

**Конкурс на тестирование SPA коллекции**

до 28 февраля – 30 заполненных Анкет



**Конкурс «Мастерство в постоянстве!»**

**в продажах:**

с февраля по июль – 6 месяцев подряд

Подарок

Заказы по 6 б.е. и больше  
каждый месяц

- Набор Туалетных вод



Заказы по 10 б.е. и больше  
каждый месяц

- Набор Парфюмерных вод



Заказы по 16 б.е. и больше  
каждый месяц

- Оба Набора  
или Сертификат на Тайский массаж



**Конкурс «Мастерство в постоянстве!»**

**в привлечении:**

с февраля по июль – 6 месяцев подряд

Подарок

Оформлять по 1 новому Консультанту  
каждый месяц

- 50% Компенсация Участия в Российском Семинаре

Оформлять по 2 новых Консультанта  
каждый месяц

- 100% Компенсация Участия в Российском Семинаре

Оформлять по 3 новых Консультанта  
каждый месяц

- 100% Компенсация Участия в Российском Семинаре  
и Вечере Национальной Линии

«Вы можете ВСЕ, во что ВЕРИТЕ.  
И даже БОЛЬШЕ!»

**На Украине Королева продаж сделала заказ на 3000 б.е.**

**Это Наталья Бойко - Королева мира**

ЭТО СТОИТ ПРОЧИТАТЬ!!!

Никто и никогда не совершал такие продажи за 1 месяц! Как вы думаете, какая она? В каком статусе? Новичок! Этот заказ Наташа сделала на 5-ый месяц работы в компании. Моя спина выпрямилась, когда объявили её доход 78.000 долларов за один месяц. Главный организатор получила комиссию 11.700 долларов, Лидер бизнес-группы с премиальными – 14.175 долларов. Мне посчастливилось слушать Наташу на ночи награждения Национального Лидера Виктории Туткевич. На сцене стояла молоденькая девушка и очень волновалась. Она говорила о том, что сделала все, как написано в журнале «Оплески» (у нас Аплодисменты)). Ведь вы все тоже получаете журнал.

Это произошло в феврале месяце. А в ноябре в журнале была опубликована статья «Работа с организациями». Наташа приготовила папку с фотографиями подарков, письма для руководителей, пробные образцы, выучила текст (слегка его изменила) и пошла в организации. Что интересно - ни один знакомый не хотел ее рекомендовать. Она заходила в организации «с улицы». Она всегда была в костюме, с сумкой консультанта, с папками! Подарки к 8 Марта нужны были телефонной компании «Киев-стар», а так как сумма на подарки составляла 195.000 долларов, был объявлен тендер (конкурс). Наталию выслушали, она оставила образцы и ушла. Ждать надо было 3 дня. Но через 3 дня никто не позвонил. Следующие 2 дня Наташа не отходила от телефона, и, наконец, решила позвонить сама. «Что вы так волнуетесь? – услышала Наташа, - Еще не все предоставили образцы. Ждите!» Прошло еще 2 дня томительного ожидания. Не выдержав, Наташа сняла трубку. После приветствия она сказала такую фразу: «Вы можете не выбрать продукцию «Мэри Кэй», но я прошу Вас об одном – не дарите женщинам сковородки! Пусть это будет что-то действительно женское! На следующий день, наконец, раздался звонок: «Мы готовы вам перечислить 195.000 долларов, дайте, пожалуйста, счет!» Это были системы «Таймвайз», и «Идеальное решение».

А затем вся семья четверо суток не спала и паковала 3.000 подарков. Для перевозки было заказано два грузовика. Продукцию в машинах укрывали одеялами, чтобы не замерзла! А еще Наташа говорит, что не успела обслужить другие организации! У нее были еще (!!!) заказы, но небольшие. Мощная история успеха! Может быть, это будешь ты? Ведь журнал получают все.

С любовью, Старший Национальный Лидер Татьяна Бережко