

Грандиозный успех

Май 2013

Марина ПАШНЕВА, Ведущий Лидер Бизнес-Группы 1181

Здравствуйтесь, дорогие Лидеры!

Вы знаете, что обычный Бриллиантовый Шмель весит 3,87 г. и содержит 21 бриллиант общим весом 0,75 карата? Знаю, что на сцене Семинара несколько человек из нашей Ветви станут обладательницами этой награды. Я рада таким планам, и готова помочь в их реализации!

Возможно, лично Вы не рассматривали Бриллиантового Шмеля как свое личное достижение в Юбилейном для Компании «Мэри Кэй» году. Наверное, у Вас есть очень важная причина для этого...

У меня хорошая новость для ВСЕХ! Мечты налогами НЕ облагаются! А в «Мэри Кэй» вручают Бриллиантовые Шмели каждой, кто выполнит условия программы (количество НЕ ограничено)! И значит, если хотите Бриллиантового Шмеля себе, то можете получить!!!

Как давно вы открывали брошюру «Женщина может все»? Когда последний раз рассматривали награды этого Семинарского года? Вы знаете, что от этого напрямую зависит количество ваших наград?! Проверено. Открывали для себя, открывали с Консультантом-новичком, открывали с семьей или подругой – важно открывать и знать, что для этого нужно сделать.

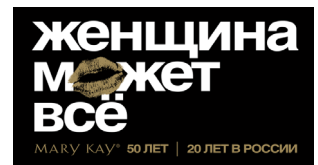
Сделайте этот квартал Успешным. Станьте Звездным Консультантом. Выполните Программу Красный Пиджак. Станьте Лидером Бизнес-группы. Откройте брошюру, выберите награду и получите ее в этом Семинарском квартале!

Ваш Ведущий Марина Пашнева

★ БИЛЕТЫ на Российский Семинар

Наша Лига - САПФИРОВАЯ. Билет - код 03024252, цена - 2900 руб.

Подробнее: <http://www.marykayintouch.ru/NewsPage?newsID=1080>



★ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

«Красота имеет значение»

с 16 мая по 31 декабря 2013 г.

Приобретая Губную помаду «Женщина может всё» + Блеск Nourishine Plus® «Торжество», вы сможете присоединиться к Mary Kay® в стремлении сделать мир лучше. Ведь это так просто! Ваша покупка за 550 рублей = 5 добрых дел в 50-ую годовщину Mary Kay®!

5 добрых дел, которые Компания осуществит до конца 2013 года:

- Поддержка всемирных детских «Игр победителей» совместно с фондом «Подари жизнь»
- Помощь в проведении челюстно-лицевых операций для детей-подопечных фонда «Операция Улыбка»
- Помощь программе «Маленькая мама» совместно с фондом «Кидсейв Интернешнл»
- Поддержка конкурса «Московская семья»
- Подарки для врачей детских онкологических больниц.



Поздравляем в мае



С ЮБИЛЕЕМ
в «Мэри Кэй»:

С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ:

Вас, дорогие Лидеры

и Ваших родных

4 МУШЕНКО Татьяна
14 ГОРБУНОВА Алла
29 МОЛОКАНОВА Ирина

5 сына МОЛОКАНОВОЙ Ирины Артема
6 сына РОЛИНОЙ Марины Андрея
9 дочь САЙГАНОВОЙ Натальи Анну
13 дочь ИВАНИЦКОЙ Жанны Екатерину
14 дочь ПАШНЕВОЙ Марины Татьяну
14 внучку ЧЕРНЫШЕВОЙ Раисы
18 дочь ЛИСИНСКОЙ Татьяны Майю
20 сына СБОРИК Ирины Никиту
25 мужа ПЕТРОВОЙ Натальи Алексея

6 лет
СТЫРАН Марина
ФЕДЯЕВА Светлана
7 лет
МИТИЛЕНКО Людмила
10 лет
ТУР Наталья
11 года
НАГУРНАЯ Галина
7 лет Лидерства
ЛИСИНСКАЯ Татьяна

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



Статус	Процент дохода	Фамилия, имя	Команда		Личный заказ	Новичков в БГ	Заказы БГ	Вознаграждение на ваш счет в банке, рублей
			активные / всего	б.е.				
Элитный Ведущий Лидер	12+13+6	можете быть Вы						
Ведущий Лидер	12+13+6	ПАШНЕВА Марина	16 из 39	79	19	1	365	+++ и 48180 за работу с дочерними БГ
Будущий Ведущий Лидер	12+13+5	можете быть Вы						
Старший Лидер	12+13+5	можете быть Вы						
	12+11	РЯБИКОВА Людмила	23 из 53	85	1		178	10200 + 19580 + 11000 = 40780
	12+11	АРХИПОВА Светлана	19 из 53	97	14		149	11640 + 16390 + 9500 = 37530
	12+11	ЛИСИНСКАЯ Татьяна	17 из 44	85	38		149	10200 + 16390 + 9500 = 36090
	12+11	КОГУТ Инна	23 из 47	87	30	2	125	10440 + 13750 + 9500 = 33690
	12+11	КРАМСКИХ Ирина	17 из 42	67	21	1	102	8040 + 11220 = 19260
	12+11	ЧЕРНЫШЕВА Раиса	11 из 26	42	13		100	5040 + 11000 = 16040

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		Личный заказ	Личное привлечение	Комиссия, рублей	Доход следующего уровня
		активные / всего	б.е.				



5. БУДУЩИЙ ЛИДЕР

1181	МОЛОКАНОВА Ирина	10 из 20	30	10	3600	6900
2775	ИВАНИЦКАЯ Жанна	8 из 25	66	20	7920	15180
16114	КРАМАРЕНКО Людмила	8 из 14	17	18	2040	3910



4. ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР

1181	ВОЩИНСКАЯ Наталья	6 из 10	25	3	1	2000	3000
	РОЛИНА Марина	5 из 9	20	1		1600	2400
6633	ГАЛИУЛИНА Наталья	6 из 11	25	3		2000	3000
7824	МУШЕНКО Татьяна	6 из 23	10	28		800	1200
16114	ВОЛОДИНА Елена	5 из 12	23	1		1840	2760



3. ОРГАНИЗАТОР

1181	ЗАСУХИНА Надежда	4 из 10	9	14		360	720
	КАБАНОВА Екатерина	3 из 10	22	3		880	1760
	НАГУРНАЯ Галина	3 из 3	8	3		320	640
	СБОРИК Ирина	3 из 4	9	29		360	720
5027	СТЫРАН Марина	4 из 8	7	3		280	560

ПЛАН маркетинга. ДОХОД И СТАТУС

	Активных Консультантов в Личной команде	Комиссия % + прибыль от продаж	Потенциал нашей БГ, человек
6	Лидер БГ 8 и больше, в БГ от 25 чел	ПРЕМИЯ 9500-42000 РУБ. ЛИДЕРСКОЕ 9-13% ОРГАНИЗАТОРА 12% ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	4
5	Будущий Лидер 8 и больше	ОРГАНИЗАТОРА 12% ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	5
4	Главный Организатор 5-7 Консультантов	ОРГАНИЗАТОРА 8% ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	7
3	Организатор 3-4 Консультантов	ОРГАНИЗАТОРА 4% ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	12
2	Старший Консультант 1-2 Консультантов	ОРГАНИЗАТОРА НЕТ ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	30
1	Консультант нет	ОРГАНИЗАТОРА НЕТ ПРИБЫЛЬ 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ от 66%	177
	Потребитель (Консультант, не работающий с клиентами)	ОРГАНИЗАТОРА НЕТ СКИДКА 40-45% РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ 0	

721 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!

СТАБИЛЬНОСТЬ – ЗАЛОГ УСПЕХА ВАШЕГО БИЗНЕСА!



ГАЛИНА Козина
Ведущий Лидер

Стабильность – это самое важное как в нашем бизнесе, так и в бизнесе в целом. Наша с вами главная задача – сделать Бизнес-Группу многочисленной и пер-спективной, развивающейся. мы, как Лидеры, хотим, чтобы в наших Биз-нес-Группах как можно больше Консультантов строили и развивали бизнес. Это наше стремление и есть стремление к стабильности.

И все же я уверена, каждая из вас, так же как и я, замечает, что вложенные время и усилия иногда не приносят результата – Консультант не вовлечена в бизнес: все меньше приобретает продукции, в том числе и для себя, пере-стает быть активной.

Вы уже наверняка догадались: речь пойдет о тех, кто размещает заказы нерегулярно, возможно, раз в полгода, а в отдельных случаях и реже. Давайте подумаем вместе – почему это происходит? У меня есть два основных предпо-ложения, и я думаю, что вы согласитесь со мной:

1. Лидер Бизнес-Группы/Организатор не смогли установить или развить отношения с Консультан-том, поэтому возникло недопонимание, а возможно и разочарование в продук-ции и, как след-ствие, отсутствие желания интереса к бизнесу. Как правило, эти люди не уча-

ствуют в обучении и встречах, связаться с ними возможно только через их Организаторов. Давайте проработаем эти ситуа-ции, чтобы свести их к минимуму.

Итак, работа с Организаторами. Как нам известно, Организатор – это основной контакт новичка. наша задача как Лидеров Бизнес-Групп – мотивация Организаторов на:

- поиск и оформление новичков;
- обучение и развитие новичков;
- получение товарного кредита.

Организатор должна быть рядом со своими новичками: вместе разобрать набор, полученный по программе развития Консультанта-новичка (Шаг 1 «мой выбор»), рассказать о программах «Суперпятаерка» и «Шаг за шагом», познакомить с планом обучения в Бизнес-Группе и национальной ветви, научить оформлять заказ и работать с сайтом Mary Kay InTouch®.

С нашей стороны Организаторам необходимо напоминать, что их Консультанты-новички нуждаются в под-держке и заботе ничуть не меньше, чем они сами когда-то. Объяснить, что Консультанты-новички для них – это их рост и, конечно, доход, комиссионное вознаграждение, которое начисляет Компания на Кон-сультантский счет, что позволяет им экономить свои средства на заказ продукции. на своем опыте могу сказать, что правильно настроенный Организатор будет поддерживать постоянную связь со своим Консуль-тантом-новичком: поможет в проведении для ее клиентов мастер-класса, позовет с собой на обучение, будет информировать о специальных предложениях и новинках, что впоследствии приведет к заинтересованности в бизнесе уже самих новичков.

2. Случайное знакомство с Компанией и продукцией: человек пришел на один единственный мастер-класс и, посмотрев на малую часть продукции, заключил договор купли-продажи с целью приобрести несколь-ко понравившихся средств.

Зачастую такой Консультант так и не становится лояльным клиентом и в арсенале ее косметических средств нашей косметики совсем немного.

Я считаю, что на самом начальном этапе очень важна забота и персональное внимание к каждому новичку. Во время знакомства я в первую очередь выясняю, какие мастер-классы она посещала, какой продукцией и как пользует-ся, в случае необходимости провожу повторное профилирование, даю рекомендации по системному уходу. Выясняю уже сама, известно ли ей о программах «Суперпятаерка», «Шаг за шагом», пла-нирует ли организовать мастер-класс для проведения Организатором или мной, помогаю его спланировать и организовать. Обязательно приглашаю на встречи Бизнес-Группы и в Школу новичка, также во время первой беседы интересуюсь, знает ли она о возможности дополнительного дохода и построении бизнеса с «Мэри Кэй», приглашаю на беседу о бизнесе. Хотела бы рассказать немного о беседе с Консультантом-новичком, посвященной бизнесу. Как правило такие Консультанты никогда не были на бизнес-интервью, поэто-му беседа о бизнесе должна восполнить этот пробел. Ее цель выявить жизненные потреб-ности и приоритеты новичка, рассказать о возможностях компании с учетом этих потребностей, увлечь участием в мотивационных программах, конкурсах Бизнес-Группы.

После чего составить бизнес-план выполнения поставленных целей:

- выясните, что именно для конкретного новичка представляется в работе самым трудным;
- как она планирует начать проводить мастер-классы и чего стесняется на первом этапе.

Подтвердите, что с любым вопросом и сомнением она может обращаться напрямую к вам и так далее, уже на ваше усмотрение. И не забудьте упомянуть, что **каждый Консультант, даже те, кто сейчас находится в статусе элитного Ведущего Национального Лидера, сталкивался с точно такими же вопросами и сомнениями в начале работы.** Главное – действовать и не отчаиваться: «Делай, что должен, и будь что будет»!

Поверьте, если такая встреча состоится, то Консультант никогда не разочаруется в своем бизнесе. Также хочу поделиться с вами тем, что считаю очень важным. Речь идет об особом внимании к работе с неактивными Консультантами. Ежемесячно мой ассистент информирует Консультантов о текущих специальных предложениях и поступлении в продажу новинок продукции, рассылает новости Бизнес-Группы. Приблизительно один раз в три месяца таким Консультантам звоню я, чтобы узнать, какой продукцией она пользуется, все ли нравится, есть ли среди косме-тических средств что-то других брендов. Если такая продукция есть, выясняю, почему предпочтение отдано именно им, пробовала ли аналоги нашей Компании, работаю с возражениями. я рассказываю о преимуществах наших анало-гичных средств, напоминая, что, пользуясь средствами Mary Kay® «на людях» – вы привлекаете клиентов; приглашаю на свой мастер-класс, занятия для Консультан-тов и снова предлагаю встретиться, чтобы напомнить о возможностях Компании и о новых проектах. Сейчас в этом плане можно «развернуться»: благотворительная программа «Красота имеет значение», конкурс на лучший макияж «женщина может всё», грядущие Дни карьеры в москве и регионах.

И вот мы подошли к теме, которая особенно важна для сохранения стабильно высокого уровня работы Биз-нес-Группы – работе с Консультантами, которые не размещали заказ в течение пяти месяцев. Если кто-то из моих бизнес-партнеров неактивен более четырех месяцев, мой ассистент напоминает об этом ее Организатору, рекомендуя связаться с данным Консультантом в самом начале пятого месяца. Затем уже самостоятельно звонит Консультанту и напоминает, что для сохранения статуса «активного Консультанта» необходимо оформить заказ, например, на актуальные специальные предложения, которые будут Консультанту крайне выгодны. напоминает о программе «Суперпятаерка», в которой можно начать участие в любом месяце. Обязательно напоминает Консультанту ее номер и контрольный разряд, уточняет, знает ли та, как положить деньги на счет и оформить заказ. Через 10 дней после звонка отправляет SMS с напоминанием: «5-й месяц без заказа. Планируете? Помощь нужна?».

Если и после этого Консультант не размещает заказ, становится ясно, что дело не в практических трудностях (то есть нехватке денежных средств, времени, непонимании какого-то операционного момента), а вероятнее всего в

Стабильные и долгосрочные отношения в Бизнес-Группе - основа успешного бизнеса!

ее субъективном отношении к Компании, а точнее, в изменении отношения. В этот момент с ней связываюсь я, чтобы выяснить причину неактивности, ответить на вопросы, возможно, помочь или решить возникшую проблему.

В разговоре я стараюсь максимально понять причины того, почему она не размещает заказы. Ее надо обязательно выслушать, дать совет, предложить помощь, разобрать каждую ситуацию детально! Вновь вернуться к рекомендациям по уходу, проявить искренний интерес к ней, в первую очередь, как к клиентке. Увлечь использованием новинок, рассказать новости Компании, Бизнес-Группы, о которых она, возможно, не знает.

Обычно после такого разговора человек пытается пересмотреть свой взгляд: ведь когда-то она заключила договор купли-продажи, когда-то у нее был стимул и ей было интересно, были планы... и именно эта беседа дает ей подняться на поверхность, задуматься: почему бы не попробовать снова? Тем более Консультант видит, что ей обязательно окажут всестороннюю поддержку и помощь. Если же и после подобной беседы Консультант продолжает быть неактивным, главное самим помнить о своих советах – не опускайте руки! В начале шестого месяца вновь SMS от ассистента: «6-й месяц без заказа. может, нужна помощь?». Если снова тишина – еще один звонок Организатору и Консультанту с напоминанием о необходимости сделать заказ и текущих предложениях. мой повторный звонок Консультанту должен состояться после разговора с Организатором, чтобы получить максимум информации, актуальной на данный момент, о причинах неактивности Консультанта. Основываясь на полученной информации, я делаю все, чтобы нейтрализовать возникшее недопонимание или негатив. Говорю ей о том, что, однажды она уже приняла решение стать Консультантом, получив возможность пользоваться качественной продукцией по самой выгодной цене, а также предлагать ее пусть даже только своим родным, друзьям и коллегам – не стоит в одночасье лишиться этого самой и лишать их. Предлагаю разместить хотя бы минимальный заказ – стараюсь заинтересовать, дать рекомендации по новинкам, по возможным клиентам, которым можно предложить продукцию. Так-же важно напомнить, что окончательно прекращать сотрудничать с Компанией – это не выход, она просто лишится дополнительных возможностей как в получении продукции, так и дохода. Однако никто не знает, что будет завтра – возможно, появятся новые люди, которые по-настоящему заинтересуются компанией «Мэри Кэй», и это откроет для нее новые горизонты!

Уверю вас, если приложите усилия и начнете действовать – все ваши бизнес-партнеры обязательно останутся с вами, ведь все мы вместе и есть сильная команда, которая улучшает жизнь женщин во всем мире!

★ ВЫЗОВЫ от Компании

УСПЕШНЫЙ ДУЭТ

для Кандидатов в Лидеры и Лидеров БГ

Период вызова: с 1 марта по 1 августа 2013 года

Условие: Выполните условия Лидерской программы в течение периода вызова и дебютируйте не позднее 1 августа 2013 года.

Награда для Нового Лидера и Старшего Лидера:

- **Стильная сумка** (высококач. синтет. материал, 330x25x370 мм., ширина в расстегнутом виде: 145 мм.)
- **Стильная косметичка** (высококач. синтет. материал, 170x10x105 мм.)
- **Особое признание на Национальном Семинаре '2013**



Стильный замок

Регулируется по ширине с помощью молнии

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ БОНУС для Лидеров Бизнес-Групп за привлечение действует: 5000 рублей за 5 новых Консультантов с 5 б.е. каждый, 3000 рублей за 3 новых Колнсультанотов с 5 б.е. каждый.

с августа 2012 г. по июль 2013 г.

★ ВЫЗОВ от Национального Лидера

Вызов от Национального Лидера для участниц Вечера Награждений Первой Национальной Лиги 18 сентября 2013 года (Отель «Бородино»)

Сроки проведения: май-июнь-июль 2013 г.

Участники: все участницы Вечера Награждений Первой НЛ 18 сентября 2013 г.

Условие: Привлечь за каждый из трех месяцев IV квартала (май, июнь, июль) трех и более новичков, каждая из которых разместит заказ на 5 б.е. и более.

Признание: Особое признание и памятные мини-буки «Возможности статуса Национального» на сцене Вечера Награждений от Национального Лидера всем победителям Вызова.



★ НОВИНКИ Бланка Заказа Лидеров БГ

Заказ с 16 мая

Значок «Пчела»

Значок «Королева»



мои контакты: 8916.395-1181, сайт www.mk1181.ru, электронная почта mk1181@mail.ru, имя в Скайне - [marinapashneva](https://www.skype.com/user/marinapashneva)