



Ваш  
**Звездный Класс**

наша цель - 1 миллион

Время классов! Время Звезд!

Компания «Мэри Кэй» объявляет о начале нового Вызова «Ваш Звездный Класс»! Станьте частью звездной элиты Компании! Активно проводите классы по красоте.

Цель данного Вызова: объединить всех Независимых Консультантов по красоте и общими усилиями провести за Семинарский год 2009-2010 1 миллион классов по красоте!

Для Нас данная акция – это:

- возможность научить Консультантов правильно и эффективно вести бизнес;
  - увеличить количество проводимых классов по красоте;
  - увеличить число новых клиенток в клиентской базе и бизнес-партнеров;
  - увеличить доход от продаж продукции на классах по красоте;
  - успешное выполнение условий программ признания и заслуженное признание на специальных мероприятиях, проводимых Компанией.
- Ваши клиентки непременно захотят стать частью Вызова .  
Расскажите клиенткам обо всех преимуществах участия в классе по красоте:
- возможность попробовать и купить высококачественную косметику Mary Kay®;
  - интересная информация из мира косметики;
  - звездное обслуживание и индивидуальные консультации личного Консультанта по красоте;
  - возможность стать Хозяйкой класса и получить замечательные подарки;
  - информация о возможностях, которые предлагает «Мэри Кэй».

Начиная с 16 сентября, на сайте [www.marykay.ua](http://www.marykay.ua) будет работать счетчик проведенных классов и форум. Компания «Мэри Кэй» предлагает нам уникальную возможность интерактивного общения и обмена опытом с Консультантами по красоте со всей Украины в разделе «Форум»! Поделитесь своим опытом и советами . Чтобы стать участницей Вызова «Ваш Звездный Класс!», нам необходимо провести класс по красоте (для 2-3 гостей с Хозяйкой класса), мини-презентацию (для 1-2 гостей) или Гостевой вечер. Затем, руководствуясь подсказками, загрузите фотографии или видеоролик с вашего класса на сайт и укажите, какое количество классов мы уже провели. Промежуточные результаты и новости Вызова будут ежемесячно публиковаться в печатных изданиях Компании.

### Признание

- **Авторов 5 лучших фотографий и 5 лучших видеороликов на тему «Оформление презентационного столика», набравших большее количество ваших голосов, ожидает участие в торжественном фуршете на XII Украинском Национальном Семинаре 2010 года «Зірковий Тріумф!».**
- **Лучшие фотографии и видеоролики будут демонстрироваться на Семинаре 2010 года.**
- **Лучшие советы Независимых Консультантов по красоте, размещенные в разделе «Форум», будут опубликованы в печатных изданиях Компании**

### СЛБГ

**Наталья Костина**

г. Одесса, 65091  
ул.Косвенная 33, кв.1,  
+380674837954

E-mail:

[natali\\_bellissima@windowslive.com](mailto:natali_bellissima@windowslive.com)

Жду Вас на нашем сайте:

[www.yourbellissima.wordpress.com](http://www.yourbellissima.wordpress.com)

**Внимание:  
Среда:  
17:00 – 19:00  
собрание  
бизнес-  
группы!**

**Внимание  
Бонус за 2 б.е. и  
«Оплески»  
вкладывается в  
заказ только до  
25 сентября!**

Мечтаем и добиваемся	Август
Объем продаж БГ	173
Количество консультантов в команде	111
Количество активных консультантов	50
Количество новых консультантов	2
В клубе «Постоянство» БГ (4 б.е.)	5
Будущий ЛБГ (12%) DIQ	-
Главный организатор (5 и более конс.)	1
Организаторов (3-4 конс.)	4
Старший консультант (1-2 конс.)	12
Личные продажи	16,4

Лучшие Август 2009 года.	
1. Байдалина Алла	20,02
2. Богуславская Ирина	16,26
3. Багдадзе Наталья	5,01
4. Даниленко Елена	5,00
5. Никулишина Анна	4,03
6. Кириченко Елена	4,00

## Конкурс для тебя

Вы активны и привели в Компанию новичка, который подписал соглашение с Компанией, и приобрели Стартовый набор «Делюкс»

5 б.е	10 б.е	20 б.е.
Получаете продукции на 1750 грн.	Получаете продукции на 3500 грн.	Получаете продукции на 7000 грн.
<b>+ Подарок</b>	<b>+ Подарок</b>	<b>+ Подарок</b>
Организатор – минеральные румяна (60 грн.)	Организатор – компактный футляр «Мэри Кэй» (100 грн.)	Организатор – аромат «Трибьют» (220 грн.)
Новичок – набор профессиональных косметических кистей (230грн.)	Новичок – компактный футляр- органайзер «Мэри Кэй» (250 грн.)	Новичок – ароматическую коллекцию: «Джорни», «Белара», «Элиж» (750 грн.)



## Внимание!!! Вы этого долго ждали Стартовый набор – «Начни сначала»

В период с 1 сентября по 31 декабря 2009 года компания «Мэри Кэй» предоставляет бывшим Независимым Консультантам по красоте еще одну возможность начать бизнес с Компанией — «начать сначала», купив специальный Стартовый набор «Начни сначала» по цене 50 гривен!

В состав набора входит мини-набор по уходу за кожей «Превосходный результат» (Интенсивно увлажняющий крем для сухой кожи лица, Обезжиренный увлажняющий гель для нормальной и жирной кожи лица, Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз, Успокаивающий гель для кожи вокруг глаз – все средства в мини-упаковке, косметичка), а также специальная литература – брошюра «Мир красоты», брошюра «Образ», свежий выпуск журнала «Оплески» и действующий Бланк заказа.

Независимые Консультанты по красоте, которые начнут свой бизнес со Стартовым набором «Начни сначала» будут иметь возможность приобрести Набор Новичка в течение 30 дней с момента подписания Соглашения с Независимым Консультантом по красоте компании «Мэри Кэй», а также участвовать в программе для Новичков «Шаг за шагом».



Добро пожаловать в компанию «Мэри Кэй» - в компанию, в которой сбываются все мечты!!!

«Наш бизнес-это очень интересный бизнес. Он очень простой, но не легкий» - Мэри Кэй Эш. Мы в этом бизнесе для клиентов. И не просто клиентов, а для лояльных клиентов. На вопрос «Вернетесь ли вы к своему консультанту еще раз?», - ваши клиенты будут однозначно отвечать: «Я второй раз вернусь к этому консультанту!» Тогда с вашим бизнесом будет все хорошо. Он будет успешен. Я вам желаю быть лучшей, какой вы можете быть. И вас ждет успех в нашем бизнесе!

Новичок	Организатор	Модуль 1	Модуль 2	Модуль 3
Островская Мария	Черная Виктория	С 25.08 по 23.09	С 24.09 по 23.10	С 26.10 по 20.11
Норченко Елена	Байдалина Алла	С 18.08 по 16.09	С 17.09 по 16.10	С 19.10 по 13.11

### Шаг за шагом

### Для Консультантов-новичков

	Условия получения	Период	Подарок
<b>Модуль 1</b>	В течение 30 дней с момента оформления <b>разместить один или несколько заказов на 2 б.е.</b> (700 грн. в розничных ценах, Секция 1). <b>Внимание!</b> 2 б.е., которые являются условием приобретения Стартового набора «Делюкс-200», не идут в зачет выполнения условий программы.	30 дней 2 б.е	<b>Подарок*</b> – Декоративная косметика Тушь «Сенсация» – 1 шт. Одноразовые кисточки для туши – 15 шт. Блеск для губ «Сочный Розовый» – 1 шт.
<b>Модуль 2</b>	<b>Условия получения Модуля 2:</b> • Получить Модуль 1. • В течение 31-60 календарных дней с момента оформления <b>разместить один или несколько заказов на 2 б.е.</b>	30 дней 2 б.е	<b>Подарок*</b> – Декоративная косметика для глаз и Крем для глаз с комплексом TimeWise® Крем для глаз с комплексом TimeWise® – 1 шт. Минеральные тени для глаз «Нежные Сливки» – 1 шт. Минеральные тени для глаз «Мерцающий Гранит» – 1 шт. Одноразовые аппликаторы для глаз, 15 шт. – 1 упак.
<b>Модуль 3</b>	<b>Условия получения Модуля 3:</b> • Получить Модуль 1 и Модуль 2. • В течение 61-90 календарных дней с момента заключения оформления <b>разместить один или несколько заказов на 2 б.е.</b>	30 дней 2 б.е	<b>Подарок*</b> – калькулятор с логотипом Mary Kay®

### ВНИМАНИЕ! БОНУС!!!

**25 сентября** – последний день размещения заказов с получением ежемесячного бонуса в сентябре.

**26 октября** – последний день размещения заказов с получением ежемесячного бонуса в октябре.

Июль заказ 2 б.е =>	Август заказ 2 б.е =>	Сентябрь заказ 2 б.е =>	=> С 13 октября – Квартальный Бонус
+	+		

Претенденты: Богуславская Ирина, Листопад Светлана, Мовила Ольга, Марченко Наталья, Григоращенко Татьяна, Даниленко Елена, Мельникова Светлана, Костина Елена, Ершова Наталья, Шанина Зоя, Красюк Оксана, Назаренко Кристина, Ларек Валентина, Оляш Алена, Подколзина Наталья, Григоращенко Людмила, Сикорская Лариса, Гилко Ольга, Даниленко Светлана, Кириченко Елена, Омельчук Ольга, Коробчинская Наталья, Халькевич Антонина, Лобурь Валентина, Багдадзе Наталья, Рябая Екатерина, Байдалина Алла, Сапунова Ирина, Элоян Елена.

#### *Бонус\** августа-сентября:

- Мини-набор «Защита от солнца»
- Мини-набор Ароматической коллекции по уходу за телом

#### *Экстра-бонус*

#### августа-сентября:

- Очищающее мыло TimeWise®
- Механический карандаш для губ «Нейтральный»



#### *Бонус\** сентября-октября:

- Мини-набор по уходу за кожей рук Satin Hands®. Персик

#### *Экстра-бонус*

#### сентября-октября:

- Интенсивно увлажняющий крем для сухой кожи лица



### *Квартальный бонус*

#### III промо-квартала 2009 года

В качестве квартального бонуса по итогам III промо-квартала 2009 года вы сможете получить Набор для проведения классов по красоте (4 полотенца из хлопка, 4 махровые повязки на голову и сумочка из органзы).



## Искусство проведения классов для Консультанта-новичка

Мы поздравляем ВАС! Вы стали Независимым Консультантом по красоте компании «Мэри Кэй»! Чтобы стать профессионалом, вам нужно узнать и полюбить нашу продукцию. Вы сможете познакомиться со своей любимой продукцией своих родственников, знакомых и друзей – ваших будущих клиентов. Знакомство с продукцией Mary Kay начинается на классе по красоте – все средства можно попробовать прежде, чем купить. Правда, это очень удобно?

Сейчас очень часто говорят, что в первую очередь необходимо заботиться «о себе, любимой». И мы тоже считаем, что когда у женщины есть время для себя, когда на первое место она ставит личные интересы и желания – это здорово. Но не все умеют это делать – домашние хлопоты, работа, помощь близким – все это занимает львиную долю времени. Давайте попробуем прямо сейчас отложить все дела и пригласим сами себя на класс по красоте, который проведет самый замечательный Консультант по красоте – Вы.

Включите вашу любимую легкую музыку, займите самое любимое место в вашем доме и посвятите себе 20 минут душевного наслаждения. Для начала класса вам понадобится только зеркало. Посмотрите в него, и в течение нескольких минут кратко опишите свою внешность. Безусловно, вы знаете себя очень хорошо, но внимательно ли вы относитесь к себе, к потребностям вашей кожи? Очень часто мы мельком, второпях, смотрим на свое отражение, а потом удивляемся, откуда взялись морщинки, и куда подевался здоровый цвет лица? На классе по красоте важно персональное внимание – все средства по уходу за кожей лица должны быть подобраны согласно потребностям вашей кожи в настоящий момент.

В составе Стартового набора «Делюкс», а это – лучший набор для начала собственного бизнеса – вы получили две Системы по уходу за кожей TimeWise®, для сухой/нормальной кожи и комбинированной/жирной. Попробуйте каждую из них, сравните состояние кожи «до» и «после», и сделайте свой выбор. Вы можете комбинировать средства Системы. Например, использовать Очищающее средство «3 в 1» для сухой/нормальной кожи, а увлажнение – для комбинированной/жирной. Главным критерием выбора для вас должен быть комфорт кожи. Наблюдайте за изменениями в состоянии вашей кожи в течение 8 недель – именно такой период необходим коже для восстановления. Подбирая средства Системы TimeWise® для своих клиенток, также ориентируйтесь в первую очередь на состояние их кожи. Просите их рассказать об ощущениях после использования средств, решились ли их проблемы – исчезли ли сухость, стянутость и т.п. Также в составе Стартового набора вы получили пробники «Волшебного набора». Это средство обеспечивает уникальный системный уход за кожей, направленный на предотвращение ее старения. Благодаря эксклюзивной системе Pronewa™, «Дневное решение» обеспечивает защиту кожи в течение дня, а «Ночное решение» – обновление и питание в течение ночи.



Многие женщины считают, что начинать использовать средства по уходу за кожей следует в возрасте 30-35 лет, при появлении уже видимых признаков старения. Приведем такой пример: что произойдет с вашими новенькими любимыми туфельками, если вы не будете ежедневно очищать их от грязи? Не будете начищать их кремом? Естественно, они быстро износятся и будут отправлены в мусорный бак. С туфельками проще – можно купить новые. А личико у каждой из нас – одно-единственное на всю жизнь, и, конечно, его надо беречь, ухаживать за ним. Антивозрастная Система TimeWise® от Mary Kay® нацелена на профилактику и предупреждение старения кожи. Поэтому, во-первых, начните сами регулярно ухаживать за кожей. Во-вторых, предложите своим близким и друзьям научиться этому на классе по красоте.

Теперь посмотрим внимательно на область вокруг глаз. В течение дня за кожей в этой области необходимо ухаживать при помощи специальных средств, предназначенных для ухода за кожей вокруг глаз. В составе Стартового набора «Делюкс» вы также получили пробники Крема для глаз с разглаживающим эффектом с комплексом TimeWise®. Попробуйте этот крем, и убедитесь, как кожа стала выглядеть более гладкой и свежей. Помните, что те средства, которые вы предлагаете самой себе, должны полностью удовлетворить потребности вашей кожи. В продолжение класса по красоте поблагодарите себя за внимание и заботу. Ведь вы проявили внимание к самому важному человеку в вашей жизни – это первый шаг к тому, чтобы улыбнуться.

Теперь, когда вы уже на себе попробовали косметические средства от Mary Kay®, вы можете приступать к работе с клиентками. Мы уверены, что вы с легкостью составите список тех женщин, которым вы захотите рассказать о своих личных ощущениях от применения продукции Mary Kay®. Ваш рассказ станет прямой рекомендацией вас как профессионального Консультанта по красоте. Почему? Потому что вы знаете продукцию, которую предлагаете попробовать, умеете выявлять потребности, слушать и слышать, обладаете навыками презентации и самопрезентации. Вы – современная женщина, с которой хочется общаться, у вас отличный вкус. Вы пользуетесь качественной косметической продукцией и с легкостью создаете новые макияжи. Вы – интересная личность и можете поддержать разговор с собеседником любого пола и возраста, с вами всегда комфортно и интересно, ведь вы свою работу превратили в творчество. Вы нравитесь себе такой? А вы готовы научить других женщин рядом с вами тому, что вы теперь умеете сами? Тогда – действуйте! И помните, вы это сможете!

**Елена Шевченко,**  
Тренер по продукции  
**Татьяна Гребенюк,**  
Менеджер Группы по коммуникациям с Консультантами

При размещении заказа на 2 б.е.  
*вас ждет Бонус-сюрприз!*

При размещении  
единовременного  
заказа на  
*2 б.е.*

==

Консультант  
получает  
*1 бонус*

При размещении  
единовременного  
заказа на  
*4 б.е.*

==

Консультант  
получает  
*2 бонуса*

При размещении  
единовременного  
заказа на  
*6 б.е.*

==

Консультант  
получает  
*3 бонуса*

При размещении  
единовременного  
заказа на  
*8 б.е.*

==

Консультант  
получает  
*4 бонуса*

При размещении  
единовременного  
заказа на  
*10 б.е.  
и  
более*

==

Консультант  
получает  
*4 бонуса*

+

*1  
экстра-  
бонус*

**Внимание!**

- 25 сентября** – последний день размещения заказов с получением ежемесячного бонуса в сентябре.
- 26 октября** – последний день размещения заказов с получением ежемесячного бонуса в октябре.

*Бонус\** августа-сентября:

- Мини-набор «Защита от солнца»
- Мини-набор Ароматической коллекции по уходу за телом



*Экстра-бонус* августа-сентября:

- Очищающее мыло TimeWise®
- Механический карандаш для губ «Нейтральный»



*Бонус\** сентября-октября:

- Мини-набор по уходу за кожей рук Satin Hands®. Персик



*Экстра-бонус* сентября-октября:

- Интенсивно увлажняющий крем для сухой кожи лица



*Квартальный бонус*  
**III промо-квартала 2009 года**

В качестве квартального бонуса по итогам III промо-квартала 2009 года вы сможете получить Набор для проведения классов по красоте (4 полотенца из хлопка, 4 махровые повязки на голову и сумочка из органзы).

**Обратите внимание!**

Начиная со II промо-квартала 2009 года размещение заказов для получения **квартального бонуса** не ограничено 25 числом месяца. Последним днем для размещения заказов с получением квартального бонуса является **последний рабочий день месяца**.



\*Информацию о текущем бонусе вы можете прочитать в списке наличия продукции на сайте [www.online.marykay.ru](http://www.online.marykay.ru) и во всех Центрах обслуживания Консультантов.

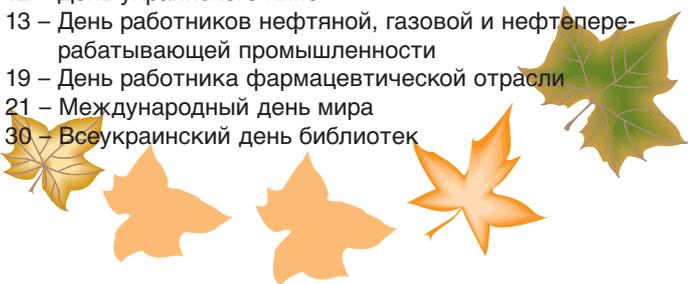
# Специальные предложения к осенним праздникам!

## Праздники осени!

Узнайте, какие праздники ждут нас в сентябре, и станьте для своих клиенток незаменимым помощником в выборе подарков, а наши специальные предложения помогут вам в этом.

## Сентябрь

- 1 – День знаний
- 2 – День предпринимателя
- 9 – **Всемирный день красоты.** Во всех странах в этот день приветствуется все то, что делает день прекраснее и совершеннее. **Посвятите его проведению классов по красоте!**
- 12 – День украинского кино
- 13 – День работников нефтяной, газовой и нефтеперерабатывающей промышленности
- 19 – День работника фармацевтической отрасли
- 21 – Международный день мира
- 30 – Всеукраинский день библиотек



## Специальное предложение «Сияние красоты» (золотистое)

**В продаже с 1 сентября!**  
**Количество ограничено!**  
(Код 034836; специальная цена 240.00 грн.)

Приобретите Специальное предложение «Сияние красоты» (золотистое):

- Мини-набор «Система по уходу за проблемной кожей Mary Kay®»;
- Блеск для губ «Золотой Песок»;

**и получите в подарок** Минеральные тени для глаз «Янтарный Блеск».



## Специальное предложение «Сам себе визажист»

**В продаже с 1 сентября!**  
**Количество ограничено!**  
(Код 034838; цена 410.00 грн.)

Приобретите Специальное предложение «Сам себе визажист»:

- Компактная минеральная пудра, Слоновая кость 1;
- Компактная минеральная пудра, Бежевый 2;
- Компактный футляр-органайзер Mary Kay® Pro

**и получите в подарок** пробники Основы под тени (6 шт.), Компактную минеральную пудру с эффектом мерцания Mary Kay® «Розовый Фарфор» и Маскирующее средство «Идеальный макияж», Оттенок 1.



## Специальное предложение «Сияние красоты» (серебристое)

**В продаже с 1 сентября!**  
**Количество ограничено!**  
(Код 034837; специальная цена 240.00 грн.)

Приобретите Специальное предложение «Сияние красоты» (серебристое):

- Мини-набор «Система по уходу за проблемной кожей Mary Kay®»;
- Блеск для губ «Серебристый»

**и получите в подарок** Минеральные тени для глаз «Розовая Карамель».



## Новая акция от Компании!

**Получите один из стильных аксессуаров с логотипом 45-летия в подарок!**

Для этого с 1 сентября по 30 октября разместите **единовременный заказ на 5 б.е. и более** и получите подарок в своем заказе\*.

Ручка в бархатном футляре



Фотоальбом



Визитница



Фоторамка



Шелковый шарф



Женское портмоне

\*О текущем подарке вы можете узнать в списке наличия продукции на сайте [online.marykay.ru](http://online.marykay.ru) или в Центрах обслуживания Консультантов.

## Подводим итоги конкурса «Лето с «Мэри Кэй»

Июнь	Июль	Август	Подарки
1 б.е.	1 б.е.	1 б.е.	<b>Розовая ручка с логотипом Мэри Кэй</b> Обладательница приза: Мовила Ольга, Григоращенко Татьяна, Марченко Наталья, Деревянко Надежда, Ларек Валентина, Оляш Алена, Григоращенко Людмила, Сикорская Лариса, Гилко Ольга, Элоян Ольга, Коробчинская Наталья, Халькевич Антонина, Лобурь Валентина, Рябая Екатерина, Волоткович Анастасия, Сапунова Ирина, Элоян Елена
3 б.е.	3 б.е.	3 б.е.	<b>Черная косметичка для путешествий</b> Обладательница приза: Шанина Зоя, Даниленко Светлана.
5 б.е.	5 б.е.	5 б.е.	<b>Эксклюзивный калькулятор Мэри Кэй</b> Обладательница приза: Листопад Светлана, Багдадзе Наталья, Даниленко Елена, Кириченко Елена.
8 б.е.	8 б.е.	8 б.е.	<b>Гель для душа + крем для тела «Инжир-красный чай» или «Лотос-Бамбук»</b> Обладательница приза: Костина Елена
12 б.е.	12 б.е.	12 б.е.	<b>Микродермау</b> получает Байдалина Алла
16 б.е.	16 б.е.	16 б.е.	Эксклюзивный портфель с логотипом «Мэри Кэй» + калькулятор «Мэри Кэй» По итогам конкурса приз получает <b>Богуславская Ирина</b>

## Конкурс для тех, у кого еще не было новичков Конкурс «Жемчужины успеха»

### Условия программы

### Период

### Подарок

Этап 1

#### Этап 1:

1. Пригласить для сотрудничества с компанией

**первого** в истории своего сотрудничества с Компанией Консультанта-новичка, которая должна **получить Модуль 1**

2. Быть активной в месяц выполнения Этапа 1

#### Этап 2:

1. Ваша Личная Группа в течение одного месяца **впервые** должна составить **не менее 2 активных Независимых Консультантов по красоте.**

2. Быть активной в месяц выполнения Этапа 2

#### Этап 3:

1. Ваша Личная Группа в течение одного месяца **впервые** должна составить **не менее 3 активных Независимых Консультантов по красоте.**

2. Быть активной в месяц выполнения Этапа 3

1 месяц

Этап 1: Серьги из искусственного жемчуга

Этап 2: Браслет из искусственного жемчуга

1 месяц

Этап 3: Ожерелье из искусственного жемчуга

Этап 3

1 месяц

\* Если у вас уже был первый новичок до 1 августа 2009, вы можете участвовать в Этапе 2 и 3.

Этап 1: Претенденты: Черная Виктория (при условии размещения заказа в сентябре).

# Программа «Красный пиджак»



Условия программы:

Период	Условия программы	Продажи
<b>1-ый месяц</b>	Пригласить к сотрудничеству <b>2</b> консультантов	$2 \cdot 4 \text{ б.е.} = 8 \text{ б.е.}$
<b>2-ой месяц</b>	Пригласить к сотрудничеству <b>3</b> консультантов	$3 \cdot 4 \text{ б.е.} = 13 \text{ б.е.}$
<b>3-ий месяц</b>	Пригласить к сотрудничеству <b>1</b> консультантов	$1 \cdot 4 \text{ б.е.} = 4 \text{ б.е.}$
<b>Итого</b>	5 консультантов Личной группы	25 б.е.

1. Быть активной в каждом из трех месяцев, то есть ежемесячно размещать заказы на сумму 1 б.е. и более.
2. Пригласить к сотрудничеству 5 и более новых Независимых Консультантов по красоте, которые разместят минимум один активный заказ в течение периода выполнения Программы.
3. Общий объем продаж всей Личной Группы за период выполнения программы должен составить 25 б.е. и более.

Предлагаем выполнять Программу «Красный Пиджак» по следующему плану:

	Продажи
<b>1. Первый месяц.</b> Вы приглашаете к сотрудничеству минимум трех Независимых Консультантов по красоте, которые делают заказ минимум на 2 б.е. Это позволит вам сразу стать членом Клуба 4%.	3 чел. x 2 б.е. = 6 б.е. Итого месяца: 6 б.е.
<b>2. Второй месяц.</b> Ваши Новички выполняют <b>Модуль 1</b> Программы «Шаг за шагом». Вы приглашаете к сотрудничеству еще минимум двух Независимых Консультантов по красоте, которые делают заказ минимум на 2 б.е. Вы становитесь членом Клуба 8%.	3 чел. x 2 б.е. = 6 б.е. 2 чел. x 2 б.е. = 4 б.е. Итого месяца: $3 \cdot 2 + 2 \cdot 2 = 10 \text{ б.е.}$
<b>3. Третий месяц.</b> Новички первого месяца выполняют <b>Модуль 2</b> Программы «Шаг за шагом». Новички второго месяца выполняют <b>Модуль 1</b> Программы «Шаг за шагом». И вы приглашаете к сотрудничеству еще двоих Независимых Консультантов по красоте, которые делают заказ минимум на 2 б.е.	3 чел. x 2 б.е. = 6 б.е. 2 чел. x 2 б.е. = 4 б.е. 2 чел. x 2 б.е. = 4 б.е. Итого месяца: $3 \cdot 2 + 2 \cdot 2 + 2 \cdot 2 = 14 \text{ б.е.}$

**Итого, за 3 месяца** в вашей Команде 7 человек с объемом продаж 30 б.е. Программа «Красный Пиджак» выполнена с перевыполнением плана! А главное, вы смогли создать Команду единомышленников, мотивируя и обучая которых, вы обучаетесь сами, растете как личность, приобретаете навыки будущего Лидера.

И вот здесь очень важно не остановиться, не почитать на лаврах, а принять следующий вызов от Компании – «Элита в Красном». Участие в этом Вызове позволит вам вплотную подойти к началу выполнения Программы на получение статуса Независимого Лидера Бизнес-Группы. В вашу Бизнес-Группу будут приходить новые женщины. Работайте с ними, вы для них – лицо компании «Мэри Кэй», и от вас зависит, какими из предлагаемых нашей Компанией возможностями они воспользуются.

## Вызов «Элита в красном»

Для победительниц программы «Красный Пиджак».

Условия Вызова:

	Условия Вызова:	Награды:
Этап 1	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Период выполнения: следующие 3 календарных месяца после выполнения условий программы «Красный Пиджак», но не ранее чем с 1 августа 2009 года.</li> <li>2. Быть активной в каждом из трех месяцев выполнения Вызова, т.е. ежемесячно размещать заказы на сумму 1 б.е. более.</li> <li>3. Пригласить 5 и более новых консультантов.</li> <li>4. Общий объем продаж всей личной группы должен составить 50 б.е. и более.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Красное портфолио и ручка с логотипом «Мэри Кэй».</li> <li>• Поздравительное письмо.</li> <li>• Ваше имя в ежемесячном приложении к журналу «Оплески» - «Мой бизнес».</li> <li>• Приз- <b>красный портмоне</b>.</li> </ul>
Этап 2	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Стать победительницей Этапа 1 Вызова.</li> <li>6. Быть активной в каждом из 3-х месяцев.</li> <li>7. Пригласить 5 и более новых консультантов.</li> <li>8. Общий объем продаж всей личной группы должен составить 75 б.е. и более.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Эксклюзивное украшение.</li> <li>• Признание на сцене Семинара.</li> <li>• Поздравительное письмо.</li> <li>• Ваше имя в ежемесячном приложении к журналу «Оплески» - «Мой бизнес».</li> </ul>

## Королевский двор продаж. Итоги

### Рейтинг семинарского года 08.2008 – 07.2009 Национальный семинар Украины

Бриллиантовый шмель – 500 б.е. Золотой кулон «Цветок» -- 300 б.е.			
	Продажи б.е за год	Осталось до Шмеля (500 б.е.)	Осталось до Кулона (300 б.е.)
1.	Богуславская Ирина	112,29	387,71
2.	Даниленко Елена	53,5	446,5
3.	Багдадзе Наталья	52,4	447,6
4.	Байдалина Алла	38,2	461,8
5.	Листопад Светлана	37,3	462,8
6.	Сикорская Лариса	34,8	465,2
7.	Элоян Ольга	34,6	465,4
8.	Коробчинская Наталья	33,8	466,2
9.	Кириченко Елена	32,7	467,3
10.	Красюк Оксана	31,9	468,1

### Рейтинг полугодия 02.2009 – 07.2009 Семинара Национальной ветви. Корабль. 2 Октября 2009г.

**КОРОЛЕВА** – лучшие продажи не менее 100 б.е. за полугодие.

**Приз** – золотое кольцо 585 пробы.

Кольцо Королевы получает

***Богуславская Ирина.***

(100,16 б.е.)



	Продажи б.е. за полугодие	Сапфировая звезда (48 б.е.)	Рубиновая звезда (64 б.е.)	Осталось до Кольца (100 б.е.)	Осталось до Кулона (80 б.е.)
1.	<u>Богуславская Ирина</u>	100,16	2 Сапфировые звезды	Кольцо	
2.	Маряшева Ольга	26,8	48	73,2	53,2
3.	Листопад Светлана	25	35,5	75	55
4.	Багдадзе Наталья	24,6	33,74	75,4	55,4
5.	Даниленко Елена	24,2	33,89	75,8	55,8
6.	Байдалина Алла	24	29,49	81,49	61,49
7.	Элоян Ольга	20,6	41,5	79,4	59,4
8.	Черная Виктория	19,6	45,74	80,4	60,4
9.	Кириченко Елена	18,2	35,75	87,8	67,8
10.	Ларек Валентина	18,1	42	94	74



РЕЙТИНГ СЕМИНАРСКОГО ГОДА 08.2009 – 07.2010  
Национальный семинар Украины



Бриллиантовый шмель – 500 б.е.  
Золотой кулон «Цветок» -- 300 б.е

		Осталось до Шмеля (500 б.е.)	Осталось до Кулона (300 б.е.)
Байдалина Алла	20,02	479,98	279,98
Богуславская Ирина	16,26	483,74	283,74
Багдадзе Наталья	5,01	494,99	294,99
Даниленко Елена	5,00	495,00	295,00
Никулишина Анна	4,03	495,97	295,97
Кириченко Елена	4,00	496,00	296,00

РЕЙТИНГ ПОЛУГОДИЯ 08.2009 – 02.2010

**КОРОЛЕВА** – лучшие продажи не менее 100 б.е. за полугодие.

Приз – золотое кольцо 585 пробы.

**ФРЕЙЛИНА** – объем продаж 80 – 99.9 б.е.

Приз - золотой кулон 585 пробы.

	Полугодие 08.2009 – 02.2010	Сапфировая звезда (48 б.е.)	Рубинов ая звезда (64 б.е.)	Осталось до Кольца (100 б.е.)	Осталось до Кулона (80 б.е.)
Байдалина Алла	20,02	27,98	43,98	79,98	59,98
Богуславская Ирина	16,26	31,74	47,74	83,74	63,74
Багдадзе Наталья	5,01	42,99	58,99	94,99	74,99
Даниленко Елена	5,00	43,00	59,00	95,00	75,00
Никулишина Анна	4,03	43,97	59,97	95,97	75,97
Кириченко Елена	4,00	44,00	60,00	96,00	76,00

**КОРОЛЕВА МЕСЯЦ.**

Лучшие продажи – 14 б. е. и более

Приз июля – Подарочный набор «Краски лета» Победительница Июля

— **БАЙДАЛИНА АЛЛА**  
(20 б.е.)

**ФРЕЙЛИНА ПРОДАЖ** – лучшие  
продажи (не менее 12 б.е.)

Приз июля – Цветной блеск-бальзам для губ.

Поздравляем **БОГУСЛАВСКУЮ ИРИНУ**  
(16 б.е.)





**Рейтинг семинарского года 08.2008 – 07.2009**  
**Национальный семинар Украины**



	Новичков	Осталось до Шмеля (30 нов-ов)	Осталось до Кулона (20 нов-ов)
1. Красюк Оксана	6	24	14
2. Даниленко Елена	5	26	16
3. Байдалина Алла	4	27	17
4. Сливчук Наталья	3	27	17

**Рейтинг полугодия 02.2009 – 07.2009**  
**Семинара Национальной ветви. Корабль. 2 Октября 2009 г.**

		Осталось до Кольца (60 б.е.)	Осталось до Кулона (49 б.е.)
1. Сливчук Наталья	2 новичка/ 23,74 б.е	8 чел./36,26 б.е	8 чел./16,26 б.е
2. Даниленко Елена	2 новичка/9,19 б.е	8 чел./50,81 б.е	8 чел./30,81 б.е
3. Байдалина Алла	3новичка/39,34 б.е	7 чел./20,66 б.е.	7 чел./0.66 б.е.

**Рейтинг команд**

Организатор	Кол-во чел. начало года	Актив. на конец года	Продажи команды	Личные продажи организатора	Общие
1. Байдалина Алла	9	9	76,96	24,07	101,03
2. Григоращенко Татьяна	10	10	69,21	14,56	83,27
3. Деревянко Надежда	9	9	63,17	12,29	75,46
4. Красюк Оксана	7	6	62,61	13,16	75,77
5. Повстяная Лидия	6	6	50,67	7,72	58,39
6. Даниленко Елена	11	9	44,49	24,23	68,72
7. Ярош Мария	7	6	41,6	3,31	44,91
8. Кириченко Елена	13	7	39,86	18,28	58,14
9. Сливчук Наталья	3	2	23,74	8,27	32,1
10. Яременко Ольга	5	4	18,27	4,15	22,42

**Лучшая Команда Полугодия**

– Команда Байдалиной Аллы – 9 конс-ов - продаж и за полугодие 101 б.е



1. Золотарева Лина
2. Золотарева Галина
3. Чунихина Анна
4. Бурковская Раиса
5. Билаш Людмила
6. Исак Оксана
7. Волоткович Анастасия
8. Кулешова Елена
9. Боровская Надежда





**АЛЛА КУЛИНА-КАРМАЦКИХ**, Независимый Будущий Ведущий Лидер Бизнес-Групп № 1169

Обладательница Бриллиантового Шмеля в номинации «Двор привлечения Новых Членов Личной Группы» (2000), Кулона «Золотое Сердце» в номинации «Двор привлечения Новых Членов Личной Группы» (2003), Золотого кольца с розовыми сапфирами в номинации «Круг Признания» (2004), Золотого кольца с синими сапфирами в номинации «Двор Личных продаж для Независимых Лидеров Бизнес-Групп» (2004), Малого Бриллиантового Шмеля в номинации «Двор привлечения Новых Членов Личной Группы» (2005), Золотого кольца с бриллиантами в номинации «Круг Признания» (2006), Большого Бриллиантового Шмеля в номинации «Двор Личных продаж для Независимых Лидеров Бизнес-Групп» (2006), Малого Бриллиантового Шмеля в номинации «Двор Личных продаж для Независимых Лидеров Бизнес-Групп» (2007, 2008), Золотого кулона с жемчугом и бриллиантами в номинации «Круг Признания» (2008).

## Учимся правильно работать с возражениями

Прежде чем тренироваться преодолевать возражения, надо научиться различать их причину. Важно знать, что нас окружают люди со своими потребностями, взглядами и целями. Главное – уметь их увидеть и использовать в свою пользу. Если мы будем общаться с людьми лишь для того, чтобы добиться какой-то своей цели, то будем постоянно встречать сопротивление.

План маркетинга нашей Компании построен очень мудро – если мы, общаясь с женщинами, сможем создать постоянную клиентскую базу, то со временем мы сможем создать и надежную, крепкую Команду. Если на ступеньке вашего карьерного развития «Консультант – клиент» у вас возникает много проблем и возражений, то на ступеньке «Лидер – Консультант» количество проблем лишь увеличится. А на ступеньке «Национальный Лидер – Лидер» будет общаться еще сложнее, так как Лидеры – это наиболее активные личности с уже сложившимся пониманием и видением бизнеса с «Мэри Кэй».

Давайте по порядку рассмотрим возможные причины возникновения возражений.

**Возражения, с которыми мы можем столкнуться сегодня, имеют три источника:**

1. Мы сами создали возражение.
2. Возражение как результат неправильного информирования.
3. Объективное отрицание.

### 1. Мы сами создали возражение

**А) Причины возражений в ситуации «Консультант – клиент» могут быть следующие:**

- отсутствие имиджа Независимого Консультанта по красоте (были без значка, без макияжа, не надели деловой костюм с юбкой, были в плохом настроении);
- не дали клиентке познакомиться с продуктом перед покупкой, а если и дали, то не во время проведения класса и без комментариев, как правильно его использовать;
- проводя класс или бизнес-интервью, не продумали план проведения, не подготовились должным образом и не поставили перед собой конкретных задач и целей;
- начали продавать продукцию не своей клиентке;
- предлагая клиентке готовый набор косметических средств, не позволяете внести в него изменения в зависимости от потребностей и предпочтений клиентки;
- предлагая время и место для проведения класса или бизнес-интервью, вы не думаете о том, удобен ли предложенный вариант вашей клиентке, а ориентируетесь на свое расписание и планы;
- продали клиентке средство, которое не подходит для ее типа кожи, либо же не научили пользоваться косметическим средством правильно.

Подумайте, что вы еще, возможно, делаете не так. Это обязательно поможет вам сократить количество возражений при работе с клиентками в будущем.

**Б) Причины возражений в ситуации «Лидер – Консультант»**

Поздравляю! Вы – Независимый Лидер Бизнес-Группы! Одна из ваших основных задач – мотивировать! В чем секрет мотивации? Консультанты смотрят – что и как делаете вы, и каков результат вашей деятельности. И если Консультантам нравится этот результат, то они следуют вашему примеру. Если ваши бизнес-партнеры возражают, то им не нравятся:

- ваши результаты (они незначительны);
- ваши действия (они неэкологичны);
- ваше отношение к ним (нет заботы и любви).

**В) Каковы возможные причины возражений в ситуации «Национальный Лидер – Лидер»**

Кто не мечтает об этом статусе? У многих из нас на карте мечты – розовый «мерседес». Задайте себе вопрос, у каждой ли из нас розовая мечта в сердце? Что встречается на нашем пути к этой цели? Лидер – это приверженец всех начинаний Компании и пример для всех Консультантов. Это человек, который научился общаться так, что его слова – это похвала, признание, опека, надежда, вера, мотивация, энергия, радость и соответствующие действия!

**2. Возражения как результат неправильного информирования**

Помните о Золотом Правиле, на котором строится наш бизнес: «Относись к людям так, как бы ты хотел, чтобы относились к тебе». Ведь это основополагающий фактор успеха! Каждый класс по красоте – это обогащение жизни женщин! «Попробуй прежде, чем купить» – вот наш девиз! Главное, о чем никогда нельзя забывать, – это то, что профессиональной нужно быть всегда. Всегда брать на себя ответственность за свои действия и слова, и являться примером во всем. Тогда вы все меньше будете сталкиваться с негативным отношением.

Сейчас на косметическом рынке существует масса предложений, среди которых наши потенциальные клиентки и выбирают наиболее подходящее для себя. Будьте профессионалами своего дела, правильно и ненавязчиво пригласите на класс, придерживайтесь имиджа и этикета, а также в полной мере проинформируйте клиентку о продукции Mary Kay® и о самой Компании. И, встретившись с настоящим профессионалом, потенциальная клиентка поймет, что косметика Mary Kay® – это лучшее решение. В таком случае изначально эта клиентка, встретив вас, получит прекрасное впечатление от образа Независимого Консультанта по красоте, достоверную



информацию о нашей Компании, и, возможно, она захочет научиться так же профессионально вести собственный бизнес.

### 3. Объективное отрицание

Вы должны научиться правильно вести беседу, чтобы избежать подобного рода возражений. Основная тактика – это правильно задавать вопросы и, выслушав ответ клиентки или ученика, понять, о чем ее надо спросить дальше, что ей сейчас предложить или лучше отложить контакт до следующего раза. Именно здесь помогает хорошее понимание нашего Золотого Правила – «относись к людям так, как бы ты хотел, чтобы относились к тебе».

**Давайте разберемся с наиболее типичными возражениями, которые могут поступать от ваших собеседниц.**

**А) Клиентка:** «Я не могу прийти на класс (встречу), так как...»  
Решение: договоритесь о звонке и встрече на следующий раз (например, через месяц).

Решение: договоритесь о звонке и встрече на следующий раз (например, через месяц).

**Б) Клиентка:** «Я не могу это купить, так как нет сейчас денег...»

Решение: уточните, когда клиентке было бы удобно сделать заказ или предложите вариант стать Хозяйкой класса и получить кредит Хозяйки.

**В) Клиентка:** «Я не хочу это покупать, так как...»

Решение: если у женщины нет потребности в каком-либо косметическом средстве – не настаивайте. Согласитесь с ее решением и лучше подберите ей что-то, в чем у нее есть необходимость.

**Г) Потенциальный бизнес-партнер:** «У меня нет времени этим заниматься...»

Решение: в таком случае стоит сказать: «Примите решение после того, как я Вам расскажу, что это может Вам дать, и что для этого надо делать» – и, как вариант, пригласить на мастер-класс по уходу за кожей.

**Д) Консультант вашей Бизнес-Группы:** «Я не могу стать Лидером (у меня не получится)...».

Решение: в таком случае также стоит рассказать о возможностях и предложить ознакомиться с Руководством для нового Независимого Лидера Бизнес-Группы.

У меня был случай, когда я в течение полутора лет созванивалась с одной женщиной, которая побывала у меня на классе по уходу за кожей лица, чтобы встретиться по поводу выбора новой помады. То она заболела, то ремонт, то ребенок заболел, то родственники приехали, то не было денег для покупки косметики. Когда я наконец-то приехала к ней домой, у нее в гостях была соседка, которой так понравилась косметика Mary Kay® и класс по красоте, что она прямо на классе сама захотела стать Независимым Консультантом по красоте. Сейчас эта соседка – мой дочерний Лидер Галина Балахан, а та женщина – мой отличный портной и постоянная клиентка Галины.

Надеюсь, что эта статья убедила вас всегда и во всех ситуациях быть профессиональным Консультантом по красоте! А если женщина вам возражает – послушайте, что она хочет сказать, узнайте, что ей не нравится, что она хотела бы изменить. На самом деле, если она вам возражает, значит, она вам доверяет и хочет, чтобы ей помогли!

Если вы намерены вести бизнес с Компанией всю жизнь, если вы уверены, что можете быть полезны окружающим, то возражения воспринимаются не как возражения, а как перенос событий «на потом», как новый ценный опыт общения. Можно встретить женщину сегодня, провести для нее класс по красоте через год, а через два года она будет вашим лучшим дочерним Лидером. Результат обязательно будет!

# Поздравляем с днем рождения

## В сентябре

Иванова Мария  
Влаева Елена  
Скалаух Диана  
Кресик Зинаида  
Береженко Виктория  
Мовила Ольга  
Марченко Наталья  
Черная Виктория  
Богуславская Ирина  
Золотарева Галина  
Забурмеца Светлана

01.09  
11.09  
11.09  
14.09  
17.09  
20.09  
20.09  
22.09  
24.09  
25.09  
26.09

## В октябре

Гилко Ольга  
Ризунова Любовь  
Агапитова Лариса  
Кокорина Ольга  
Липинская Ирина  
Чунихина Светлана

03.10  
15.10  
18.10  
22.10  
31.10  
31.10

*Будь самой веселой и самой счастливой,  
Хорошей и нежной и самой красивой,  
Будь самой внимательной, самой любимой,  
Простой, обаятельной, неповторимой,  
И доброй, и строгой, и слабой, и сильной,  
Пусть беды уходят с дороги в бессилье.  
Пусть сбудется все, что ты хочешь сама.  
Любви тебе, веры надежды, добра!*

## Поздравляем с юбилеем!

Когда-то удивительная женщина Мэри Кэй создала компанию не просто для продажи косметики. Не это главное. Главное - это то, чтобы ее компания смогла дать бизнес для других женщин. Для нас.

Желаем вам взять всю мудрость, все знания, весь опыт, который щедро предоставляют нам сегодня и построить свой личный бизнес в такой огромной компании!!!

И сделать это быстро.

## В октябре

Листопад Светлана  
Липинская Ирина  
Маряшева Ольга  
Лобурь Валентина  
Недыгало Татьяна  
Мащок Людмила  
Рябая Екатерина  
Коновалова Светлана  
Галустова Зарина

29.10  
26.10  
26.10  
29.10  
25.10  
20.10  
10.10  
24.10  
23.10

8 лет  
5 лет  
5 лет  
5 лет  
4 года  
4 года  
3 года  
2 года  
1 год

## В сентябре

Халькевич Антонина  
Шумейко Галина  
Паскарь Валентина  
Скалаух Диана  
Ларек Валентина  
Петренко Антонина  
Литвинова Светлана  
Богуславская Ирина  
Исак Оксана

07.09  
27.09  
22.09  
14.09  
08.09  
28.09  
25.09  
10.09  
19.09

5 лет  
5 лет  
5 лет  
4 года  
4 года  
3 года  
3 года  
2 года  
1 год

**Клуб «Для Тебя»:  
август 2009 – февраль 2010**

**ВНИМАНИЕ!!!  
Условия:**

Недыгало Татьяна	Подколзина Наталья
Шумейко Галина	Гилко Ольга
Элюян Елена	Листопад Светлана
Путренко Светлана	Красюк Оксана
Коновалова Светлана	Рябая Екатерина
Сапунова Ирина	Мовила Ольга
Островская Мария	Олишевская Татьяна
Резникова Наталья	Григоращенко Татьяна
Коробчинская Наталья	Ершова Наталья
Черноскутова Анна	Береженко Виктория
Даниленко Светлана	Назаренко Кристина
Деревянко Надежда	Сикорская Лариса
Полтева Алла	Омельчук Ольга
Липинская Ирина	Халькевич Антонина
Мельникова Светлана	Лобурь Валентина
Шанина Зоя	Билаш Людмила
Ларек Валентина	Элюян Ольга
Оляш Алена	Агапитова Лариса
Григоращенко Людмила	Ярош Мария
Норченко Елена	Повстяная Лидия
Яременко Ольга	Волоткович Анастасия

1. Быть активной каждый месяц.
2. Не быть постоянным участником какого-либо клуба.

**Условия для новичков:**

Вы должны быть активны с месяца оформления и за конкурсный период Ваш объем продаж должен составить не менее 8 б.е.

**ПРИЗЫ** по итогам полугодия в беспроигрышной лотерее из клуба «Стабильность»

**По итогам года**

Мовила Ольга	Рябая Екатерина
Григоращенко Татьяна	Шанина Зоя
Григоращенко Людмила	Шаповал Ирина
Ларек Валентина	Сикорская Лариса
Гилко Ольга	Лобурь Валентина
Коробчинская Наталья	Халькевич Антонина

**Клуб «Постоянство»**

**ВНИМАНИЕ!!!  
Условия:**

Постоянство-это основа успеха не только в бизнесе, но и в любой сфере жизни. В компании «Мэри Кэй» -это верность клиентам, верность продукции, привычка во всем быть успешной.

**Новые условия! Сама решаешь!**

**Сама выбираешь уровень!**

**Сама выбираешь приз!**

**1 уровень** - Кириченко Елена, Никулишина Анна

**2 уровень** - Даниленко Елена, Багдадзе Наталья, Листопад Светлана

**3 уровень** -

**4 уровень** -

**5 уровень** – Богуславская Ирина

**6 уровень** – Байдалина Алла

Ежемесячно в течение полугодия  
**август 2009 - июль 2010**

**Золотой фонд:**

- 1 - уровень - **4 б.е.** - маленькая подвеска «МК»
- 2 - уровень - 5 б.е. - подвеска «МК»;
- 3 - уровень - 6 б.е. - кольцо «МК»;
- 4 - уровень - **7 б.е.** - большая подвеска «МК»;
- 5 -уровень - 10 б.е. - серьги « МК»;
- 6 - уровень - **20 б.е.** - перстень «Роза»

**Клуб «Стабильность»**

**ВНИМАНИЕ!!!  
Условия:**

**8 б.е. лично или с новичками.**

Приз сентября: калькулятор «Мэри Кэй»

**Клуб «Профессионал»**

**ВНИМАНИЕ!!!  
Условия:**



**Приз сентября:** Наручные часы с набором сменных лент  
Будьте стильными и идите в ногу со временем.

**Условия: 11 б.е. лично или с новичками.**  
**Приз августа:** обучающие диски «Мастер-класс по макияжу от А. БАХИРЕВА + Борзенко «Дополнительные средства»». **Обладательница приза – Богуславская Ирина, Байдалина Алла**

# Лестница успеха



**Ведущий Национальный Лидер**  
**Алена Хилько.**

**Национальный Лидер**  
**Лашкул Наталья.**

**Старший Лидер Бизнес - группы**  
*Марина Хантадзе 80/31/104,5 б.е.*

**Старший Лидер Бизнес - группы**  
*Костина Наталия 111/50/173 б.е.*

Цели нашей Бизнес Группы «Беллиссима»:

Продажи: 400 б.е. ежемесячно

Программа авто «Сузуки гранд витара».

5 новых Лидеров Бизнес групп.

- Ежемесячно - увеличить продажи на 50 %.
- Ежеквартально- 10 звездных консультантов.
- Ежеквартально-10 победителей программы «Красный Пиджак».
- Вырастить 5 Лидеров Бизнес-групп.
- Увеличить нашу бизнес-группу на 100 новых консультантов.

**Лидер Бизнес – группы**  
*Андрусик Алена 35,83 б.е*

**Будущий Лидер бизнес группы**

Твое место с лучшими

**Клуб 12 %**  
(8 и более акт. конс.)



**Главный Организатор**



Григорашенко Татьяна 10/6/14,236.е. – комис. 199,2 грн.

**Клуб 8%**  
(5 и более акт. конс.)  
Вы получаете новый статусный значок, подтвердив статус 2 месяца

**Организатор**



Деревянко Надежда 9/4/8,94 б.е. - комис. 62,58грн.

Ярош Мария 6/4/8,67.е. – комис. 60,69 грн.

Повстяная Лидия 6/4/7,26 б.е. - комис. 50,82грн

Байдалина Алла 9/3/5,03 б.е. – комис. 35,21 грн

**Клуб 4%**  
(3-4 акт. конс.)  
Вы получаете новый статусный значок, подтвердив статус 2 месяца

**СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ**

**На один шаг от коммиссионных:**

Кресик Зинаида, Даниленко Елена, Красюк Оксана, Тарнагородская Елена, Кириченко Елена, Халькевич Антонина, Коробчинская Наталья, Элоян Ольга, Сикорская Лариса, Агапитова Лариса, Никулишина Анна, **Черная Виктория** (впервые)

