



# Леди Совершенство

«Продавать так же достойно, как и покупать» *Mary Kay*

**Лидер Леонтьева Ольга**

Всегда рада вашему звонку!

☎ (067) 96-48-371.

✉ e-mail: olichka100@yandex.ru

@ Мой блог: [www.yspeshnie.blogspot.com](http://www.yspeshnie.blogspot.com)

@ Мой сайт: [www.marykay27.jimdo.com](http://www.marykay27.jimdo.com)

Офис № 415 пр-т. Б. Хмельницкого, 70

☎ (096) 28-68-586 Неля

☎ (098) 24-65-271 Юля

Выпуск № 52

Новости БГ № 015351

ноябрь 2012 года

(итоги октября)

Эта газета издается в знак  
Благодарности и уважения к Вам!

## Клуб "Отличница"

*Поздравляем!*



**Усова М.**



**Бурлака Н.**



**Леонтьева О.**



**Желудкова Ю.**

**Поздравляем с победой и получением юбилейного кольца**

**Бурлака Нелю и  
Леонтьеву Ольгу**



# Дорогие, Королевы!



*Хотела поделиться с Вами своими наработками, умозаключениями и размышлениями, которые пришли ко мне вместе с опытом работы в МэриКэй.*

*Представьте себе, что в январе месяце к Вам пришла клиентка со средним уровнем дохода, но с высокими амбициями и требованиями к своему внешнему виду. Клиентке, например, зовут ее Марья Потаповна. Что первое и самое необходимое вы ей предложите?*

*Естественно это Time Wise очищение предположим для комбинированной кожи. Итак, первая покупка Марьи Потаповны в январе месяце это очищение для лица Time Wise для комбинированной кожи – 150 грн. Но, как Вы скажете ей – этого недостаточно и в феврале месяце обязательно предложите для покупки увлажнение для лица Time Wise для комбинированной кожи – 200 грн.*

*Марья Потаповна очень довольна и весь март вкушает все прелести использования Системы по уходу за лицом Time Wise. Но тут вдруг, как добрая фея, в апреле вы напоминаете вашей клиентке, что очищение и увлажнение это только начало и чтобы выглядеть совершенно поразительно предлагаете ей Дневное решение за 200грн. Почему только дневное и за 200? Вспоминаем – Марья Потаповна имеет средний уровень дохода, мужа. А также в счет дальнейших планов в мае она обязательно согласна приобрести Ночное решение тоже за 200грн, что она соответственно и делает. В июне приходит жаркая пора и наступает время ухаживать не только за лицом, а и за кожей вокруг глаз. Марья Потаповна приобретает крем для глаз Time Wise за 220грн.*

*Идем дальше! Июль – система микродерма – 360 грн.*

*Теперь вспоминаем, что в среднем система по уходу за лицом заканчивается через 4-8 месяцев. А следовательно у Марьи Потаповны заканчивается увлажнение для лица Time Wise для комбинированной кожи, которое она приобретала в феврале. Итак, покупка повторяется в августе – 200 грн. В сентябре предупреждаем Марью Потаповну о сезонном перепрограммировании и она приобретает тоник Time Wise – 180 грн.*

*Далее у нее заканчивается и очищение для лица Time Wise для комбинированной кожи, которое она приобретает в октябре - 150 грн.*

*Ноябрь – Дневное решение – 200грн.*

*Декабрь – Ночное решение – 200грн.*

*Теперь посчитаем. За весь год Марья Потаповна вложила в себя 2260грн. Делим на 12 месяцев = по 188грн в месяц! Марья Потаповна от такого расклада просто балдеет. Достаточно приемлемая цена и видимый качественный результат! Всего за 188 грн в месяц!*

*Близится Новый год и 10% от суммы покупок постоянной клиентки за год вы можете выделить ей на новогодний подарок. Это 226грн. Предположим, что к этому времени у нее может закончиться микродерма или тоник (по вашим возможностям). По цене консультанта микродерма стоит как раз кстати 225грн.с доставкой!!! Если берем подарочный набор, то + мини смывка и дополнительно гель под глаза + 2кремушка. Если на новогодний подарок можем выделить только тоник, то =180-40%=112 грн с доставкой! Также подойдет и к тому же Марья Потаповна сражена наповал Вашей добротой и щедростью к новому году!!!*

*Всего 188 грн в месяц для Марьи Потаповны, а для вас постоянный клиент и соответственно постоянный доход. И предположим, что Марья Потаповна в связи со своим годовым преображением выходит на высокий уровень дохода, что делает ее заказы вдвое большими и так далее. На самом деле поочередность и средства могут быть любыми, цена мало меняется. Главное для женщины – понять ЗАЧЕМ ей это нужно и как ЛЕГКО этого достичь!!!*

*Также очень важным есть то, что данную схему корректно и разумно применять с постоянными клиентами так как новые клиенты не всегда понимают о чем речь и с какой стати им предлагают данную программу. Это уместно если она сама попросит на первой же встрече.*

**Лояльных и разумных клиентов Вам в новом семинарском году.**

**С Верой в Твой Успех, твой Лидер Леонтьева Ольга**

# Клуб Новичков

(действует постоянно)

Добро пожаловать в свой бизнес «Мери Кэй»:



**1** Ты стала Консультантом-новичком. С чего начать свой бизнес?

конкурс для Новичков: **Программа «Твой мини склад»**

См. условия конкурсной брошюры.



Подарок: продукция по специальной цене.

Калькулятор в стиле МК + значок

Консультанта



конкурс для Новичков

**«Королева**

**первого заказа»:**

Условия: Объем продаж в

1-й месяц

работы **6 б.е. и более**

Подарок: футляра

Органайзер

**3** конкурс для Новичков **«Супер - новичок»:**

Конкурсный период: первые три месяца работы в Компании.

Условия: разместить один или несколько заказов в Компанию на сумму **20 б.е.**

Подарок от Лидера: **Золотая подвеска в стиле «Мери Кей»**



№	ФИО	1 месяц	2 месяц	3 месяц	осталось
1.	Бондаренко О.	6 б.е.	2 б.е.	0	12 б.е.
2.	Дубровская С.	2 б.е.	0	0	18 б.е.
3.	Смолякова И.	2 б.е.	0	0	18 б.е.
4.	Ковальчук Е.	6 б.е.	2 б.е.	-	12 б.е.

Конкурс:

**«Твой СТАТУС»**

Условия: поднимись по Лестнице Карьеры на ступеньку выше

Подарок: Участие в розыгрыше лотереи

## Клуб Главных Организаторов

**1** Конкурс: **«Привлечение»:**

Условие: Приведи в Компанию новых бизнес партнеров

(старший консультант и его новичок должны быть активными не менее 2 б. е. у каждого)

Подарок ноября:

За каждого новичка

Минеральные тени

На выбор

**Вызов «ПОВЕРЬ В СИЛУ КРАСНОГО!»**

**Период выполнения Вызова:** II квартал Семинарского года (ноябрь 2012 – январь 2013).

**Для Независимых Консультантов по красоте до статуса Главного Организатора включительно.**

**Условие:**

Выполнить программу «Красный Пиджак».

**Подарок:**

**эксклюзивный браслет «Мечта модницы» + подарок от Лидера**



**Конкурс «Клубная жизнь»**

**Войди впервые в клуб:**

4% - подарок ободок из «Далласа»+книга ГО

8% - подарок ободок из «Далласа»+блокнот

12% - подарок ободок из «Далласа»+стильная ручка для успешной Леди

## ЖЕМЧУЖИНЫ УСПЕХА

**СДЕЛАЙТЕ ПЕРВЫЕ ШАГИ В ПОСТРОЕНИИ СВОЕЙ ЛИЧНОЙ УСПЕШНОЙ КОМАНДЫ!**

**Участницы программы:** Независимые Консультанты по красоте (до статуса Организатора).

**Период действия программы:** 1 августа 2012 года – 31 июля 2013 года.



**Условия программы:**

**ЭТАП 1:** Ваш первый в истории новичок с личным заказом на 2 б.е. и более.

Подарок: Серьги из искусственного жемчуга.

**ЭТАП 2:** Ваша Личная Группа впервые в течение одного месяца должна состоять из не менее 2 активных Консультантов по красоте.

Подарок: Браслет из искусственного жемчуга.

**ЭТАП 3:** Ваша Личная Группа впервые в течение одного месяца должна состоять из не менее 3 активных Консультантов по красоте.

Подарок: Ожерелье из искусственного жемчуга.



**Обязательно:** Ваш личный заказ на 2 б.е. и более.

**ВНИМАНИЕ!** Победительницы всех трех этапов программы в течение одного месяца получают дополнительный подарок — эксклюзивную брошь с искусственным жемчугом и кристаллами (4,5х2 см).

# Наш успех создавали **ТОП-10**

## по личным продажам

1	Усова Маргарита	5,80
2	Желудкова Юлия	5,01
3	Бурлака Неля	5,00
4	Ольшанская Юля	3,70
5	Ковальчук Катя	2,30

Ключевой момент обретения своей мечты – поверить (знать), что она осуществима. После этого мечта трансформируется в цель (несколько целей), для достижения которой требуется совершить ряд определенных действий.

# Парад Королев

## Конкурс: «Королева Продаж»:

Условие: самый большой объем продаж по итогам месяца  
Подарок: брошь «Корона» + подарок с полочки Лидера



1 – я фрейлина	Королева Продаж	2 – я фрейлина
		
Желудкова Юлия	Усова Маргарита	Бурлака Неля

5,01 б.е.

5,8 б.е.

5 б.е.

## Шаг 1. Красный Пиджак



### Участницы программы:

Независимые Консультанты по красоте (до статуса Главного Организатора включительно), в Личных Группх которых не более 7 активных человек по итогам месяца, предшествующего началу Семинарского квартала

Период выполнения программы:

один Семинарский квартал

Условия программы:

- 3 Консультанта-новичка, каждый – с личным заказом на 2 б.е. за период выполнения программы.
- Общий объем продаж всей Личной Группы за этот Семинарский квартал должен составить 20 б.е. и более (личный объем продаж участницы программы не учитывается).
- Личный заказ на 2 б.е. и более ежемесячно.

## Шаг 2. Элита в Красном. Этап 1



### Участницы программы:

Победительницы программы «Красный Пиджак»

Этап 1

Период выполнения: следующий Семинарский квартал после выполнения программы «Красный Пиджак».

Условия:

- 4 Консультанта-новичка, каждый – с личным заказом на 2 б.е. за период выполнения программы.
- Общий объем продаж всей Личной Группы за этот Семинарский квартал должен составить 40 б.е. и более (объем личных продаж участницы программы не учитывается).
- Личный заказ на 2 б.е. и более ежемесячно.

### Подарок\*:

- Набор украшений «Коралл» (подвеска и серьги; длина цепочки с подвеской – 52 см, возможность регулирования длины; длина сережек – 2,5 см)
- Эксклюзивная возможность приобрести юбку, идеально сочетающуюся с Красным Пиджаком



## Шаг 3. Элита в Красном. Этап 2

### Этап 2

Период выполнения: следующий Семинарский квартал после выполнения Этапа 1.

Условия:

- Стать победительницей Этапа 1 программы.
- 5 Консультантов-новичков, каждый – с личным заказом на 2 б.е. за период выполнения программы
- Общий объем продаж всей Личной Группы за этот Семинарский квартал должен составить 75 б.е. и более (объем личных продаж участницы программы не учитывается).
- Личный заказ на 2 б.е. и более ежемесячно.



### Подарок\*:

- Стильные часы, инкрустированные кристаллами, с логотипом Mary Kay®

## Квартальный бонус Постоянства

<p><b><u>Серебряный круг</u></b> Общий объем продаж <b>6 б.е.</b> за три месяца подряд Не менее 2 б.е. в месяц (октябрь, ноябрь, декабрь):</p>	<p><b><u>Золотой круг</u></b> Общий объем продаж <b>15 б.е.</b> за три месяца подряд Не менее 2 б.е. в месяц (октябрь, ноябрь, декабрь):</p>	<p><b><u>Платиновый круг</u></b> Общий объем продаж <b>21 б.е.</b> за три месяца подряд Не менее 2 б.е. в месяц (октябрь, ноябрь, декабрь):</p>
<p>Заказ не менее чем на 2 б.е. ежемесячно Суммарно – 6 б.е. – 14,99 б.е.</p> <p><b>Калькулятор</b></p> 	<p>Заказ не менее чем на 2 б.е. ежемесячно Суммарно – 15 б.е. – 20,99 б.е.</p> <p><b>Ожерелье «Звездная россыпь»</b></p> 	<p>Заказ не менее чем на 2 б.е. ежемесячно Суммарно – 21 б.е. и более</p>  
<p><b>Претенденты:</b> Гармаш О. Андриади Л. Фоменко Е. Мериленко И. Вишнякова А. Бурлака Н. Желудкова Ю. Леонтьева О. Красняк Н. Ольшанская ю. Ковальчук Е. Литвинова Н. Греджева О. Усова М.</p>		

### Программа бонусов в ноябре :

Серебряный уровень	Золотой уровень	Платиновый уровень
<p>Единовременный Заказ 2 б.е.–4,99 б.е</p>	<p>Единовременный Заказ 5 б.е.–6,99 б.е.</p>	<p>Единовременный Заказ 7 б.е. и более</p>
<p>Продукция-сюрприз на выбор Компании</p> 	<p>Набор салфеток из ранфорса (бшт) Размер 25x25 см</p> 	<p><b>7 б.е. Бонус</b> <i>Платинового уровня:</i></p> 

## Соберите свою **коллекцию кистей** настоящего профессионала! Обновление

Приобретите одну или все сразу!

### Кисть для глаз

Закругленная кисть из натурального ворса прекрасно подойдет для нанесения теней-основы.



В продаже с 16 октября  
Кисть для глаз  
(Eye Color/Definer Brush)

### Кисть для нанесения фонового тона

Кисть из короткого тугого ворса. Воспользуйтесь ею при растушевке Теней или Карандаша вдоль линии роста ресниц и создания эффекта «дымчатых» глаз.



В продаже с 16 октября  
Кисть для нанесения фонового тона  
(Eye Smudger Brush)

### Кисть для Минеральной пудры

Кисть изготовлена из натурального ворса и имеет плоский нижний край. Благодаря такой форме вы легко набираете необходимое количество Пудры и равномерно наносите ее на лицо.



В продаже с 16 октября  
Кисть для Минеральной пудры  
(Mineral Powder Foundation Brush)

### Кисть для придания глазам акцента

Форма кисти была специально разработана для легкого создания макияжа глаз любой сложности. С данной кистью ваш взгляд будет самым ярким и обворожительным!



В продаже с 16 октября  
Кисть для придания глазам акцента  
(Eye Crease Brush)

### Кисть для нанесения Основы под макияж

Мягкая, конусообразная кисть из искусственного ворса поможет идеально нанести Основу под макияж. В отличие от спонжа, не впитывает Основу, поэтому более практична в использовании.



В продаже с 16 октября  
Кисть для нанесения Основы под макияж  
(Liquid Foundation Brush)

# Поздравляем!

## С Днем Варенья

Шатанинова Юлия 4/11

Сушко Наталья 8/11

Вьюник Екатерина 12/11

Бартыш Татьяна 20/11

Приб Ольга 20/11

Поливец Татьяна 21/11

Арсенко Ольга 26/11

Помочкина Наталья 26/11



### Цитаты Павла Дурова:

1. Важнее не то, что Вы делаете, а то, чего Вы не делаете.
  2. Проблемы — это спрятанные решения.
  3. Тысячелетиями люди рождались великанами, и общество превращало их в карликов. Наше поколение — другое. Мы не откажемся от мечты из-за шума мнений окружающих. И мы не променяем творчество, поиск и дух свободы на уют сосисочно-телевизионного мирка.
  4. С точки зрения биохимии, алкоголь и никотин — такие же наркотики, как кокаин и марихуана. Меня не прельщают рекламные бюджеты наркоторговцев, которые разрушают разум и подрывают здоровье россиян.
  5. Будущее среднего образования лежит в играх — компьютерных, спортивных, интеллектуальных.
  6. Лучшее решение из возможных — самое простое. И наоборот.
  7. Самое главное — уметь отличать самое главное от всего остального.
  8. Сообщения СМИ кажутся правдоподобными ровно до тех пор, пока не освещают что-то, с чем ты знаком из личного опыта.
  9. Коммуникация переоценена. Час одиночества продуктивнее недели разговоров.
  10. Наше внимание — наш самый ценный ресурс.
- То, на что мы обращаем внимание, умножается в наших жизнях.

## ПРИТЧА

На двери магазина висит объявление: «Если твое желание не исполняется, значит, оно еще не оплачено».

На задворках Вселенной находится один магазинчик. Вывески на магазине нет уже давно, ее когда-то унесло космическим ураганом, а нового хозяина не стал прибывать, потому, что каждый местный житель и так знал, что магазин продает желания.

Ассортимент магазина был огромен: здесь можно было купить практически все. Огромные яхты, квартиры в Москве, замужество, пост вице-президента корпорации, деньги, детей, любимую работу, большую грудь, победу в конкурсе, большие машины, футбольные клубы, власть, успех, колечки с бриллиантами и многое-многое другое. Не продавались только жизнь и смерть (этим занимался головной офис, который находился в другой Галактике).

Каждый пришедший в магазин (а есть ведь и такие желающие, которые ни разу не зашли в магазин, а остались сидеть на своей попе и желать) в первую очередь узнавал цену своего желания. Цены были разные.

Например, любимая работа стоила отказа от стабильности и предсказуемости, готовности самостоятельно планировать и структурировать свою жизнь, веры в собственные силы и разрешения себе работать там, где нравится, а не там где надо.

Власть стоила чуть больше: надо было отказаться от некоторых своих убеждений, уметь всему находить рациональное объяснение, уметь отказывать другим, знать себе цену (и она должна быть достаточно высокой), разрешать себе говорить «Я», заявлять о себе, несмотря на одобрение или неодобрение окружающих.

Некоторые цены казались странными: замужество можно было получить практически даром, а вот счастливая жизнь стоила дорого: персональная ответственность за собственное счастье, умение получать удовольствие от жизни, знание своих желаний, отказ от стремления соответствовать окружающим, небольшое чувство вины, умение ценить, то, что есть, разрешение себе быть счастливой, осознание собственной ценности и значимости, отказ от бонусов «жертвы», риск потерять некоторых друзей и знакомых.

Не каждый пришедший в магазин был готов сразу купить желание. Некоторые, увидев цену, сразу разворачивались и уходили. Другие долго стояли в задумчивости, пересчитывая наличность, и размышляя где бы достать еще средств. Кто-то начинал жаловаться на слишком высокие цены и просил у хозяина скидку или спрашивал когда будет распродажа. А были и такие, которые доставали из кармана свои сбережения и получали заветное желание, завернутое в красивую, шуришащую бумагу. На счастливчиков завистливо смотрели другие покупатели, перешептываясь между собой о том, что, наверное, хозяин магазина их знакомый и желание досталось им просто так, без всякого труда.

Хозяину магазина часто предлагали снизить цены, чтобы увеличить количество покупателей. Но он всегда отказывался, говоря, что от этого будет страдать качество желаний.

Когда у хозяина спрашивали, не боится ли он разориться, то он качал головой и отвечал, что во все времена будут находиться смельчаки, которые готовы рисковать и менять свою жизнь, отказываться от привычной и предсказуемой жизни, способные поверить в себя и в свои желания, имеющие силы и средства для того, чтобы оплатить исполнение своих желаний.

**А когда ты последний раз заходил в магазин желаний? Сколько стоит твое желание? Есть ли у тебя средства для ее исполнения? Есть ли у тебя силы, чтобы получить необходимые средства? Готов ли ты к исполнению желаний?**

## Oda Botanical Effects

В весенний месяц радости и света,  
Когда сдала права свои зима,  
Настало время красоты, цветов, победы,  
Botanical Effects тому вина.  
Зеленый цвет - цвет молодости, жизни  
Цвет оформления новинки Мэри Кей  
И цвет природы, формула которой  
В основе средств для кожи - все ОК!  
Морские водоросли успокоят кожу,  
Льняное семя молодость придаст  
Чай белый и экстракт гуавы  
Блестеть прекрасному лицу не даст.  
А аромат лишь натуральный,  
Добавок в ней парфюма нет.  
Велосити легко заменит и превзойдет  
Botanical Effects...  
Природной силой обладая,  
Любой тип кожи освежает  
И улучшает внешний вид,  
Лицо улыбкой ослепит:  
Чувствительную кожу успокоит,  
Сухую в меру увлажнит,  
Для комбинированной и жирной -  
Есть все! И кожа не блестит!  
Порядок нанесения прост и приятен:  
Сначала очищающее средство нанесем,  
Затем протонируем лицо мы,  
При угреватости - сыворотку возьмем.  
Затем слегка лишь увлажняем,  
При необходимости - питательный крем  
или гель,  
И вокруг глаз мы кожу успокоим,  
О, ощущения - как весенняя капель!  
А губы требуют немедля -  
Ухода только с Satin Lips!  
Вы чувствуете себя персоной Grata?!  
Конечно же, вы Леди VIP!  
И вот последний штрих к портрету -  
Декоративные средства нанесем...  
И мы пойдем навстречу ветру  
И песню Красоты свою Весне споем!

## 22 ЕЖЕДНЕВНЫХ ДЕЛ, КОТОРЫЕ НА ПОРЯДОК УЛУЧШАЮТ НАШУ ЖИЗНЬ И СПОСОБСТВУЮТ ЛИЧ- НОСТНОМУ РОСТУ

1. Будьте наблюдательнее. Следите за всем, что происходит вокруг вас. Окружающая жизнь - отличный источник для нового опыта и новых идей
2. Не упускайте ни одной идеи, что приходит вам в голову. Записывайте каждую - если даже не получится реализовать ее сразу, вы можете вернуться к ней потом
3. Берите больше от окружающих вас людей. Вокруг вас - круговорот примеров, идей, слов, отношений, ошибок, опыта. Замечайте всё и используйте в свою пользу
4. Всегда носите с собой книгу или журнал. Таким образом вы используете в свою пользу любой промежуток времени, который раньше мог пропасть даром - время в дороге, очереди, в ожидании результатов
5. Посвящайте чтению хотя бы 30 минут каждый день
6. Размышляйте. Возьмите это за привычку. Это и «гимнастика для мозгов», и отличная возможность вносить ясность в свои действия
7. Попробуйте каждый вечер анализировать прошедший день. Что вам удалось, что - нет? Как нужно было сделать так, чтобы все получилось идеально?
8. Пейте больше «родниковой» воды
9. Делайте больше - меньше «раздумий»
10. Почаще читайте подборки цитат - это концентрированное собрание мудрости
11. Выбирайте себе «полезный совет дня» и применяйте
12. Ведите личную «бухгалтерию»: записывайте все доходы и расходы. Так в конце месяца не возникает вопроса: «И куда я умудрился потратить все деньги?» Вы сможете отследить бесполезные покупки, «пожиратели» бюджета, и избежать их: можно ясно представить себе свою реальную покупательскую способность
13. Сделайте что-нибудь впервые, или найдите новый способ для выполнения какого-то обыденного дела - например, более удобный и короткий путь до работы. Это тренирует умственные способности
14. Читайте интернет-материалы с пользой, делайте выводы, а не просто пробегайте глазами
15. Чаше используйте таймер при выполнении какой-либо задачи
16. Учитесь использовать руководства, алгоритмы и методики. Используйте известные, ищите новые. Например, освоите редактор горячих клавиш - Keyboard Shortcut Editor, с помощью которого можно создавать собственные и редактировать существующие горячие клавиши
17. Намечайте цели, главные и второстепенные, сиюминутные и долгосрочные
18. Просыпайтесь раньше каждый день
19. Прослушивайте обучающие или мотивационные программы, если заняты тем, что не требует полной концентрации
20. Будьте дружелюбными в течение дня - это вселяет оптимизм и поднимает настроение
21. Читайте каждый день выбранную наугад статью Википедии, чтобы получать информацию о тех вещах, о которых не знали раньше
22. Ищите в жизни что-то смешное или веселое. Только это помогает получать от нее настоящее удовольствие...



# СУПЕРПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ КОМПАНИИ.

Только с 1 по 30 ноября в честь 15-летия Компании!!!



## «THINKING OF YOU»

(цена 600 грн.; код 066220)

Приобретая:

Две Парфюмерные воды Thinking of You®



ПОДАРОК:

Лосьон для тела  
Thinking of You®

## В продаже с 1 ноября!



## «VELOCITY + HIGH INTENSITY»

(цена 590.00 грн.; код 064392)

Приобретая:

- Туалетная вода для мужчин Velocity
- Туалетная вода-спрей High Intensity



ПОДАРОК:

Дезодорант-спрей  
для тела High Intensity



## «BELLA BELARA»

(цена 930.00 грн.; код 064390)

Приобретая:

Три Парфюмерных воды Bella Belara



ПОДАРОК:

Парфюмерная вода  
с шариковым  
аппликатором  
Bella Belara



## «ELIGE»

(цена 1050.00 грн.; код 064391)

Приобретая:

Три Парфюмерных воды Elige



ПОДАРОК:

Парфюмерная вода  
с шариковым  
аппликатором Elige

## ПРОДОЛЖАЮТ ДЕЙСТВОВАТЬ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ!



## «НАБОР ДЛЯ ПЕДИКЮРА»

(цена 400.00 грн.; код 063794)

- Набор для педикюра
- Мятные таблетки для ванночек для ног (10 таблеток)



ПОДАРОК:

Надувная  
ванночка  
для ног.



## «ТАЙНЫ ГОЛЛИВУДА» (цена 480.00 грн.)

- Тени для глаз «Загадочный Квартет», **НОВИНКА**
- Тушь для ресниц «Сенсация». Черная, или Тушь для ресниц с эффектом удлинения Lash Love™, Черная.
- Один из оттенков Ультраблесков для губ («Фуксия», или «Красный»), **НОВИНКА**



ПОДАРОК:

Косметичка  
«Тайны  
Голливуда».



## «ВОЛШЕБНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ»

(цена 1040.00 грн. код 063795)

- Очищающее средство «3 в 1» TimeWise
- Максим. увлаж. крем, повышающий упругость кожи
- «Дневное решение» TimeWise SPF 30
- «Ночное решение» TimeWise
- Система обновления кожи TimeWise



ПОДАРОК:

Система обновления кожи  
TW и ночной восстановл.  
комплекс TW для  
нормальной/сухой кожи  
в мини-упаковках.

## Семинарский органайзер на 2012-2013 год!

Код 061703, цена 100 грн.

- удобный совмещенный формат В5 (176\*250 мм) с возможностью вести записи, как на еженедельной, так и на ежедневной основе;
- блок по постановке целей и анализу результатов на ежеквартальной Семинарской основе;
- рекомендации по планированию рабочего процесса;
- важные события Компании и праздники; информация о ключевых программах Компании.





# Готовимся к Новогодним продажам!



Наступил ноябрь. Впереди череда прекрасных праздников, вместе с ними приближается время предпраздничной суеты. Желаю ВАМ использовать время максимально эффективно, чтобы Новогодние праздники встречать с туго набитыми кошелечками!!! По статистике: все люди на Земле дарят подарки к Новому Году. Одни – на сумму 300 грн., другие – на 10 000 грн. и больше.

**В среднем каждый человек делает 5 подарков. Воспользуйтесь отличными Суперпредложениями для подарков.**

**Задавайте всем окружающим вас людям следующие Вопросы:**

- Вы планируете поздравлять с Новым годом ваших близких?
- Что бы вы хотели им подарить и на какую сумму?

**На классах по уходу за кожей (с начала ноября по конец декабря) предлагайте гостям заполнять «шпаргалку» по списку подарков.**

Начинаем подготовку к новому году!  
«шпаргалка» по списку подарков 😊



## Не забыть сделать подарки от «Мэри Кэй»



- |  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| <input type="checkbox"/> Себе                  | <input type="checkbox"/> Бабушке         | <input type="checkbox"/> Доктору        | <input type="checkbox"/> Дяде               |
| <input type="checkbox"/> Жене                  | <input type="checkbox"/> Репетитору      | <input type="checkbox"/> Свекру (тестю) | <input type="checkbox"/> Юристу, адвокату   |
| <input type="checkbox"/> Крестной              | <input type="checkbox"/> Дедушке         | <input type="checkbox"/> Дантисту       | <input type="checkbox"/> Двоюродной сестре  |
| <input type="checkbox"/> Мужу                  | <input type="checkbox"/> Секретарше      | <input type="checkbox"/> Невестке       | <input type="checkbox"/> Автомеханику       |
| <input type="checkbox"/> Крестнице             | <input type="checkbox"/> Внуке           | <input type="checkbox"/> Тренеру        | <input type="checkbox"/> Двоюродному брату  |
| <input type="checkbox"/> Дочери                | <input type="checkbox"/> Начальнику      | <input type="checkbox"/> Зятю           | <input type="checkbox"/> Парикмахеру        |
| <input type="checkbox"/> Лучшей подруге        | <input type="checkbox"/> Внуку           | <input type="checkbox"/> Племяннице     | <input type="checkbox"/> Сестре жены (мужа) |
| <input type="checkbox"/> Сыну                  | <input type="checkbox"/> Няне            | <input type="checkbox"/> Племяннику     | <input type="checkbox"/> Маникюрше          |
| <input type="checkbox"/> Другу                 | <input type="checkbox"/> Сестре          | <input type="checkbox"/> Коллеге        | <input type="checkbox"/> Брату жены (мужа)  |
| <input type="checkbox"/> Маме                  | <input type="checkbox"/> Домработнице    | <input type="checkbox"/> Тёте           | <input type="checkbox"/> Неожиданным гостям |
| <input type="checkbox"/> Учителю (Воспитателю) | <input type="checkbox"/> Брату           | <input type="checkbox"/> Однокласснице  |   |
| <input type="checkbox"/> Папе                  | <input type="checkbox"/> Ветеринару      | <input type="checkbox"/> Соседке        |   |
| <input type="checkbox"/> Учителю музыки        | <input type="checkbox"/> Свекрови (теще) | <input type="checkbox"/> Консьержке     |   |

Телефон моего Консультанта по красоте: \_\_\_\_\_

Предложите свою компетентную помощь в выборе подарков, сказав следующие слова: «Я каждый год упаковываю подарки для моих клиентов. Подарки могут быть очень разными по цене и составу. Я сама создаю новогоднюю упаковку с учетом предпочтений клиентов, обеспечивая им экономию времени и сил».

**Вместе с подарками предлагайте дарителю Сертификаты. На релакс от Мэри Кэй или праздничный макияж. У вас будут новые классы.**

«Это дополнительный подарок в честь празднования Компании

«Мэри Кэй» 15-летнего юбилея на Украине. Какой Сертификат приятнее получить Вашей (маме, сестре, сотруднице и т.д.) на процедуру по уходу за лицом или декоративному макияжу?».

Сертификаты можно использовать как дополнительный подарок.

## Пригласительный сертификат на праздничный сеанс Красоты



### Включено:

- индивидуальный подбор средств ухода за кожей;
- нанесение в приятной атмосфере;
- легкий макияж (по желанию).

Записаться на Ваш сеанс Вы можете по телефону **0504738932** у **Юлии Леонтьевой** (Ведущего Лидера Компании "Мэри Кэй")

Билет на 3 персоны.  
Для Вас и Ваших гостей сеанс проводится бесплатно.

**MARY KAY.**  
Обогатить жизнь женщины

Вы можете задать такой вопрос: «Наверняка у Вас есть такие знакомые, которых Вы бы хотели поздравить, но денежный лимит уже исчерпан? Я могу в качестве подарка предложить Сертификат на праздничный макияж. Я уверена, что они оценят Ваше внимание».