

Грандиозный успех

Июнь-Июль 2012

Марина ПАШНЕВА, Ведущий Лидер Бизнес-Группы 1181

Здравствуйтесь, дорогие Лидеры!

Приятных событий всегда может быть больше. Это всегда зависит от самого человека. И в «Мэри Кэй» это понимаешь быстрее, чем раньше. А Лидер это не просто знает, но и применяет в своей жизни! Появляется привычка ЦЕНИТЬ, а не оценивать. Появляется способность в первую очередь ВИДЕТЬ ЛУЧШЕЕ, а потом все остальное. Появляется умение ДЕЙСТВОВАТЬ ПО ПЛАНУ и способность ОПРЕДЕЛЯТЬ СВОЮ ЦЕЛЬ. И это улучшает жизнь значительно.



В июне мне посчастливилось отдохнуть и поработать в Австрии. И самыми запоминающимися были встречи с Галиной Киселевой, нашим Национальным Лидером, у которой всегда есть чему научиться! Много времени мы проводили вместе. Познакомились с лучшими местами, отобедали в шикарном ресторане, ходили по магазинам, отдохнули в парке, побывали на концерте, продегустировали десятки видов шоколада, и общались, общались, общались. Все не рассказать. Нужно просто ехать. И все это увидеть своими глазами!



...А ведь когда-то я не поехала в Финляндию. Потому что не было денег на поездку. В то время наша семья могла позволить себе только один раз в год съездить отдохнуть. И я отказалась от поездки. Но подумала, что нужно менять привычки. Всегда будут дела, даже сложности, но жизнь то идет. И нужно упевать жить радостно, тем более когда прикладываешь столько сил, и так много делаешь. И нужно, чтобы каждый год становился лучше предыдущего. В следующий раз во Францию я поехала!!!



Вы готовы вместе со мной открывать новые страны и города?!

Марина Пашнева

Поздравляем в
июне и июле



С ДНЕМ РОЖДЕНИЯ:

Вас, дорогие Лидеры

и Ваших родных

ИЮНЬ

20 ШИПИЛОВА Светлана
27 КУБАРЕВА Кристина
27 МИТИЛЕНКО Людмила

5 сына
сына МИТИЛЕНКО Людмилы
11 дочь ПАШНЕВОЙ Марины
14 дочь ЧЕБОТАРЕВОЙ Натальи

Андрея
Павла Анастасию
Алену

ИЮЛЬ

16 КАБАНОВА Екатерина
19 ЛЫЖНИК Оксана
21 ФЕДЯЕВА Светлана
22 РЫТОВА Наталья

15 дочь АРХИПОВОЙ Светланы
29 дочь МИЛЕНЬКОЙ Натальи
30 дочь НАГУРНАЯ Галина
18 мужа МАКОГОН Людмилы

Александр
Ирину
Анатолия

С ЮБИЛЕЕМ
в «Мэри Кэй»:

2 года

КУЛИКОВА Виктория

3 года

ГОРОДЕНЦЕВА Ирина
КОСТЮЧЕНКО Александра
КРАМАРЕНКО Людмила
СКОРОХОДСКАЯ Наталья
СУХАРНИКОВА Марина

6 лет

МИЛЕНЬКАЯ Наталья
СМЫЧЕК Надежда

7 лет

ПАНЧЕНКО Тамара

12 лет

РОЛИНА Марина

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

Статус	Процент дохода	Фамилия, имя	Команда		Личный заказ б.е.	Новичков в БГ	Заказы БГ	Вознаграждение на ваш счет в банке, рублей
			активны / всего	б.е.				
Элитный Ведущий Лидер	12+13+6	можете быть Вы	22 из 43	123	20	2	247	+++ и 37260 за работу с дочерними БГ
Ведущий Лидер	12+13+6	ПАШНЕВА Марина						
Будущий Ведущий Лидер	12+13+5	можете быть Вы						
Старший Лидер	12+13+5	можете быть Вы						
Лидер	12+11	АРХИПОВА Светлана	11 из 53	49	16		133	5880 + 14630 + 9500 = 30010
	12+11	КРАМСКИХ Ирина	15 из 46	79	11		102	9480 + 11220 = 33880
	12+11	ЧЕРНЫШЕВА Раиса	13 из 37	31	36	1	100	3720 + 11000 = 14720
	12+11	ЛИСИНСКАЯ Татьяна	14 из 74	85	20	1	139	10200 + 15290 + 9500 = 34990
	12+9	РЯБИКОВА Людмила	16 из 61	39	1	2	98	4680 + 8820 = 13500
	12+9	КОГУТ Инна	16 из 40	36	12		49	4320 + 4410 = 8730



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.

Номер БГ	Фамилия, имя	Команда		Личный заказ	Личное привлечение	Комиссия, рублей	Доход следующего уровня
		активны / всего	б.е.				
2775	ИВАНИЦКАЯ Жанна	10 из 25	37	8		4440	8510
7824	МУШЕНКО Татьяна	9 из 40	17	12	1	2040	3910

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

5. БУДУЩИЙ ЛИДЕР

Сделайте Лидерство
Вашей обычной практикой

2775	ИВАНИЦКАЯ Жанна	10 из 25	37	8		4440	8510
7824	МУШЕНКО Татьяна	9 из 40	17	12	1	2040	3910

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	КАБАНОВА Екатерина	7 из 14	18	1		1440	2160
2775	КОВАЛЕНКО Алла	5 из 6	15	2		1200	1800
6633	ГАЛИУЛИНА Наталья	5 из 9	20	4		1600	2400
7824	ЛИСИНСКАЯ Ирина	6 из 23	14	23		1120	1680

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 18	8	4		320	640
	МОЛОКАНОВА Ирина	4 из 14	13	4		520	1040
	ПЕТРОВА Наталья	3 из 7	9	1		360	720
2775	МИШИНА Вита	3 из 13	10	4		400	800
6633	ШИПИЛОВА Светлана	4 из 23	4	5		160	320
16114	ВОЛОДИНА Елена	3 из 12	19	1		760	1520

НОВЫЕ преимущества:

Два вида дохода:

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

955
человека

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!

ЛЕСТНИЦА УСПЕХА НАШЕЙ ВЕТВИ

«Каждая из них начинала со статуса Консультанта»

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

Лидерами становятся.

Лидерству можно научиться.

7. НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЛИДЕР

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.					
	12+13+6	можете быть Вы	17	из 43	52	16	3	203	+++ и 35040 за работу с дочерними БГ
	12+13+6	ПАШНЕВА Марина							
	12+13+5	можете быть Вы							
	12+13+5	можете быть Вы							
	12+11	АРХИПОВА Светлана	15	из 47	61	8	1	107	7320 + 11770 = 19090
	12+11	КРАМСКИХ Ирина	11	из 36	74	9	1	100	8880 + 11000 = 19880
	12+9	ЧЕРНЫШЕВА Раиса	9	из 30	18	6		61	2160 + 5490 = 7650
	12+11	ЛИСИНСКАЯ Татьяна	18	из 59	72	26	1	133	8640 + 14630 + 9500 = 32770
	12+9	РЯБИКОВА Людмила	11	из 50	37	1	3	83	4440 + 7470 = 11910
	12+11	КОГУТ Инна	13	из 41	55	30	3	100	6600 + 11000 = 17600

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

Сделайте Лидерство Вашей обычной практикой

1181	МОЛОКАНОВА Ирина	8 из 17	19	5	3	2280	4370
2775	ИВАНИЦКАЯ Жанна	8 из 23	48	5		5760	11040
7824	МУШЕНКО Татьяна	8 из 32	18	12		2160	4140

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	ЗАСУХИНА Надежда	5 из 18	12	9		960	1440
6633	ГАЛИУЛИНА Наталья	5 из 6	21	4		1680	2520
7824	ЛИСИНСКАЯ Ирина	6 из 21	8	8		640	960

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	ГОРБУНОВА Алла	3 из 3	4	5		160	320
	КАБАНОВА Екатерина	4 из 14	13	1		520	1040
	МИТИЛЕНКО Людмила	3 из 8	5	5		200	400
	РОЛИНА Марина	4 из 11	11	1		440	880
5027	СТЫРАН Марина	4 из 11	9	21	1	360	720
6633	МИЛЕНЬКАЯ Наталья	3 из 6	10	5		400	800
16114	КРАМАРЕНКО Людмила	3 из 8	11	9	2	440	880

НОВЫЕ преимущества:

- Два вида дохода:**
- Доход от продажи продукции на Классах по Красоте (40-50%)
 - 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!)

770 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!

БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – БЛИЖЕ К УСПЕХУ!



По материалам Ирины Гебриаль Старшего Лидера БГ.

Ириной была разработана система обслуживания клиентов, которая помогла охватить всех клиентов и качественно сотрудничать с ними долгие годы, позволив регулярно уделять внимание каждому клиенту и повысить эффективность работы в целом.

Ирина завела журнал ведения клиентов. Журнал состоит из нескольких разделов: «Календарь звонков», «Звонки клиентам», «Дни рождения», «Почтовая рассылка», «Список внимания».

КАЛЕНДАРЬ ЗВОНКОВ

Месяц	
1	
2	

Как работать с бланком «Календарь звонков»?

Распечатать столько листов, чтобы хватило на год-полтора вперед. Вложить в папку-скоросшиватель. В календарь звонков сразу из профиля перенести напоминание о звонке через 2 дня, 2 недели, 2 месяца (система «2+2+2»), дату рождения клиентки, регулярность звонков, которые она отметила в профиле. Если она приобрела продукцию, то отмечать ориентировочные сроки, когда должны закончиться средства. Отмечать в календаре предварительное профилирование, звонки хозяйке класса. Каждый день в первую очередь смотреть в календарь звонков и сразу видно, кому сегодня по плану нужно позвонить. Остальные звонки (не привязанные к конкретной дате и по рекомендациям) делать в любой др. день недели, например по пятницам (Ирина делает 100-150 звонков). Эти звонки заносить в раздел «Звонки клиентам».

ЗВОНКИ КЛИЕНТАМ

Дата		
Ф.И. и телефон	Цель звонка	Результат

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

Месяц			

ПОЧТОВАЯ РАССЫЛКА

Дата	
Тема	
Ф.И.	Телефон

СПИСОК ВНИМАНИЯ

Тема встречи	
Ф.И.	Телефон

Как работать с бланками «Звонки клиентам», «День рождения», «Почтовая рассылка» и «Список внимания»?

Распечатать 30-50 листов бланка «Звонки клиентам» и вложить в ту же папку-скоросшиватель (при необходимости всегда можно вложить еще листы). Сразу после звонка записать результат разговора (когда назначена встреча, что заказала клиентка, когда нужно перезвонить). Например, клиентка попросила перезвонить через 3 недели, тогда следует сразу же в «Календарь звонков» записать на нужное число напоминание о звонке.

В раздел «День рождения» записать в первую колонку всех клиентов, кто родился до 15 числа включительно, а во вторую – тех, кто родился во второй половине месяца. 2 раза в месяц подписывать и рассылать открытки по федеральной почте. Клиенты ценят такое персональное внимание.

В «Почтовую рассылку» записывать тема и всех, кому надо послать по электронной или федеральной почте письма, чтобы позвонить им через несколько дней.

«Список внимания» распечатать и отмечать в каждом списке темы классов, которые заинтересовали клиентов (на профиле они отмечают, какие именно). Например, если запланирован гостевой вечер по ароматам, в первую очередь смотреть, кто внесен в список внимания на тему «ароматы», и обзванивать их в первую очередь.

Все эти материалы находятся в одной папке. В ежедневник невозможно внести столько информации, кроме того, он рассчитан на год, а потом приходится переписывать в новый часть информации.

Такая система работы с клиентами повышает уровень профессионализма, у Консультантов не возникает вопроса, кому и по какому поводу позвонить, это экономит массу времени, позволяет организовать свою деятельность и увеличить количество заказов от постоянных клиентов.

Ирина Гебриаль использует эффективный метод работы с клиентской базой. Воспользуйтесь им и вы!

СТАТЬЯ ЭВЛБГ Забродиной Елены
Для Конференции Лидеров Первой Национальной Лиги
15.03.2012 г.

Добрый день, дорогие коллеги! Я очень рада вас всех видеть! Для меня большая честь выступить сегодня перед вами! Вам понравилась Конференция?..... Каждый раз Компания не перестает нас удивлять! Я в полном восторге!

С тех пор, как я узнала, что бизнес с «Мэри Кэй» - это серьезно, я не пропустила ни одного мероприятия, которое проводит наша Компания, мой Национальный Лидер и Старший Лидер. И даже, если мероприятие будет длиться всего лишь 1 день и мой перелет составляет 9 часов до Москвы и 9 часов обратно, мне и в голову не приходит мысль отказаться от возможности получить знания и мотивацию для дальнейшего роста.

Именно после таких мероприятий приходит осознание, с какой удивительной Компанией я веду свой бизнес и мне хочется работать еще более эффективнее и делиться с еще большим количеством женщин теми возможностями, которые есть у меня. Самое главное – после Конференции не растерять тех знаний, то особое вдохновение, которое мы получили, а сразу начинать действовать, применяя все это на практике. Очень часто после таких мероприятий кажется, что можешь свернуть горы, но проходит время и энтузиазм спадает. И уже не такими реальными кажутся мечты и цели, и именно тогда должна включаться самодисциплина – одно из важнейших качеств успешного Лидера. Ведь нельзя любить свою работу, своих Консультантов только тогда, когда все получается, все хорошо и предавать, если что-то пошло не так. Я – «ежедневный» Лидер и, независимо от настроения, погоды и других обстоятельств, являюсь примером в работе для своей команды.

Подумайте сами, какими качествами должен обладать человек, чтобы вам захотелось доверять ему, идти за ним и быть похожим на него? Воспитайте в себе эти качества. Лидер должен обладать безграничной верой в свое дело. Ни один из моих Консультантов и дочерних Лидеров ни разу не усомнились в моей вере в Компанию и в правильность этого выбора. Я выбрала для себя путь постоянного роста и до сих пор провожу 3-5 классов в неделю и привлекаю лично 3-5 новичков в месяц. Если Лидер начинает почитать на лаврах, не ставит амбициозные цели, не растет, то этим он не мотивирует Консультантов и постепенно угасает сам. Да, амбициозность – это одно из важных качеств Лидера. Я никогда не боялась ставить перед собой «высокую планку», и, достигнув цели, я поднимала планку еще выше. Я делала все по максимуму сегодня, и это приносило результат мне завтра. И, изучая все мотивационные программы Компании для Лидеров, у меня ни на минуту не возникало мысли, что это не для меня. За 2 года и 7 месяцев работы в статусе Лидера, я получила все, что только могла предложить мне Компания. И когда сегодня я задаю вопрос Лидеру: у тебя будет «Бриллиантовый шмель», ведь впереди еще столько времени? И в ответ слышу: «Нет», меня это удивляет. Я понимаю, что этот Лидер уже сегодня сам говорит «Нет» своему успеху. И если даже завтра в его Бизнес-Группу хотел прийти амбициозный консультант-новичок с большим потенциалом, наверное он обойдет такого Лидера стороной. Потому что этот Лидер уже сегодня сказал себе «Нет»...

Пусть эти консультанты идут ко мне, мне все надо! И «шмели» и автомобили и путешествия! (шутка) А если серьезно, то слово Лидер в переводе с английского означает «ведущий, первый, идущий впереди». И мы должны таковыми быть.

Еще одним из важных качеств Лидера является послушание. Прислушивайтесь к мнению старших Лидеров, ведь они уже прошли тот путь по которому сейчас идем мы. Мы – Лидеры всегда должны поддерживать политику и стратегию Компании, ведь с нас берут пример наши Консультанты. Я каждый день благодарна судьбе, за то, что у меня есть эта удивительная Компания. И думаю о том, что я еще могу сделать, чтобы эта Компания могла гордиться мной! Но, есть случаи, когда некоторые Лидеры выбирают другой путь, придумывают свои правила ведения бизнеса, искажая истинные ценности Компании. Такой путь – путь в никуда. И если в вашем городе есть такие примеры, то в Ваших силах изменить ситуацию, что бы профессия консультант по красоте Компании Мэри Кэй - вызывала уважение.

Дорогие коллеги, не сомневайтесь в себе, в своих талантах, в каждой из нас природой заложен огромный потенциал, реализуйте его вместе с компанией «Мэри Кэй»! Нам для этого созданы все условия! И наша с вами задача - разглядеть такой потенциал в других женщинах и помочь им раскрыть его в полной мере. Я уверена, что сегодня, у каждого Лидера, сидящего в этом зале, родилась новая, большая и яркая мечта!

Как говорила Мэри Кэй Эш: « ... «Сегодня» - самый важный момент, потому что это единственное время, когда Вы можете действовать, жить, любить и побеждать.» Мэри Кэй Эш__

ЧУВСТВУЙТЕ СЕБЯ КАК ДОМА!

Компании Zelenski Corporate Travel Solutions («Зеленский Корпорейт Травел Солюшнз»), ЗАО «Агентство Давс» и ЗАО «Нико Тур» являются официальными партнерами ЗАО «Мэри Кэй». Данные туристические компании предлагают для Лидеров и Консультантов «Мэри Кэй» специальные цены и эксклюзивные скидки на размещение в гостиницах, при заказе трансферов, авиа и железнодорожных билетов.

Профессиональные консультации по вопросам туристических услуг, разработка оптимального маршрута поездки и способов передвижения, подбор билетов и гостиниц по вашему индивидуальному запросу предоставляются бесплатно

За более подробной информацией, пожалуйста, обращайтесь по контактам, указанным ниже:

Zelenski Corporate Travel Solutions («Зеленский Корпорейт Травел Солюшнз»)

Контактные лица:

- Бронирование авиабилетов: Елена Зражевская, Вера Лебедева, Марина Костянян, Инга Залевская
- Бронирование ж/д билетов: Ирина Богданова
- Бронирование гостиниц, трансферов: Кира Царицына

Электронная почта: st01@zcts.ru

Круглосуточная служба поддержки: 8 (495) 933-2033, включая выходные и праздничные дни.

Сайт: www.zcts.ru

ЗАО «Нико Тур»

Контактные лица:

• Бронирование авиабилетов, трансферов: Татьяна Устинова, тел.: 8 (495) 775-3171, доб. 194, e-mail: ustinova@nicko.ru

• Бронирование гостиниц по россии:
Марина Дьячкина, тел.: 8 (495) 775-3171, доб. 154, e-mail: dyachkina@nicko.ru

• Бронирование гостиниц по россии:
Виктор Герасимов, тел.: 8 (495) 775-3171, доб. 306, e-mail: Gerasimov@nicko.ru

• Круглосуточная служба поддержки: 8 (800) 555-0522, включая выходные и праздничные дни.

Сайт: www.nicko.ru



ЗАО «Агентство Давс»

Контактные лица:

• Бронирование авиабилетов: Ольга Кузина, тел.: 8 (495) 956-5019 доб. 463, факс (495) 234-3449, e-mail: avia2@davs.ru

• Бронирование ж/д билетов: Ольга Ломаренко, Татьяна Тювакова, Любовь Севастьянова, тел.: 8 (495) 956-5019, доб. 460, 461, 462, факс: (495) 234-3449; e-mail: parovoz@davs.ru

• Бронирование гостиниц, трансферов:
Наталья Белоносова, тел.: 8 (495) 933-4496, доб. 413, факс: (495) 933-4498, e-mail: tour4@davs.ru

• Бронирование гостиниц по России:
Юлия Головачева, тел.: 8 (495) 626-0306, доб. 104, факс.: (495) 626-0623, e-mail: marykay@davs.ru
После 20.00 – call-центр: 8 (495) 287-9909, 287-9907
Сайт: www.davs.ru

Услуги перечисленных агентств носят рекомендательный характер.

Обратите ваше внимание, что компания «Мэри Кэй» не несет ответственности за ваши финансовые и иные взаимоотношения с компаниями Zelenski Corporate Travel Solutions («Зеленский Корпорейт Травел Солюшнз»), ЗАО «Агентство Давс» и ЗАО «Нико Тур». Все услуги, которые будут приобретены у данных поставщиков, должны быть оплачены Консультантом или Лидером самостоятельно и из личных средств.

ОФОРМЛЕНИЕ НОВИЧКА ЧЕРЕЗ КУРЬЕРА!

Направляю очень удобный и простой способ для оформления новичков в Компанию «Мэри Кэй». Информацию получила от Старшего Лидера БГ Юлии Грауберг.

КАРТАВЕНКО Игорь - официальный курьер доставки МК в г.Санкт-Петербург - предлагает свои услуги по оформлению новичков.

Процедура взаимодействия.

На его электронный адрес вы отправляете:

1. Копию паспорта новичка.
2. Заказ (отсканированный или текстом в письме), обязательно указать:
 - полную сумму в розничных ценах,
 - количество базовых единиц,
 - пароль в онлайн,
 - консультантский номер организатора,
 - номер бизнес-группы 1181, Лидер Пашнева Марина,
 - номер телефона новичка,
 - точный адрес доставки,
 - способ оплаты (банк, дата, сумма)
3. Копию чека (сканировать или сделать фото).

Электронный адрес курьера: kartavenko_igor@mail.ru

Оплата на его номер телефона – тел. +7921.962-2997 за одного новичка - 70 рублей. Сразу же отправляете ему смс «За оформление новичка фамилия, имя».

Все бланки и договора, заполняют его ассистенты, там же распечатывают копию паспорта.

Новички проходят в тот же день или на следующий (деньги должны быть на счету в Компании). И никаких забот.

