

**Сборник обучающих материалов  
4-й Семинар  
Национальной линии Елены Жебровской  
«Королевские Жемчужины»**



**АС**



**«Литвиново» - Март 2006**

# VIP КОНСУЛЬТАНТЫ


**Впереди II полугодие: с 01.02.06г. – по 31.07.06г.**

Выбираются среди всех Консультантов Национальной линии 2 раза в год, в двух номинациях.

**I Номинация – «Личные продажи»**

**II Номинация – «Привлечение Консультантов в личную группу»**

## Признание и награды в рамках Национальной линии:


 **Кандидаты в «VIP» Консультанты – выбираются по итогам промежуточных, ежемесячных рейтингов среди Консультантов всей Национальной линии.**

- ➔ Условия промежуточных рейтингов
- |              |  |
|--------------|--|
| за 1 месяц   | – (I н-ция $\geq 10$ б.е.; II н-ция $\geq 2$ новичков) |
| за 2 месяца  | – (I н-ция $\geq 20$ б.е.; II н-ция $\geq 4$ новичков) |
| за 3 месяца  | – (I н-ция $\geq 35$ б.е.; II н-ция $\geq 2$ новичков) |
| за 4 месяца  | – (I н-ция $\geq 50$ б.е.; II н-ция $\geq 2$ новичков) |
| за 5 месяцев | – (I н-ция $\geq 65$ б.е.; II н-ция $\geq 2$ новичков) |

➔ Признание:

- ✓ Участие в рейтинге высшего ранга, публикация на сайте [www.NSL19.ru](http://www.NSL19.ru), в Лидерских «Новостях» Национальной линии и, в «Новостях» своей Бизнес – группы. (После каждого месяца)
- ✓ Специальное издание «Перспектива» от Национального Лидера\*.  
(Получают все Кандидаты в «VIP» по итогам 4, 5 месяцев).
- ✓ Поздравления\*:
  - 1) Открытка из страны проведения Саммита Национальных Лидеров.  
(Получают все Кандидаты в «VIP» I I -го полугодия по итогам 4 месяцев: февраль – май)
  - 2) Открытка с днём рождения (Получают все Кандидаты).

\* Обратите внимания, что для личной корреспонденции от Национального Лидера, необходимо сообщить точный адрес, обязательно с индексом, дату рождения и телефон.

 **«VIP» Консультанты – выбираются по итогам всего полугодия среди Консультантов всей Национальной линии, выполнивших за 6 месяцев условия:**

➔ Условия: I номинация  $\geq 100$  б.е.;

II номинация  $\geq 10$  новичков, которые вместе сделают 100 б.е. за 6 месяцев

➔ Признание и награды:

- ✓ Специальный, праздничный выпуск «Перспектива» от Национального Лидера\*.
- ✓ Особое признание на сцене Семинаров Национальной линии,
- ✓ Специальные VIP места на всех мероприятиях Национальной линии.
- ✓ Расселение в номерах повышенной комфортности на Весеннем Семинаре Национальной линии
- ✓ Общение на высшем уровне, приглашение на Лидерские дни, общение с Национальными Лидерами.
- ✓ Специальные подарки: по традиции, это атрибуты деловой бизнес-Леди, для комфортного и красивого путешествия – Чемодан на колёсиках или Дорожный кейс итальянской фирмы «Гепард»  
(по согласованию со своим Лидером, т.к. этот подарок оплачивает Лидер)



 **«VIP» Консультанты «Королевский двор» выбираются по итогам всего полугодия среди Консультантов всей Национальной линии, выполнивших условия за 6 месяцев :**

➔ Условия: I номинация  $\geq 150$  б.е.;

II номинация  $\geq 15$  новичков, которые вместе сделают 150 б.е. за 6 месяцев

➔ Дополнительные подарки и признание от Национального Лидера:

- ✓ Эксклюзивные ювелирные украшения, выполненные в стиле «Королевских жемчужин»:  
Все VIP Консультанты, вошедшие в «Королевский двор»: - золотые подвески.

Королеве - VIP Консультанту №1 – золотые серьги,

Если Консультант дважды или больше раз входит в Королевский двор, то ювелирное украшение заменятся натуральными жемчужинами, количество которых соответствует цене украшения.



- ✓ Публикация фотографий на сайте [www.NSL19.ru](http://www.NSL19.ru), в рубрике «Мы Вами гордимся»

# VIP КОНСУЛЬТАНТЫ

Впереди II полугодие: с 01.02.06г. – по 31.07.06г.



## Признание и награды в рамках Компании:



- ✓ Самые престижные награды от Компании: **«Бриллиантовый шмель»** или **«Золотая роза»**
- ✓ Специальные VIP места на Семинаре Компании в партере.
- ✓ Признание на семинарской сцене Олимпийского комплекса.
- ✓ А, так же много различных подарков от Компании в конкурсных программах для Консультантов.

## Признание и награды в перспективе:

- ✓ Клиентская база, которую Вы формируете, является хорошей основой Вашей Бизнес – группы. Мой опыт показал, что хорошие клиенты, становятся хорошими Консультантами. Мой успех, Национального Лидера начался с моих Клиентов. А значит, всё, что нужно для успеха - это делиться возможностями со всеми, кто Вас окружает, и в первую очередь со своими Клиентами.
- ✓ Минисклад залог не только высоких продаж, а так же экономия времени и профессиональный подход к бизнесу. Только профессионалы становятся успешными Лидерами.
- ✓ Набранный опыт и темп. Если Вы не остановитесь, а продолжите так же работать или ещё лучше, то очень скоро Вы увидите совсем другие возможности для улучшения уровня жизни.
- ✓ Лидерство!

*Большинство людей, услышав слово «Лидерство», связывают его с миром бизнеса. Но, мудрость показывает, что Лидерство следует понимать шире. Лидерство – это целая философия жизни. Замечательным Лидером может быть не только руководитель или менеджер, Лидером может быть учитель, инженер, врач и, что очень важно, заботливая мать. Лидер внутри нас, помогает управлять собой и понимать себя. Любая неудача в личной или общественной жизни берёт своё начало в недостатках внутреннего Лидерства.*

**Лидерство** – это смелость вести самого себя, сохраняя свою целостность.

**Лидерство** – это умение, а не дар. Настоящие лидеры постоянно совершенствуют своё мастерство.

**Лидерство**, по сути, имеет отношение к поступкам, а не к должности.

**Лидерство** – это умение направлять свои поступки на достойной и убедительной цели.

**Лидерство** – это умение одновременно опираться на настоящее и фокусироваться на будущем. «Умение сосредотачивать взгляд на вершине, и в то же время прокладывать себе дорогу».

*Многие понимают карьерную лестницу, как взбираться в гору и сталкивать вниз других людей. Карьера в «Мэри Кэй» отличается от общепринятого понимания и соответствует подлинному Лидерству. То есть, взбираться в гору и помогать другим людям тоже подняться на гору.*

**Лидер Бизнес группы** измеряет свой успех не тем, сколько он заработал, а скольким людям он помог заработать. И, не тем, сколько он знает и умеет, а тем, скольким людям он помог приобрести знания и опыт.

**Лидер Бизнес группы** развивает своих людей, а, не управляет, и не контролирует их. Развивать – это значит, зажигать, мотивировать, убеждать и влиять на них. Это целая наука, этому нужно учиться.

**Лидер Бизнес – группы** учит своих людей, показывая им свою работу и свой пример

**Лидер Бизнес – группы** имеет перспективное видение (*ясное представление об идеальном положении вашего дела и вашей жизни*) и умеет передать, рассказывая и показывая своими действиями это другим.

Ничто не концентрирует сознание острее, чем идеал будущего, который проник в нашу душу.

*Я жду Вас не только в команде Лидеров, но и в клубе «Миллионер», куда входят Лидеры, чьи доходы превышают 1.000.000 рублей в год!*

Помните о Законе Убывающих Намерений: «Чем дольше приходится ждать воплощения новой идеи или стратегии, тем меньше остаётся желания и стремления к ним. И, чем дольше мы их откладываем, тем меньше шансов, что мы их действительно выполним».



## **СОДЕРЖАНИЕ**

### **Продукция**

"Красота неподвластна времени"

Продукция, инструкции по применению

5 табличек, инструкций по использованию....

### **Работа с клиентами**

Методика ведения класса по уходу за кожей

Преимущества в обслуживании большой клиентской базы

"Наши доходы в зоне контроля"

Преимущества писем. Работа с клиентской базой.

"Класс? Класс!" (по материалам НЛБГ Светланы Генераловой)

Материалы к завершению класса, 3 возможности:

Клиент, Хозяйка Класса, Консультант.

### **Построение Бизнеса**

"Красный вам к лицу"

"Я Могу! Я Сделаю! Я Должна! Я Хочу!"

Как создать успешный бизнес с "Мэри Кэй"

Предложение бизнеса : 8 наборов для выбора старта Новичку

### **Работа с организациями или как полчать супер доход с продаж!**

Материалы Антонины Бусуриной

"Успех может придти к каждому!"

### **Лидерство.**

Перспективное мышление.

Лидер "Миллионер"

# Красота неподвластна времени!

Не секрет, что время не стоит на месте. Оно мчится вперед и увлекает нас за собой. И задача, стоящая перед многими женщинами – стать союзницами времени и мудро воспользоваться теми преимуществами, которые нам предлагают инновации косметического рынка.

***В течение многих лет Компания «Мэри Кэй» помогает женщинам при любом темпе жизни оставаться прекрасными и ухоженными.***

С появлением Системы обновления кожи «**Микродерма**» это стало еще проще.

В основу действия новой Системы обновления кожи «**Микродерма**» положена процедура **микродермабразия**. Что же это такое? Одним из наиболее эффективных методов косметического воздействия на кожу является **метод дермабразии** (шлифовки кожи). До недавнего времени использовались, в основном, такие методы дермабразии, которые требуют строго определенных условий проведения шлифовки кожи, а процедуры — травматичны и болезненны. Всех этих недостатков лишен современный метод шлифовки кожи — **метод микродермабразии при помощи кристаллов оксида алюминия**.

Оксид алюминия существует в природе в виде кристалла, известного под названием «корунд»; более крупные из них являются драгоценными камнями. Микрочастицы оксида алюминия по своему химическому составу полностью безвредны, не раздражают кожу, не порождают тепло и не могут нанести глубоких ран, а самое главное, отличаются высочайшими абразивными свойствами. Их абразивное действие не сопровождается чувством боли, так как воздействие осуществляется только на поверхностные слои кожи, не имеющие нервных окончаний. Микрочастицы оксида алюминия **выбивают частички эпидермальной ткани и стимулируют обновление эпителия**.

## **Преимущества данного метода:**

- безболезненность процедуры и, как следствие, отсутствие необходимости в обезболивании;
- отсутствие кровотокающих ран;
- быстрая регенерация (восстановление) кожи;
- стойкие результаты;
- отсутствие противопоказаний;
- возможность проведения сеансов в амбулаторных условиях или на дому.

**На основании медицинских исследований, проводящихся на протяжении последних 10 лет с момента изобретения метода микродермабразии, определены следующие показания для проведения данных процедур: очистка кожи лица, разглаживание морщин, придание коже упругости, сглаживание рубцов различного происхождения, борьба со сниженным тонусом кожи, что позволяет стимулировать синтез коллагена и эластина в дерме. В профилактических целях может использоваться с подросткового возраста, нет противопоказаний и к использованию ее беременными женщинами.**

**Новая Система обновления кожи «Микродерма» — для женщин, которые знают цену себе и своему времени. Потратив всего несколько минут 2-3 раза в неделю на несложные процедуры, вы увидите результаты немедленно!**

## ***Средство, которое ранее использовали лишь дерматологи, теперь в ваших руках!***

Данные опроса женщин о впечатлении после первого применения показали:

- 90 % отметили, что их кожа стала более гладкой и сияющей
- 88 % отметили, что их кожа приобрела здоровый вид

По результатам клинических исследований, после использования Системы обновления кожи «Микродерма» в течение недели:

- 64 % женщин заметили немедленное улучшение состояния кожи уже после первого применения
- 85 % заметили улучшение структуры кожи уже после первого применения
- 73 % женщин заметили сокращение количества морщин
- 71 % женщин отметили, что расширенные поры стали менее заметны

## **НОВАЯ ДВУХЭТАПНАЯ СИСТЕМА ОБНОВЛЕНИЯ КОЖИ «МИКРОДЕРМА» ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ:**

**Шаг 1: Очищающее обновляющее средство, 57 г (Код 000172, Цена 30.00 у.е.)**

### **Свойства и основные ингредиенты:**

- **кристаллы оксида алюминия** - кристаллы, используемые профессиональными дерматологами по уходу за кожей. Пока вы нежно массируете лицо, эти микроскопические кристаллы отшелушивают и удаляют ороговевшие клетки с поверхности кожи, наполняя кожу энергией и оставляя ее здоровой и сияющей.
- **Кофеин** — антиоксидант, усиливает микроциркуляцию, защищает от неблагоприятного воздействия окружающей среды.
- **Смягчающие и увлажняющие компоненты** — способствуют легкому нанесению средства, создают ощущение комфорта при использовании.
- **Глицерин** — дает дополнительное увлажнение коже, увеличивая эффективность действия кристаллов оксида алюминия.

**Достоинства:** • немедленно делает кожу более гладкой • немедленно очищает кожу

- немедленно придает коже упругость • оставляет кожу мягкой...

**Нанесение:** После очищения нанесите средство на влажное лицо кончиками пальцев, избегая области вокруг глаз и рта. Нежно массируйте на лице в течение 1-2 минут по линиям натяжения кожи. Тщательно смойте водой и промокните кожу лица. Затем нанесите **Регенерирующее средство Системы обновления кожи «Микродерма»**.

**Шаг 2: Регенерирующее средство, 29 мл (Код 000412, Цена 30.00 у.е.)**

**Свойства и основные ингредиенты:** Эта питательная сыворотка немедленно впитывается в кожу и оставляет ее гладкой, нежной и мягкой, освежает, делает кожу шелковистой, смягчает кожу после применения Шага 1. Сыворотка обладает замечательным восстанавливающим эффектом.

- **Тройной чайный комплекс** (белый, желтый и зеленый чай) – это инновационное запатентованное сочетание разработано эксклюзивно для Компании «Мэри Кэй», не имеет аналогов на косметическом рынке и обеспечивает оптимальное воздействие на кожу для достижения наилучших результатов.
- **Витамин С** (аскорбиновая кислота) — стимулирует образование коллагеновых волокон, что повышает упругость и эластичность кожи, а также предупреждает возникновение морщин.
- **Витамин Е** — нейтрализует воздействие свободных радикалов, защищает кожу от неблагоприятного влияния окружающей среды.
- **Смягчающие и увлажняющие компоненты** — способствуют легкому нанесению средства, создают ощущение комфорта при использовании.
- **Нитрид бора** — разглаживает кожу и предотвращает ее обезвоживание.
- **Перламутровая слюда** — для придания средству перламутрового эффекта.

**Нанесение:** После использования Шага 1 нанесите сыворотку легкими массирующими движениями кончиками пальцев. Избегайте области вокруг глаз и рта.

**А теперь мы немного посчитаем.** Цена одной процедуры микродермабразии в салоне — более 20 \$. Система обновления кожи «Микродерма» от «Мэри Кэй» стоит 60 \$, т.е. стоимость процедуры при использовании Системы обновления кожи «Микродерма» от «Мэри Кэй» только на коже лица в домашних условиях — около 1.5 долларов. И вам не нужно тратить время на походы в салон! Новая Система обновления кожи «Микродерма» будет всегда у вас под рукой!

**Для сравнения** - стоимость существующих на рынке косметических средств, позволяющих проводить процедуру микродермабразии в домашних условиях:

<u>Название средства</u>	<u>Цена</u>
La Prairie Cellular Microdermabrasion Cream (125 мл)	212.50 долларов
Prescriptives Dermapolish System (8 процедур)	125 долларов
Estee Lauder Idealist Micro-D Deep Thermal Refinisher (50 мл)	72 доллара
Dr. Brandt Microdermabrasion In Ajar	75 долларов
V. Kamins Microdermabrasion Kit	179 долларов

**Хотите избавиться от морщин, очистить поры, сделать вашу кожу совершенной и безупречной? Используйте Систему как дополнение к еженедельному уходу, и эти средства будут напоминать вам не о быстротечности времени, а о вашей власти над ним!**

# Порядок использования средств по уходу за кожей “Таймвайз”

## утро:

с 8 до 13 ч.

В эти часы кожа наиболее восприимчива к косметическим процедурам и препаратам.

### Очищающее средство 3 в 1 “Таймвайз”

Нанести кончиками пальцев по массажным линиям, избегая области вокруг глаз и смыть тёплой водой.



### Максимально увлажняющий крем повышающий упругость кожи “Таймвайз”.

Небольшое количество крема аккуратно нанести кончиками пальцев на кожу.

### Защита.

Лёгкий оттеночный крем защитит Вашу кожу от воздействий внешней среды на целый день. Не забывайте наносить его каждое утро чистым спонжиком на всю поверхность кожи лица.

## вечер:

с 20 до 22 ч.

### Очищающее средство 3 в 1 “Таймвайз”

Нанести кончиками пальцев по массажным линиям, избегая области вокруг глаз и смыть тёплой водой.



### Максимально увлажняющий крем повышающий упругость кожи “Таймвайз”.

Небольшое количество крема аккуратно нанести кончиками пальцев на кожу.



### Маска.

Маска наносится только на очищенную кожу и лучше утром. Нанести маску равномерным слоем, избегая области вокруг глаз на 10 минут, затем смыть тёплой водой.

*Маска используется в качестве дополнительного средства для более быстрого обновления клеток 1-2 раза в неделю. (При проявлении процесса отшелушивания на начальном этапе использования необходимо увеличить количество использований маски до 3-4 раз в неделю до исчезновения проблемы) Далее следует постепенно сократить до 1 раза в 10 дней.*



Ваш Консультант по Красоте

тел.: \_\_\_\_\_

# Порядок использования средств по уходу за кожей “Таймвайз”

## утро:

с 8 до 13 ч.

В эти часы кожа наиболее восприимчива к косметическим процедурам и препаратам.

### Очищающее средство 3 в 1 “Таймвайз”

Нанести кончиками пальцев по массажным линиям, избегая области вокруг глаз и смыть тёплой водой.



### Максимально увлажняющий крем повышающий упругость кожи “Таймвайз”.

Небольшое количество крема аккуратно нанести кончиками пальцев на кожу.

### Защита.

Лёгкий оттеночный крем защитит Вашу кожу от воздействий внешней среды на целый день. Не забывайте наносить его каждое утро чистым спонжиком на всю поверхность кожи лица.

## вечер:

с 20 до 22 ч.

### Очищающее средство 3 в 1 “Таймвайз”

Нанести кончиками пальцев по массажным линиям, избегая области вокруг глаз и смыть тёплой водой.



### Максимально увлажняющий крем повышающий упругость кожи “Таймвайз”.

Небольшое количество крема аккуратно нанести кончиками пальцев на кожу.



### Маска.

Маска наносится только на очищенную кожу и лучше утром. Нанести маску равномерным слоем, избегая области вокруг глаз на 10 минут, затем смыть тёплой водой.

*Маска используется в качестве дополнительного средства для более быстрого обновления клеток 1-2 раза в неделю. (При проявлении процесса отшелушивания на начальном этапе использования необходимо увеличить количество использований маски до 3-4 раз в неделю до исчезновения проблемы) Далее следует постепенно сократить до 1 раза в 10 дней.*



Ваш Консультант по Красоте

тел.: \_\_\_\_\_

## ПРИМЕНЕНИЕ НАБОРА "БАРХАТНЫЕ РУЧКИ"

### ДЛЯ РУК:

*1 раз в неделю системный подход:*

*Экстраувлажняющий ночной крем (Extra Emollient Night Cream)* вернёт коже рук утраченную влагу. Небольшое количество следует тщательно вmassировать в кожу рук и между пальцами.

Не смывая *Экстраувлажняющий ночной крем*, нанесите на ладонь небольшое количество *Оттирающего крема (Scrub)* и нежно вmassируйте его в кожу рук. *Оттирающий крем* поможет глубоко очистить кожу, а завершит процесс очищения *Очищающий гель (Wash Gel)*. Нанесите его на ладонь и взбейте в пену. Затем сполосните руки под струей тёплой воды и тщательно вытрите мягким полотенцем. Последним этапом станет

*Крем для рук (Hand Cream)*. Он завершит процесс увлажнения мягкой, хорошо очищенной кожи рук.

*Крем для рук* используйте ежедневно 1-2 раза.

### ДЛЯ НОГ:

Распарьте в ванночке Ваши ножки (можно добавить небольшое количество *Очищающего геля* прямо в горячую воду ванночки).

Нанести поочерёдно на каждую стопу *Оттирающий крем* и с пемзой или специальной щёткой выполнить оттирание омертвевших клеток кожи.

Затем нанести *Очищающий гель* и тщательно всё смыть.

Вытереть насухо ножки.

Нанесите на стопы *Экстраувлажняющий ночной крем* и оденьте хлопчатобумажные носочки.

Вся процедура выполняется перед сном.

*Используйте Экстраувлажняющий ночной крем на сухие участки кожи: локти, голени и др.*



## ПРИМЕНЕНИЕ НАБОРА "БАРХАТНЫЕ РУЧКИ"

### ДЛЯ РУК:

*1 раз в неделю системный подход:*

*Экстраувлажняющий ночной крем (Extra Emollient Night Cream)* вернёт коже рук утраченную влагу. Небольшое количество следует тщательно вmassировать в кожу рук и между пальцами.

Не смывая *Экстраувлажняющий ночной крем*, нанесите на ладонь небольшое количество *Оттирающего крема (Scrub)* и нежно вmassируйте его в кожу рук. *Оттирающий крем* поможет глубоко очистить кожу, а завершит процесс очищения *Очищающий гель (Wash Gel)*. Нанесите его на ладонь и взбейте в пену. Затем сполосните руки под струей тёплой воды и тщательно вытрите мягким полотенцем. Последним этапом станет

*Крем для рук (Hand Cream)*. Он завершит процесс увлажнения мягкой, хорошо очищенной кожи рук.

*Крем для рук* используйте ежедневно 1-2 раза.

### ДЛЯ НОГ:

Распарьте в ванночке Ваши ножки (можно добавить небольшое количество *Очищающего геля* прямо в горячую воду ванночки).

Нанести поочерёдно на каждую стопу *Оттирающий крем* и с пемзой или специальной щёткой выполнить оттирание омертвевших клеток кожи.

Затем нанести *Очищающий гель* и тщательно всё смыть.

Вытереть насухо ножки.

Нанесите на стопы *Экстраувлажняющий ночной крем* и оденьте хлопчатобумажные носочки.

Вся процедура выполняется перед сном.

*Используйте Экстраувлажняющий ночной крем на сухие участки кожи: локти, голени и др.*





## “Ах! Какая шея!”

Комплекс по уходу за кожей шеи и декольте.

Шаг 1.



Экстраувлажняющий ночной крем (1-ый этап системы „Бархатные ручки“ (рыжего цвета)) нанести на 10 - 15 минут.



Шаг 2.



Затем нанести Маску формулы 1 на 10 минут.

Шаг 3.

Смыть Все с очищающим гелем без щелочи (гель можно Взять из набора „Бархатные ручки“).



Шаг 4.



Нанести небольшое количество Улучшенного обновляющего питательного крема на шею и декольте.

Вся процедура делается 1 -2 раза В неделю.  
Ежедневно необходимо наносить последний этап.



Крем „Таймвайз“ для тела используется ежедневно на чистую кожу. Для достижения лучшего эффекта (убрать растяжки, значительно повысить упругость кожи тела) необходимо Втирать В проблемные зоны крем „Таймвайз“ для тела 2 раза В день! Его можно также наносить и на область шеи и декольте.

## “Ах! Какая шея!”

Комплекс по уходу за кожей шеи и декольте.

Шаг 1.



Экстраувлажняющий ночной крем (1-ый этап системы „Бархатные ручки“ (рыжего цвета)) нанести на 10 - 15 минут.



Шаг 2.



Затем нанести Маску формулы 1 на 10 минут.

Шаг 3.

Смыть Все с очищающим гелем без щелочи (гель можно Взять из набора „Бархатные ручки“).



Шаг 4.



Нанести небольшое количество Улучшенного обновляющего питательного крема на шею и декольте.

Вся процедура делается 1 -2 раза В неделю.  
Ежедневно необходимо наносить последний этап.



Крем „Таймвайз“ для тела используется ежедневно на чистую кожу. Для достижения лучшего эффекта (убрать растяжки, значительно повысить упругость кожи тела) необходимо Втирать В проблемные зоны крем „Таймвайз“ для тела 2 раза В день! Его можно также наносить и на область шеи и декольте.

# Система „Микродерма“ !

Как и когда ее использовать ?!

Система „Микродерма“ состоит из двух этапов:

1. Активное отшелушивание -Очищающим обновляющим средством. ( STEP 1: REFINE )
2. Восстановление кожи -Регенерирующим средством. ( STEP 2: REPLENISH )

Система используется 1-2 раза в неделю, причем 2-ой раз должен быть не ранее чем через 2 дня!

Систему следует применять на очищенную кожу, например, после очищающего средства „Таймвайз“, и наиболее благоприятно для кожи утром. После регенерирующего средства наносится увлажняющий крем.



## СХЕМА применения с „Чудо-набором“:

1. Очищение 3 В1 „Таймвайз“. ( Нанести легкими массажными движениями на всю поверхность кожи лица, кроме области вокруг глаз. Затем смыть теплой водой.)
2. „Микродерма“ шаг 1 -Очищающее обновляющее средство. ( STEP 1: REFINE ) ( Нанести на влажную кожу кончиками пальцев, нежно массируя круговыми движениями в течение 1-2 минут. Затем тщательно смыть теплой водой и аккуратно вытереть полотенцем.)
3. „Микродерма“ шаг 2 -Регенерирующее средство. ( STEP 2: REPLENISH ) ( Аккуратно нанесите Регенерирующее средство на кожу; 1 дозу )
4. „Дневное Решение“
5. Увлажняющее средство „Таймвайз“.
6. Защита.



Ваш Консультант по Красоте

тел.: \_\_\_\_\_

# Система „Микродерма“ !

Как и когда ее использовать ?!

Система „Микродерма“ состоит из двух этапов:

1. Активное отшелушивание -Очищающим обновляющим средством. ( STEP 1: REFINE )
2. Восстановление кожи -Регенерирующим средством. ( STEP 2: REPLENISH )

Система используется 1-2 раза в неделю, причем 2-ой раз должен быть не ранее чем через 2 дня!

Систему следует применять на очищенную кожу, например, после очищающего средства „Таймвайз“, и наиболее благоприятно для кожи утром. После регенерирующего средства наносится увлажняющий крем.



## СХЕМА применения с „Чудо-набором“:

1. Очищение 3 В1 „Таймвайз“. ( Нанести легкими массажными движениями на всю поверхность кожи лица, кроме области вокруг глаз. Затем смыть теплой водой.)
2. „Микродерма“ шаг 1 -Очищающее обновляющее средство. ( STEP 1: REFINE ) ( Нанести на влажную кожу кончиками пальцев, нежно массируя круговыми движениями в течение 1-2 минут. Затем тщательно смыть теплой водой и аккуратно вытереть полотенцем.)
3. „Микродерма“ шаг 2 -Регенерирующее средство. ( STEP 2: REPLENISH ) ( Аккуратно нанесите Регенерирующее средство на кожу; 1 дозу )
4. „Дневное Решение“
5. Увлажняющее средство „Таймвайз“.
6. Защита.



Ваш Консультант по Красоте

тел.: \_\_\_\_\_

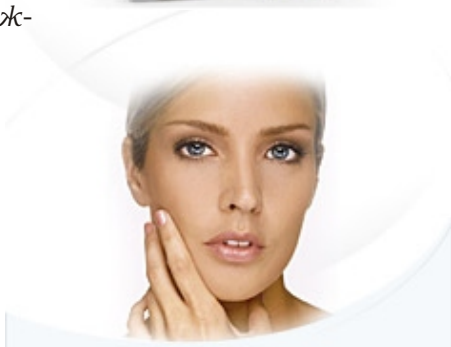
## Программа ухода за кожей с „Чудо-набором“.

Утро:



Шаг 1

Нанести очищающее средство на кожу лица легкими массажными движениями, избегая области вокруг глаз, затем смыть.



Шаг 2

Нанести 1-2 дозы „Дневного решения“.



Шаг 3

Нанести небольшое количество увлажняющего средства „Таймвайз“.



Шаг 4

Спонжиком (лучше Влажным) нанести ровным тонким слоем оттеночную защиту.

Результат зависит от регулярности использования этих средств!  
На регулярный уход и питание кожа ответит Вам своим лучшим Видом!

Отвечу Вам на любые Возникшие Вопросы по телефону: \_\_\_\_\_

Ваш Консультант по Красоте  
\_\_\_\_\_



Вечер:



Шаг 1

Нанести очищающее средство на кожу лица легкими массажными движениями, избегая области вокруг глаз, затем смыть.



Шаг 2

Нанести 1-2 дозы „Ночного решения“.



Шаг 3

Нанести небольшое количество увлажняющего средства „Таймвайз“.

## Программа ухода за кожей с „Чудо-набором“.

Утро:



Шаг 1

Нанести очищающее средство на кожу лица легкими массажными движениями, избегая области вокруг глаз, затем смыть.



Шаг 2

Нанести 1-2 дозы „Дневного решения“.



Шаг 3

Нанести небольшое количество увлажняющего средства „Таймвайз“.



Шаг 4

Спонжиком (лучше Влажным) нанести ровным тонким слоем оттеночную защиту.

Результат зависит от регулярности использования этих средств!  
На регулярный уход и питание кожа ответит Вам своим лучшим Видом!

Отвечу Вам на любые Возникшие Вопросы по телефону: \_\_\_\_\_

Ваш Консультант по Красоте  
\_\_\_\_\_



Вечер:



Шаг 1

Нанести очищающее средство на кожу лица легкими массажными движениями, избегая области вокруг глаз, затем смыть.



Шаг 2

Нанести 1-2 дозы „Ночного решения“.



Шаг 3

Нанести небольшое количество увлажняющего средства „Таймвайз“.

## Методика проведения Класса по уходу за кожей лица от «Мэри Кэй» (по материалам сборника «Белые ночи'02»)

Есть такая замечательная фраза: «Не нужно изобретать велосипед. Нужно ездить на нем». Косметический класс - это форма общения с клиентами, которая наиболее эффективна и

результативна. Только так, на классе, вы можете предоставить клиенту самое качественное обслуживание, лучшим образом представить нашу продукцию и удовлетворить потребности клиентов, подобрав и дав попробовать нужную только этой клиентке продукцию.

Итак, мы предлагаем удобную форму, используя которую? вы можете качественно подготовиться к классу и провести его.

Какие три составляющие необходимы для проведения класса?

Конечно, **КОНСУЛЬТАНТ, ПРОДУКЦИЯ, КЛИЕНТ.** ( Вы можете представить себе класс без одной из составляющих? Без Консультанта? А без Клиента? Может быть без продукции? Нет, совершенно невозможно)

А если добавить к атому три основных этапа класса - **ПОДГОТОВКА, ПРОВЕДЕНИЕ, ЗАВЕРШЕНИЕ**, получаем такую матрицу

	Консультант	Продукция	Клиент
Подготовка			
Проведение			
Завершение			

Теперь, последовательно заполняя таблицу, мы сможем наилучшим образом представить себе работу Профессионального Консультанта на классе. Сегодня мы поговорим о том, как и зачем готовится к классу Консультант? Рассмотрим этот вопрос с точки зрения «Закона урожая». Представьте себе такую ситуацию. Вы фермер. Вы очень хотите получить хороший урожай- Вы предвкушаете как и на что будете тратить деньги. Усердно поливаете поле. С наступлением осени готовите технику для сбора урожая. Все замечательно... Но вдруг, в какой-то момент вы вспоминаете о маленькой детали... Вы забыли провести сев весной... Да, с фермой все очевидно. Это натуральная система. Сначала **вложи**, потом получи- Что посеешь, то и пожнешь. Никаких исключений. А в нашем бизнесе? Что это значит для нас?

**Мы должны готовиться к каждой встрече с клиенткой.** И такая подготовка должна начинаться с предварительного звонка клиентке, с которой у вас назначен класс. Чтобы понять эффект такого звонка, давайте на минутку абстрагируемся от Мэри Кэй. Представьте себе, что вы

записались к мастеру, парикмахерский салон. Этого мастера вам посоветовала ваша подруга и это ваш первый визит. За день-два до назначенной встречи вам звонит мастер из салона и произносит приблизительно следующее; «Добрый день, Татьяна. Меня зовут Ольга, я мастер-парикмахер салона «Мечта» и у нас с вами назначена встреча на завтра. Для того, чтобы я лучше могла подготовиться ко встрече с вами, мне необходимо Вам задать несколько вопросов, относительно вашего типа волос, средств по уходу за волосами, которыми Вы обычно пользуетесь, Ваших пожеланий относительно предстоящего визита. Это не займет более 5-7 минут. Мы можем говорить сейчас или Вы назовете более удобное время?». Что Вы чувствуете? Что Вы подумаете об Ольге как о профессионале? Будет ли Вам приятно внимание? Будет ли Вам легко отказаться от встречи после такого звонка от встречи? Эффективный ли это метод?

А теперь, пожалуйста, вспомните о такой вещи как предварительное профилирование клиенток по телефону в компании Мэри Кэй.

Часто ли вы следуете этому совету?. Следующая встреча с Вашей клиенткой происходит непосредственно на классе и это еще блок, в возводимом нами здании отношений с клиентами Как мы готовимся к этой встрече?

Из предварительной беседы мы уже знаем потребности нашей клиентки, а значит представляем, что хотим ей предложить. Это значит, что мы должны позаботиться не только о том, чтобы необходимая продукция была у нас с собой на классе (ведь мы же женщины и знаем, что после того как нам что-то понравилось, нам тут же, немедленно необходимо это получить!), но следуя принципу профессионализма, мы должны позаботиться о том, чтобы знать буквально все о предлагаемой продукции: свойства и преимущества, состав и ингредиенты. В запасе у нас должны быть яркие образы и продающие фразы. буквально рекламные слоганы к каждой продукции. Помните, «аптеки продают лекарства, а люди покупают надежду на выздоровление и. Продавайте не баночки и тюбики (пусть даже с совершенным содержанием), а Мечты. Надежды, Ухоженность, Успешность! Вот один из ярких тому примеров. Что такое жевательная резинка? ~ Это кусочек неорганического вещества, который не усваивается и не переваривается человеческим организмом (пусть даже он будет с «ксилитом и карбамидом»). Разве это мы покупаем? Мы покупаем «свежее дыхание, облегчающее понимание», «еще больше мятной свежести в двух калориях», белоснежные улыбки, внимание загадочных красавиц и красавцев, и так далее.

Помните, чтобы быть успешным в «Мэри Кэй», необходимо овладеть искусством построения долгосрочных, партнерских отношений с клиентами, основанных на принципах общечеловеческого общения вообще. Не забывайте, «Мэри Кэй» есть часть мира, и является его отражением, поэтому там действуют все те же законы и принципы.

Что мы называем общечеловеческими принципами? Это простые, всем известные истины, не требующие доказательств. Это честность и искренность, по отношению к клиенту. Именно они, создают основу доверия, без которого невозможно долгосрочное развитие отношений. Что это значит для нас? Это значит, что помня о том, что мы работаем в бизнесе и зарабатываем деньги, все-таки главным нашим стремлением делаем желание помочь клиентке, понять ее потребности. Именно убежденность, в том что мы говорим, а не просто пытаемся сбывать товар, помогает нам следовать еще одному принципу - принципу человеческого достоинства. Мы уважаем других, мы уважаем себя,

мы уважаем Компанию, в которой работаем. А значит уверенно и с гордостью будем предлагать продукцию нашим клиентам. Продукцию Высочайшего качества! А это обязывает нас к тому, что сервис, предоставляемый нами клиентам должен быть совершенным!

#### ПОДГОТОВКА - КОНСУЛЬТАНТ

##### 1. Внешняя подготовка.

В работе Консультанта просто необходимо иметь Соответствующий имидж. Потому что другие люди пойдут за вами только в том случае, если вы будете им нравиться. Не зря же говорят: «Встречают по одежке...». Имиджмейкеры твердят в один голос, что люди, которые добиваются успеха — привлекательны.

Имидж Консультанта — это его реклама. И так же, как реклама, он должен быть продуман до мелочей. Прежде всего, это - ухоженная кожа, изысканные духи и хорошо подобранные одежда и макияж. Это - и свежий маникюр, красивая прическа, модельная обувь, небольшая дамская сумочка и даже Красивый чистый носовой платочек.

##### 2. Информационная подготовка.

Для того, чтоб классы и консультации проходили на «отлично», ваши знания должны быть похожи на айсберг. Только 1/10 айсберга находится на поверхности, остальное не видно, но чувствуется. Богатые знания позволят вам чувствовать себя уверенно, отвечать на многие вопросы клиентов и быть профессионалом. А это - именно то, что больше всего ценится и дороже всего покупается. Каждому из нас хочется лечиться, стричься или учиться у профессионала. И мы готовы за это хорошо платить

Помните, что «тяжело в учении, легко в бою». Обязательно отрепетируйте класс дома как минимум 3 раза. А затем повторяйте материал перед каждым новым классом. заметным. Творение ваших дел должно, как минимум, продавать себя само и, как максимум, соблазнять.

#### ПОДГОТОВКА - КЛИЕНТ

Мы должны готовиться к каждой встрече с клиенткой.

И в этом нам очень помогут любимые нами и хранимые профили- (см. начало статьи в журнале «Оплески», март)

#### ПРОВЕДЕНИЕ-КОНСУЛЬТАНТ

Много, интересно и подробно проведение класса раскрывает «Руководство Независимого Консультанта по красоте». Здесь хочется остановиться только на нескольких нюансах.

1. Туфли и летом и зимой должны быть с собой. Это, во-первых, дает полное соответствие имиджу, а во-вторых, у вашей Хозяйки класса, которая, естественно, готовилась к приходу гостей, не останется осадка от того, что вы с улицы зашли к комнате в обуви, пусть даже и вытертой о тряпочку.

2. Я-история. Она должна быть краткой, красочной, хорошо отрепетированной. Помните важное правило: людей привлекает успех. Если они узнают, что вам в этой сфере хорошо и что вы много достигли, для многих то, что вы делаете, становится вдвойне интересным. Пусть в вашей истории будут улыбка и успех-

3. Рассказ о Компании. Он не должен быть затяжным, только основные факты и принципы: кто основательница, сколько лет компании, кратко о философии и Золотом Правиле Компании, сколько лет представительству на Украине, какое количество стран и Консультантов охватывает «Мэри Кэй».

4. Использование Страниц по красоте. Это дает возможность провести класс на высоком профессиональном уровне.

5. Следование всем правилам и канонам проведения класса, которые подробно описаны в «Руководстве Независимого Консультанта по красоте».

#### ПРОВЕДЕНИЕ-ПРОДУКЦИЯ

По Проведению для Продукции стоит помнить следующее:

Способы устного представления (яркие образы, истории, легенды, анекдоты). Для того, чтобы любая самая сложная и новая информация лучше воспринималась вашими клиентками, ее нужно рассказывать с помощью хорошо знакомых примеров или образов. Попробуйте, готовясь к классу, написать для себя образное представление той продукции, которую хотите презентовать.

1. Красочное оформление продукции сопутствующими атрибутами. Нас всегда привлекает все красивое, сделанное со вкусом и душой. Это по-настоящему способно очаровать. Тщательно продумайте дизайн вашего столика с продукцией. Возьмите с собой шифоновый платок, бусы, цветы, декоративные свечи и другие аксессуары. Пусть ваш стол будет похож на маленькое произведение искусства.

2. Рассказ о том, зачем вообще пользоваться средствами по уходу за кожей лица. Для того, чтобы было совершено любое действие, человек должен знать прежде всего, зачем это нужно делать. Именно поэтому перед тем, как объяснять свойства каких-то конкретных средств, нужно объяснить сам принцип правильного ухода за кожей.

3. Возможность попробовать. Одновременно с опробованием лучше говорить о свойствах и преимуществах конкретной продукции, а также спрашивать об ощущениях и объяснять их.

6. В конце — вопросы на закрепление и выводы. Любая новая информация лучше запоминается, если ее повторить. В заключение стоит еще раз кратко рассказать о необходимости ухаживать за кожей лица и о том, каким образом помогает это делать косметика

а Мэри Кэй».

#### ПРОВЕДЕНИЕ-КЛИЕНТКА

Из предварительной беседы мы уже знаем потребности нашей клиентки, а значит, представляем, что хотим ей предложить. То есть, стоит позаботиться о том, чтобы необходимая продукция была у нас с собой на классе (ведь мы же женщины и знаем, что после того как нам что-то понравилось, нам тут же, немедленно необходимо это получить!)

1. Постарайтесь уделить внимание каждой клиентке на классе и стать очень внимательным слушателем на индивидуальном завершении.

## ЗАВЕРШЕНИЕ - КОНСУЛЬТАНТ

### 1. Профессиональное общее завершение класса:

это анонс вашего следующего класса (например, «Уход за телом») и «Мудрое завершение класса»:

«Я рада предложить вам 3 возможности: вы можете приобрести продукцию компании «Мэри Кэй» и получить меня в качестве вашего личного Консультанта по красоте, вторая — вы можете стать хозяйкой класса и получать те подарки и преимущества, которые получает Хозяйка класса или же вы можете получать все преимущества, которые получаю я».

2. Профессиональное индивидуальное завершение класса. «Я вас слушаю» (с улыбкой). И ждите. До этого вы предложили 3 возможности. Предоставьте клиентке право выбора (не давайте подсказок, особенно типа: «Да, я понимаю, это все, наверное, слишком дорого для вас...»). Ваше дело теперь -внимательно слушать. И каждой предложить свою программу в зависимости от того, что ей интересно больше всего.

### 3. Психологическая подготовка

Часто продажи не получаются по простой причине: где-то глубоко засело убеждение: «У меня не получится», и Я не могу», «Это не для меня». И такие мысли мешают двигаться вперед. Ведь что отличает неудачников от успешных людей? Только те мысли, которые есть у каждого из них. И если один нацелен на достижение больших целей, полон желаний и стремлений, то второй больше думает о том, что у него не получилось в прошлом. Понятно, что в конечном итоге у первого есть все шансы добиться всего самого лучшего, а у второго - всю жизнь стенать о неудавшейся жизни- Выбор категории только за каждым из нас. Чего нам больше хочется?

Если мы решаем, что мы достойны лучшего, то имеет смысл просто поменять свои убеждения на «Я могу», "Я этого достойная», «Это для меня» и так далее. Например, «С каждым днем я становлюсь все увереннее и профессиональнее в продажах», «Каждый новый день приносит мне замечательные возможности для бизнеса и общения», «Я рада приносить своим клиенткам радость и пользу», «С каждым днем я продвигаюсь на шаг ближе к статусу Лидера Бизнес-Группы и окружающие с радостью помогают мне в этом»...

### ПОДГОТОВКА - ПРОДУКЦИЯ

Следующий тип подготовки — это подготовка продукции. Подготовка заключается в 2 этапах:

1. Наличие продукции (заказ). Женщины любят 'Покупать что-то сразу, а не ждать. Представьте себе ситуацию- Вам захотелось сладкого. В магазине приглянулся торт. И вы хотите его купить, но продавец просит вас подождать пару-тройку дней, что вы станете делать?. Важно, чтобы то, что вы презентуете на классе, обязательно было у вас в розничной упаковке для продажи. Это помогает быстрее совершать продажи.

Оформление продукции в наборе. Красивая упаковка сама по себе привлекает внимание. Маркетинговые исследования показывают, что, большинство покупателей делают много незапланированных покупок и отказываются от запланированных под влиянием раскрывшихся возможностей. Количество принятых решений о покупке непосредственно на местах продажи составляет приблизительно 70%. Причем нужно учитывать, что именно в этот момент на человека уже не воздействует реклама, увиденная или услышанная ранее. Окончательное решение он принимает на основе своего предыдущего опыта, знаний о торговой марке и от внешнего вида продукции (в том числе и ее упаковки). А это значит, что упаковка должна непременно делать товар.

### ЗАВЕРШЕНИЕ - ПРОДУКЦИЯ

Чаще всего клиентки еще в процессе класса решают, что им больше всего нравится и что они хотят приобрести. Для того, чтобы они утвердились в своих желаниях можно предложить заполнение «Листков желаний», где клиентки сами записывают наименование и цену из Бланка заказа. В процессе индивидуального завершения класса вы можете предложить клиентке целый набор с подарком, если она согласна купить это прямо сейчас. При этом подвиньте продукцию к ней, для того чтобы клиента почувствовала это своим и не захотела расставаться. Можно предложить что-то, что она не выбрала, но с вашей точки зрения, решит некоторые ее проблемы с кожей. Назовите стоимость набора и спросите; «Что вы скажете об этом?». Просто слушайте.

### ЗАВЕРШЕНИЕ - КЛИЕНТ

1. Нужно быть готовым к возражениям - (помните, что незаинтересованный не возражает). И уметь профессионально отвечать на них. Составьте для себя список возражений и подумайте, какие варианты ответов лучше всего подойдут для ответа на них. Лучше, если ответов будет несколько, а самые сложные термины и понятия будут изложены простым языком. Чем больше вариантов ответов у вас будет заготовлено, тем легче будет подобрать ключик к каждой ситуации. Где-то будет уместна шутка, где-то вопрос-уточнение, а где-то потребуются целая лекция-объяснение- В работе с возражениями стоит помнить, что иногда за словами стоит совсем другой смысл. Например, такое возражение, как «У меня нет денег» явно несет иной подтекст: люди редко признаются в своей финансовой несостоятельности. Скорее всего, дело в другом. И в чем именно предстоит узнать наводящими вопросами (конечно, когда вы будете общаться один на один). А вот если у вашей визави действительно денежные затруднения, она будет говорить о каких-то других причинах или просто из предложенных вами для нее 5 наименований выберет не больше 1-2 и спросит, сколько это будет стоить.

2. Для того, чтобы у вашей клиентки создалось максимально благоприятное впечатление о вас, как о человеке и профессионале, постарайтесь подготовить маленький подарок не зависимо от покупки ею чего-нибудь. Помните; «Подарок ~ знак внимания». А внимание — это то, что человеку нужно больше всего.

3. С окончанием класса ваша работа с Клиентом не завершается. Нужно обязательно ей перезвонить через 2 дня, 2 недели и 2 месяца (2х2х2) и поинтересоваться, как ее дела. Предложить посетить новый класс, познакомиться с новым видом продукции. Помните, что бизнес в «Мэри Кэй» — это бизнес отношений. И от того, насколько успешно вы их построите зависит успешность вашего бизнеса.

Таким образом, у нас получается:

	Консультант	Продукция	Клиент
Подготовка	внешняя, информационная, психологическая	наличие продукции, наборы	заполненный 'профиль'
Проведение	туфли с собой, "Я- история", рассказ о Компании, использование "Страниц по красоте", правила и каноны класса	способы представления, сопутствующие атрибуты	продукция для клиента, внимание, честность и искренность
Завершение	общее завершение, индивидуальное завершение	'Листки желаний", набор с подарками	ответы на возражения, подарок, последующая работа, например, звонки.

# Наши доходы находятся в зоне контроля!

*Главное сосредотачиваться на том, что ты можешь дать.  
Только, когда мы отдаём, начинаем получать.*

## Доход Консультанта = Вложения X Клиентская база

**Вложения** на уровне Консультанта

Оборотный капитал – мини-склад продукции.

Инструменты – коллекция пробников

Реклама – Ваш внешний вид, рекламные брошюры, визитки, портфолио и т.д.

**Клиентская база.** Количество постоянных клиентов, которых Консультант обслуживает.

Расчёт: Количество клиентов – время – доходы. (За 1 взята среднестатистическая клиентка)

*Данная таблица соответствует работе Консультантов в любых городах и населённых пунктах, и рассмотрена с позиции разных уровней дохода у населения.*

Количество клиентов	Время ч /год	Время ч/месяц	Заказы \$ /год	Заказы \$/месяц	Доходы 35% \$/год	Доходы 35% \$/месяц
1	5		250-300		100	
25	125	10	6250-7500	520-625 (3 бонуса)	2500	208
50	250	21	12500-15000	1041-1250 6 бонусов, сапфир. Зв.	5000	416
100	500	41	25000-30000	2085-2500 12 бонусов, топаз. Зв Роза / Шмель	10000	830

## Преимущества в создании большой клиентской базы.

1. Увеличиваются доходы, как это видно из таблице выше.
2. Много рекомендаций. Постоянные клиенты ценят Консультанта и рекомендуют своим знакомым.
3. Много хороших знакомых в разных профессиональных сферах, обоюдная консультация.
4. Приятное общение, клиенты со временем становятся друзьями. Преимущество, что мы сами выбираем себе клиентов.
5. Экономия времени. Постоянные клиенты хорошо знают нашу продукцию, частые переказы по телефону.
6. Выгодные вложения. Коллекцию пробников лучше делать для 100 клиентов, чем для 30. Быстрее оборот в минискладе, больше бонусов и подарков в спец. предложениях Компании.
7. Творческая работа: письма (100 клиентов не обзвонишь за 1 день, а письма дойдут всем), презентации, рейтинги и конкурсы для клиентов.
8. Стабильность ежемесячных доходов. Из 100 клиентов 25 обязательно закажут в этом месяце.
9. Стимул хорошо выглядеть. Встречи с клиентами мотивирую Консультанта думать о своём имидже деловой женщины, работающей в области Красоты.
10. Перспективы неограниченных доходов. Лучшие Консультанты – это бывшие клиенты.
11. Участие в конкурсах, приятные подарки от Компании и Лидера.
12. Отличное настроение! Вы успешны!!!

**Большая клиентская база помогает контролировать Ваши доходы. Но, только помогает. А, неограниченный доход начинается с Лидерства. Моя клиентская база стала основой для создания команды Консультантов.**

# «Преимущества писем!»

*Составление писем - это искусство. «Сначала было слово...»  
Тренировать себя в этом искусстве необходимо каждому человеку.*

- 1) Очень творческая, интеллектуальная и развивающая работа.
- 2) Потрясающая практика в умении правильно излагать свои мысли, строить красивые и убедительные фразы, подбирать нужные слова, правильно задавать вопросы, получая желательные ответы.
- 3) Вырабатывается система в общении с клиентами. Система - это свод правил, регулярно повторяющихся. Ведет к увеличению результатов и уменьшению рабочего времени.
  - а) Ежемесячные письма.
  - б) Звонки.
  - в) Планирование: встречи, (темы) индивидуальная работа.
- 4) Ваши клиенты привыкают к Вам и Вашим правилам, что обеспечивает долгосрочное сотрудничество.
- 5) Клиенты, которые ежемесячно получают письма, не забывают своего Консультанта, даже если несколько месяцев не было встреч.
- 6) Из писем Клиенты узнают о Вас больше. Устанавливаются дружеские и долговечные взаимоотношения.
- 7) Настрой для звонков. После Вашего письма клиенты ждут Вашего звонка. Когда нашего звонка ждут, мы звоним с большей радостью.
- 8) Экономия времени. Время на создание одного письма для всех клиентов в тысячу раз окупается тем, что все клиенты получают и прочитают Ваше умное письмо. Ни по телефону, ни пре встречи, столько не расскажешь. Письмо влияет больше.
- 9) Затраты на письма ничтожно малы по сравнению с увеличением доходов.
- 10) С помощью писем можно тактично воспитывать клиентов в духе: Хороших клиентов, хороших хозяек класса, потенциальных хороших Консультантов.
- 11) Гарантия того, что клиентка вспомнит о Вас и будет в курсе всех новостей. Консультант может не дозвониться, а письмо обязательно дойдет.
- 12) Ваш авторитет профессионала растет с каждым письмом.
- 13) Письмо работает больше, чем звонок. Большинство людей визуалы. Могут просматривать его по несколько раз. Понравившиеся фразы запомнят. Найдут время для прочтения статьи. Покажут своим знакомым
- 14) Умение писать письма является основой для будущего бизнеса - Лидерство. Это возможность неограниченного дохода.



# Система работы с клиентской базой с помощью писем».

«С каждым годом я убеждаюсь, что письма, очень нужны людям, особенно в наше быстрое время».

## Правила, при которых письма работают.

- **Тщательный сбор информации о клиентах в единую базу данных:**
  - ⇓ Ф.И.О., Адрес для корреспонденции. Телефон для связи.
  - ⇓ Дата рождения. Имена членов семьи. Область деятельности.
  - ⇓ Вопросы из профиля. Какие рекомендации.
  - ⇓ Учетная карточка покупок клиента. Лучше всего вести в компьютере (в программе XL). Возможность вести учет и анализ своих продаж, отслеживать покупки каждой клиентки в год, контролировать отсев клиентов.
- **Регулярность.**
- **Хорошее качество печати.**
- **Объем письма небольшой 1 или 2 страницы**
- **Вкладывать прайс-лист или газету «Мгновение Красоты»**
- **Обязательный, последующий обзвон клиентов.**
- **Придерживаться выполнения цели при создании письма.**

## **О чем писать?**

- 10) **Цитаты, высказывания или целые статьи, несущие смысл о красоте, стиле, ухоженности, женственности, и как это все достигается.**
- 11) **Показать свою заботу о своих клиентах.** *Например, такая фраза: (Когда я думаю о своих клиентах, мне кажется это самые красивые женщины).*
- 12) **Рассказать о себе, своих достижениях, интересных встречах, и просто делиться хорошими новостями.**
- 13) **Раскрывать преимущества косметического класса.**
- 14) **Раскрывать преимущества категории «Элитного Клиента» (хозяйки класса и просто рекомендаций).**
- 15) **Раскрывать преимущества работы Консультанта по красоте в Компании «МК».** *(Помогут статьи и выдержки из «Аплодисментов»).*
- 16) **Знакомство с новинками.** *(Лучший способ - Газета «Мгновение Красоты» 2 секция 10 шт. -1 \$).*
- 17) **Подготовка к перезаказам.** *Лучший способ – посылать в письме прайс лист.2 секция 0,05\$ (1,45 руб.) Когда клиентка видит прайс лист - сразу хочет что-нибудь отметить в нем.*
- 18) **Знакомство с философией, достижениями и планами Компании**
- 19) **Конкурсы и спец. предложения для Клиентов, ежемесячные рейтинги среди «Клиентов» и среди «Элитных Клиентов» (хозяйки класса).**

Эти темы нужно последовательно чередовать.

# КЛАСС? КЛАСС!



С чего начинается класс? С определения самого понятия КЛАСС, его целей и задач, КЛАСС для меня это: бесплатная косметическая консультация для 3-5 гостей с опробованием и подбором косметических средств, проводящаяся в легкой, красивой и приятной атмосфере дружеского общения, продолжающаяся четко определенное время, имеющая четкие цели и задачи.

А теперь некоторые комментарии к этому определению.

## 1. Цели и задачи класса:

С определения цели начинается любое действие человека, тем более такое значимое для Консультанта мероприятие как косметический класс.

Четыре «Р» - четыре главных целей класса.

Реализация, Резервирование, Рекомендации, Рекрутирование. Планируя класс по определенной тематике, обдумывая свои действия, слова, бизнес - предложения, подготавливая оформление - все это вы подчиняете четырем главным целям. Еще до того как вы приглашаете гостей на класс, вы уже знаете, ЧТО, КОГДА и КАК вы делаете для того, чтобы осуществить цели класса.

## 2. Количество гостей на классе. Если на классе у вас меньше 3 гостей, то

❖ вы нерационально тратите свое рабочее время, так как вместо 1,5 часов с 4 гостями вы проведете 1 раз по 1,5 часа с 2 гостями, да еще дважды потраченное время на дорогу, подготовку, размещение заказа. И силы, эмоции, энергию вы тоже потратите дважды.

❖ вы уменьшаете свою прибыль с класса, так как уменьшаете количество возможных покупок, новых зарезервированных классов, рекомендаций, возможных Бизнес-интервью. Вы можете возразить, что «бывает клиентка, которая одна делает такие покупки и дает такие рекомендации, что сама стоит многих». Дорогие мои, в том то и дело, что именно «бывает», а мы с вами речь ведем о вашей работе.

❖ вы замедляете процесс своего профессионального и карьерного роста, так как не даете себе научиться организовывать и проводить классы с нормальным числом гостей и, следовательно, не можете научить это делать своих учеников.

❖ вы зависите от взаимоотношений и настроения двух гостей, мнения лидирующей в этой паре гостьи о вас, косметике вообще и «Мэри Кэй» в частности, наличия именно у нее денег и желания совершить покупку.

❖ это вообще не класс, а консультация, которая тоже является формой работы Консультанта, но не основной. Но если, в конце концов, вы можете распоряжаться своими силами и временем как захотите, то лишая гостей их возможности вы не имеете права.

❖ вы лишаете своих гостей многих преимуществ, ибо возможностей у каждого гостя на классе для 4 человек гораздо больше, чем на встрече для 2 человек. Судите сами. Информации в первом случае для каждого всегда больше, потому что разнообразнее типов кожи и внешностей, больше вопросов, а следовательно, ответов; однозначно интереснее во втором случае, так как разнообразнее вкусы и интересы гостей. Например, класс по ароматам для двоих - это просто выбор конкретного запаха для себя, пусть даже с вашими объяснениями и комментариями. А тот же класс с 4 - 5 гостями - это разнообразие ассоциаций и воспоминаний, это маленький дамский праздник с примеркой ароматов - сначала в воображении, а потом и реальности. Это не оценка конкретного аромата, как может произойти на встрече для 1-2 гостей, а истинное открытие различного восприятия запаха разными людьми. А возможность познакомиться с новыми людьми, которые в будущем могут быть интересны, полезны, да просто приятны друг другу? А возможность маленького «выхода в свет», если 4-5 гостей? А возможность участия в небольшом конкурсе - спецпредложений, объявленном вами на классе? Например:

«При покупке сегодня 3 «Чудо - набор» и заказе 5 классов по уходу за лицом на следующую неделю я предлагаю в подарок 3 дневных защитных крема по вашему выбору, 3 спонжа к ним и 6 салфеток для умывания.

А та из вас, у кого будет наибольшее число гостей на классах следующей недели, кроме 10% кредита хозяйки класса, получит от меня в подарок любую помаду на выбор».

## 3. Рассчитанная продолжительность класса.

Если вы не знаете четко, сколько времени у вас займет класс, вы делаете что угодно, но не работаете. Вы рискуете, что, с удовольствием проведя 3 часа на вашем классе, клиентка будет отказываться от дальнейших классов в силу своей занятости, в лучшем случае предпочитая выслушать ваши объяснения по телефону.

## 4. Опробование и подбор косметических средств.

Класс, как и любая форма работы, имеет четкую схему проведения и об этой схеме я писала в выпуске № 5 «Белых Ночей».

## 5. Легкая, красивая и приятная атмосфера дружеского общения.

Именно это может стать главным аргументом для гостьи вашего класса в решении стать именно вашей клиенткой или вашим бизнес - партнером. И очень важную роль в создании атмосферы красоты играет оформление вашего класса. Часто наши Консультанты, вспоминая свое первое знакомство с «Мэри Кэй» на классе по красоте, где они были гостями, говорят именно о первом зрительном впечатлении нежности, красоты и гармонии.

Предвкушение праздника доставляет не меньше удовольствия, чем сам праздник, не правда ли?

Давайте создадим этот пленительный образ предстоящего удовольствия для наших гостей.

Итак, класс по уходу за кожей «Власть над временем». Стол накрыт легкой шифоновой тканью нежно-розового цвета. В хрустальной вазочке (если класс у вас дома или в вашем офисе) или на небольшом возвышении (коробочки от продукции), накрытом воздушным платочком, как на троне разместился «Чудо-набор» - система «Тайм Вайз» и «Идеальное решение». Живой цветок, лежащий среди чудных светлых флаконов, говорит о живой красоте, о естественности. (Кстати, этот цветок в конце класса можете подарить хозяйке класса или самой активной гостье). Чуть ниже, у основания «трона» сверкает золотой крышкой Ночная восстановительная система, стоят элегантно-белые Улуч. питательный крем и Экстра увлажняющий ночной крем, тюбик Дневного защитного крема и крем для тела «Тайм Вайз». По периметру стола расположились наши розовые зеркала с белыми подносами, на которых уже лежат спонжи, салфетки, лопаточки для крема, одноразовые кисточки для губ, ватные шарики для румян и пудры.

**Рядом с зеркалами лежат профили, карточки клиента и розовые ручки. В центре стола - небольшая низкая**

цветочная композиция. И рядом со всем этим косметическим искушением вы – элегантная, приветливая, улыбающаяся. Представили картинку? А если еще чуть слышная музыка? Легкий аромат духов? Захотели сами к себе на косметический класс?

В стороне от основного стола приготовлены несколько помад, карандаши для губ, румяна, пудра для первого знакомства с декоративной косметикой «Мэри Кэй» после ухода за лицом. И на завершение класса «Образы», портфолио «ДО и ПОСЛЕ», тематические папки с материалами из «Аплодисментов» - по декоративной косметике (варианты макияжа, статьи - уроки по технике макияжа и т.д.), по продукции и по ее применению (статьи и фото), журналы «Аплодисменты» с понравившимися вам статьями, газеты вашей БГ, особенно с материалами о вас; фотоальбомы о вашей жизни в «Мэри Кэй», чековая книжка, калькулятор и, конечно, продукция для продажи. Если вы готовы какие-либо спецпредложения на классе, используйте складную Сумку для демонстрации наборов или прозрачные пластиковые сумочки, заранее заполнив их предлагаемыми вами наборами. Класс по уходу рассчитан на 45 - 60 мин.

**Класс «Волшебный мир ароматов»** можно интересно оформить портретами ароматов в одинаковых фоторамках. Например: Женщина в легком белом одеянии в белой пене прибора - это портрет **ДЖОРНИ**. Красавица, спускающаяся по мраморной лестнице в длинном бархатном платье - это портрет **ЭЛИЖ**. Сделайте портреты **БЕЛАРЫ, ВЕЛОСИТИ, ТРИБЬЮТ**.

Для этого класса вам понадобятся: портреты ароматов, небольшие платки, шелковые или шифоновые; тех цветов, которые соответствуют цветам ароматов. Желто - голубой - для **ДЖОРНИ**, серебристо-золотой - для **ЭЛИЖ**, бирюзово-фиолетовая гамма - для **БЕЛАРЫ**, желто-оранжевый - для **ВЕЛОСИТИ**, бледно - розовый - для **ТРИБЬЮТ**. Все платки заранее, за несколько часов до класса, сбрызнуть ароматами.

Приготовить:

- ❖ демонстрационные полоски с описанием компонентов, заранее сбрызнутые ароматами
- ❖ сама ароматическая коллекция, обязательно в коробочках - для представления ароматов, затем для продажи.
- ❖ «Открытые» или пробные флаконы - для: опробования запаха на коже (только не разбрызгивать духи в этом же помещении!).
- ❖ Кофейник со сваренным кофе, чашки - для обострения обоняния и более легкого восприятия при переходе от одного запаха к другому.

Начните класс с информации: об истории парфюмерии, о классификации запахов, о том, чем различаются духи, парфюмерная вода и туалетная вода, о способах нанесения аромата на кожу, о трех главных нотах в симфонии запаха, о значимости цвета и формы флаконов и упаковочных коробочек,

Затем познакомьте гостей класса с историей создания каждого аромата коллекции «Мэри Кэй», представляя портрет аромата. Расшифруйте название, расскажите о девизе, назовите автора-парфюмера или парфюмерный дом. А так же представление каждого портрета можно сопроводить стихами, посвященными этому аромату.

Теперь начните представление ароматов. По очереди к каждому портрету поставьте коробочку и расскажите об этой одежде аромата, что означает ее цвет, форма. Достаньте флакон и расскажите о хрустальном теле аромата, обращая внимание гостей на цвет, форму флакона и крышки.

И, наконец, сам аромат! Предложите гостям кофе и положите к портрету, коробочке и флакону соответствующий платочек с нанесенным запахом. Рассказывая о составляющих тона, раздайте гостям демонстрационные полоски с запахом. Знакомство состоялось!

Теперь предложите гостям «примерить» ароматы на себя. Надо закрыть глаза, вдохнуть аромат и .... Какие картинки, ассоциации возникли у вас в голове? Какие ощущения, чувства вызвал этот запах? Где, в каком месте вы увидели себя? В каком времени? В каком одеянии? Эти и другие вопросы тихо и интимно задавайте гостям во время «примерки». Выслушайте все ответы. Уверю вас, и вам, и гостям это будет очень интересно и удивительно! А теперь предложите гостям выбрать наиболее понравившийся аромат и нанести его на запястье. Только сделайте это в другом помещении. Вернувшись, предложите гостям кофе и попросите их оценить звучание аромата на их коже. Можно устроить представление Мисс ДЖОРНИ, Мисс ЭЛИЖ и т. д.

Завершите класс предложением о покупке и спецпредложением. Помните, что любой женщине именно духи особенно хочется надеть немедленно, поэтому лучше иметь ароматы в личном мини-складе, чем заставлять клиентку ждать заказ.

А теперь, чтобы помочь вам в организации такого класса, я представлю вам стихи, посвященные ароматам «Мэри Кэй» и портреты этих ароматов.

### **ЭЛИЖ**

О, этот аромат!  
Торжественный как вальс!  
Здесь все блестит- глаза,  
цветы, кенкеты!  
Кружатся звезды,  
люстры, эполеты-  
Здесь все для Вас!  
Здесь все для Вас!



### **ДЖОРНИ**

Янтарь песка.  
Прозрачный свежий бриз.  
Бездонность неба.  
Синих волн каприз.  
Улыбки миг, присущей  
грезам-снам.  
И легкость Женщины,  
бегущей по волнам.



### **ВЕЛОСИТИ**

Начну сегодня утро с чуда-  
Забыв о бренности земной,  
Непредсказуемо иной  
Я становлюсь! Мечтой хмельной  
Отныне всем казаться буду-  
Теперь «Велосити» со мной»!



### **БЕЛАРА**

Как удалось соединить  
Души порывы и смиренность,  
Покорной нежности  
томленье  
И независимости нить!  
И в этой Женщине живут  
Века под тайной фиолетом  
И голубые искры света  
Тех дней, которые придут.



Стихи, посвященные ароматам «Мэри Кэй», написаны поэтессой и Консультантом по красоте Ниной Париной и Светланой Генералов.

# Клиент

- ◆ Сервис личного Консультанта.
- ◆ 100% гарантия качества продукции (вплоть до возврата или обмена).
- ◆ Возможность получить индивидуальную консультацию об уходе за лицом и телом, о макияже и т.д.



Подарки, специальные предложения.

- ◆ Возможность выбора косметики в комфортной обстановке (не выходя из дома или работы).
- ◆ Бесплатная доставка продукции



- ◆ Бесплатное, праздничное оформление продукции
- ◆ Получение информации о тенденциях в мире моды, косметологии и о Компании.

# Хозяйка Класса



Эта категория для тех, кто рекомендует Консультанта по Красоте своим знакомым.



- ◆ Дополнительные подарки:  
косметички, сумочки, подставки, кружки и т.д.  
за рекомендации!
- ◆ Дополнительная информация  
о секретах «Красоты».
- ◆ Всегда новый макияж хозяйке класса.



# Консультант

- ◆ Возможность «купаться» в продукции!
- ◆ Бесплатное обучение об использовании косметических средств и ведению бизнеса!



- ◆ Подарки от Компании:  
(от значка до автомобиля!)



- ◆ Возможность начать бизнес с малого денежного вложения (в среднем 200\$)

- ◆ Гибкий график работы!  
(возможность совмещения с другой работой)



- ◆ Возможность самореализации:  
(Личностный рост, расширение круга знакомых, признание)

- ◆ Неограниченные

ВОЗМОЖНОСТИ

дохода!





## КРАСНЫЙ ВАМ К ЛИЦУ

«В каждой из нас спит чемпион! Когда вы приводите в Компанию своего первого ученика, вы открываете в себе этого чемпиона, открываете себя, готовую и способную «Идти и отдавать» (Мэри Кэй)

Развиваться и строить свою карьеру в нашем бизнесе возможно только при условии, что вы создаете свою Команду, предоставляя другим женщинам информацию о Компании, помогая им состояться, реализовать свои таланты и способности, открывая для них мир Красоты и удивительных Возможностей.

Для того, чтобы создать сильную, стабильную Команду, нужно время. Единственное, что может вам помешать – бездействие и лень. «Ленивый человек всегда упускает главное в жизни и всегда теряет» ( восточная мудрость)

**И первый шаг на пути создания Команды – конкурс Компании «Красный пиджак».**

Красный цвет – чувственный и изысканный, сильный и горячий, провоцирующий и очаровательный, страстный и притягательный. Женщина в красном – умная женщина, которая выбирает то, что ей нравится, и живет своей жизнью: работает и отдыхает, грустит и смеется. Она всегда достигает поставленной цели. Эта женщина любит жизнь и не боится играть с ней. Она современная женщина. Она - прекрасный член Команды!

**Каков же ключ к успеху? Мэри Кэй Эш дала его 40 лет назад. Тогда это называлось Шоу по красоте. Теперь это Класс по красоте.**

**Класс – самый быстрый и умный метод построения карьеры!**

### Формула рождения Красного пиджака

6 классов х 4 участницы = 24 участницы  
1 класс = 2 бизнес-интервью  
6 классов х 2 бизнес-интервью = 12 интервью  
одно из 4-х интервью – 1 новичок



3 новичка в месяц  
24 человека получили информацию  
6 классов в месяц = Красный пиджак  
6 классов в месяц – это всего лишь 1,5 класса в неделю!

## ДУМАЙТЕ, СЧИТАЙТЕ, ДЕЙСТВУЙТЕ

Когда речь заходит о бизнес-интервью, каждая из нас, наверное, вспоминает, как она стала заниматься бизнесом в «Мэри Кэй». **Самое главное конкурентное преимущество «Мэри Кэй» - это широкие возможности для построения карьеры для женщин.**

Каждый месяц тысячи женщин разных стран присоединяются к Компании. «Правило одного метра», сформулированное Мэри Кэй Эш, звучит так: Каждая женщина, которая оказалась на расстоянии одного метра от вас, может быть приглашена на класс или бизнес-интервью». Казалось бы, все так просто. Но все-таки, как женщины приходят к решению присоединиться к нашей Компании?

### **Основные мотивы, которые приводят женщин в Компанию:**

1. Пользоваться хорошей косметикой бесплатно или со скидкой
2. Заработать денег
3. Стремление сделать карьеру, повысить свой социальный статус

Эти мотивы близки каждой из нас. Казалось бы, найти новых членов вашей команды очень просто. Почему иногда возникают сомнения перед фразой: «Понаблюдайте за мной в течение нашего класса по красоте, возможно, вам понравится то, что я делаю, и вы захотите заниматься тем же».

Скорее всего, неуверенность при создании команды может возникать, если вы не верите в то, что предлагаете другим. Происходит это из-за недостатка информации о месте и роли нашей Компании в современном бизнесе. Основной вопрос, который может возникать у вас, когда вы начинаете строить свою команду, - кому предлагать бизнес в «Мэри Кэй» и как это делать эффективно? **Ориентироваться нужно на основные мотивы, по которым женщины присоединяются к Компании.** Женщины, заинтересованные в косметике со скидкой и дополнительном заработке, легко превращаются в деловых Леди-Консультантов, успешно шагающих по карьерной лестнице в «Мэри Кэй».

Подумайте, сколько успешных Лидеров пришли в Компанию только для того, чтобы сэкономить деньги на косметике. И как преобразилась их жизнь и карьера теперь, благодаря тому, что рядом был человек, который мог ответить на их вопросы и показать им реальные возможности в Компании.

Работа Консультанта совершенно не отличается от другой работы – от работы преподавателя, врача, психолога. В любом виде деятельности есть продукция и ее подача.

**Вам сегодня не нужно думать можете вы или не можете, вам нужно сделать выбор: хотите ли вы быть с нами.**

## **Как правильно рассчитать свои силы?**

(Советы Национального Лидера Украины В. Туткевич)

- ☞ **Помните, что для того, чтобы оформить 2-х новых учеников, нужно провести минимум 10 бизнес-интервью.**
- ☞ Если 10 бизнес-интервью – значит 10 человек, заинтересованных в информации о новых возможностях и работе. Где взять будущих учеников? Эти люди возьмутся с классов по уходу за кожей или должны на них побывать. А так как на каждом классе мы можем выбрать примерно одну гостью, с которой мы бы хотели поделиться информацией о работе, значит нам нужно провести минимум 10 классов за месяц!
- ☞ Возьмите за правило считать последним днем месяца 15-е число. Тогда вы успеете довести начатое дело до конца, не откладывая все напоследок и зарекрутировать нужное количество новичков.
- ☞ Итак, 10 классов и 10 бизнес-интервью до 15-го числа каждого месяца = 2 новых ученика в месяц. Итого за 3 месяца – 6 учеников! Правило: один всегда должен быть в запасе!
- ☞ Научитесь мыслить масштабно! Не закидывайтесь на одном человеке. Если он еще не готов, продолжайте поиск, не ждите, пока у того сработает зажигание.

**Чужое позднее зажигание не должно выключать ваш двигатель.**

**Самое главное – действуйте!!!**

**Получите удовольствие от результата – вы заслуживаете этого!!!**



# Я СМОГУ! Я СДЕЛАЮ! Я ДОЛЖНА! Я ХОЧУ!

«Возможно, вы не знаете, для скольких людей вы стали примером. Возможно, вы никогда не узнаете, жизнь скольких людей вы сделали прекраснее. Знайте только одно - вы должны быть лучшими!»

Мэри Кэй

Мы все очень разные, но нас объединяет то, что мы теперь живем в удивительной стране «Мэри Кэй» - стране, в которой самые невозможные мечты сбываются, стоит только **захотеть!**

## **Задайте себе главный вопрос: Чего вы хотите?**

«Ясность цели - основа любого успеха, а ее отсутствие является главным препятствием для 98 человек из 100 только потому, что они никогда не ставили перед собой четко сформулированной задачи и не прилагали достаточных усилий для ее решения». (Наполеон Хилл)

Если вы осознали, чего вы **действительно хотите** - выполнить программу «Формула победы», получить свою первую Звезду и Лестницу успеха, заработать свой первый кредит, посетить Российский семинар... - и если вы решили добиться своего и возвращаетесь к этой идее с постоянным упорством и желанием осуществить намеченное, значит, вы добьетесь успеха!

Подумайте, ведь кто-то всю жизнь чувствует себя неудовлетворенным, испытывает только чувство жалости и обиды на окружающих, на социальные условия, на судьбу и на весь мир. У нас с вами есть замечательный шанс доказать, что мы можем многое. В «Мэри Кэй» мы проходим удивительную школу жизни, которая учит нас быть более терпимыми, уметь прощать, быть настойчивыми в своих стремлениях и преодолении трудностей, никогда не сдаваться, верить в свои силы и людей.

В «Мэри Кэй» по-настоящему работает принцип «Чем больше ты отдаешь, тем больше получаешь». А получаем мы очень много – новых друзей, новые возможности, новый взгляд на жизнь и свою роль в ней. Мы получаем достойную жизнь, которая необходима каждой из нас.

## **Задайте себе несколько вопросов: Соответствуют ли ваши действия вашим намерениям?**

### **Готовы ли вы взять на себя ответственность за собственное счастье?**

Я хочу обратиться к тем, кто не собирается останавливаться на достигнутом, кто ставит перед собой конкретные цели.

### **Действуйте! Ведь только действия приводят к результату!**

И знайте, для того, чтобы быть успешным или неуспешным, человек тратит одинаковое количество энергии. Выбор всегда за вами! И помните: «Человек познает себя не тогда, когда думает, а когда действует. Только в усилиях сделать должное он узнает себе цену». (И.В.Гете)

Есть такая замечательная мысль «Успешные люди – это обыкновенные люди с необыкновенной целеустремленностью» Я абсолютно уверена в том, что каждый человек по-своему успешен. И каждому есть, чем гордиться! К успешным людям тянутся, с ними приятно иметь дело, им хочется довериться и на таких людей можно положиться.

Вы молоды душой, энергичны и еще есть время, чтобы сделать в жизни рывок. Ведь мы работаем в Компании, в которой все возможно! А успех в «Мэри Кэй» не зависит ни от образования, ни от ваших связей, ни от количества денег. Ваш личный успех зависит только от вашей целеустремленности и упорства!

**Ставьте перед собой достойные цели и вы добьетесь успеха, возможно, даже гораздо быстрее, чем думаете!**

Запомните, ваш успех – в ваших руках и только вы сами отвечаете за все удачи и неудачи в вашей жизни, и никто лучше вас самих не позаботится о вас!

Компания «Мэри Кэй» успешно существует более 40 лет и будет еще много лет развиваться, с вами или без вас. За это время другие женщины сделают здесь карьеру, станут Лидерами и Национальными лидерами и коренным образом изменят свою жизнь. Правда в том, что в нашей Компании начать никогда не поздно и сделать карьеру никогда не поздно! Здесь всем предоставляются равные условия, и только от вас зависит, станете ли вы в этом бизнесе лучшей!

Наша Компания и ее маркетинговый план высоконадежны и, бесспорно, привлекательны. Наша продукция доказала свое высочайшее качество на мировом рынке. И единственное новое звено в этой системе – это вы. И вы обязательно добьетесь результата, если возьмете на себя ответственность за собственный успех. И помните: свои истинные способности человек может узнать, только попытавшись их приложить.

Мы часто слышим: с «Мэри Кэй» сбываются все мечты. Верите ли вы, что именно в этой Компании все ваши самые смелые мечты действительно могут стать явью?

Мне очень хочется надеяться, что каждая из вас знает, зачем и для чего она здесь. Ведь «тот, кто имеет цель, получает то, что хочет. Тот, кто не имеет цели, получает то, что осталось».

### **А как думаешь ты?**

Ты хочешь присоединиться к общему успеху?

Тебе по душе философия Компании и ее приоритеты?

Тебе нравится знать, что ты сама можешь обеспечить материальное благополучие своей семьи?

Твои мечты смелы, а цели амбициозны?

Ты веришь, что ты достойна самого лучшего?

### **Если ты отвечаешь «да», тогда нам с тобой по пути!**

«Мэри Кэй» - это страна, которой нет на карте, но каждый, найдя дорогу туда, обретает желаемое.

Я желаю, чтобы вы сумели понять значимость, глубину и перспективность работы в «Мэри Кэй» и у вас хватило желания и смелости отдать свои силы этому достойному делу. Пусть оно станет для вас любимым, как сама жизнь, и принесет все, о чем вы мечтали!

Мне очень хочется пожелать вам веры в себя. Но не той веры, которая заставляет замереть в ожидании чуда, а той, которая побуждает сделать шаги к достижению своей мечты!

Я хочу пожелать вам счастья, потому что в стране «Мэри Кэй» для достижения успеха необходимо научиться быть счастливой!

С любовью ко всем вам Галина Никитушкина

# Как создать успешный бизнес с "Mary Kay"

Бизнес - это дело жизни. Он также отличается от простого зарабатывания денег, как любовь отличается от примитивного секса.

Начнем с самого начала. Для того, чтобы создать успешный бизнес, где бы то ни было, нужно в первую очередь относиться к нему, как к своему бизнесу. Когда мы произносим слово «бизнес», какие ассоциации у тебя возникают. Представительный офис, профессиональные сотрудники, деловая атмосфера, каждый знает свою часть работы, отвечает за нее, стараясь выполнить как можно лучше с максимальной выгодой для компании. Все расходы и прибыль тщательно фиксируются. И, конечно, вся работа выполняется согласно намеченному плану и общей стратегии компании. Бизнес требует полной отдачи в работе и позволит полностью расслабиться во время отдыха!

Вот общая картинка наших ассоциаций, которые я услышала от консультантов. Теперь давай сравним то, что ты делаешь в "Mary Kay" с этой картинкой.

1. Есть ли у тебя твой личный офис? Я не имею в виду офис Компании. Но для того, чтобы "Mary Kay" стала твоим бизнесом, тебе нужно иметь свой офис. И это не обязательно специальное помещение с евроремонтом, напичканное оргтехникой, компьютерами, с охраной и сигнализацией. Когда-нибудь, возможно, твой бизнес дорастет до такого офиса. Но пока тебе достаточно оборудовать рабочее место. Оно должно соответствовать своему предназначению. Ведь твой бизнес заключается в том, чтобы:

- **Резервировать классы и общаться с клиентами по телефону,**
- **Проводить классы и презентации продукции,**
- **Проводить бизнес - интервью,**
- **Проводить собрания со своей командой, общаться с ними по телефону.**

Некоторые из этих процессов ты будешь проводить вне дома (презентации, бизнес - интервью, собрания с командой). Иногда их можно провести в кафе, летом - на даче, ит.д. Но дома все должно быть готово к тому, чтобы встретить твоих гостей (клиентов и консультантов) в отведенное для этого время. Итак - организуй свое рабочее место. Оно должно быть удобным, создающим рабочее настроение и положительный настрой.

Кроме того, позаботься, пожалуйста, о своем телефоне. Ведь большая часть работы связана с ним. Тебе должно быть приятно взять его в руки, нажимать кнопки. Ты должна быть при этом свободна в передвижении. Короче говоря, у тебя должен быть хороший радио телефон, желательно двухканальный. И еще очень важно, на что ты смотришь во время разговора: на глухую стену за окном, которая закрывает солнечный свет, на мусорные контейнеры напротив, на обои, ободранные твоей кошкой или на «Карту богатств» с твоей фотографией на фоне Далласа, с бриллиантовым шмелем и восьмиквартальной звездой!

2. Следующая составная часть успешного бизнеса - профессиональные сотрудники - Кто они? Конечно, в первую очередь, ты сама. Что значит профессионализм. Это определенное отношение к тому, что ты делаешь, которое проявляется в том, что:

- **Ты выглядишь, как профессионал (имидж консультанта).**
- **Ты знаешь то, что должен знать профессионал (руководство консультанта, «Оплески», трепанги. Лидера Бизнес-Группы, Компании, собрания Бизнес-Группы, Конференции, Семинары).**
- **Ты делаешь то, что должен делать профессионал (цикл успеха), и тогда, когда это нужно сделать. Проанализируй свой рабочий день, неделю, месяц, в соответствии с «циклом успеха» и ты поймешь, чему стоит больше уделять внимания (см. «Брошюра о Компании»).**
- **Профессионализм проявляется в том, как ты работаешь (золотое правило, правильно расставленные приоритеты, положительный настрой, девиз «иди и отдавай», этика консультанта).**

Помни, успешный бизнес невозможен без профессиональных сотрудников. Есть ли в твоём бизнесе еще люди, которые в него вовлечены? Если ты оставляешь своим клиентам домашний телефон, то ты, тем самым, возлагаешь в свой бизнес своих детей, мужа, родителей. Научи их отвечать на звонки профессионально, либо позаботься о том, чтобы брать трубку самой... И конечно, твои сотрудники - это твои бизнес - партнеры. Помогите им стать профессионалами, построить свой собственный успешный бизнес. Помни, бизнес - это отношения. Проявляй заботу и внимание к клиентам и консультантам, и твой бизнес будет расти.

3. Невозможно представить себе серьезный бизнес, в котором нет цели, нет стратегии и нет плана.

Только наличие цели определяет направление движения. Нет цели - нет движения - нет бизнеса.

Я расскажу тебе одну историю. Она произошла в начале прошлого века. Это время было наполнено открытиями, новыми возможностями, новыми рекордами. Один из таких рекордов принадлежал англичанке Флоренс Четвиг, переплывшей Ла-Манш и ставшей знаменитостью по обе его стороны. Следующим рекордом, который она выбрала, был канал Каталены. Канал, был и значительно меньше Ла-Манша, но быстрое течение и ледяная вода крайне усложняли ее задачу. В назначенный день Флоренс Четвиг стартовала. Рядом с ней плыла лодка сопровождения, которую было трудно различить из-за сильного

тумана. И когда большая часть пути была уже пройдена, Флоренс неожиданно прекратила борьбу. Немедленно подоспевшие спасатели приняли ее на борт лодки и уговаривали продолжить путь. Но спортсменка наотрез отказалась. И дело было не в изнуряющем течении и не в ледяной воде. Она остановилась из-за тумана, который не давал ей видеть цель. А без цели она не могла плыть. Некоторое время спустя она предприняла еще одну попытку, которая закончилась триумфом. Несмотря на туман, который по-прежнему скрывал очертания берега. Но когда журналисты спрашивали ее, что помогло ей преодолеть дистанцию, она ответила, что очень явно представила себе цель. Она видела ее своим внутренним зрением на протяжении всего пути.

Есть ли у тебя цель? Только она поможет тебе преодолеть препятствия на пути. На что бы сейчас не смотрели твои глаза, цель всегда должна стоять перед твоим внутренним взором. Тогда ты никогда не сойдешь с дистанции и обязательно достигнешь цели.

4. Серьезный бизнес невозможен без учета доходов и расходов. Я столкнулась с тем, что многие, даже очень успешные консультанты, не знают, сколько они зарабатывают в неделю, месяц, год. У тебя должен быть четкий план относительно твоих денег. Расходный, рабочий и резервный капитал. И ни в коем случае их не путай. Если деньги предназначены для бизнеса (отложи их на новую коллекцию), не вздумай покупать на них колбасу. И в конце месяца, стараясь закрыть какую — либо программу, не выноси из дома деньги, предназначенные для твоей семьи. Будь мудрой, распоряжайся деньгами с умом.

5. Успех в бизнесе измеряется доходом! Повторяю: «Доходом!» У тебя может быть много разных результатов работы. Ты можешь «чувствовать» себя успешной только придя в Компанию и не прилагая при этом никаких особенных усилий. Ведь ты сразу получаешь заботу, внимание, признание и первые призы в конкурсе «Шаг за шагом». Это действительно что-то новое, что приходит в нашу жизнь вместе с "МагуКау". Это новая атмосфера, которая резко отличается от атмосферы окружающего нас мира, а тем более, мира нашего «постсоветского» бизнеса, с его жесткой конкуренцией, обманом и отношением друг к другу, «кто - кого». В мире "Mary Kay" нас поздравляют с самой нашей незначительной победой, Провела первый класс - молодец! Получила заказ на помаду и карандаш-восторг! Привела новичка - герой! Обрати внимание, что признание, которое ты получаешь - это признание младенца, который только учиться ходить, и это не результат твоего особенного успеха, но результат твоего решения прийти в Компанию "Магу Кау". Тебе не нужно было много трудиться для этого - Я хочу предостеречь тебя. Не довольствуйся успехами младенца! Только настоящий Успех может действительно исполнить миссию Компании в твоей жизни. А настоящий успех измеряется доходом. Давай посмотрим источники твоего дохода. В "Мату Кау" ты работаешь

- С клиентами (как консультант)
- С консультантами (как Лидер Команды или Лидер Бизнес-Группы)
- С Лидерами Бизнес-Группы (как Старший Лидер Бизнес-Группы)

Какой доход ты получаешь от работы с клиентами? Если проанализировать рейтинги, публикуемые в «Оплесках», то даже сделав Бриллиантовую звезду, ты зарабатываешь в месяц максимум 470 \$ ( $80 \cdot 59 \cdot 30\% / 3$ ), при этом твой рабочий день забит до отказа встречами и это довольно тяжелый физический труд. Работая с консультантами, ты проводишь собрание 1- 2 раза в месяц, рекрутируешь, обучаешь новичков, проводишь мотивационные встречи с действующими консультантами. Сама работа несколько другого качества. Ты не устаешь так физически, хотя морально это возможно и не легче. И опять таки обращаясь к рейтингам успешных Главных Организаторов в «Оплесках» твой доход ( $150 \cdot 59 / 2 \cdot 12\%$ ) 530 \$, Суммы практически одинаковые, разница в том, что с командой ты не так устаешь, ты более свободна во времени в твои усилия месяц за месяцем увеличиваются. Ведь твоя цель - помочь своим бизнес - партнерам стать успешными. Растет их доход, приходят новые консультанты, и, естественно, растет твой доход. Когда наступит момент, и твоя команда превратится в команду Лидеров Бизнес-Групп (т.е. ты станешь Старшим и Старшим Ведущим Лидером Бизнес-Группы), изменятся и твои комиссионные. Многим молодым лидерам нужно несколько месяцев для того, чтобы почувствовать себя уверенно в новом статусе и увеличить продажи своих Бизнес-групп в среднем до 150 б.е., при этом твой доход за каждого такого Лидера составит от 200 до 250 \$ в месяц.

Если ты хоть сколько-нибудь можешь считать, ты увидишь, что самая прибыльная часть бизнеса консультанта "Магу Кау" - это растить Лидеров Бизнес-Групп- 10 клиентов дадут тебе доход примерно 60 \$ в месяц (при заказе на 20\$ в месяц). 10 консультантов -100 \$ в товарном кредите (при заказе на 3 б.е. в месяц). 10 Лидеров Бизнес-Групп первой линии про объемах 150 б.с. - от 2 000 до 2 500 \$ в месяц. А пакты думаешь, с кем легче и приятней работать? Конечно с Лидерами Бизнес-Групп.

Итак, если ты хочешь создать успешный бизнес с "Магу Кау" - начинай растить Лидеров Бизнес-Групп. И неважно, какой статус у тебя самой. Он будет подниматься автоматически. Где брать лидеров: среди своей команды. Где искать команду: среди своих клиентов. Где искать клиентов: везде! Читай руководство консультанта. Там все написано. Создай свой бизнес. Пойми, в твоих руках волшебная палочка "Магу Кау". Ты можешь ею снимать паутину по углам, а можешь изменить всю свою жизнь! Выбор за тобой!

( Из новостей БГ Гранковской Натальи, сборник «Белые Ночи» )

# Стартовый набор "Делюкс"



СИСТЕМА "ТАЙМВАЙЗ" для нормальной и сухой кожи

СИСТЕМА "ТАЙМВАЙЗ" для нормальной и жирной кожи

Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз



Губная помада "Розовый свет"



Ультра тушь, чёрная

Стартовый набор "Делюкс" содержит продукцию на сумму: 137 \$

35 \$



+

202 \$

подарок: 50 %

101 \$

136 \$

+ бонус подарок!

# + набор "Декоратив"



Набор: футляр, круглая кисть, пудра-защита №100



Дневной защитный отеночный крем для нормальной и сухой кожи №204



Спонжики (2шт.) для нанесения защитного крема



Помада "Засушенная роза"



Помада "Сладкий нектар"



Помада "Ириска"



Помада "Солнечный всплеск"



Помада "Изюминка"



Помада "Розовый атлас"



Помада "Абрикосовая глазурь"



Помада "Розовое мерцание"



Помада "Пряничная сладость"



Помада "Янтарная замша"



Помада "Сочное яблоко"



Блеск для губ "Розовое очарование"

# Стартовый набор "Делюкс"



СИСТЕМА "ТАЙМВАЙЗ" для нормальной и сухой кожи

СИСТЕМА "ТАЙМВАЙЗ" для нормальной и жирной кожи

Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз



Губная помада "Розовый свет"



Ультра тушь, чёрная

Стартовый набор "Делюкс" содержит продукцию на сумму: 137 \$

35 \$



+

299 \$

подарок: 50 %

149,5 \$

184,5 \$

+ бонус подарок!

# + набор "Декоратив Люкс"



Набор: футляр, круглая кисть, пудра-защита №100



Дневной защитный оттеночный крем для нормальной и сухой кожи N

№300



СИСТЕМА "Бархатные губки"



Ультра тушь, коричневая



Удлиняющая тушь, чёрная



Помада "Засушенная роза"



Помада "Ириска"



Помада "Изюминка"



Помада "Абрикосовая глазурь"



Помада "Пряничная сладость"



Помада "Янтарная замша"



Помада "Сочное яблоко"



Помада "Ослепительная роза"



Помада "Сладкий нектар"



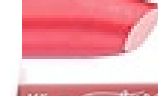
Помада "Солнечный всплеск"



Помада "Розовый атлас"



Помада "Розовое мерцание"



Помада "Розовая дыня"



Блеск для губ "Розовое очарование"

# Стартовый набор "Делюкс"

# + набор "Простое решение"



Система "Таймвайз" для нормальной и сухой кожи

Система "Таймвайз" для нормальной и жирной кожи

Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз



Губная помада "Розовый свет"



Ультра тушь, чёрная

Стартовый набор "Делюкс" содержит продукцию на сумму: 137 \$



+

196 \$

подарок: 50%

+ бонус подарок!

35 \$

98 \$

133 \$



Система обновления кожи "Микродерма"



"Таймвайз" – укрепляющий крем для кожи вокруг глаз



Система "Идеальное решение"



Спонжики (2шт.) для нанесения защитного крема

Дневной защитный оттеночный крем для нормальной и сухой кожи №204



Набор: футляр, круглая кисть, пудра-защита №100

# Стартовый набор "Делюкс"



СИСТЕМА "Таймвайз" для нормальной и сухой кожи

СИСТЕМА "Таймвайз" для нормальной и жирной кожи

Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз



Губная помада "Розовый свет"



Ультра тушь, чёрная

Стартовый набор "Делюкс" содержит продукцию на сумму: 137 \$

35 \$



+

300 \$

подарок: 50 %

+ бонус подарок!

150 \$

185 \$

# + набор "Чудесные системы"



СИСТЕМА обновления кожи "Микродерма"



СИСТЕМА "Идеальное решение"



Дневной защитный оттеночный крем для нормальной и сухой кожи №204

Очищающая маска, формула 3

Набор "Бархатные ручки"

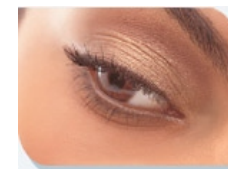


Набор из дополнительных средств для шеи и декольте

Экстраувлажняющий ночной крем

Улучшенный обновляющий питательный крем

Заботливое трио для кожи вокруг глаз



"Таймвайз" – крем для глаз, препятствующий проявлению признаков старения кожи

"Предупреждение признаков! Препятствие времени! Тёмных кругов исчезновение!"

Успокаивающий гель для кожи вокруг глаз "Комфорт! Прохлада! Отдых глазкам!"

"Таймвайз" – укрепляющий крем для кожи вокруг глаз

"Упругость! Укрепление! Омоложение!"



# Стартовый набор "Делюкс"



СИСТЕМА "Таймвайз" для нормальной и сухой кожи

СИСТЕМА "Таймвайз" для нормальной и жирной кожи

Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз



Губная помада "Розовый свет"



Ультра тушь, чёрная

Стартовый набор "Делюкс" содержит продукцию на сумму: 137 \$

35 \$



+

296 \$

подарок: 50%

148 \$

183 \$

+ бонус подарок!

# + Набор "Основа"



Защита № 204 (full)

5-я система для сухой и нормальной кожи

Спонжики для защитного крема (2 шт.)



Очищающая маска для жирной кожи



Защита № 300 (medium)

5-я система для комбинированной и жирной кожи



Набор "Бархатные ручки"



Помада "Засушенная роза"



Помада "Сладкий нектар"



Помада "Ириска"



Помада "Розовый атлас"



Помада "Пряничная сладость"



Помада "Сочное яблоко"



Помада "Янтарная замша"



Блеск для губ "Розовый бриллиант"

# Стартовый набор "Делюкс"

# + Набор "Системы для лица"



СИСТЕМА "Таймвайз" для нормальной и сухой кожи

СИСТЕМА "Таймвайз" для нормальной и жирной кожи



ЗАЩИТА № 204 (full)

Спонжики для защитного крема (2 шт.)

5-ая СИСТЕМА для сухой и нормальной кожи

Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз



Губная помада "Розовый свет"



Очищающая маска для жирной кожи

ЗАЩИТА № 300 (medium)

5-ая СИСТЕМА для комбинированной и жирной кожи



Ультра тушь, чёрная

Стартовый набор "Делюкс" содержит продукцию на сумму: 137 \$



202 \$

подарок: 50 %

35 \$

+

101 \$

**136 \$**

+ бонус подарок!



Помада "Засушенная роза"



Помада "Сладкий нектар"



Помада "Ириска"



Помада "Розовый атлас"

# Стартовый набор "Делюкс"



СИСТЕМА "ТАЙМВАЙЗ" для нормальной и сухой кожи

СИСТЕМА "ТАЙМВАЙЗ" для нормальной и жирной кожи

Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз



Губная помада "Розовый свет"



Ультра тушь, чёрная



504 \$

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ТОЛЬКО ДЛЯ НОВИЧКА

272,4 \$

35 \$

+

+ бонус подарок!

**307,4 \$**

Стартовый набор "Делюкс" содержит продукцию на сумму: 137 \$

# + Набор "Быстрый старт"



Защита № 204 (full)

Спонжик для защитного крема (2 шт.)

5-ая система для сухой и нормальной кожи



СИСТЕМА "ИДЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ"

СИСТЕМА обновления кожи "Микродерма"



Защита № 300 (medium)

Очищающая маска для жирной кожи

5-ая СИСТЕМА для комбинированной и жирной кожи



Набор "Бархатные ручки"

Укрепляющий крем для глаз "Таймвайз"



остров специй

розовое мокко



Тёмно-розовый

Модуль №1 подарок от Компании: карандаш для губ, помада, блеск



коричневый

шалфей

Блеск для губ "Розовый жемчуг"

Помада "Гранатовый иней"



инжир

сахарная вата

табак

джунгли

лунный камень

Блеск для губ "Розовый бриллиант"

лагуна

прозрачный розовый



Помада "Засушенная роза"



Помада "Сладкий нектар"



Помада "Розовый атлас"



Помада "Сочное яблоко"



# Стартовый набор "Делюкс"

# + Набор "Самый быстрый старт"



СИСТЕМА "Таймвайз" для нормальной и сухой кожи

СИСТЕМА "Таймвайз" для нормальной и жирной кожи

Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз



Губная помада "Розовый свет"



Ультра тушь, чёрная



988 \$

СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ТОЛЬКО ДЛЯ НОВИЧКА

562,8 \$

+ бонус подарок!

597,8 \$

Стартовый набор "Делюкс" содержит продукцию на сумму: 187 \$



ЗАЩИТА № 204 (full)

Спонжи для защитного крема (2 шт.)

СИСТЕМА "Идеальное решение" Улучшенный обновляющий питательный крем

СИСТЕМА обновления кожи "Микродерма"

5-ая СИСТЕМА для сухой и нормальной кожи

Очищающая маска для жирной кожи

Обезжиренный гель

Интенсивный увлажняющий крем



ЗАЩИТА № 300 (medium)

5-ая СИСТЕМА для комбинированной и жирной кожи



Набор "Бархатные ручки"

Ультра тушь, коричневая

СИСТЕМА "Бархатные губки"

остров специй

розовое мокко

Удлиняющая тушь, чёрная



индиго  
шлмфей  
фиолетовый  
коричневый  
чёрный  
серый  
стальной



Крем для глаз "Таймвайз"

Успокаивающий гель для глаз  
Укрепляющий крем для глаз "Таймвайз"



шоколад  
ягода  
латунь  
нейтральный  
вишня



остров специй

розовое мокко

Модуль №1 подарок от Компании: карандаш для губ, помада, блеск



инжир  
сахарная вата  
табак  
джунгли  
лунный камень  
лагуна  
тutti-фруtti  
прозрачный  
розовая дымка  
прозрачный розовый  
розовая помада



Набор с пудрой №304



каштан  
блонд  
Помада "Изюминка"  
Помада "Абрикосовая глазурь"  
Помада "Засушенная роза"  
Помада "Пряничная сладость"

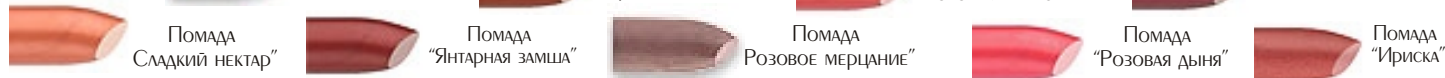
Блеск для губ "Розовый жемчуг"

Помада "Гранатовый иней"

Помада "Солнечный всплеск"

Помада "Освегительная роза"

Блеск для губ "Розовый бриллиант"



Помада "Сладкий нектар"  
Помада "Янтарная замша"  
Помада "Розовое мерцание"  
Помада "Розовая дыня"  
Помада "Сочное яблоко"  
Помада "Ириска"

# Успех может прийти к каждому!

«На Украине Королева по продажам в месяц сделала заказ 3000 б.е. Вы обратили внимание на цифру? Или Вы, как многие, подумали, что это опечатка? Дело в том, что так подумали даже некоторые работники офиса. Ее зовут Бойко Наталия. И она стала Королевой Мира! Никто и никогда не совершал такие продажи за 1 месяц. Рассказывая эту историю консультантам, я спрашивала: "Как вы думаете, какая она? В каком статусе?" И почти все отвечали: "Новичок!". Правильно, этот заказ Наташа сделала на 5-ый месяц работы в Компании.

Когда объявили результат, я даже не среагировала, моя спина выпрямилась, когда объявили доход 78000\$ за один месяц. (Национальные ЛБГ, да простят меня, в этом месяце отдыхали!) Главный Организатор получила комиссию 11700\$. Лидер Бизнес-Группы с премиальными 14175\$. Мне посчастливилось слушать Наташу на ночи награждения NSD Вики Туткевич. На сцене стояла молоденькая девушка и очень волновалась. Она говорила о том, что сделала все как написано в журнале "Оплески" (у нас "Аплодисменты"). Ничего нового не придумала. Добавив: "Ведь все вы тоже получаете журнал".

Это был февраль месяц. 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 очень интересно - ни один знакомый не захотел ее рекомендовать. Она заходила в организации "с улицы". Если Наташа приходила к знакомым или клиентам на работу, то выходя запоминала, где находится кабинет директора, бухгалтерия и т.д. И еще - 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 195000\$, был объявлен тендер (конкурс).

Наталью выслушали, она оставила папку, 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 решилась позвонить сама. "Что Вы так волнуетесь? - услышала Наташа. Еще не все предоставили образцы, ждите!" Наташа поняла, что она выиграла. У нее все было готово по высшему уровню. Прошло еще 2 дня томительных ожиданий. Не выдержав, Наташа сняла трубку. После приветствия она сказала такую фразу: "Вы можете не выбрать компанию Мэри Кэй, но я прошу Вас об одном - не дарите женщинам сковородки! Пусть это будет что-то действительно женское!".

На следующий день, наконец, раздался долгожданный звонок. "Мы готовы Вам перечислить 195000\$, дайте, пожалуйста, счет!" После этого было много волнений, а вдруг у компании не будет столько подарков? Это были система "TimeWise" и "Идеальное решение". А затем вся семья четверо суток не спала и паковала 3000 подарков. Для перевозки было заказано 2 грузовика, но один не приехал, но разве это была проблема? Продукцию в машинах укрывали домашними одеялами, чтобы не замерзла. А еще Наташа говорит, что не успела обслужить другие организации! У нее были еще заказы, но небольшие!

Шикарная, роскошная, мощная история успеха! Я поверила - еще лучшая Королева не была коронована! Может быть, это будешь Ты? Ведь журналы получают все!»

# ПЕРСПЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ



Что Вы видите на этой картинке?

- Это бесконечно длинный мост, уносящийся в невидимую даль.

- А, может быть это мост, соединяющий Ваше сегодня с будущим, которого пока не видно.

Кто-то скажет, что это фундаментальное сооружение, впечатляющее своей грациозностью и мощностью.

А, кто-то подумает, что это надёжный путь, помогающий быстро и комфортно достичь другого берега.

*Разные ассоциации, возникают по поводу этой картинки.*


Но, мало кто скажет, что увидел здесь тысячи мелких точек, собранных вместе в определённом порядке. Это тот ежедневный труд, благодаря которому возникло то, что вы видите на картинке.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ, позволяет, выполняя ежедневную работу, представлять, как строится мост. Иногда люди теряют такой широкий взгляд и сосредотачивают внимание на мелочах.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ, позволяет понимать, как рождаются грандиозные результаты. Многие, видя карьеру успешного Лидера, восхищаются тем, что она даёт, но не понимают, как этого достичь.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ – это умение, а не дар. Нужно всегда совершенствовать себя в этом.

**Компания Мэри Кэй для женщин является своеобразным мостом, переходом к более высокому уровню.**

От женщины боящейся взять на себя ответственность за свою жизнь		К деловой женщине, уверенной в себе и в своём будущем.
От женщины, которая финансово ограничена.		К женщине, которая сама контролирует свои доходы.
От женщины, которой фактически не принадлежит её время, подчиняясь графику установленному другими.		К женщине, которая сама распоряжается своим временем.
От женщины, которая недооценивает себя, не понимает свою значимость, не видит признания		К женщине, которой восхищаются, в ней нуждаются, её уважают и ценят.
От женщины, которая не представляет для себя карьеры, или даже боится её, думая, что не сможет.		К женщине, которая свободно и безопасно строит свой бизнес, понимая, что имеет огромную поддержку от Компании и от коллег по бизнесу.
От женщины, которая не уделяет достаточного внимания своему личностному росту		К женщине, которая всегда лично развивается и помогает развиваться другим.

Если ты однажды подчинишь свои поступки своему видению перспективы, успех не заставит себя ждать.

В конечном итоге, тебе не нужно будет стремиться к успеху, он будет приходить сам.

# Наши доходы находятся в зоне контроля!

**«Клуб миллионер» 2006 г. ждёт лучших  
Лидеров, чьи доходы превысят  
1.000.000 руб., (35000\$)  
в период с января по декабрь в 2006 года.**

Лидеры - Миллионеры с супругами приглашаются на **Рождественский ужин** в один из лучших ресторанов Москвы. Так же, выражается особое признание на сцене Семинаров Национальной Линии и Лидерских Советах, и особое внимание от Национального Лидера в процессе ежемесячной работы.



## лидер "Миллионер"

**Это рубеж, после которого открываются возможности  
более качественного уровня!  
Это совсем другая жизнь!**

- «Форд Мондео» в полной комплектации. Автомобиль уровня бизнес класса
- Полное автострахование обеспечивает уверенность и спокойствие.
- Бриллиантовые шмели – драгоценная и престижная награда.
- Ежегодное путешествие вместе с супругом по странам Европы на уровне 5\*
- Ежегодный отдых на Средиземном море с компенсацией 84%.
- Гардероб от «Кутюр»
- Личное образование(тренинги, курсы, индивидуальное обучение и т.д.).
- Образование детей (возможность оплачивать профессиональных репетиторов и учёбу в достойных учебных заведениях).
- Качественное улучшение бытовых условий
- Время для себя. (Финансовая обеспеченность и собственный бизнес позволяют грамотно организовывать свою жизнь).
- Занятия для души.(Встречи с друзьями и различные дорогостоящие хобби),
- Внимание к своему здоровью, а так же членов семьи (семейный врач)
- Полезное и вкусное питание, посещение дорогих ресторанов.
- Прекрасная внешность. (Хороший отдых, массажи, салоны Красоты),
- Юридическая безопасность (личный адвокат)
- Благотворительная помощь тем, кто нуждается. (Помогать деньгами церквям, детским домам и т.д.)
- Обеспеченная и достойная старость родителей.
- Интерьер в квартире, высокого уровня комфорта и стиля.
- Увеличение и улучшение жилищных условий.
- Личный кабинет или офис соответствующий Вашему вкусу и желаниям.
- Творческое развитие своего бизнеса
- Комфортное путешествие вместе семьёй.
- Создание надёжного финансового положения в семье, благодаря чему Ваш супруг имеет возможность выбора, где ему работать и чем заниматься.
- Осознание, что Ваши близкие гордятся Вами
- Осознание, что Вы имеете авторитет среди коллег.
- Осознание, что строится надёжный бизнес (карьера), дающий стабильный финансовый рост.
- Осознание, что Вы хороший пример для детей, (высокая точка отсчёта, разговоры о целях),
- Общение с интересными людьми, у которых перспективное мышление.
- Перспективное мышление миллионера.

**Представьте, что ВСЕ ЭТИ ПРЕИМУЩЕСТВА являются обычной Вашей жизнью.**

*\* (Помощница по хозяйству и секретарь должны появиться гораздо раньше, иначе до 1000000 не дойти)*

**С ДРУГОЙ СТОРОНЫ**

# лидер "Миллионер"

Это ежемесячный объём Вашей Бизнес - группы **500 б.е.** и более.

В Вашей Бизнес – группе 250 – 300 Консультантов.

(Средний заказ 2 б.е. и более)

Лидер «Миллионер» - это:

- Лидер, которая думает и заботится о своей команде, и учит независимому бизнесу.
- Лидер, которая может показать, каким образом получают доходы в Мэри Кэй на своём примере.
- Лидер, которая измеряет свой успех не тем, сколько она заработала, а, тем скольким людям она помогла заработать.
- Лидер, которая имеет целостность, когда дела и слова совпадают. (Если Лидер говорит, что нужны «Звёзды», она их сама же и делает, Люди повторяют то, что видят. )
- Лидер, которая умеет дарить признание, как на торжественных собраниях, так и при обычных контактах.
- Лидер, которая может поднять значимость каждой женщины в команде.
- Лидер, которая может создать атмосферу поддержки и товарищества.
- Лидер, которая умеет создавать картину будущего, куда будут стремиться другие. Ничто не концентрирует сознание острее, чем идеал будущего, который проник в нашу душу.
- Лидер, которая строит надёжный бизнес, с удовольствием посвящает время и вкладывает деньги.
- Лидер, которая своим уровнем жизни показывает чего можно достичь в Мэри Кэй.
- Лидер, которая несёт ответственность за то, чтобы развивать в людях способности. Имеет мудрость и позволяет своим людям ошибаться. Ибо неудача – это нечто иное как, познание пути к победе. Неудача – это магистральный путь к успеху.
- Лидер, которая всегда учится, меняется, тем самым вызывает постоянный интерес у Консультантов.
- Лидер, которая всегда верит в способности своих людей. *«Все несчастья беды и тревоги современного мира исходят от людей, живущих ниже уровня своих способностей»: Авраам Маслоу – психолог:*

**Лидер своими ежедневными и правильными действиями ведёт вперёд себя и свою Бизнес – группу:**

- Женщин, которые учатся, наблюдают, пробуют, ошибаются, разочаровываются, сравнивают, воодушевляются, поднимаются и, таким образом, постепенно личностно растут,
- Женщин, которые понимают или ещё не понимают преимущества собственного дела,
- Женщин, которые видят перспективу финансового роста на примере своего Лидера,
- Женщин, которые верят или ещё не верят в свои способности, проявляя деловые качества,
- Женщин, которые понимают или ещё не понимают важность работы Консультанта,
- Женщин, которые умеют, или ещё не умеют проводить косметические классы, показывая как превосходно выглядеть, экономя время и средства.
- Женщин, которые обслуживают своих постоянных клиентов и набирают новых.
- Женщин, которые получают в полной мере признание и чувствуют свою значимость в команде.
- Женщин, которые имеют доходы от Мэри Кэй, (от маленького дополнительного дохода, до основного дохода, исчисляющегося в тысячах \$).

**Когда Ваши Консультанты живут на достойном уровне, то и рост Ваших доходов не заставит себя ждать.**