiny potíží. Tak kdo, když ne my? A kdy, když ne teď? Nečekejme na zázrak, o ten se musíme nejdříve přičinit! Bylo by fajn, kdyby už nebylo slyšet to tolik známé:

„Já jsem nikdy nemarodil a teď

**najednou** jsem takhle nemocný. Proč

zrovna já?“ Žádná nemoc nepřijde

náhle a bez varování, je třeba

naslouchat svému tělu a řídit se

jeho varovnými signály hned.

Přeji nám všem, abychom

byli sami sobě skvělými

lékaři či léčiteli.

Jarmila Rybová



## Úvodník

Hurá, konečně léto!

Dofám, že po nezvykle chladném jaru se na vás sluníčko konečně usmívá. Jistě využijete léto k načerpání nových sil, poznávání nových krajů a lidí, užijete si dostatek legrace a příjemného lenošení. Naše členy však dlouho odpočívat nenecháme. Rádi bychom, kdybyste se zapojili do naší nové soutěže. Výhra totiž opravdu stojí za to. A pokud se soutěže přesto nechcete zúčastnit, nezapomeňte si přiblížit na dovolenou nějaké naše přípravky - nikdy nevíte, kdo je bude potřebovat.

Pro všechny bude určitě podnětné přečíst si pojednání MUDr. Lacinovy o přínosu BETA-VITALU při nedostatku červených krvinek a zamyšlení naší distributorky Jarmily o vztahu lidí k nemoci.

Určitě si všimnete, že jsme se rozrostli o tři nová výdejní místa (jsme vám opět blíží). Nejvíc vás asi ale potěšíme informací o brzkém zavedení nového výtečného přípravku QUATRO KLAS.

Nakonec bychom si dovolili vás k něčemu vybidnout. Dopřejte si konečně alespoň letos jakoukoli vysněnou věc, kterou už po léta odkládáte.

Hodně pohody, slunečných dnů, příjemných setkání s lidmi a další zážitky vám přeje všichni z firmy KLAS.

-FS-

## Obsah

Co nám nemoc napovídá.....	1
Jak zvýšit počet červených krvinek.....	1,3
Střípky k enzymu bromelain.....	2
Naučme se mnohem lépe prodávat.....	3
Nový přípravek v naší síti - QUATRO KLAS.....	4
Velká příležitost vyhrát.....	4
Zkušenost uživatele s BETAVITALEM.....	4

## K distributorským smlouvám

### Platná verze formuláře

Znovu upozorňujeme, že už druhý rok platí pouze formuláře označené číslem verze 2.4. Starší formuláře ústředí nemůže akceptovat. Pokud k nám taková neplatná smlouva dorazí, vzniknou tím zbytečné náklady a především prodleva mezi uzavřením nové smlouvy a jejím potvrzením na ústředí.

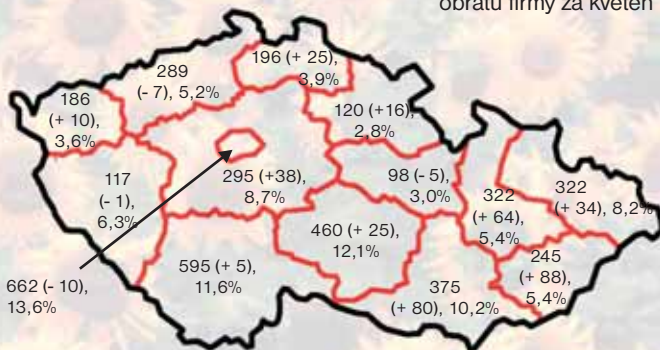
### Propisovací distributorské smlouvy

Pokud vyplníte distributorskou smlouvu v samopropisujícím provedení, zkontrolujte, zda se skutečně originál propíše na další dvě kopie.

## Mapa naší členské základny

Stav k 31.5.2001

Čísla v závorkách ukazují změnu od 1.3.2001. Procento označuje podíl kraje na celkovém obrátu firmy za květen 2001.



Nových distributorů:	647	(15%)
Vyloučených distributorů:	285	(7%)
Počet aktivních distributorů k 31.5.2001:	4.282	
Nárůst členské základny za březen až květen:	+ 362	(9%)

## Naše letáky v cizích jazycích

V současné době jsou k dispozici všechny letáky v němčině a leták na LKVB6 v ruštině. Již pracujeme na překladu všech zbývajících letáků do ruštiny a slovenštiny.

V těchto jazykových verzích se jedná zatím jen o černobílé provedení.

## Zásady úspěšného distributora

Již dříve jsme si zde řekli řadu věcí, které mají vliv na rozhodování zákazníka o koupi zboží. Povídali jsme si, jak jeho rozhodnutí může ovlivnit nejrůznějšími způsoby. Neméně důležité však je uvědomit si, že každý musí mít ke koupi důvod. Obtížně prodáte zboží zákazníkovi, který je nepotřebuje. A navíc takový postup není etický a pro nás je tudíž naprosto nepřijatelný.

Důvody, proč lidé nakupují určité zboží, jsou různé. Je dobré si je pojmenovat a sestavit do určité hierarchie podle důležitosti a při prodeji na ně nezapomínat. Platí, že každý z nás musí v první řadě uspokojit **fyzilogické potřeby** (jídlo, ošacení atd.). Po naplnění této základní potřeby hledáme naplnění **emotivních potřeb** (především pocit bezpečí, lásky a sounáležitosti). Na další úrovni jsou pak věci, které sice nutně nemusíme mít, ale chceme je (luxusní zboží apod.). Zvyšují totiž naši prestiž a naplňují tak touhu po **uznání** (tedy to, jak nás naše okolí hodnotí). Pokud jsou pak všechny tyto potřeby naplněny, dostáváme se k **seberealizaci** (osobní touhy a přání).

Naštěstí přípravky firmy KLAS uspokojují nejdůležitější potřeby, mezi něž zdraví určitě patří. Na tom má prodejce svoji prezentaci stavět. Samozřejmě podle odhadu momentálních potřeb konkrétního zákazníka mu může ukázat možnost jejich naplnění prostřednictvím některého z předváděného přípravku. Např. ho můžeme upozornit, že nápravou zdravotního stavu dojde i ke zlepšení vlastní psychické pohody. Zkvalitní se tak nejen jeho osobní vztahy, ale i jeho působení navenek. Pak také např. získá více energie pro uskutečňování vlastních plánů, může třeba dosáhnout většího příjmu nebo realizovat vysněnou dovolenou apod. Přípravek tedy může naplnit více zákaznických potřeb a je jen na distributorovi, aby tyto potřeby odhalil a ukázal zákazníkovi, jak je ten který přípravek může naplňovat.

-ji-

## Pomáhá zákazníkovi uspokojovat potřeby

## Výdejní místa

### zrušení

**14 Olomouc** - paní Hovorková  
Zrušení výdeje k 30.6.2001.

### změny

**21 Most** - změna správce výdejního místa na paní Kubátovou

### nová

**28 Uničov** - pan Dražný  
Nerudova 791 (u hřbitova)  
Tel. 0643/452 297  
Výdejní doba:  
Po 8:00 - 11:30,  
Út, Čt 17:00 - 19:00

**29 Sázava** - pan Flegr  
Sklářská 268  
Tel. 0328/491 454  
Výdejní doba:  
Po 8:00 - 12:00, 14:00 - 17:00  
St 8:00 - 11:00, 14:00 - 17:00  
Pá 8:00 - 10:00  
Výdej mimo uvedenou dobu po telefonické domluvě.

**30 Rumburk** - paní Matysová  
Karolíny Světlé 220/20  
Tel. 0602/107 573  
Výdejní doba:  
Po - Pá 8:00 - 11:00,  
Út, St 13:00 - 15:00  
(Pozor, dovolená od 26.6. do 8.7.2001.)

## Přečetli jsme za vás

Enzym bromelain pomáhá pacientům s problematickým trávením bílkovin. Dále je prokázáno, že pomáhá rozpouštět krevní sraženiny, a proto je vhodný při léčení krevních onemocnění. Důkazy jsou i o vhodnosti při léčbě trombozy a infekcích močového ústrojí. Také zvyšuje účinnost antibiotik. Výrazný je protizánětlivý účinek při léčení kostní a revmatoidní artritidy. Vzhledem k urychlování obnovy tkání ho lze také všestranně využít při pracovních a sportovních zraněních.

(Jídlo jako jed, jídlo jako lék, Reader's Digest Výběr, 1998)

## Naši nejúspěšnější březen

### prodejce

**2328 Beránková Alena**  
**6276 Hrubá Marie**

### spozor

**3961 Drlík Roman**  
**5691 Flegr Stanislav**

### nováček

**6556 Mužíková Hana**  
**6555 Soukupová Dana**

## duben

### prodejce

**6276 Hrubá Marie**  
**3061 Skřítecká Eva**

### spozor

**2286 Matysová Vladislava**  
**5692 Píchová Anežka**

### nováček

**6537 Kosňanská Jana**  
**6879 Sobotková Jiřina**

## květen

### prodejce

**6276 Hrubá Marie**  
**3061 Skřítecká Eva**

### spozor

**2164 Holubová Soňa**  
**3902 Zahradníková Marie**

### nováček

**6879 Sobotková Jiřina**  
**6750 Valušková Milena**

# Betavital proti úbytku červených krvinek

...pokračování ze strany 1



počtu červených krvinek a krevního barviva - hemoglobinu. Jeho hodnoty by se u zdravého jedince měly pohybovat kolem čísla 140. Protože k tomuto poklesu dochází většinou opravdu velmi pozvolna, organismus se adaptuje na danou situaci a na tuto příčinu obtížně se téměř nemyslí. Taková žena si již svůj život, kterým se doslova plouží, neumí ani jinak představit.

Okolí si sice všimne celkové vyčerpanosti a rychle nastupující únavnosti, méně již však bledosti kůže, protože make up dokáže ledacos skrýt. Nicméně se dá orientačně celkem dobře poznat, jestli lze předpokládat výraznější deficit v červené krevní řadě. K tomu stačí trochu poodhrnout dolní víčka a podívat se na spojivky, které jsou normálně přirozeně hezky červené, ale u osob s anémií jsou bledé. Obdobně lze porovnat barvu dlaní člověka zdravého a anemického a lze pouhým okem vidět výrazný rozdíl v barvě dlaní.

## Jak účinkuje BETAVITAL v praxi

Nedávno nám laboratorní rozbor u 76 leté pacientky ukázal, že má těžkou anémii. Hodnota hemoglobinu byla 89, tedy hluboko pod nejnižší fyziologickou hranici, která se bere

ještě jako normální, tj. 120. Za jiných okolností bych ji poslal do hematologické poradny, ale při představě komplikací, které sebou přináší užívání preparátů s obsahem železa, jsem se rozhodl jinak.

Pacientka jsem doporučil produkt BETAVITAL od firmy KLAS v dávce 2 x 1 čajová lžička denně. Po dvou týdnech jsme opakovali laboratorní vyšetření a výsledek ukázal vzestup hodnoty hemoglobinu na 98, po dalších dvou týdnech pak na 114 a posléze na 122, čímž se již hodnota dostala nad dolní fyziologickou mez. Pacientka se sama pochopitelně cítí mnohem méně spavá, unavená, zmizela dušnost, bolesti hlavy a závratě. Jen hučení v uších trochu zůstalo, ale to je způsobeno poškozením vláskových buněk vnitřního ucha a to s anemickými projevy nemá nic společného.

Pacientka užívá nadále pouze jednu čajovou lžičku BETAVITALU denně a cítí se přiměřeně dobře. Tady je nutné zdůraznit i ten fakt, že kromě úpravy krevního obrazu je nesmírně důležitý i účinek antioxidantní, který má tento produkt velmi silný. Je to účinek, který chrání naše buňky nejen před rychlým stárnutím, ale hlavně před možností vzniku zhoubného onkologického onemocnění.

Je zde tedy spojen účinek jak léčebný, tak i preventivní. Produkt má řadu dalších pozitivních vlivů na náš organismus, ale o tom zase jindy.

Je nutné však dodat, že každý podobný stav by měl být řádně vyšetřen, aby nebyly podceněny nebo přehlédnuty jiné možné příčiny anémie.

Vzhledem ke skutečnosti, že BETAVITAL jako čistě přírodní produkt nemá žádné nežádoucí vedlejší účinky, lze jej doporučit vždy v podobných případech (anémie z nedostatku železa, z nadměrných krevních ztrát) všem věkovým kategoriím, v dávce 2 x 1 čajová lžička, a to i u dětí od 12 let. Jeho dlouhodobé používání je pro náš organismus velmi blahodárné a ani trvalé užívání není na závadu, naopak je žádoucí.

Přeji vám hodně dobrých zkušeností s tímto vynikajícím produktem.

MUDr. Miloslav Lacina



## Recenze



Jen poctivá práce na sobě může v budoucnu přinést skvělé výsledky. A kniha „**Jak mnohem lépe prodávat**“ Briana Tracyho je titulem, který vám může pomoci najít na čem a jak pracovat, abyste byli stále úspěšnější.

Obsah knihy je zaměřen na psychologii prodeje. Každá myšlenka knihy je ilustrována příklady z praxe, které dobře ujasňují, jak mluvit (i mlčet), kdy vyčkávat a kdy „útočit“.

Jednotlivé kapitoly důsledně a podnětně naplňují svůj název, jak lze vidět z ukázek.

1. Psychologie prodeje: chceme-li být úspěšní, musíme si *věřit*, měli bychom smysluplně *hodnotit* své úkoly, a správně *je naplňovat*.
2. Rozvoj osobních schopností: zjednodušeně „*kyselý*“ člověk nic neprodá. *Vše pozitivní*, co z nás vyzáruje, *napomáhá* i prodeji. A hlavně *důsledností* můžeme být my i náš prodej *přitažlivější*.
3. Osobní strategické plánování pro profesionály v prodeji: předchozím rozбором situace, plánů a řešení si usnadníme samotný prodej.
4. Jádro prodeje: Dokážeme přesvědčit, že *hodnota* výrobku *převyšuje* jeho *cenu*? Vytvořením *pozitivního vztahu* toho snáze dosáhneme.
5. Profese prodejce: úspěšný prodejce umí *navázat vztah*, poté *určit*

*zákazníkovu potřebu* (problém) a nakonec mu *předložit řešení*.

6. Jak motivovat lidi ke koupi: zde se např. dočteme zajímavou možnost, jak zjistit, kdo, proč a co kupuje.

7. Jak ovlivnit rozhodnutí o koupi: *maličkosti* bývají poslední kapkou v poháru! Náš vzhled, chování, pracoviště atd. buď završí nebo zablokují rozjednaný obchod.

8. Jak hledat nové zákazníky - Jak naplnit svoji prodejní síť: pomáhejme si otázkami - *co prodáváme, kdo a kde je náš zákazník, kdy nakupuje, proč nakupuje, ale též proč nenakupuje, kdo je nám konkurentem, kdo nejsou naši zákazníci*.

9. Jak dělat účinné prezentace: využijeme tři mocné emotivní dotazy „...*váš pocit...?*“, „...*myslíte si...?*“, „...*dle vašeho názoru...?*“. Podnětná je podkapitola o čtyřech typech lidí - jak je rozpoznat a jak na ně působit.

10. Jak uzavírat obchod - Koncovka prodeje: najdeme zde konkrétní techniky k dalšímu vylepšení kontaktu se zákazníkem. Např. utlumíme jeho strach z ceny hned na počátku pomocí dialogu: „A kolik to vlastně bude stát?“ „Když se vám to nebude líbit, tak nic.“ „Jak to?“ „Nejsem tu proto, abych vám za každou cenu prodal, ale abych vám pomohl najít to, co potřebujete, a pak se podíváme, mohu-li vám to dodat za rozumnou cenu.“

Jak mnohem lépe prodávat, Brian Tracy, nakl. Computer Press, 1995

## Ptáte se nás

**Proč vaše firma prodává pouze sedm přípravků? Myslím si, že s větším množstvím přípravků by měli distributoři více šancí na zisk.**

Ze dvou důvodů. Za prvé, rozhodně v obchodě (a v MLM zvlášť) nepatří, že větší sortiment přináší větší zisk. Na tuto vábníčku už doplatilo mnoho firem včetně světových gigantů. Ve větším sortimentu se prodejci nevyznají, firma má větší organizační náklady a nemůže využívat výhodné množstevní ceny, hůře se hlídá kvalita a image přípravků (nebo celé firmy) se rozmělnuje.

Za druhé, v KLASu jsme se rozhodli jít cestou bezkompromisní kvality při zachování co nejnižších cen. Byly a jsou nám nabízeny stovky preparátů, mnohé opravdu dobré. Nebyl by žádný problém zavést třeba stovku účinných přípravků. Pokud však takový preparát není naprosto vynikající, nechceme ho.

Určitě náš sortiment postupně o něco rozšíříme (viz. chystaný preparát QUATRO KLAS), ale u výběru přípravků zachováme dosavadní nároky.

**Proč uvádíte na členských kartách datum ukončení platnosti, když jiné MLM firmy vystačí s kartou trvale platnou a často neuvádí ani jméno distributora?**

Takové firmy si zjednodušují práci nebo nezvládají systém. V případě, že nemají on-line propojení s centrálou, dopouštějí se malého (byť neúmyslného) pochybení vůči svým distributorům. Vícekrát jsem si ověřil, že není problém pro nečlena nebo vyloučeného distributora odebrat zboží za distributorové ceny na takovou symbolickou kartu. Proč potom být distributorem, platit vstupné a v některých firmách i obnovovací poplatky? Komu prodávat zboží, když si ho může téměř kdokoliv nakoupit bez potíží za distributorové ceny?

**Můj nejstarší syn je už dlouhou dobu chudokrevný. Poradte mi, co mu mám dávat?**

Přečtěte si článek MUDr. Laciny. Téměř všichni vědí, že chudokrevnost může nastat z nedostatku železa a vit. B12. Proto mnozí železo užívají bez rozmyslu a to může být škodlivé. Ve skutečnosti jsou při anémii potřebné téměř všechny živiny. Jinak nemohou vznikat červené krvinky, hemoglobin a enzymy nutné k jejich tvorbě. Jezte tedy pestrou stravu a užívejte BETAVITAL. Neznám preparát, který by obsahoval více krvinek než látek a navíc v přirozené formě. Druhú anémií je samozřejmě více, a proto je nezbytné poznat její skutečnou příčinu.

## Co se děje ve firmě

I když jsme se snažili utajit zavedení nového přípravku, tato informace se rychle roznesla a možná dorazila až k vám. Takové očekávání a naléhání na brzké uvedení jsme ještě nezažili. Velmi nás to těší. Abychom alespoň trochu uspokojili vaši zvědavost, poskytneme vám základní informace: Přípravek se jmenuje QUATRO KLAS a bude obsahovat mimořádně vyváženou kombinaci proslavených „životabudičů“ (Q10, ginkgo, ženšen, vitamin E). Konečně se tak v naší síti objeví preparát s výraznými povzbuzujícími účinky (na rozdíl od jiných povzbuzovadel naprosto neškodný). Přípravek tedy mimořádně účinně zahání únavu fyzickou i duševní, posiluje paměť, koncentraci i srdce, všestranně povzbuzuje krevní oběh a jako výrazný antioxidant mimo jiné zpomaluje projevy stárnutí.

V současné době preparát QUATRO KLAS stále čeká na dokončení atestace (bohužel nejsme v tuto chvíli schopni říci, jak dlouho tento proces ještě potrvá). Poté dojde okamžitě k jeho výrobě a my jsme připraveni bez nejmenšího prodlení zahájit jeho prodej.

Jak jsme již informovali v minulém Zpravodaji, probíhá zavádění počítačového programu pro naše výdejní místa (provoz již probíhá ve výdejních místech 15 Praha, 13 Tábor a 30 Rumburk).

## Letní soutěž

### K PRŮMĚRNÉ ODMĚNĚ - DVOJNÁSOBNÁ VÝHRA - TROJNÁSOBNÝ ZISK

*Pro vás všechny vyhlašujeme soutěž, která by měla vést k růstu a zvýšení stability vašich sítí. Nechceme ohodnotit pouze jednoho nejúspěšnějšího, ale rádi bychom ceny rozdali všem, kteří splní podmínky.*

**Kdo soutěží:** všichni distributoři zaregistrovaní do 31.7.2001

**Soutěž probíhá:** od července do září 2001.

**Podmínky soutěže:**

1. Soutěžící každý soutěžní měsíc realizuje vlastní odběr v hodnotě minimálně 30 bodů.
2. Soutěžící dosáhne v červenci i srpnu po čtvrtině bodů z požadavku číslo 3.
3. Soutěžící zdvojnásobí zářijový prodej v sítích u poloviny svých větví (Nebo dosáhne hodnoty 400 bodů u jedné nebo dvou nových větví, pokud na startu má dvě a méně větví. To znamená, že se soutěží vždy nejméně se dvěma větvemi.).

**Podrobnosti k podmínkám:**

a) Z vašich větví vybereme polovinu těch, které dosáhly za období leden až květen 2001 nejvyšší bodové hodnoty. (Máte-li lichý počet větví, vzniklá polovina se zaokrouhluje na celou větev nahoru. Do výběru se nezahrnují 21% větve)

b) Tuto nejvyšší hodnotu jim přidělíme jako „startovní bodovou hodnotu“. (Pokud by některá z vybraných větví začínala se startovní bodovou hodnotou nižší než 200 bodů, upraví se tato hodnota právě na 200 startovních bodů.)

c) Pokud jste v květnu měli dvě nebo jen jednu větev, musíte vytvořit novou větev,

ke každé koruně...

## Prodloužení členství na jeden rok od 1.1.2002

Vycházíme vstříc četným žádostem o prodloužení členství. Od příštího roku tedy prodloužujeme dobu pro ukončení členství z šesti měsíců na jeden rok. Zároveň se tím patřičně mění výše odběru potřebného k prodloužení, tzn. místo jednoho kusu libovolného přípravku za půl roku bude nutno odebrat minimálně za 15 bodů za rok. Nadále se pokusíme udržet náklady spojené s členskou základnou bez požadavku na vaši finanční podporu v podobě obnovovacích poplatků. Pamětníci jistě vzpomínají, že původně se členství obnovovalo po čtyřech měsících. Od začátku našeho MLM tak tuto lhůtu prodloužujeme již podruhé. Ocení to hlavně naši drobní členové, z nichž někteří si občas pozapomněli obnovit členství a byli ke své škodě vyloučeni.

## Zkušenosti uživatelů

*Posledního půl roku se mi začaly po těle objevovat modřiny bez zjevného důvodu. Přemýšlela jsem, že budu muset vyhledat lékaře. Náhodně jsem začala užívat BETAVITAL na posílení červených krvinek a mimo očekávání se mi postupně zjevně začaly modřiny ztrácet až do úplného vymizení. Užívala jsem s asi 14 denní přestávkou 2 lahvičky BETAVITALU. Současně zmizely návaly spojené s klimakteriem.*

paní Suchanová, Tábor

která bude druhou, s níž budete soutěžit. Pokud jste neměli žádnou, musíte vytvořit dvě nové soutěžní větve. Každé z těchto nově vzniklých soutěžních větví pak přidělíme startovní bodovou hodnotu 200.

d) Každá soutěžní větev (tzn. hodnocená v soutěži) musí v červenci i srpnu 2001 dosáhnout minimálně poloviny a v září 2001 pak minimálně dvojnásobku startovní bodové hodnoty. (Soutěžní větve distributorů zaregistrovaných od 1. do 31.7.2001 nemusí v červenci dosáhnout žádných výsledků.)

**Vyhodnocení:** Do 31.10.2001 vyhodnotíme soutěž a každého výherce kontaktujeme (telefonicky nebo poštou) a domluvíme se na způsobu předání výhry. Pokud se budete domnívat, že jste v soutěži uspěli a nebudete do 15.11.2001 kontaktováni, ozvěte se sami. Reklamacie k výsledkům soutěže přijímáme nejpozději do 31.12.2001.

**Výhry:** Každý, kdo splní podmínky soutěže, vyhrává peněžní výhru v hodnotě 2 Kč za každý bod dosažený soutěžními větvemi a vlastním odběrem v září 2001 (Průměrná odměna v síti činí cca 1 Kč za bod, proto touto soutěží můžete v září rozmnožit svůj běžnou odměnu o dvojnásobek). Navíc každý obdrží jednu kompletní sadu přípravků firmy KLAS.

Držíme vám palce a rádi vaši námahu oceníme.

*Pokud jste obdržel tento Zpravodaj koncem června 2001, měl byste, milý distributore, ve stejné obálce najít přehled údajů potřebných pro tuto soutěž. Máte-li nějaké nejasnosti, neváhejte a kontaktujte ústředí.*

... další dvi

