

ТВОЙ ПУТЬ К ЗВЕЗДЕ

Квартальный КОНКУРС от ЛИДЕРА

Конкурсный период: август - сентябрь - октябрь

Условия:

1. Продажи каждый месяц - 18 б.е. и больше.
2. Оформление новых Консультантов каждый месяц.
3. Звезда за 2 месяца.
4. Звезда в Красном (Звезда + Красный Пиджак, или Звезда + Леди в Красном)

Подарок: п.1 - Набор Парфюмерных вод
 п.2 - Ручка в стиле RED
 п.3 - Украшение «Звезда»
 п.4 - Зонт с логотипом «Мэри Кэй»

СЕМИНАРСКИЙ ГОД 2011-2012

Продажи

250 б.е.

Привлечение

15 новичков*

* квалифицированных

Подарок: Золотая цепочка от Лидера

На Украине Королева продаж сделала заказ на 3000 б.е. Это Наталья Бойко - Королева мира

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 ее 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 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 в 8 Марта нужны были телефонной компании «Киев-стар», а так как сумма на подарки составляла 195,000 долларов, был объявлен тендер (конкурс). Наталью 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 перевоза 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 это будешь ты? Ведь журнал получают все.

С любовью, Старший Национальный Лидер Татьяна Бережко

Настойчивость и Постоянство - качество Профessionала!