



Фея Плюс

Адрес для Корреспонденции: г.Санкт-Петербург, 199397, а/я 555
e-mail: malafeeva@etelecom.spb.ru
Мобильный тел.Малафеевой Ольги : 8-911-952-01-11

Газета для Лидеров
Бизнес-Групп
Национальной
Линии
Ольги Малафеевой

№ 8. 2009

(итоговый)

Санкт-Петербург, ул.
Кораблестроителей, 32, корп.
1, пом. 34 «Н»
Тел.: (812) 303-73-88



Старший
Национальный
Лидер
Ольга
Малафеева

Здравствуйте дорогие
Лидеры Бизнес – Групп!

ПОЗДРАВЛЯЮ с НОВЫМ
СЕМИНАРСКИМ ГОДОМ!

Желаю Вам новых
достижений, новых побед,
семейного благополучия и
конечно же крепкого
здоровья!



Мне очень нравится традиция на одном из августовских собраний вместе с консультантами нарядить елку! Используйте красные бусы и мишуру, а вот игрушки консультанты пусть сделают сами! Предложите или сделать на собрании или принести из дома вырезанную цель: красный пиджак, Звезду, жемчужное украшение Успеха, либо иной подарок по выбору. Приклейте веревочку, напишите имя – и у вас будет потрясающая елка! Самая лучшая елка из всех! Пусть она стоит у вас до конца сентября и напоминает консультантам об их целях ☺

И ещё одна идея для вас: вместе с этим номером вы получили Специальный бланк заказа возможностей в Компании Мэри Кэй. *для Украины и Польши нужно немного подкорректировать бланк) Посвятите собрание разбору этого бланка, и как результат вы получите знание о желаниях и целях ваших Консультантов. Вам останется только поддержать их стремление обучением и личным примером.

Не смотря на экономические трудности прошлый семинарский год был, по моему мнению, успешным для нас. По итогам прошлого года мы снова вошли во ВНУТРЕННИЙ КРУГ Компании. В нашей Линии «родился» новый Национальный Лидер – Ирина Новикова, в линии дебютировал 51 новый Лидер, количество Консультантов увеличилось до 13500! И это наши с вами общие результаты! Мы можем ими гордиться!

Ваш Национальный Лидер

Стратегия
Национальной
Линии
В новом
Семинарском году

Рекрутирование
Обучение
Сервис
Традиции

Главный
Конкурс в
Национальной
Линии для
Лидеров:
РОСТ

Новый год на отлично!

Традиционный БЛИЦ
Конкурс на август
Только для Лидеров
и Кандидатов в Лидеры

Условия:

Привлечь в свою личную команду в августе 2009 г. 5 и более новичков с заказом от 3 б.е.

До 5 сентября сообщить Национальному лидеру о выполнении конкурса

Призы:

Россия и Польша: стильные часы (серебро со стразами) к новому лидерскому костюму

Украина: подвеска «Серце» (фирма Lindex из Финляндии)

Слеза дракона



Поздравляем
ЛБГ Ильичеву Ларису

С победой в специальном конкурсе только для участниц летней Лидерской Конференции. Лариса награждается эксклюзивным украшением из Мексики – «Слеза Дракона»



Здравствуйтесь, дорогие Лидеры!

Остался один месяц до окончательного подведения итогов Семинарского года 2008 -2009. Однако уже сейчас многие из Вас с удивлением понимают, что многие цели, запланированные в начале года и казавшиеся вполне реалистичными и исполнимыми, оказались не только не выполненными, а отчего-то стали казаться очень трудными, невозможными.

Легче всего объяснение найти в сегодняшней экономической ситуации. Кризис, о котором говорят ежедневно со страниц газет и экрана телевизора, оказался козлом отпущения. И я согласилась с общим мнением, если бы не один единственный факт наличия успешных продаж в нашей ветви у части Лидеров. У этих Лидеров и к концу года сохранились объемы первых месяцев года, когда о кризисе говорили только теоретически, он еще не успел войти со всеми его последствиями в нашу жизнь. Благодаря их успеху мы получили возможность проанализировать, что позволило этим Лидерам удержать позиции в бизнесе. Я предлагаю сейчас внимательно проанализировать, что необходимо делать, чтобы бизнес укреплялся даже в «неблагоприятные» времена.

Во-первых, в Командах этих Лидеров работают ключевые Консультанты с опытом работы, мотивированные на высокие личные продажи и развитие карьеры в Компании.

Количество их пропорционально общей численности Консультантов. Чем больше Бизнес-Группа, чем больше стаж работы Лидера, тем больше таких ключевых консультантов в успешных Командах. Несомненно, и среди таких Консультантов нет равных показателей, но именно их количество поддерживает стабильность объемов продаж, уже гарантируя здоровый ритм работы их Лидерам. Подчеркну еще раз, именно **количество ключевых консультантов позволяет сохранять и поддерживать объемы продаж!!!**

Во-вторых, Ежемесячный фокус этих Бизнес-Групп на увеличение Команды – привлечении бизнес-партнеров, регулярно усиливал объемы продаж заказами новичков.

Так, если среднее ежемесячное привлечение 7 новичков со средним заказом 3 б.е., 21 базовая единица минимально прибавляется к объему продаж. Участие новичков в Конкурсах Компании дает и на следующий месяц этот же объем плюс объемы заново привлеченных новичков. Это существенно влияет на сохранение объемов, поддерживая комиссионное вознаграждение на привычном уровне. **Основным направлением в работе с новичками становятся подготовка их к самостоятельному проведению классов, расширению бизнеса: поиску новых клиентов, получению стабильного еженедельного дохода, участие в Конкурсах Компании, продвижению в карьере.**

Для выработки навыка еженедельных продаж у Консультантов-новичков необходимо отработать составление недельного плана и обязательного недельного отчета. На это уходит время, но именно сдача планов и отчетов позволяет быстро выделить среди новичков ключевых консультантов, по-настоящему настроенных на возможности, предоставляемые Компанией.

В-третьих, Большую роль в поддержании объемов играют Консультанты, размещающие заказы не реже одного раза в два месяца. Регулярность их заказов может поддерживаться специальными Конкурсами Лидера, разработанными именно для таких Консультантов. В команде каждого Лидера подобная группа есть! Заказы редко превышают 3-5 б.е., но размещение их стабильно. На них сейчас надо обратить специальное внимание. Прежде всего, если такой Консультант может через месяц выкупить продукции на сумму от пяти до семи тысяч, то он не только хороший клиент Компании, но наверняка обслуживает небольшое количество клиентов. Необходимо поговорить с ним о том, что сдерживает его в поиске новых клиентов. Как показывает опыт, из десяти человек два смогут возобновить активную работу. Если же сначала года в июле в Бизнес-Группе анонсировать Конкурс на ежемесячную активность в клубах 3б. е, 6б.е, 10б.е и 16б.е., то большая часть из этой группы Консультантов примут в нем участие. Это позволит прибавить к годовому объему не менее 10-20% продаж. (Подумайте, как повлияла бы на объемы отмена бонусов Компании за 3б.е.)

В-четвертых, необходимо решить каждому Лидеру, что делать с той частью Команды, которая не ходит на собрания, избегает общения с Лидером, редко размещает заказы, сумма которых едва превышает 1б.е. По статистике в каждой Бизнес-Группе не менее 30% таких Консультантов. У Лидера с маленькой численностью Команды возникает неизбежная «зависимость» от такой группы. Их страшно потерять, т.к. каждый их минимальный заказ прибавляет базовую единицу! Но именно эта группа толкает Лидера на ошибочную практику ВЫЖИДАНИЯ заказов и слепой надежды на ВНЕЗАПНУЮ заинтересованность в работе таких Консультантов. Последним нравится внимание со стороны Лидера и вера в их возможности. Поэтому легкие обещания создают прочную ПОРОЧНУЮ зависимость Лидера от Консультанта. К сожалению, для многих Лидеров работа с этой частью Бизнес-Группы создает иллюзию работы!!!! Это самая коварная ловушка, крадущая драгоценное время. Освободиться от этого можно только правильно распределив время и приоритеты. Сначала личный бизнес – Классы и бизнес-интервью, обучение новичков и работа с ключевыми Консультантами, а на остальное не останется времени!!!

Необходимо разобраться еще в одной важной вещи. В настоящий момент эта группа Консультантов будет вынуждена размещать все реже заказы или совсем прекратить их делать. Прежде всего, это связано с тем, что на косметику такой Консультант выделяет средства из семейного бюджета. За последние несколько месяцев цены на продукты значительно выросли, а зарплаты никому не увеличивают. К тому же подошел сезон отпусков и детских каникул. Необходимы деньги на отдых, а там и школа. Если бы Консультант проводила классы, расширяла клиентскую базу, она могла бы заработать и себе на косметику, как это делают ключевые консультанты. Если до сих пор она с трудом находила тысячу рублей на заказ (что уже ставит под вопрос ее возможности пользоваться этим классом косметических средств, а главное, качество подбора наших средств для ежедневного ухода), то в новых условиях, скорее всего, она на время откажется от заказов. В любом случае, временные затраты Лидера не оправданы.

Для того, чтобы поставить цель на новый Семинарский год необходимо проделать анализ работы Бизнес-Группы за прошедший год. Выявить слабые места, чтобы сосредоточиться на правильно выбранной цели. Для анализа составляется рейтинговый список **всех Консультантов**. Подсчитывается годовой объем продаж с августа по июль включительно всех размешенных заказов Консультанта. Из общего количества выделяется 20% Консультантов. Например, если в Команде всего 60 Консультантов, то 12 человек должны выполнить 80% годового объема Бизнес-Группы. Так если за год Бизнес-группа выполнила 1500 б.е., то 1200 б.е. – это результат работы этих 12 Консультантов. При этом в десятку лучших войдут Консультанты со средним ежемесячным заказом более 16 б.е. Чем выше объемы продаж первой десятки, тем больше объем Бизнес-Группы! В случае если двадцать процентов Консультантов выполняют менее 50% годового объема, или около этого, необходимо срочно пересмотреть свою работу с Командой. В этом случае Лидер мало занимается личным бизнесом, неразборчиво привлекает в Команду Консультантов, и большую часть времени уделяет самой слабой части Команды. В этом случае он постоянно рискует потерять статус Лидера.

Сегодня самой главной задачей становится создание **РАБОТАЮЩЕЙ КОМАНДЫ**. Именно личный бизнес Лидера способен менять ситуацию в Бизнес-Группе и влиять на объемы продаж!

ИТАК:

**УВЕЛИЧЕНИЕ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ ЛИЧНОЙ И КЛЮЧЕВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ.
РЕГУЛЯРНОЕ ПРОВЕДЕНИЕ БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ И ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ОБУЧЕНИЕ НОВИЧКОВ.
НАЛИЧИЕ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ЦЕЛИ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ ВЫПОЛНЕНИЯ.
РЕГУЛЯРНАЯ РАБОТА С ПЛАНОМ И ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫМ ОТЧЕТОМ.
АНАЛИЗ И МОТИВИРУЮЩИЙ НАСТРОЙ НА РЕЗУЛЬТАТ.**

Каждый Лидер выполнял квалификационную программу, т.е. всего за 4месяца работы создал Команду и добился успеха. Значит Вы уже имеете опыт создания успешного бизнеса! Поставьте новую **ЖИВИТЕЛЬНУЮ** цель на семинарский год 2009-2010!

С Верой в Вас, Национальный Лидер Елена ТАРАСОВА

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ КОНКУРСА НА УЧАСТИЕ В СЕМИНАРЕ В ДАЛЛАСЕ.

конкурсный период - 01.05.2009 по 30.04.2010.



Серебряный круг признания (только для России)



Божич Марина



Ильичева Лариса



Наталья Кислун

Не упустите эту возможность! Только у вас есть уникальный шанс отправиться сразу в 2 поездки – обучающую поездку в Сочи осенью 2009 года и в Даллас – на Семинар в июле 2010 года!

количество победителей Конкурса, которые отправляются на Семинар в Даллас – 20 лучших Лидеров в каждой из номинаций.

Для Лидеров Бизнес-Групп, дебютировавших с **01.03.2008 по 01.04.2010**. Ежемесячный объем БГ в течение конкурсного периода не менее **150 б.е.** Совокупный объем не менее **1800 б.е.**

	Ф.И.О. Лидера	Дебют	июнь	июль	Совокупный объем	Осталось до 1800б.е.
1	Ильичева, Лариса Евгеньевна	01/04/2009	152,46	229,06	532,7	1267,3
2	Божич, Марина Михайловна	01/08/2008	229,43	186,94	617,57	1182,43
3	Кислун, Наталья Викторовна	01/07/2009		155,23	155,23	1644,77

Старшие и новые дочерние Лидеры БГ первой линии должны сохранять свой статус на момент завершения Конкурса и получения награды – поездки в Даллас.



Золотой круг признания

Десятка лучших

Россия			Украина		
Для Лидеров БГ, дебютировавших с 01.05.2006 по 01.02.2008 . Вырастить минимум одного дочернего Лидера БГ первой линии Российского отделения не позднее 01.04.2010 . Совокупный объем продаж БГ и новых дочерних БГ первой линии не менее 3600 б.е.			Для Лидеров БГ, получивших статус Лидера с 01.05.2007 . Вырастить минимум одного нового дочернего Лидера БГ первой линии Украинского отделения не позднее 01.04.2010 . Совокупный объем продаж БГ и новых дочерних БГ первой линии не менее 3500 б.е.		
Ф.И.О. Лидера	Дебют	Совокупный объем	Ф.И.О. Лидера	Дебют	Совокупный объем
Князева, Виктория Владим	01/03/2007	950,5	Кестнер, Антонина А	01/06/2009	328,54
Преловская, Анжела Викт	01/11/2006	691+101	Мудраченко, Пелаге	01/11/2008	416,25
Беляева, Наталия Леонид	01/11/2006	574,68	Кристофор, Светлана	01/11/2007	350,45
Цехановская, Наталья Ст	01/08/2007	558+155	Жогло, Людмила Ан	01/04/2008	355,87
Яркова, Ирина Николаевн	01/07/2006	529,12	Дели, Оксана Юрьев	01/09/2007	387,36
Турышева, Наталья Юрьев	01/02/2007	525,64	Швыдько, Ирина Пе	01/01/2009	354,66
Полагушина, Надежда Бс	01/09/2007	498,5	Бородина, Светлана	01/10/2008	281,75
Гладилина, Екатерина Ал	01/07/2007	484,98	Савченко, Оксана И	01/06/2008	227,67
Угланова, Надежда Витал	01/05/2007	473,55	Зацаринная, Виктор	01/06/2009	141,55
Булах, Галина Владимир	01/12/2006	436,21	Кравченко, Наталья	01/12/2007	243,41

Платиновый круг признания



Призовые места распределяются в соответствии с объемами продаж Старшего и новых дочерних Лидеров БГ первой линии. 20 лучших по России и 15 лучших по Украине поедут в Даллас!

Россия			Украина		
Для Лидеров БГ, дебютировавших ранее мая 2006 . Вырастить минимум двух новых дочерних Лидеров БГ первой линии Российского отделения не позднее 01.04.2010 . Совокупный объем продаж БГ и новых дочерних БГ первой линии не менее 7200 б.е.			Для Лидеров БГ, получивших статус Лидера ранее мая 2007 . Вырастить минимум двух новых дочерних Лидеров БГ первой линии Украинского отделения не позднее 01.04.2010 . Совокупный объем продаж БГ и новых дочерних БГ первой линии не менее 5000 б.е.		
Ф.И.О. Лидера	Дебют	Совокупный объем	Ф.И.О. Лидера	Дебют	Совокупный объем
Бунтова, Анна Владимиров	01/01/2004	1730+346	Смирнова, Татьяна Влади	01/06/2005	1109,04
Спирина, Антонина Валери	01/03/2005	1233,57	Панченко, Ольга Владим	01/03/2001	820+329
Мухина, Елена Александро	01/12/2001	1131,44	Морозова, Лариса Владим	01/07/2005	677,77
Клименко, Инна Владимир	01/05/1997	980+165	Кулак, Оксана Николаевн	01/08/2004	636+42
Дядькина, Ольга Викторовн	01/07/2002	967,1	Полишко, Раиса Николаев	01/01/2005	502,12
Синицына, Екатерина Павл	01/05/1997	856,42	Царькова, Ирина Валерье	01/06/2006	485+141
Филиппова, Таисия Андрее	01/03/1998	699,64	Иванова, Надежда Степан	01/02/2004	477+100
Долганова, Наталья Ивано	01/12/2003	653,6	Харченко, Валентина Ива	01/01/2005	400,95
Гаврилова, Вероника Влад	01/02/2002	650,73	Станкевич, Елена Анатол	01/02/2006	387,33
Лунева, Людмила Викторов	01/07/2002	635,42	Рудичева, Инесса Евге	01/10/2005	295,33
Быкова, Нина Александров	01/03/2006	552,76	Хорунжая, Лидия Иванов	01/10/2005	294,02
Сапрыкина, Людмила Нико	01/04/2003	551,94	Иваненко, Елена Анатоль	01/02/2005	275,07
Вестфрид, Анна Михайлов	01/01/2002	509,67	Пуленко, Наталья Андрее	01/04/2007	252,61

Внутренний Круг



**Анна
Бунтова**



**Инна
Клименко**



**Ольга
Дядькина**



**Таисия
Филиппова**



**Антонина
Спирина**



**Елена
Мухина**

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Круг Почета



**Виктория
Князева**



**Ольга
Панченко**



**Екатерина
Синицына**



**Надежда
Полагушина**



**Анжела
Преловская**



Марина Божич

БГ	ФИО	дата дебюта	среднее	за 12 мес
ВНУТРЕННИЙ КРУГ Условия: Объем продаж Бизнес-Группы за Семинарский год 2008/2009 должен составить не менее 3600 б.е. (это в среднем – 300 б.е. в месяц). Продажи дочерних Бизнес-Групп, дебютировавших в течение конкурсного периода НЕ идут в зачет этого конкурса.				
ПРИЗ : - Особое признание и поход в константиновский дворец вместе с Национальным Лидером на итоговом ЗИМНЕМ Семинаре года нашей Национальной Линии! - Обед с Национальным Лидером – почетным гостем итогового ЗИМНЕГО Семинара!				
002968	Бунтова, Анна Владимировна	01/01/2004	546,92	6563,03
000781	Клименко, Инна Владимировна	01/05/1997	384,82	4617,86
001554	Дядькина, Ольга Викторовна	01/07/2002	342,44	4109,24
001014	Филиппова, Таисия Андреевна	01/03/1998	337,35	4048,23
005310	Спирина, Антонина Валериевна	01/03/2005	329,14	3949,7
001419	Мухина, Елена Александровна	01/12/2001	301,62	3619,39
КРУГ ПОЧЕТА Условия: Объем продаж Бизнес-Группы за Семинарский год 2008/2009 должен составить не менее 2600 б.е. (это в среднем – 216 б.е. в месяц). Продажи дочерних Бизнес-Групп, дебютировавших в течение конкурсного периода НЕ идут в зачет этого конкурса.				
ПРИЗ : - Особое признание и поход в Константиновский дворец вместе с Национальным Лидером на итоговом ЗИМНЕМ Семинаре года нашей Национальной Линии!				
010987	Князева, Виктория Владимировна	01/03/2007	287,06	3444,72
001306	Панченко, Ольга Владимировна	01/03/2001	282,92	3395,05
000782	Синицына, Екатерина Павловна	01/05/1997	245,04	2940,45
012481	Полагушина, Надежда Борисовна	01/09/2007	235,13	2821,52
010299	Преловская, Анжела Викторовна	01/11/2006	226,64	2719,7
015242	Божич, Марина Михайловна	01/08/2008	222,40	2668,81

Анонсированный подарок на Семинар январь 2010

Экскурсия в винные погребя Константиновского дворца!!

Отдельно хочу отметить Лидеров, объем Бизнес – Групп которых за Семинарский год составил 2500 б.е. !

Это:

**Лунова Людмила
2571 б.е.**

**Смирнова Татьяна –
2515 б.е.**

**Владимирова Ольга –
2508 б.е.
Вестфрид Анна –
2504 б.е.**

Успеха Вам в следующем году!

Ольга Малафеева



Рост

новый конкурс от Национального Лидера

Дорогие Лидеры!

Как вы знаете, вот уже несколько лет я провожу свой летний, да уже и зимний отпуск с семьей в одном и том же месте в Финляндии. Удивительный озёрный край, институт Леса и заповедник в Финляндии, что говорить—место, которое Александр Второй выбрал себе для Летней дачи.

Мне очень хочется поделиться с теми кто растет в нашем бизнесе этой удивительной красотой. Этим местом— «нетуристической» для российского туриста Финляндией. Хочу познакомиться и пообщаться ближе.

Анна Бунтова получает

3 балла

За Элитный Клуб Божич Марины



Расчет приза:

1 балл = 15% оплаты Вашим Национальным стоимости путешествия.

7 баллов—и вы едете бесплатно!

Если у вас несколько дочерних Лидеров—баллы суммируются!

Если у вас более 7 баллов—вы получите дополнительно ценный подарок!

Конкурсный период: с 01.07.2009 г. По 01.01.2011 г. (18 месяцев) Предусмотрены 2 поездки: весной 2010 года и весной 2011 года. *** (При наличии победителей). Место:** Финляндия, Пункахарью, Holiday Club Punkaharju. **Участницы:** все Старшие Лидеры, у которых в указанный период новый Лидер победит в указанном конкурсе Компании

Вы получаете на свое путешествие БАЛЛЫ:

1 балл, если ваш Дочерний Лидер в указанный конкурсный период победит в Конкурсе Компании "Формула Успеха", а именно: Суммарный объем продаж БГ за первые 3 месяца должен составить более 375 б.е. Оформить 2 личных новичков с заказами 3 б.е.

ФИО Ст Лидера	ФИО нового Лидера	Дебют	Сумма	осталось	до	привлечение
Царькова Ирина	Зацаринная, Виктория Викторовна	01/06/2009	141,55	233,45	1 сентября	2 новичка с 3 б.е.
Панченко Ольга	Кестнер, Антонина Александровна	01/06/2009	328,54	46,46	1 сентября	2 новичка с 3 б.е.
Бунтова Анна	Заплатина, Надежда Валерьевна	01/06/2009	347,1	27,9	1 сентября	2 новичка с 3 б.е.
Борисикова Татьяна	Ищук, Наталия Алексеевна	01/06/2009	156,5	218,5	1 сентября	2 новичка с 3 б.е.
Николаева Наталья	Калинина, Лариса Владимировна	01/06/2009	173,56	201,44	1 сентября	2 новичка с 3 б.е.
Цехановская Наталья	Кислун, Наталья Викторовна	01/07/2009	155,23	219,77	1 октября	2 новичка с 3 б.е.
Преловская Анжела	Скорородова, Ирина Васильевна	01/07/2009	101,26	273,74	1 октября	2 новичка с 3 б.е.
Иванова Надежда	Заболотная, Нина Васильевна	01/07/2009	100,03	274,97	1 октября	2 новичка с 3 б.е.
Кулак Оксана	Твердохлеб, Елена Валериевна	01/07/2009	42,14	332,86	1 октября	2 новичка с 3 б.е.
Sheviakova Galina	Dainiene, Lilijana	01/07/2009	100	275	1 октября	2 новичка с 3 б.е.

2 балла, если ваш Дочерний Лидер в указанный конкурсный период побеждает в Конкурсе "Великолепная Команда", а именно: Суммарный объем продаж БГ за первые 6 месяцев должен составить более 750 б.е. и количество членов Команды 50 человек

ФИО Ст Лидера	ФИО нового Лидера	Дебют	Сумма	осталось	до	привлечение
Коленкович Марина	Василевич, Оксана Тадеумовна	01/03/2009	358,75	391,25	1 сентября	50 человек
Бунтова Анна	Подловченко, Юлия Викторовна	01/03/2009	380,1	369,9	1 сентября	50 человек
Юзефович Светлана	Уварова, Ирина Николаевна	01/03/2009	429,95	320,05	1 сентября	50 человек
Тимохова Оксана	Ильичева, Лариса Евгеньевна	01/04/2009	632,9	117,1	1 октября	50 человек
Костенкова Мария	Каменецкая, Алла Александровна	01/04/2009	137,77	612,23	1 октября	50 человек
Кобычева Ольга	Софрыгина, Наталья Геннадьевна	01/04/2009	269,09	480,91	1 октября	50 человек
Полагушина Надежда	Титова, Татьяна Вячеславовна	01/04/2009	388,06	361,94	1 октября	50 человек
Гаврилова Вероника	Пушечкина, Людмила Александровна	01/04/2009	263,4	486,6	1 октября	50 человек
Филлипова Таисия	Шевцова, Нина Николаевна	01/04/2009	301,62	448,38	1 октября	50 человек
Саламатова Светлана	Ларионова, Елена Викторовна	01/05/2009	185,06	564,94	1 ноября	50 человек
Клименко Инна	Парфенова, Наталья Александровна	01/06/2009	164,56	585,44	1 ноября	50 человек
Kisieliene Maryte	Naginioniene, Vilma	01/03/2009	612,72	137,28	1 сентября	50 человек

3 балла, если ваш Дочерний Лидер в указанный конкурсный период побеждает в конкурсе "Элитный Клуб Лидеров Новичков", а именно: по окончании 12 месяцев суммарный объем БГ должен составить более 1500 б.е.

ФИО Ст Лидера	ФИО нового Лидера	Дебют	Сумма	осталось	до	привлечение
Еремеева Елена	Аракелова, Марина Сергеевна	01/09/2008	829,32	670,68	1 сентября	50 человек
Панченко Ольга	Криворот, Наталия Ивановна	01/09/2008	600,95	899,05	1 сентября	50 человек
Хоружкая Лидия	Бородина, Светлана Ивановна	01/10/2008	886,42	613,58	1 октября	50 человек
Кристофор Светлана	Мудраченко, Пелагея Ивановна	01/11/2008	1003,1	496,88	1 ноября	50 человек
Клименко Инна	Фуфаева, Алла Михайловна	01/12/2008	563,57	936,43	1 декабря	50 человек
Морозова Лариса	Маевская, Марина Семеновна	01/12/2008	569,72	930,28	1 декабря	50 человек
Николаева Светлана	Савельева, Валентина Станиславовна	01/12/2008	720,08	779,92	1 декабря	50 человек
Лунева Людмила	Маркова, Людмила Николаевна	01/12/2008	837,5	662,5	1 декабря	50 человек
Полишко Раиса	Швидько, Ирина Петровна	01/01/2009	756,8	743,2	1 января	50 человек
Зюзыгина Татьяна	Ломилина, Людмила Александровна	01/01/2009	313,93	1186,07	1 января	50 человек
Kisieliene Maryte	Paskeviciene, Jurgita	01/10/2008	837,41	662,59	1 октября	50 человек

Лучшие из лучших. Итоги мая.



Продажи Бизнес-Группы Топ 12

	Лидер Бизнес-Группы	Объем продаж б.е.
1	Бунтова Анна	707,69
2	Смирнова Татьяна	534,49
3	Спирина Антонина	464,37
4	Мухина Елена	419,77
5	Дядькина Ольга	399,38
6	Клименко Инна	376,56
7	Синицына Екатерина	361,2
8	Князева Виктория	356,28
9	Лунева Людмила	333,51
10	Морозова Лариса	332,22
11	Филиппова Таисия	315,05
12	Беляева Наталия	304



Привлечение НОВИЧКОВ в Бизнес-Группу Топ 16

	Лидер Бизнес-Группы	Количество новичков
1	Бунтова Анна	25
2	Спирина Антонина	22
3	Смирнова Татьяна	18
4	Суворова Людмила	17
5	Беляева Наталия	16
6	Турьшева Наталия	16
7	Синицына Екатерина	15
8	Мухина Елена	14
9	Arsoba Nadezda	14
10	Paulauskiene Ilona	13
11	Дядькина Ольга	12
12	Углонова Надежда	12
13	Чуракова Светлана	12
14	Сапрыкина Людмила	10
15	Лунева Людмила	10
16	Заплатаина Надежда	10



Личные Продажи Топ 15

	Лидер Бизнес-Группы	Объем продаж б.е.
1	Ильичева Лариса	100,38
2	Гаврилова Вероника	98,17
3	Савельева Валентина	64,29
4	Дядькина Ольга	62,02
5	Божич Марина	60,69
6	Paskeviciene Jurgita	60
7	Бородина Светлана	58,67
8	Большакова Валентина	51,46
9	Уварова Ирина	44,98
10	Калинина Лариса	41
11	Чуракова Светлана	39,36
12	Tamasauskiene Kristina	34,15
13	Дели Оксана	34,07
14	Василевич Оксана	33,86
15	Божич марина	30,03



Личное Привлечение Топ 10

	Лидер Бизнес-Группы	Кол-во новичков
1	Лунева Людмила	6
2	Беляева Наталия	6
3	Ильина Марина	5
4	Шитякова Эвелина	4
5	Уварова Ирина	4
6	Юзефович Светлана	3
7	Кочетова Людмила	3
8	Быкова Нина	3
9	Жогло Людмила	3
10	Турьшева Наталья	3

ВНИМАНИЕ!

В рейтингах с нового года будут указываться фамилии Лидеров:

1. Объем продаж БГ которых более 300 б.е.
2. Объем привлечения БГ более 10 новичков
3. Объем личного привлечения более 3х новичков
4. Объем личных продаж более 30 б.е.

По итогам июля.

У нас 12 место среди 121 Национальных Линий.
Европейского региона 20663,73 б.е. !
и 4 место в Польше 2214,89 б.е.
среди 17 Национальных Линий

	ФИО	регион	Б.Е.	% комм	бонус
1	Бунтова, Анна Владимировна	RUS	707,69	13%	40 000р.
2	Смирнова, Татьяна Владимиро	UKR	534,49	13%	700 у.е.
3	Спирина, Антонина Валериевна	RUS	464,37	13%	16 000р.
4	Мухина, Елена Александровна	RUS	419,77	13%	16 000р.
5	Дядькина, Ольга Викторовна	RUS	399,38	13%	13 000р.
6	Клименко, Инна Владимировна	RUS	376,56	13%	13 000р.
7	Синицына, Екатерина Павловна	RUS	361,20	13%	13 000р.
8	Князева, Виктория Владимиров	RUS	356,28	13%	13 000р.
9	Лунева, Людмила Викторовна	RUS	333,51	13%	13 000р.
10	Морозова, Лариса Владимиров	UKR	332,22	13%	500 у.е.
11	Филиппова, Таисия Андреевна	RUS	315,05	13%	13 000р.
12	Беляева, Наталия Леонидовна	RUS	304,00	13%	13 000р.
13	Панченко, Ольга Владимировн	UKR	302,46	13%	500 у.е.
14	Paulauskiene, Iona	POL	300,89	13%	1800 PLN
15	Михайлова, Анна Алексеевна	RUS	253,73	11%	10 500р.
16	Турышева, Наталья Юрьевна	RUS	252,80	11%	10 500р.
17	Сапрыкина, Людмила Николае	RUS	245,20	11%	10 500р.
18	Быкова, Нина Александровна	RUS	241,20	11%	10 500р.
19	Яркова, Ирина Николаевна	RUS	240,50	11%	10 500р.
20	Arsoba, Nadez da	POL	237,16	13%	1200 PLN
21	Ильичева, Лариса Евгеньевна	RUS	229,06	11%	10 500р.
22	Преловская, Анжела Викторов	RUS	228,97	11%	10 500р.
23	Tulabiene, Ramute	POL	223,57	13%	1200 PLN
24	Долганова, Наталья Ивановна	RUS	223,31	11%	10 500р.
25	Шепурева, Наталья Анатольевн	RUS	219,87	11%	10 500р.
26	Полишко, Раиса Николаевна	UKR	213,78	11%	400 у.е.
27	Угланова, Надежда Витальевна	RUS	213,23	11%	10 500р.
28	Вестфрид, Анна Михайловна	RUS	207,80	11%	10 500р.
29	Заплатаина, Надежда Валерьев	RUS	207,46	11%	10 500р.
30	Чуракова, Светлана Валентинс	RUS	203,87	11%	10 500р.
31	Кестнер, Антонина Александро	UKR	201,38	11%	400 у.е.
32	Полагушина, Надежда Борисов	RUS	198,15	11%	8 000р.
33	Шкатова, Наталья Владимиров	RUS	191,24	11%	8 000р.
34	Гладилина, Екатерина Алексан	RUS	191,23	11%	8 000р.
35	Божич, Марина Михайловна	RUS	186,94	11%	8 000р.
36	Кулак, Оксана Николаевна	UKR	184,65	11%	300 у.е.
37	Гусарова, Ольга Николаевна	RUS	182,13	11%	8 000р.
38	Радугина, Татьяна Борисовна	RUS	180,25	11%	8 000р.
39	Kisieliene, Maryte	POL	178,53	13%	800 PLN
40	Булах, Галина Владимировна	RUS	177,21	11%	8 000р.
41	Хлыстова, Татьяна Александро	RUS	176,13	11%	8 000р.
42	Гаврилова, Вероника Владими	RUS	170,07	11%	8 000р.
43	Цехановская, Наталья Станисл	RUS	168,76	11%	8 000р.
44	Мудраченко, Пелагея Ивановн	UKR	167,86	11%	300 у.е.
45	Тимохова, Оксана Александро	RUS	165,67	11%	8 000р.
46	Станкевич, Елена Анатольевна	UKR	164,31	11%	300 у.е.
47	Назарова, Наталья Николаевна	RUS	164,26	11%	8 000р.
48	Кристофор, Светлана Валентин	UKR	157,74	11%	300 у.е.
49	Глотова, Ольга Владимировна	RUS	156,51	11%	8 000р.
50	Кислун, Наталья Викторовна	RUS	155,23	11%	8 000р.
51	Горбачева, Лариса Евгеньевна	RUS	154,77	11%	8 000р.
52	Иванова, Светлана Камыловна	RUS	153,50	11%	8 000р.
53	Жогло, Людмила Анатольевна	UKR	150,18	11%	300 у.е.
54	Чистякова, Елена Юрьевна	RUS	149,46	11%	8 000р.
55	Николаева, Наталья Владимир	RUS	147,64	11%	8 000р.

Рейтинг по продажам Бизнес-Групп. Россия - Украина - Польша. июль.

**На 1 августа всего в нашей
Национальной Линии**

160 Лидеров БГ в России, Украине
и в Польше, 12882 консультанта
16 БГ в Польше
31 БГ в Украине
113 БГ в России.

11 Кандидатов в Лидеры (Р+У+П),
продолжают выполнение
Лидерской программы в августе!



Средство возвыситься

Дуб стоял на высокой круче
Горы Иды, царицы ближних гор;
Орел сидел на вершине дуба -
В олимпийских высях его дворец.
И вдруг он видит в один прекрасный день
Матушку улитку, гордую высотой.
«Что я вижу? - вопрошает царская птица, -
Негодная бескрылая тварь,
Как сюда ты попала?» -
А та в ответ: «Доползла»

(Экушар-Лебрен)

Умный и глупый

Поспорил глупый с умным - то не ново,
Но умный промолчал - ни слова,
А глупый долго перед ним кричал
И наконец устал.
Тут умный говорит ему:
- Скажи-ка мне, ты знаешь почему
У колокола голос густ?
Так знай вперед - он пуст.

(Виткович)

Поговорки

•Смотри дерево в плодах, а человека в
делах.

•На гору десятеро тянут, под гору один
столкнет.

•Маленькое дело лучше большого
безделья.

•Смелость города берет.

•В умной беседе быть – ума прикупить, а в
глупой – и свой растерять.

•Худа та мышь, которая одну лазейку
знает.

56	Харченко, Валентина Ивановна	UKR	146,48	11%	300 у.е.
57	Суворова, Людмила Леонидовна	RUS	146,33	11%	8 000р.
58	Богуславская, Светлана Геннадьевна	RUS	145,36	11%	8 000р.
59	Царькова, Ирина Валерьевна	UKR	144,40	11%	300 у.е.
60	Tamasauskiene, Kristina	POL	136,67	13%	800 PLN
61	Корепанова, Наталья Владимировна	RUS	135,80	11%	8 000р.
62	Юзефович, Светлана Анатольевна	RUS	135,72	11%	8 000р.
63	Дели, Оксана Юрьевна	UKR	135,25	11%	300 у.е.
64	Галушина, Ирина Александровна	RUS	133,71	11%	8 000р.
65	Саламатова, Светлана Викторовна	RUS	133,23	11%	8 000р.
66	Шитякова, Эвелина Александровна	RUS	131,83	11%	8 000р.
67	Sarkiuniene, Zibute	POL	131,30	13%	800 PLN
68	Рудичева, Инесса Евгеньевна	UKR	131,06	11%	300 у.е.
69	Уварова, Ирина Николаевна	RUS	130,63	11%	8 000р.
70	Naginioniene, Vilma	POL	130,55	13%	800 PLN
71	Николаева, Светлана Анатольевна	RUS	130,17	11%	8 000р.
72	Еремеева, Елена Викторовна	RUS	129,66	11%	8 000р.
73	Иванова, Надежда Степановна	UKR	128,50	11%	300 у.е.
74	Швыдько, Ирина Петровна	UKR	128,17	11%	300 у.е.
75	Лиханина, Наталья Александровна	RUS	127,49	11%	8 000р.
76	Савельева, Валентина Станиславовна	RUS	127,46	11%	8 000р.
77	Владимирова, Ольга Михайловна	RUS	126,50	11%	8 000р.
78	Хорунжая, Лидия Ивановна	UKR	126,39	11%	300 у.е.
79	Кочетова, Людмила Валентиновна	RUS	126,00	11%	8 000р.
80	Пунегова, Анна Сергеевна	RUS	125,51	11%	8 000р.
81	Бородина, Светлана Ивановна	UKR	119,46	11%	50 у.е.
82	Пушечкина, Людмила Александровна	RUS	116,38	11%	1 300р.
83	Маркова, Людмила Николаевна	RUS	114,26	11%	1 300р.
84	Раенко, Татьяна Леонидовна	RUS	114,03	11%	1 300р.
85	Вавилова, Ольга Сергеевна	RUS	113,34	11%	1 300р.
86	Большакова, Валентина Александровна	RUS	111,67	11%	1 300р.
87	Котлова, Алла Николаевна	RUS	106,42	11%	1 300р.
88	Ильина, Марина Валерьевна	RUS	106,22	11%	1 300р.
89	Кобычева, Ольга Васильевна	RUS	105,88	11%	1 300р.
90	Борисикова, Татьяна Михайловна	RUS	105,19	11%	1 300р.
91	Коленкович, Марина Ивановна	RUS	104,55	11%	1 300р.
92	Зюзьгина, Татьяна Ивановна	RUS	103,60	11%	1 300р.
93	Максимова, Валентина Ивановна	RUS	102,23	11%	1 300р.
94	Ильина, Лариса Николаевна	RUS	102,17	11%	1 300р.
95	Иваненко, Елена Анатольевна	UKR	101,96	11%	50 у.е.
96	Аверьянова, Вера Николаевна	RUS	101,76	11%	1 300р.
97	Ерохина, Елена Алексеевна	RUS	101,70	11%	1 300р.
98	Василевич, Оксана Тадеумовна	RUS	101,43	11%	1 300р.
99	Савченко, Оксана Игоревна	UKR	101,39	11%	50 у.е.
100	Овчинникова, Римма Ивановна	RUS	101,37	11%	1 300р.
101	Скороходова, Ирина Васильевна	RUS	101,26	11%	1 300р.
102	Фуфаева, Алла Михайловна	RUS	101,09	11%	1 300р.
103	Алексеева, Светлана Павловна	RUS	100,66	11%	1 300р.
104	Петрова, Юлия Николаевна	RUS	100,59	11%	1 300р.
105	Зацаринная, Виктория Викторовна	UKR	100,44	11%	50 у.е.
106	Амельченко, Елена Владимировна	RUS	100,26	11%	1 300р.
107	Пуленко, Наталья Андреевна	UKR	100,19	11%	50 у.е.
108	Кравченко, Наталья Владимировна	UKR	100,16	11%	50 у.е.
109	Морякова, Елена Евгеньевна	RUS	100,12	11%	1 300р.
110	Чечулина, Наталья Сергеевна	RUS	100,08	11%	1 300р.
111	Маевская, Марина Семеновна	UKR	100,07	11%	50 у.е.
112	Заболотная, Нина Васильевна	UKR	100,03	11%	50 у.е.
113	Кушеверская, Елена Григорьевна	RUS	100,01	11%	1 300р.

Рейтинг

по продажам Бизнес-Групп.

Россия-Украина - Польша.

май. (продолжение)

SOS!!!

Сейчас нужна
помощь Лидерам БГ,
которые не закрыли
минимальный объем
100 б.е.

По итогам ИЮНЯ
нужна помощь!



Поддержите этих Лидеров
советом, добрым словом, своим
вниманием!

**Скажем «Нет»
Морганиям!**

Vytyte, Viktorija
Dainiene, Lilijana
Калинчева, Инна
Савинова, Ирина
Подловченко, Юлия
Ракова, Татьяна
Белоусова, Оксана
Кирдан, Лариса
Козлова, Лариса
Калинина, Лариса
Плаксына, Светлана
Аракелова, Марина
Ларионова, Елена
Парфенова, Наталья
Архипова, Татьяна
Баева, Ольга
Костенкова, Мария
Шевцова, Нина
Ищук, Наталия
Давыдова, Лариса
Твердохлеб, Елена
Sheviakova, Galina
Короткова, Любовь
Криворот, Наталия
Титова, Татьяна
Шакирова, Екатерина
Софрыгина, Наталья
Ломилина, Людмила
Герасименко, Елена
Бурцева, Тамара
Русакова, Ирина
Каменецкая, Алла
Гордеева, Анна
Федосеева, Елена
Русакова, Ирина
Трембовицкая, Лидия
Базарова, Анастасия
Грехнева, Ольга
Scigliene, Saulienija
Mejeriene, Jurgita
Nazarova, Natalia
Poderiene, Asta
Paskeviciene, Jurgita
Viltrakiene, Larisa

Конкурсы для новых Лидеров!

Поздравляем!!!

Желаем не останавливаться на достигнутом!

Антонину
Кестнер



С выполнением программы
"Путь к Вершине"
за 2 месяца
с объемом продаж
329 б.е.

Очень хочу обратить внимание на новых Лидеров! Дорогие Старший Лидеры! Уделяйте своим новым дочкам достаточно внимания! Мне так жаль когда : Лидер выполняет программу и сидит без денег! Мэри Кэй – это дорого и вкусно, красиво и легко. Помогите новому Лидеру организовать свою работу минимум на 125 б.е. в месяц! О. М.

первые 3 месяца							
Клуб "Путь к Вершине" РОССИЯ			"На правильном пути" УКРАИНА				
Условия: Суммарный объем продаж БГ за первые 3 мес. должен составить более 375 б.е. Оформить 2 личных новичков с заказами 3 б.е. Награда: - Публикация в «Аплодисментах» Ручка участника Клуба Организатор с логотипом МК			Условия: Суммарный объем продаж БГ за первые 3 мес. должен составить более 300 б.е. Оформить 3 личных новичков с заказами 2 б.е. Награда: Ваше имя и фото в "Оваших"; Поздравительное письмо; Эксклюзивная ручка МК Signature; Визитница с логотипом Мэри Кэй				
БГ	ФИО	Дебют	июнь	июль	осталось	до	привлечение
017147	Парфенова, Наталья Александровна (Р)	01/06/2009	102,07	62,49	210,44	1 сентября	и 2 новичка по 3 б.е.
017242	Зацаринная, Виктория Викторовна (У)	01/06/2009	41,11	100,44	158,45	1 сентября	и 3 новичка по 2 б.е.
017246	Кестнер, Антонина Александровна (У)	01/06/2009	127,16	201,38	-28,54	1 сентября	и 3 новичка по 2 б.е.
017312	Заплатина, Надежда Валерьевна (Р)	01/06/2009	139,64	207,46	27,9	1 сентября	и 2 новичка по 3 б.е.
017135	Ищук, Наталия Алексеевна (Р)	01/06/2009	105,32	51,18	218,5	1 сентября	и 2 новичка по 3 б.е.
017136	Калинина, Лариса Владимировна (Р)	01/06/2009	105,64	67,92	201,44	1 сентября	и 2 новичка по 3 б.е.
017426	Твердохлеб, Елена Валериевна (У)	01/07/2009	-	42,14	257,86	1 октября	и 3 новичка по 2 б.е.
017332	Кислун, Наталья Викторовна (Р)	01/07/2009	-	155,23	219,77	1 октября	и 2 новичка по 3 б.е.
017342	Скороходова, Ирина Васильевна (Р)	01/07/2009	-	101,26	273,74	1 октября	и 2 новичка по 3 б.е.
017417	Заболотная, Нина Васильевна (Р)	01/07/2009	-	100,03	274,97	1 октября	и 2 новичка по 3 б.е.
17531	Бортникова Валентина (Р)	01.08.09				1 ноября	и 2 новичка по 3 б.е.
17534	Денисова Лилия (Р)	02.08.09				1 ноября	и 2 новичка по 3 б.е.
17620	Малуха Татьяна (Р)	03.08.09				1 ноября	и 2 новичка по 3 б.е.

первые 6 месяцев					
"Великолепная Команда" РОССИЯ			"Команда 50" УКРАИНА		
Условия: Суммарный объем продаж БГ за первые 6 мес. должен составить более 750 б.е. Количество членов команды 50 человек Награда: - Публикация в «Аплодисментах» Настольный набор с логотипом Компании			Условия: Суммарный объем продаж БГ за первые 6 мес. должен составить более 600 б.е. Количество членов команды 50 человек Награда: - Публикация в «Аплодисментах» Организатор с логотипом Мэри Кэй, значок Команда 50, Ручка Команда 50 каждому члену БГ		
№ БГ	Ф.И.О Главного Организатора	Дебют	осталось б.е. + 50 членов	До	осталось в среднем за мес
016600	Василевич, Оксана Тадеумовна (Р)	01.03.2009	391,25	1 сентября	195,6
016631	Подловченко, Юлия Викторовна (Р)	01.03.2009	369,9	1 сентября	185,0
016647	Уварова, Ирина Николаевна (Р)	01.03.2009	320,05	1 сентября	160,0
016824	Пушечкина, Людмила Александровна(Р)	01.04.2009	486,6	1 сентября	243,3
016835	Шевцова, Нина Николаевна (Р)	01.04.2009	448,38	1 октября	149,5
016804	Ильичева, Лариса Евгеньевна (Р)	01.04.2009	117,1	1 октября	39,0
016805	Каменецкая, Алла Александровна (Р)	01.04.2009	612,23	1 октября	204,1
016827	Софрыгина, Наталья Геннадьевна (Р)	01.04.2009	581,33	1 октября	193,8
016829	Титова, Татьяна Вячеславовна (Р)	01.04.2009	361,94	1 октября	120,6
016987	Ларионова, Елена Викторовна (Р)	01.05.2009	564,94	1 октября	188,3
017147	Парфенова, Наталья Александровна(Р)	01.06.2009	585,44	1 ноября	146,4
017242	Зацаринная, Виктория Викторовна(У)	01.06.2009	458,45	1 декабря	91,7
017246	Кестнер, Антонина Александровна(У)	01.06.2009	271,46	1 декабря	54,3
017312	Заплатина, Надежда Валерьевна (Р)	01.06.2009	402,9	1 декабря	80,6
017135	Ищук, Наталия Алексеевна (Р)	01.06.2009	593,5	1 декабря	118,7
017136	Калинина, Лариса Владимировна (Р)	01.06.2009	576,44	1 декабря	115,3
017426	Твердохлеб, Елена Валериевна(У)	01.07.2009	557,86	1 декабря	111,6
017332	Кислун, Наталья Викторовна(Р)	01.07.2009	594,77	1 января	99,1
017342	Скороходова, Ирина Васильевна (Р)	01.07.2009	648,74	1 января	108,1
017417	Заболотная, Нина Васильевна (Р)	01.07.2009	649,97	1 января	108,3
17531	Бортникова Валентина (Р)	01.08.09	750	1 февраля	107,1
17534	Денисова Лилия (Р)	02.08.09	750	1 февраля	107,1
17620	Малуха Татьяна (Р)	03.08.09	750	1 февраля	107,1

АВТО КЛУБ Маленьких Фей! в Мэри Кэй!

Мой автомобиль от «Мэри Кэй».

Мы – обладатели розового «Форда Мондео» от Компании « Мэри Кэй»! Мы – это я и мой муж Олег, дочки Майя и Валерия. Мы – это наша БГ 2968, а теперь уже Будущая Национальная Линия «Все - Звезды!» Говорю так потому.

Что с этого авто все и началось... Началось 3 года назад, когда я , молодой (1.5 года) ЛБГ и немолодой (уже 1.5 года), поняла, что со мной и моей БГ что-то не то происходит. Что «не то»? А вот что: я подумала, почему, когда мы были БГ из 25 человек, делали 100 б. е., а теперь, когда мы БГ из 80 человек, делаем всего лишь 100?

Эти размышления и стали началом Автопрограммы. Я поняла, что надо ставить цель для себя и БГ. Какую? Шмеля? Приятно и престижно. Лучше авто!!! Тогда только у Ирины Новиковой в Северодвинске был автомобиль «Рено» от МК. Тем более новые розовые авто очень грели душу.

Начало положено!!! Главное – решение принять, а не мучиться! Сами не помним. Как выполнили Автопрограмму. Без единого Кандидата на программе! Зато именно в это время в нашу БГ пришли теперь уже Лидеры БГ: Марина Божич, Надежда Углонова, Надежда Заплата, Наталья Лиханина, Надежда Полагушина, стали активно работать Анжела Преловская и Виктория Князева, которые тоже в том же году стали ЛБГ.

Думаете, чудеса? Конечно!



Автопрограмма стала началом нашей Национальной программы!!!

И вот долгожданное получение авто. Ей (нашей машине) сейчас уже 3 года. За это время мы не выплатили ни копейки лизинга., потому что работа была построена правильно, и цели были долгосрочные, а не только получение авто. В этом и есть суть: авто – не самоцель, авто – средство для улучшения жизни женщин! Мужья поверили, что это возможно, что МК – реальность! Мой муж Олег именно после завершения 1 квартала принял решение оставить налоговую службу.

За рулем мы вместе – когда он, когда – я. Объездили на нашей розовой мечте полстраны: Ульяновск, Одесса, Кострома постоянно, Москва, Петербург, городки и села Архангельской области! Приятно, когда в чужом городе к твоей машине подходят и спрашивают, не из Котласа ли мы? Это значит, что наша подруга Марина Леонтьева тоже прославляет область, только на юге нее. «Нет, не из Котласа!» «Из Северодвинска!» Слышали про такой?

Дочка Лера спрашивала, когда мы получили машину, подвезем ли мы ее до школы (идти 2 дома). Было важно, чтобы все видели, что у ее мамы розовый «Форд»! Действительно, маленьким детям нужна мама рядом, а большим – успешная! Муж не стесняется водить розовую машину и улыбается, когда спрашивают, как это он улучшает жизнь женщин?

Теперь уже мои Лидеры планируют Автопрограммы. Успеха вам, мои дорогие! Вы это сможете!!! Потому что вы не представляете себе «Мэри Кэй» без розового Авто!!! Мечтаю, чтобы спросили: «А ваша авто из Костромы? Новодвинска? Архангельска?!»

С любовью, специально для моего любимого Национального Лидера Ольги Малафеевой автовладелица, ЭВЛБГ Анна Бунтова, г. Северодвинск.

Действительно преуспевающие люди учатся брать на себя всю ответственность за свои действия: они извиняются и делают все возможное, чтобы исправить свои ошибки. Они признают свою ошибку, извлекают из нее урок, делают необходимые исправления, поправки и затем движутся дальше к большому успеху.

Люди всегда склонны винить обстоятельства в том, что им не удалось того, чего они хотели. Я не верю в обстоятельства. Те, кто успешен в этом мире, приходят и находят такие обстоятельства, которые им нужны. Если они не могут их найти, тогда они создают их сами. (Б. Шоу)

Клуб Старших Лидеров.

Уважаемые Старшие Лидеры! Просим передавать анкету Главного Организатора после подачи заявления DIQ к нам в офис

ЛИДЕРЫ С КАНДИДАТАМИ В ИЮНЕ (Кандидаты, которые продолжают выполнять программу):



**Бунтова
Анна**



**Paulauskiene
Ilona**



**Пушечкина
Людмила**



**Смирнова
Татьяна**



**Долганова
Наталья**

**Листова
Ирина** **Цыкарева
Елена**

**Gudaitiene
Jurgita**

**Табачканова
Екатерина**

**Дмитриева
Вита**

**Раковская
Светлана**



**Морозова
Лариса**

**Гринкевич
Светлана**



**Спирина
Антонина**

**Гильмутдинова
Эльза**



**Jurgita
Mejeriene**

**Kulraniene
Diana**



**Мудраченко
Пелагея**

**Касап
Иванна**

Приветствуем Новых Лидеров Бизнес-Группы!

с 1 августа

9 DIQ апрель Бортникова Валентина

9 Лидер у Сеницыной Екатерины



9 DIQ апрель Денисова Лилия



9 Лидер у Бунтовой Анны

2 DIQ апрель Малуха Татьяна

2 Лидер у Смирновой Татьяны



1 DIQ апрель Barauskaite Agne



1 Лидер у Sarkiuniene Zibute

6 DIQ апрель Kmitiene Vilija

6 Лидер у Paulauskiene Ilona



Поздравляем с повышением Статуса



**Sarkiuniene Zibute
Старший Лидер**



**Смирнова Татьяна
Будущий Ведущий
Лидер**

Уважаемые Старшие Лидеры! Обращайте, пожалуйста, внимание на самый важный конкурс для Нового Лидера «Великолепная Команда». Разъясните вашему Новичку условия, помогите справиться с этим конкурсом – и Вы получите сильного Лидера!

Примите наши поздравления!

С днём Рождения!



24 августа - 23 сентября

Стихия: Земля.
Правящая планета: Меркурий.
Астрологические камни: агат, яшма, изумруд, топаз.

Дева является одним из знаков стихии Земли. Для гороскопа Девы характерна стабильность, прочность и надежность. Характер Девы формируют две планеты – Прозерпина и Меркурий, причем последний придает Деве рассудительности.

Гусарова, Ольга	23 августа
Сапрыкина, Людмила	25 августа
Кутергина, Антонина	27 августа
Зюзьгина, Татьяна	31 августа
Мудраченко, Пелагея	02 сентября
Клименко, Инна	07 сентября
Дели, Оксана	07 сентября
Амельченко, Елена	14 сентября
Долганова, Наталья	15 сентября
Морозова, Лариса	19 сентября
Чечулина, Наталья	20 сентября
Чуракова, Светлана	20 сентября
Sarkiuniene, Zibute	20 сентября



Поздравляем с Юбилеем!
Морозову Ларису
Федосееву Елену



Девы хорошо учатся, легко воспринимают и запоминают новую информацию. Благодаря упорству и трудолюбию, они достигают достаточно больших высот в жизни. Они очень внимательны к мелочам, видят в их постоянном контроле своего рода гармонию.

Эти люди необыкновенно внимательны и непроизвольно отмечают несовершенства этого мира, особенно в тех областях, где исправить ситуацию в их силах. Именно поэтому среднестатистическая Дева печется о чистоте в доме - подобно Маленькому принцу, человек этого знака старается привести в порядок свою планету, а если это невозможно, то хотя бы принадлежащий ему уголок.

Большинство Дев привлекательны внешне и могли бы быть попросту неотразимы, если бы захотели. Но людям этого знака свойственно держаться в тени, не привлекать к себе внимания, поэтому их часто недооценивают, особенно те, кто плохо знает.

Умные, трудолюбивые и ответственные Девы способны добиться успеха в любой области. Их прозорливость и умение делать точные выводы незаменимы в бизнесе, но пригодятся и в других областях.

Стремление Дев к гармонии и совершенству во всем делает их отличными критиками, а также может принести успех там, где нужно исправлять или усовершенствовать сделанное другими, будь то редакторская работа, оценка строительных проектов или консалтинговая деятельность.

Юбилеи работы в Компании!

Кулак, Оксана	13 лет
Большакова, Валентина	13 лет
Тимохова, Оксана	9 лет
Хлыстова, Татьяна	8 лет
Спирина, Антонина	6 лет
Криворот, Наталия	5 лет
Подловченко, Юлия	3 года
Кристофор, Светлана	3 года
Naginioniene, Vilma	3 года



13 лет с нами!



Большакова Валентина



Тимохова Оксана



Хлыстова Татьяна



Спирина Антонина



Криворот Наталия



Подловченко Юлия



3 года все еще впереди!



Кристофор Светлана

С Юбилеем работы в статусе Лидера

Еремеева, Елена	6 лет
Гусарова, Ольга	6 лет
Амельченко, Елена	4 года
Sheviakova, Galina	3 года
Sarkiuniene, Zibute	2 года
Полагушина, Надежда	2 года
Дели, Оксана	2 года
Аракелова, Марина	1 год
Криворот, Наталия	1 год



Еремеева Елена



Гусарова Ольга



Sheviakova Galina

1 год в статусе Лидера БГ

Аракелова, Марина
Криворот, Наталия



Анализ. Планирование. Действие.

С 1 августа начинается новый Семинарский год, а это новые цели и возможности достичь заветных вершин: рост статуса, Автопрограмма, поездка в Даллас, «Звёздный Лидер», Бриллиантовый шмель - это не просто конкурсы Компании, а стратегия получения дохода и построение беспрецедентной карьеры в Мэри Кэй. Лидерство - всего лишь первый шаг и начало карьеры. «Бизнес» в Мэри Кэй, в отличие от «работы», включает в себя соблюдение трех основных моментов:

1. АНАЛИЗ 2. ПЛАНИРОВАНИЕ 3. ДЕЙСТВИЕ в соответствии с планом.

Каждый месяц работа в этих трех направлениях:

АНАЛИЗ -» ПЛАНИРОВАНИЕ -» ДЕЙСТВИЕ

позволяет выбрать нужную стратегию. Анализируй развитие твоей Бизнес-группы каждый месяц по тем параметрам, которые можно контролировать и изменять (и это основная работа Лидера).

По итогам месяца в твоей Бизнес-группе:

1. Численность Бизнес-группы _____
2. Привлечение в Бизнес-группе (общее число новичков) _____
3. Личное привлечение _____
4. Терминированные Консультанты _____
5. Прирост Бизнес-группы за месяц _____

Очевидно, что:

Разница между привлеченными и терминированным Консультантами должна быть больше нуля. Количество новых Консультантов в месяц должно составлять не менее 20% от численности Бизнес-группы (но не менее 10 человек в месяц). Это приводит к росту численности и самовоспроизводству в Бизнес-группе.

Для того чтобы выполнить программы Семинарского Года и достичь твоих личных целей (рост статуса, Автопрограмма и т.д.), тебе необходимо фокусироваться на развитии клубов «8%» и «12%» в Бизнес-группе, личном привлечении не менее: 9 человек в квартал и Бриллиантовой Звезде» Рост кандидатов в Лидеры будет за счет ежемесячной работы с 5 ключевыми людьми Бизнес-группы. Выпусти ю Красных Пиджаков за 2 первых квартала -это рост новых Лидеров и рост твоего статуса.

Планируй мероприятия для повышения статуса своих Консультантов (Старших Консультантов и членов клубов «4%», «8%» и «12%»). Для этого на всех мероприятиях по привлечению (а их необходимо проводить в месяц не менее 10-ти) присоединяй в свою Бизнес-группу новых людей. Это следующие ежемесячные мероприятия:

Еженедельные собрания - 4 мероприятия в месяц

Еженедельные тематические классы (открытые классы для Консультантов и гостей, проводит Лидер или Ключевые Консультанты) - 4 мероприятия в месяц

«Бизнес-интервью втроем» (Лидер,; Консультант, потенциальный Бизнес-партнер) - не менее 3 в неделю

«Карьерный кофе» (Собрание для гостей и Консультантов с Я-историями успешных Консультантов и демонстрацией стартовых наборов) -1 раз в месяц

Только количество переходит в качество, и сейчас актуально количество классов и мероприятий, которые ты организуешь по привлечению. Это сыграет важную роль для тебя в этом Семинарском Году. Все поставленные цели, конкурсы Семинарского года - будут достигнуты благодаря притоку новых людей в Бизнес-группу.

Мудрое решение - это решение, принятое своевременно. Решение не пропускать ни одного мероприятия без привлечения, создаст необходимый баланс между привлечением и терминированием. Важен твой темп и желание. Консультанты, которых ты выбрала для программ «Красный Пиджак», видя твой энтузиазм и личный результат, присоединятся и повторят твой успешный опыт.

Учить можно только на практике! Стремись создать структурную Бизнес-группу - создай клубы: Старшие Консультанты - около 20% от численности 5-7 Красных Пиджаков и членов клубов «8%» и «12%»

В этом я вижу последовательные шаги твоего роста, твой статус, твою Автопрограмму, твой доход. Не упускай свое время и уже с августа начни создавать эту стратегию.