

Грандиозный успех

Ноябрь 2011

Марина ПАШНЕВА, Ведущий Лидер Бизнес-Группы 1181

С признательностью специально для

Дорогие Коллеги! Спасибо за ваши поздравления, за веру в меня, за слова поддержки, и за готовность действовать вместе, объединяя наши цели! Я рада, что в моей жизни есть Компания «Мэри Кэй» и наш Лидерский коллектив, который объединяет таких замечательных, ярких и успешных женщин, как вы!

Ваша Марина Пашнева

Красный
Лиджак

БГ 1181 МОЛОКАНОВА Ирина
БГ 7824 ГАЙДАМАКИНА Нина
БГ 16114 СКОРОХОДСКАЯ Наталья



Российский Национальный Семинар 2011 года - третий, который я посетила. И каждый семинар - это праздник, это эмоции, которые переполняют тебя. Ты хочешь, чтобы весь мир знал, какое волшебство окружает тебя, хочется всем рассказывать и показывать фотографии с признаниями, с награждениями и подарками, которые может получить любой консультант, приложив совсем немного - желание и веру. Все получится, все возможно в нашей Компании!

Семинар - это СКАЗКА! Волшебный свет софитов меняется, играя всеми цветами радуги! Звучит зазорная музыка! Оглянись вокруг, рядом красота, везде, где бы ни остановился твой взгляд и эта красота - женщины Компании «Мэри Кэй». Шквал аплодисментов для победительниц и финалисток программ! И ты принимаешь их в свой адрес, и веришь, что следующий Семинар ты будешь среди финалисток, среди Победительниц! Так здорово, что твои заслуги видят, ценят и достойно награждают! Семинар - это СКАЗКА!

Дорогие коллеги, не пропускайте этот удивительный праздник!

С любовью Кулина Анна.

Звезды 1 квартала

БГ 1181

70 ЗАСУХИНА Надежда - РУБИНОВАЯ
66 МОЛОКАНОВА Ирина - РУБИНОВАЯ
52 ПАШНЕВА Марина - САПФИРОВАЯ

БГ 2775

64 КОПТЕВА Ольга - РУБИНОВАЯ
56 АРХИПОВА Светлана - САПФИРОВАЯ
49 ИВАНИЦКАЯ Жанна - САПФИРОВАЯ

БГ 5027

85 КРАМСКИХ Ирина - БРИЛЛИАНТОВАЯ

БГ 6633

86 ЧЕРНЫШЕВА Раиса - БРИЛЛИАНТОВАЯ
48 ШИПИЛОВА Светлана - САПФИРОВАЯ

БГ 7824

80 МУШЕНКО Татьяна - БРИЛЛИАНТОВАЯ
48 ГАЙДАМАКИНА Нина - САПФИРОВАЯ
54 ЛИСИНСКАЯ Татьяна - САПФИРОВАЯ

БГ 16114

64 КУЛИНА Анна - РУБИНОВАЯ
64 СКОРОХОДСКАЯ Наталья - РУБИНОВАЯ

БГ 21370

112 КОГУТ Инна - БРИЛЛИАНТОВАЯ
84 ФАЗЫЛОВА Раиса - БРИЛЛИАНТОВАЯ

С ЮБИЛЕЕМ в «Мэри Кэй»:

2 года

ШУРЫГИНА Галина

6 лет

ГАЛИУЛИНА Наталья

8 лет

КОВАЛЕНКО Алла

КОГУТ Инна

10 лет

РЯБЧЕНКО Майя

14 лет

ЧЕРНЫШЕВА Раиса

Поздравляем в ноябре С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ:

Вас, дорогие Лидеры

и Ваших родных

4 ПАНЧЕНКО Тамара
12 ЛИСИНСКАЯ Ирина
15 ГАЛИУЛИНА Наталья
17 ШУРЫГИНА Галина
10 маму ШУРЫГИНОЙ ГАЛИНЫ
15 мужа ГАЛИУЛИНОЙ Натальи
12 мужа ПАРХУНЦОВОЙ Виктории
20 мужа БАЛЫНИНОЙ Светланы
25 сына МУШЕНКО Татьяны
27 сына МУШЕНКО Татьяны
26 дочь КРАМСКИХ Ирины
11 сына ЧЕРНЫШЕВОЙ Раисы
12 дочь ЛИСИНСКОЙ Татьяны

Тамару
Алексея
Павла
Валентина
Игоря
Дмитрия
Дарью
Александра
Ирину

Данные указаны на основании анкет.
Сообщите, если необходимо внести изменения.

Вы действительно красивы и неповторимы! Действуйте и у Вас все получится!



ЛЕСТНИЦА УСПЕХА НАШЕЙ ВЕТВИ

«Каждая из них начинала со статуса Консультанта»

+++ за работу БГ 3-х линий, за новых дочерних ЛБГ премия (стр.19)

7. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЛИДЕР

Лидерами становятся. Лидерству можно научиться.

6. ЛИДЕР БИЗНЕС-ГРУППЫ



Элитный Ведущий Лидер
Ведущий Лидер
Будущий Ведущий Лидер
Старший Лидер
Лидер



Статус	Процент дохода	Фамилия, имя	Команда		Личный заказ б.е.	Новичков в БГ	Заказы БГ	Вознаграждение на ваш счет в банке, рублей
			активные / всего	б.е.				
Элитный Ведущий Лидер	12+13+6	Растет	14 из 39	67	28	11	337	+++ и 43800 за работу с дочерними БГ
Ведущий Лидер	12+13+6	ПАШНЕВА Марина						
Будущий Ведущий Лидер	12+13+5	Растет						
Старший Лидер	12+13+5	Растет						
Лидер	12+11	АРХИПОВА Светлана	19 из 44	75	12	4	155	9000 + 17050 + 11000 = 37050
	12+11	КРАМСКИХ Ирина	16 из 33	51	20		106	6120 + 11660 = 17780
	12+11	ЧЕРНЫШЕВА Раиса	11 из 30	58	7	7	112	6960 + 12320 = 19280
	12+11	ЛИСИНСКАЯ Татьяна	22 из 68	79	15	6	143	9480 + 15730 + 9500 = 34710
	12+11	РЯБИКОВА Людмила	20 из 47	38	4	1	113	4560 + 12430 = 16990
	12+11	КОГУТ Инна	15 из 33	69	32	6	101	8280 + 11110 = 19390

DIQ - этот статус присваивается тем, кто решил делать карьеру. Для выполнения Лидерской программы необходимо:

- быть активным Будущим Лидером (8 и более активных консультантов в личной команде),
- подать заявление в Компанию.

УСЛОВИЯ ЛИДЕРСКОЙ ПРОГРАММЫ

За один, два, три или четыре месяца заказы квалифицированной бизнес-группы - 400 б.е. (ежемесячно 100 б.е. и более), в совершающий месяц - 25 и более консультантов размещают заказы, а личные заказы Лидера идущие в зачет программы 100 б.е. (из общих 400 б.е.)

https://online.marykay.ru/download/diq_regular_version_Legal_last.doc

Номер БГ	Фамилия, имя	Команда		Личное привлечение	Личный заказ	Комиссия, рублей	Доход следующего уровня
		активные / всего	б.е.				



5. БУДУЩИЙ ЛИДЕР

Сделайте Лидерство Вашей обычной практикой

1181	КАБАНОВА Екатерина	8 из 14	34	1	12	4080	7820
	МОЛОКАНОВА Ирина	8 из 15	36	3	26	4320	8280
7824	МУШЕНКО Татьяна	11 из 36	21	1	16	2520	4830

НОВЫЕ преимущества:

- Комиссионное вознаграждение Организатора + 12% от объема продаж личной команды,
- Ободок с 8-ю Кристаллами,
- Лидерские Встречи Национальной Лиги
- Право выполнять Лидерскую программу



4. ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР

Темп Лидера определяет темп команды

1181	НАГУРНАЯ Галина	5 из 5	25	1	4	2000	3000
2775	ИВАНИЦКАЯ Жанна	6 из 15	13		1	1040	1560
	МИШИНА Вита	5 из 10	8		4	640	960
6633	ШИПИЛОВА Светлана	5 из 14	9	1	12	720	1080
7824	ЛИСИНСКАЯ Ирина	5 из 21	7		5	560	840
16114	ВОЛОДИНА Елена	5 из 10	12	1	1	960	1440

НОВЫЕ преимущества:

- Комиссионное вознаграждение Организатора
- + 8% от объема продаж личной команды,
- Ободок с 5-ю Кристаллами,



3. ОРГАНИЗАТОР

Если Вы думаете, что Вы сможете, - значит, сможете.

1181	ЗАСУХИНА Надежда	4 из 17	15		12	600	1200
	КУЛИКОВА Виктория	4 из 4	14	4	4	560	1120
	ПЕТРОВА Наталья	3 из 8	9		1	360	720
2775	ГУДОЧКИНА Наталья	3 из 3	11	2	1	440	880
	КОВАЛЕНКО Алла	4 из 6	8		1	320	640
5027	СТЫРАН Марина	3 из 10	7		6	280	560
6633	ГАЛИУЛИНА Наталья	3 из 6	9		1	360	720
	МИЛЕНЬКАЯ Наталья	4 из 5	7	1	1	280	560
	ФЕДЯЕВА Светлана	3 из 3	11	2	1	440	880
7824	ГАЙДАМАКИНА Нина	3 из 6	9	2	15	360	720
16114	КУЛИНА Анна	3 из 8	6		12	240	480
	КРАМАРЕНКО Людмила	4 из 5	26		4	1040	2080

НОВЫЕ преимущества:

Два вида дохода:

1. Доход от продажи продукции на Классах по Красоте (40-50%)
2. Комиссионное вознаграждение Организатора + 4% от объема продаж личной команды,

а также:

- Ободок с 3-мя Кристаллами,
- Лидерские встречи
- Газета для Лидеров,
- Выездной Семинар по карьере Национально Лиги,
- Скайп-обучение (подключайтесь!)

750 человек

1,2. КОНСУЛЬТАНТ, СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ

Доход от продажи продукции на Классах по Красоте (40-50%)

Вы и только Вы определяете что делать, где-и сколько зарабатывать!

СОВЕТЫ ПО НОВОГОДНИМ ПРОДАЖАМ.

(из опыта успешных Лидеров Компании «Мэри Кэй»)



Всем известно, что в предпраздничный период продажи повышаются в несколько раз.

Но их можно увеличить в несколько десятков, а может и сотен раз, поработав с руководителями организаций и предложив им подарки для сотрудников. Работая в этом направлении уже не первый год, я могу уверенно заявить, что чем раньше начнешь подарочную кампанию, тем успешнее она проходит.

* Во первых: многие крупные предприятия планируют финансирование своих программ за долго до интересных нам с вами праздников (например, подарки к новому году закупают уже в июле-августе) и мы даже в октябре можем потерять новогодний заказ.

* Во вторых: начиная, к примеру, новогоднюю кампанию уже в начале октября, вы получаете возможность «отточить» технику продажи в данной ситуации. Специфика, определенно есть. Возникает своя модель проведения обращения к человеку, формулировки коммерческого предложения и т.д.

* В третьих: благодаря первым новогодним заказам еще в октябре, вы планируете и формируете свой мини-склад и к середине декабря, когда народ совсем готов делать большие заказы, вы уверены и спокойны.

Иметь дело с руководителями – дело ответственное. Первое впечатление от вас высокопоставленной персоны – это ваши звезды, ваши клиенты, а также ваша репутация. Нельзя ошибиться, поэтому я предлагаю свою модель действий, которая достаточно успешно работает.

Первым делом я готовлю пакет документов:

- Письмо с обращением (1-2 стр.);
- Список 5-7 рекомендуемых подарочных наборов (подходящих для любой женщины, без декоративной косметики и ароматов), включающий продукцию для мужчин с указанием страниц в брошюре Образ;
- Брошюра Образ;
- Визитная карточка.

Дальше я договариваюсь о встрече по телефону или лучше лично:

- Андрей Петрович, я хочу предложить вам сделку. (Это слово действует на мужчину совершенно волшебным образом. Он заворожено выслушивает все, что вы скажите. Но вы должны быть кратки).

- Вы наверняка делаете подарки к Новому году (8 марта) своим партнерам по бизнесу, близким, возможно сотрудникам. (Ответ может быть только положительный).

- Согласитесь, это довольно беспокоит и отнимает много времени. (Да!!)

- Хотели бы вы облегчить свою задачу? (Да). Тут вы передаете собеседнику пакет документов и говорите:

- Здесь изложена суть вопроса. Когда вам удобно со мной встретиться, чтобы обсудить детали, во вторник или в среду? Для разговора нам хватит 10 минут. И договаривайтесь о встрече. (Пакет документов можно сразу же рассмотреть).

На встречу нужно прийти вовремя, в деловом костюме и не приносить с собой пакеты с продукцией!

Если была договоренность о демонстрации образцов, то можно принести минимум, который войдет в вашу дамскую (деловую) сумочку или, в крайнем случае, сумку консультанта. Не перегружайте вашего собеседника информацией о продукции.

Я делаю так: говорю, и помечаю в письме, что подарки могут быть на сумму от 900 рублей и выше. Мне нужно только знать, какое количество подарков на какую сумму вам необходимо, например:

15 шт - по 900 рублей.

10 шт – по 2100 рублей.

5 шт – по 4500 рублей и т.д.

Я гарантирую состав подарочных наборов, который сможет порадовать женщин и мужчин любого возраста и социального положения. Комплектую наборы по своему усмотрению с полным предоставлением последующего отчета по ценам. Этот вариант сотрудничества выбирают большинство моих собеседников.

Сразу отмечу, что несмотря на мое серьезное отношение к процессу, я делаю это весело и непринужденно, можно даже сказать увлекаюсь. И считаю, что половина успеха зависит именно от этого. Пусть человеку кроме взаимной выгоды будет интересно и приятно с вами общаться, и тогда он будет вашим клиентом.

Не забывайте о нескольких присущих успешным бизнесменам, качествах, которым вы должны отвечать на 150%:

- Пунктуальность;
- Лаконичность;
- Умение слушать и анализировать;
- Умение идти на компромисс;
- Безупречный внешний вид;
- Уверенность в том, что ты делаешь.



• *Каждый подарок, даже самый маленький, становится великим даром, если ты вручаешь его с любовью.*

• *Подарки, как и добрые советы, доставляют радость дающему.*

• *Мудрость означает умение получать лучшее с наименьшими затратами.*

• *Давайте людям больше, чем они ожидают, и делайте это радостно.*

• *Цветы оставляют свой аромат на руке дарующего.*

Новогодние подарки покупают все! Вопрос — где: у вас или в другом месте?



Корпоративные подарки Подарки для ваших сотрудников, коллег, партнеров.

Что это может быть:

- Шампанское? Коробка конфет? Это самый простое решение. Это стандартно. Это дарят все.
- Конверт с деньгами? Не самое сложное решение. Конечно, деньги нужны всем и всегда.

Но каждый знает, что деньги будут потрачены на что-то необходимое, срочное, возможно, на те же подарки кому-то, но никак не на удовольствие для себя. Так уж устроено большинство людей.

Тогда каким может быть КОРПОРАТИВНЫЙ ПОДАРОК?

Евгения ДАНИЛИНА
Ст.Лидер БГ 11882

В предновогодний период я планирую продажи в двух направлениях:

1. Помощь корпоративным клиентам (организациям, компаниям) в подготовке подарков для коллег.
2. Предновогодние классы с постоянными и новыми клиентами.

Корпоративные подарки

Мои клиенты в организациях, родственники и знакомые знают, что я могу профессионально подготовить корпоративные подарки.

В моей практике еще не было крупных корпоративных заказов, например, на 500 наборов Satin Hands или 2000 наборов миниатюр парфюмерной воды «Мэри Кэй», но я, конечно, о них мечтаю!

Обычно перед Новым годом я получаю заказы для 10-22 сотрудников от двух-трех организаций. Сумма каждого подарка варьируется от 1000 до 2500 рублей.

В качестве корпоративного подарка лучше предлагать те средства, которые можно продать без предварительной консультации. Это может быть система по уходу за руками Satin Hands, система по уходу за губами Satin Lips, коллекции «Лотос и бамбук» и «Красный чай и инжир», система по уходу за телом Satin Body, коллекция миниатюр парфюмерной воды «Мэри Кэй». Каждой позиции на мини-складе должно быть 10-20 штук.

Уже летом я знаю, что буду предлагать в качестве подарков к Новому году своим корпоративным клиентам. В августе я делаю закупки этих средств. В этом году некоторые позиции я закупила еще в июле.

Мои клиенты могут получать предложения от других компаний по организации подарков для сотрудников, но, выбирая мои услуги, корпоративные клиенты получают нечто большее, чем просто подарки, а именно: мое персональное внимание и бесплатную упаковку. В каждый набор я вкладываю свою визитку на тот случай, если будет необходимо заменить, пере-заказать продукцию или ответить на вопрос по использованию средств.

Для презентации своих услуг я использую специальную папку для представления подарков - в ней цветные имиджи из журнала «Аплодисменты», варианты праздничной упаковки, имиджи наборов, цветная листовка с кратким описанием моих услуг, визитка и два-три варианта упаковки одного и того же набора. Если я знаю корпоративные цвета организации, которой предлагаю свои услуги, я стараюсь использовать их при упаковке наборов.

Постоянные и новые клиенты

В предновогодний период на абсолютно все классы я приношу корзину с уже упакованными подарками. По своему опыту могу сказать, мужчины чаще всего дарят женщинам ароматы. Здесь выбор продукции «Мэри Кэй» огромен: и набор миниатюр парфюмерной воды, и восемь потрясающих ароматов, от свежих до теплых и романтических. Очень важный момент: мужчины любят, чтобы упаковка сюрприза была незабываемой, яркой и большой. К моему изумлению, мужчина не в состоянии оценить стильные мелкие детали на упаковке. Для них больше подходят большие банты и яркая блестящая упаковочная бумага.

А что выбирают женщины? Женщины дарят подарки чаще и в большем количестве. Женщины готовят подарки коллегам, партнерам по бизнесу, родственникам, мужу и детям, родственникам мужа, подругам, тренеру по фитнесу.

Для коллег сумма подарка варьируется от 300 до 900 рублей. В качестве подарка для коллеги, которую женщина хорошо знает, она выбирает тушь Lash Love (590 руб.) или ультратушь (570 руб.), крем для рук Satin Hands (330 руб.), обезжиренное средство для снятия косметики с глаз (550 руб.), блеск для губ или помаду (440 руб.), средство для губ, препятствующее проявлению признаков старения кожи ТВ (740 руб.). В общем, выбор сейчас огромен.

Для мужа и сыновей чаще всего женщины выбирают коллекцию МКМен. Наибольшим спросом среди моих клиентов пользуется пена для бритья (420 рублей). В предновогодний период стараюсь иметь 8-10 экземпляров заранее упакованных в стильную упаковку. Как только уменьшается количество, пополняю новыми.

Для подруг женщина может выбрать и более личный подарок. Это дополнительное средство по уходу за кожей лица, система по уходу за губами Satin Lips, набор декоративной косметики. Очень часто в качестве подарка клиенты выбирают в качестве подарка деоколон «Лотос и бамбук» или «Красный чай и инжир». Как и в случае с пенами для бритья, заранее упаковываю большое количество деоколонов.

Дорогую роскошную бумагу для упаковки, ленты, аксессуары (птички, перья, бусины, бабочки) мы с Консультантами и дочерним Лидером покупаем на оптовом складе и распределяем между собой.

Мне нравится дарить продукцию «Мэри Кэй», но большее удовольствие я получаю от благодарных глаз клиентов за то, что облегчила им поиск подходящего подарка, за то, что продукция идеально подошла и упаковка была настолько красивой, что человек, которому предназначался подарок, долго не решался его распаковать. В такие моменты приходит ясное осознание того, что «мы изменяем жизни женщин» и делаем мир вокруг себя лучше и светлее.

