



Леди Совершенство



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

Лидер Леонтьева Ольга

Всегда рада вашему звонку!

☎ (067) 96-48-371.

✉ e-mail: olga.leontevva@gmail.com

@ Мой блог: www.yspeshnie.blogspot.com

@ Мой сайт: 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

сентябрь 2013 года

(итоги августа)

Эта газета издается в знак
Благодарности и уважения к Вам!

MARY KAY®

Вот уже
50 лет

компания Mary Kay®
вдохновляет женщин
во всем мире
на изменение жизни
к лучшему.



Счастливого
50-летия!



*Разрешите поздравить вас с
нашим общим Юбилеем:
50-летием компании «Мэри Кэй»,
которое мы будем отмечать
13 сентября!*

*Компании, которая дала нам
возможность
пользоваться замечательной
косметикой;
кому-то – иметь
дополнительный доход;
а кому-то сделать красивую
женскую карьеру!*

Благодарю всех за сотрудничество!

будущие обладательницы



*Спасибо за то, что
вы ЕСТЬ
в моей жизни!*

Я ♥ вас!

Вызов "Золотая бабочка"

Дорогие, Королевы!



Начинаем новый семинарский год! У кого какие планы?

Чтобы понять, что возможно сделать в будущем, надо обязательно оглянуться в прошлое и проанализировать. Попробуйте открыть прошедший год и просто посмотреть на цифры.

Вас устраивает ваш доход? А что можно сделать, чтобы он был больше? Ведь каждая из нас абсолютно точно знает,

что можно сделать для увеличения дохода. Просчитайте каждый месяц с увеличением на 10 процентов, а потом на 20, а потом на 30.

И..... Думайте, думайте, думайте!

Конечно все хотят прирасти на 30 процентов! А что вы готовы сделать? А что вы готовы изменить в себе? Не в людях, а в себе!

Чтобы увеличиться, я просто призываю вас поддержать конкурсы компании!

1 сентября - это не только первый день календарной осени, но и точка отсчёта, переводящая всех без исключения на новый этап. Лето осталось позади, а впереди напряжённая работа, подразумевающая неустанный самоконтроль.

Пусть этот год будет самым лучшим в вашей карьере!

С Верой в Твой Успех, твой Лидер Леонтьева Ольга

Звёздным Консультантам

взять на заметку!

Моя первая Звезда:
✓ +15% скидки набор «Звёздный Старт»

2 Звёздных квартала
✓ Признание на КК

3 Звёздных квартала

4 Звёздных квартала

Красный цвет победы

Программы 2013-2014	Новички	Продажи команды в квартал	Статус
Красный пиджак		20 б.е.	Организатор – 4%
Звёздные Главные Организаторы	+ 6 баллов за каждого новичка*	НОВОЕ! 30 б.е.= 6 баллов	От Старшего Консультанта до DIQ
Элита в Красном 1 этап		40 б.е.	Главный Организатор – 8%
Элита в Красном 2 этап		75 б.е.	Будущий ЛБГ/DIQ – 12%

Твой путь к Шмелю



Бриллиантовый Шмель



ШАГ 1 – Сделайте выбор!

Найдите первых клиентов

Начните бизнес в год **50-летия «Мэри Кэй»** с модулем **«Мой выбор»**. Выберите продукцию для вашего успешного старта!



Стартовые вложения:
362 грн = 1 б.е. + 50 грн

Шаг 1: просто как 1, 2, 3

Изучите

материалы

Полюбите

продукцию, которой вы пользуетесь сами

Найдите

первых клиентов, сделайте первые продажи

ШАГ 1 – Сделайте выбор!

Найдите первых клиентов



Модуль «Мой выбор»

Состав:

- > Продукция на 1 б.е.
- > Пробники бестселлеров:
 - система TimeWise® – для нормальной/сухой кожи
 - Botanical Effects (очищение + увлажнение) – для комбинированной/жирной кожи
 - система TimeWise Repair®
 - крем для глаз с комплексом система TimeWise®
- > Брошюра новичка – простые вызовы для поиска первых клиентов
- > Гид о продукции – просто и увлекательно о продукции
- > «Образ» – 4 шт.
- > «Оплески»
- > Сертификат на продукцию
- > Бланк заказа

ШАГ 2 – Покажите класс!

Проведите первые классы



Модуль «Мой класс»

- > Как назначать и проводить классы по красоте
- > Преимущества работы с хозяйками классов
- > Инструменты и литература для проведения классов

Как получить: вместе со 2-м заказом от 2 б.е. в течение первых 3-х месяцев

Шаг 2: Просто как 1, 2, 3

Изучите

гид по классам

Пригласите

клиенток стать хозяйками класса

Проведите

свой первый класс

ШАГ 2 – Покажите класс!

Проведите первые классы



Модуль «Мой класс»

Состав:

- > Розничная продукция – помада Морская Ра
- > Пробники бестселлеров:
 - Крем для рук Satin hands
 - Сюрприз! - Мини-тушь Lash Love
- > Гид по проведению классов
- > КЛАССНЫЙ альбом
- > Профиль по уходу за кожей
- > Брошюра о Звездных Консультантах
- > Руководство для Консультанта
- > «Образ» – 4 шт.



ШАГ 3 – Начните карьеру!

Создайте команду



Модуль «Моя команда»

- > Как создавать свою команду
- > Кто ваш потенциальный новичок
- > Инструменты и литература для построения команды

Как получить: вместе со 3-м заказом от 2 б.е. в течение первых 6-ти месяцев

Шаг 3: Просто как 1, 2, 3

Вдохновляйтесь

примером успешных консультантов

Привлекайте

с помощью брошюры «Создай свою историю успеха»

Создавайте

свою команду и продолжайте обогащать жизни женщин

ШАГ 3 – Начните карьеру!

Создайте команду



Модуль «Моя команда»

Состав:

- > Пробники бестселлеров:
 - Ночной восстанавливающий комплекс TimeWise® и Система обновления кожи в мини-упаковке
 - Основа под макияж TimeWise® – Бежевый 3
- > Гид по построению команды
- > Брошюра по привлечению «Создай свою историю успеха»
- > Биография Мари Кэй Эш
- > Соглашение с Компанией – 5 шт.
- > «Образ» – 4 шт.



Для Консультантов - новичков, заключивших Соглашение с ООО «Мэри Кэй (Украина) Лимитед» действует

«Программа привлечения и развития бизнеса Новичков».

Эта программа предлагает простую, пошаговую схему обучения, развития профессиональных навыков Консультанта по красоте и построения бизнеса с «Мэри Кэй».

Шаг 1. Консультант-новичок приобретает за 50.00 грн **Модуль 1 «Мой выбор»** и одновременно размещает заказ на 1 б.е. той продукции, которая ей интересна. На этом этапе Новичок осуществляет поиск первых клиентов и продажу бестселлеров, которые сама любит и использует.

Шаг 2. Консультант-новичок размещает заказ на 2 б.е. в течение первых трех месяцев с момента подписания Соглашения с Компанией и получает **Модуль 2 «Мой класс»**. Благодаря ему Новичок учится назначать встречи, проводить классы по красоте и продавать на классах.

Шаг 3. Консультант-новичок размещает заказ на 2 б.е. в течение первых шести месяцев с момента подписания Соглашения и получает **Модуль 3 «Моя команда»**. С ним Новичок учится навыкам построения личной команды и дальнейшего развития бизнеса с «Мэри Кэй».

Программа «Шаг за шагом – 2013»

Шаг 1 (1–3-й месяцы)

в течение первых трех месяцев с момента оформления Соглашения разместить личные заказы **на общую сумму 6 б.е.**

подарок: наручные часы «Золотое Время».



Шаг 2 (4–6-й месяцы)

в течение следующих трех месяцев после Шага 1 разместить личные заказы **на общую сумму 15 б.е.**

подарок: стильная сумка «Мисс Элегантность».



Шаг 3 (7–9 й месяцы) в течение следующих трех месяцев после Шага 2 разместить личные заказы **на общую сумму 21 б.е.**

подарок: оригинальный флэш-накопитель «Помада» (4 Гб).



Шаг 4 (10–12-й месяцы)

в течение следующих трех месяцев после Шага 3 разместить личные заказы **на общую сумму 48 б.е.**

подарок: подвеска «Звезды».



Консультанты, которые выполняют **все 4 Шага** и в 12-м месяце сотрудничества с Компанией станут членами **Клуба 4%** (3-4 активных члена Личной Группы в текущем месяце), получают особый знак отличия – **ободок «Звездный Новичок»**.

В случае, если Консультант-новичок по какой-то причине пропустит выполнение условий одного из шагов, она может продолжить выполнение программы с последующего шага.

Для их Главных Организаторов:



Подарок за каждого Новичка, выполнившего **первые 2 Шага** программы «Шаг за шагом» –

Косметичка с логотипом Mary Kay®



Подарок за каждого Новичка, выполнившего **все 4 Шага** программы «Шаг за шагом» – флэш-

накопитель с логотипом Mary Kay® (2 Гб).

Официальное сообщение!

С 1 августа 2013 года Компания представляет возможность стать Консультантом по красоте девушкам, которым исполнилось **16 лет!**

Для заключения Соглашения с Независимым Консультантом по красоте компании «Мэри Кэй» предоставляется следующий пакет документов:

1. 2 (два) экземпляра заполненного Соглашения
2. Копия паспорта
3. Копия справки с идентификационным номером.
4. Копия квитанции об оплате заказа.
5. Для Консультантов от 16 до 18 лет дополнительно предоставляется
 - копия Свидетельства о рождении;
 - **согласие двух родителей**, которые указаны в Свидетельстве о рождении;
 - копии паспортов родителей

Стать Консультантом стало ПРОСТО И ВСЕГО ЗА 362 грн.!!!!

**Паспорт
Идентификационный
код**



Модуль №1



50 грн.



Заказ на 1 б.е.



312 грн.

Программа «КРАСНЫЙ ПИДЖАК»

Период: АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ-ОКТЯБРЬ

1. Размещать личные заказы более 2 б.е. ежемесячно
2. Пригласить 3 и более новичков, с заказом от 1 б.е.
3. Суммарный объем заказов команды за 3 месяца: 20 б.е. и более

Подарок: Красный Пиджак – символ Успеха!



Олимпийский Вызов 2013-2014

Период действия Вызова: 1 августа 2013 года – 31 июля 2014 года

Условие: Доход от личных продаж за период выполнения Вызова должен составить 50 000 грн. (240 б.е. за Семинарский год 2013-2014).

Подарок: Медальон с розовым кристаллом.



«ЖЕМЧУЖИНЫ УСПЕХА»

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

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 3-х этапов программы в течение одного месяца получают дополнительный подарок — эксклюзивную брошь с искусственным жемчугом и кристаллами.



**Конкурс
месяца –
СЕНТЯБРЬ!**



**За каждого активного
новичка с 2 б.е. и более
+ твоя личная активность
минимум 2 б.е.
– подарок-сюрприз
от Лидера.**

Жемчуг всегда прав

(Коко Шанель)

Жемчуг нельзя покупать самому, он непременно должен быть подарен или перейти по наследству. «Подарить жемчужину – значит признаться в любви», – говорят японцы. В Стране восходящего солнца, как, впрочем, и во всем мире, жемчуг считается символом счастья, любви и тепла. В Римской империи жемчуг считали символом власти и мудрости, а для женщин это камень счастья и сладостных сновидений. На Востоке жемчуг считают камнем любви и дарят его только любимым женщинам. Однако, несмотря на большую популярность, жемчуг — камень весьма опасный. Он, что называется, снимает «розовые очки» — человек видит окружающую действительность без прикрас. Жемчуг живет жизнью своего владельца, он блестит,

когда хозяин здоров, и тускнеет, когда тот умирает. Вот почему жемчуг называют иногда «слезами тоски». Вообще, жемчуг очень коварная драгоценность: в нем заключается негативная сила Луны. Поэтому относиться к нему надо бережно, иначе он начнет приносить несчастье. Но если человек в ладу со своей совестью, то и жемчуг поможет ему стать непобедимым...По совету своего учителя Аристотеля, перед походом в Индию Александр Македонский захватил архипелаг Сокотра, славящийся красивым черным жемчугом.

Согласно легенде, царица Египта Клеопатра, поспорив с Марком Антонием о том, что сможет приготовить самое дорогое блюдо в стране пирамид, растворила в кубке с вином крупную жемчужину, стоившую целое состояние, и выпила драгоценный напиток. Белый жемчуг обладает наиболее мощной магической силой.

Жемчуг уже несколько веков остается классикой хорошего тона. Жемчужное украшение называют одним из самых элегантных аксессуаров, который можно носить в любое время суток и в любом возрасте. Почти все известные женщины мира имеют или имели в своем арсенале ювелирное изделие из жемчуга. Жемчуг - символ женственности и нежности.



Квартальный бонус Постоянства

<p><u>Серебряный круг</u> Общий объем продаж 7 б.е. за три месяца подряд Не менее 2 б.е. в месяц (июль, август, сентябрь):</p>	<p><u>Золотой круг</u> Общий объем продаж 17 б.е. за три месяца подряд Не менее 2 б.е. в месяц (июль, август, сентябрь):</p>	<p><u>Платиновый круг</u> Общий объем продаж 24 б.е. за три месяца подряд Не менее 2 б.е. в месяц (июль, август, сентябрь):</p>
 <p>Ручку с логотипом Mary Kay®, украшенную кристаллами в стиле Swarovski;</p>	 <p>Зонт со змеиным принтом.</p>	

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ БОНУСОВ!



Оформи заказ на 5 б.е.
и более единовременно.
**ПОРТМОНЕ В СТИЛЕ
ШАНЭЛЬ** (пудрового цвета)

Осень – пора завершающая отпускное время и открывающая перед нами дверь в мир трудовых будней, а, значит, мир творчества, новых бизнес-идей и карьерного роста. Самое время обновить и бизнес-аксессуары. Надежность, качество и привлекательный внешний вид идеально сочетаются в этом супермодном портмоне, очень красивым, нежно-бежево-розового цвета, отличного качества! Этот аксессуар необходим каждой успешной бизнес-леди.

Разместив несколько единовременных заказов на 5 б.е. и более в течении одного месяца, вы получите несколько одинаковых бонусов.

Бонус за 2 б.е. в сентябре:

Мини набор
«Система обновления кожи»
+ Питательная сыворотка + С 1 шт.



Внимание!
В случае
окончания
продукции
на складе,
будет
предложена
замена.

«ЗВЕЗДНЫЙ СТАРТ»

НОВОЕ! Все Консультанты по красоте, не зависимо от даты подписания Соглашения, которые станут победительницами программы «Твой путь к Звездам» **ВПЕРВЫЕ**, то есть заработают свою первую Звезду по личным продажам, получат эксклюзивную возможность приобрести набор бестселлеров «Звездный старт» с дополнительной скидкой 15 %!

Состав набора:

- Волшебный набор для нормальной/сухой кожи – 1 шт.
- Система обновления кожи – 1 шт.
- Обезжиренное средство для снятия косметики с глаз – 1 шт.
- Крем для глаз с разглаживающим эффектом с комплексом TimeWise – 1 шт.
- Тушь для ресниц «Сенсация» - 1 шт.
- Пена для бритья МК Men – 1 шт.
- Охлаждающий гель после бритья МК Men – 1 шт.
- Парфюмерная вода Thinking of you – 1 шт.
- Туалетная вода-спрей True Original – 1 шт.
- Набор по уходу за кожей рук Satin Hands. Персик – 1 шт.



ЗВЕЗДНОЕ ПОСТОЯНСТВО 2014

Работа в Звездном режиме – это залог стабильного и высокого дохода, непрерывное развитие бизнеса, новые возможности и перспективы!

Начинайте работу с мечты – выберите подарок, планируйте, какой объем продаж вам потребуется, чтобы набрать нужное количество баллов, сфокусируйтесь на своей цели, верьте в себя и смело двигайтесь вперед!

2 КВАРТАЛА ПОДРЯД Зонт МК сити	3 КВАРТАЛА ПОДРЯД Стильный браслет	4 КВАРТАЛА ПОДРЯД Кейс для декоративной косметики
		

Сапфировая звезда 48 б.е.	Рубиновая звезда 64 б.е.	Бриллиантовая звезда 80 б.е.	Изумрудная звезда 120 б.е.	Жемчужная звезда 160 б.е.	
Доход (грн.)		Доход (грн.)		Доход (грн.)	
в месяц	за квартал	в месяц	за квартал	в месяц	за квартал
3300	10000	4400	13300	5500	16600
8300	24900	11000	33200		

НОВИНКИ, СУПЕРПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ КОМПАНИИ В СЕНТЯБРЕ.

И снова встречайте **Систему интенсивных антивозрастных средств TimeWise Repair Volu-Firm** в подарочной упаковке.

В продаже с 1 сентября!

цена набора 1600 грн.; код 054066

1. Очищающее средство - Обновляет, освежает и глубоко очищает кожу.
2. Лифтинг-сыворотка - Возвращает коже упругость и укрепляет ее.
3. Обновляющий крем для кожи вокруг глаз - Обновляет кожу вокруг глаз, придавая ей свежий вид, увлажняет на протяжении 12 часов.
4. Дневной крем SPF 30 высокий уровень защиты - Замедляет процесс старения кожи. Защищает от ультрафиолетового излучения.
5. Ночной восстанавливающий крем с ретинолом - Активизирует защитные и регенеративные свойства кожи, благодаря входящему в его состав ретинолу.



New! В продаже с 16 сентября!

Парфюмерная вода Belara Midnight 50 мл

цена 350 грн.; код 067237 Регулярная линия!



Вам знакомо трепетное предвкушение чего-то невероятного, завораживающее ощущение тайны? Все это в новом аромате Belara Midnight. Пленительный, страстный, загадочный, этот запах пробуждает воображение и открывает самые потаенные грани женского очарования и чувственности.

Верхние ноты оживляют воображение. Ароматы розового перца, диких ягод и сладкой фруктовой нотки Tropicalone с первых секунд окружают вас соблазнительным контрастом цветочных и ягодных акцентов.

Средние ноты нежно пробуждают ваши чувства благоуханием пурпурного пиона, египетского жасмина и ванили.

Нижние ноты оставляют незабываемое впечатление. Запахи теплой амбры, сандала и бархатного мускуса сливаются в опьяняющий и восхитительный последний аккорд Belara Midnight.

Крем-гель для душа 133 мл

Belara Midnight

цена 130.00 грн.;

код 067470

Количество ограничено!



Крем для тела 133 мл

Belara Midnight

цена 120.00 грн.;

код 067476

Количество ограничено!

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ в продаже с 16 сентября! КОЛИЧЕСТВО ОГРАНИЧЕНО!



ПРИКОСНОВЕНИЕ ТАЙНЫ

цена 600 грн.; код 074866

Состав:

- Парфюмерная вода Belara Midnight;
- Крем-гель для душа Belara Midnight;
- Крем для тела Belara Midnight.



ПОДАРОК

Изысканная косметичка для украшений



РОСКОШЬ

цена 550 грн.; для данного предложения нет отдельного кода

Состав:

- Один из оттенков Пудры Sheer Dimensions;
- Один из оттенков Помады True Dimension;
- Один из оттенков Карандаша для губ.



ПОДАРОК

Лаковая косметичка



НЕБЕСНЫЙ САД 2+1

цена 340 грн.; код 073016

Состав:

- Минеральные тени для глаз «Небесный сад» (2 шт.).



ПОДАРОК

Минеральные тени для глаз «Небесный сад» (1 шт.)



НЕЖНЫЙ ВЗГЛЯД

цена 120 грн.; код 073018

Состав:

- Успокаивающий гель для кожи вокруг глаз.



ПОДАРОК

Минеральные тени для глаз «Лазурь»



БЕЗУПРЕЧНОСТЬ

Специальная цена 280 грн.

код 073017

Состав:

- Выравнивающая сыворотка TimeWise® «Безупречный цвет»;
- Блеск-лак для губ «Чай Латте».

Продолжают действовать

Спецпредложения

до момента окончания продукции на складе:

ИНЖИР И КРАСНЫЙ ЧАЙ

ц. 670 грн.; код 073011

ЛОТОС И БАМБУК

ц. 670 грн.; код 073012

МОЕ ЯРКОЕ ЛЕТО

ц. 370 грн.; отдельного кода нет.



SPA-уход за ресницами и бровями

Ресницы и брови за лето выгорают, становятся ломкими. Живительная сыворотка для ресниц и бровей – то средство, которое поможет эффективно восстановить очаровательное обрамление женских глаз. Она делает ресницы и брови гуще, длиннее и крепче, быстро улучшает их состояние и препятствует выпадению. Тем более густые широкие брови остаются на пике моды и будут одним из самых горячих хитов осеннего образа, а пышные ресницы были и будут актуальны во все времена. Цикл роста ресничек составляет 4 месяца, поэтому начинаем сами себе 4-месячный SPA уход за ресницами:



1. Каждый вечер наносим лайнером стрелочку над ресницами (не лезть близко к слизистой, иначе будет затекать в глаза и вызывать слезы). Можно попробовать на один глаз, сравнить месяца через два (через месяц результат еще не виден).

Живительная сыворотка обогащена:

- **Аминокислотами**, которые являются главным строительным материалом для роста волос.

Из аминокислот образуется кератин – именно из этого компонента на 90% состоят волосы.

- **Пептидами**, которые наравне с аминокислотами отвечают за здоровье волос. Аминокислоты обеспечивают необходимое для волос питание. Пептиды укрепляют кожный матрикс (межклеточный каркас), который состоит из многих структурных белков, в том числе коллагена, и эластина. Укрепление матрикса способствует укреплению волосяного фолликула и как следствие образованию и росту новых волос, крепких и здоровых.

- **Красный клевер** содержит большое количество антиоксидантов. Они нейтрализуют вредное воздействие свободных радикалов, которые зачастую становятся причиной сокращения жизненного цикла волоса и его быстрого отмирания.

2. Чтобы защитить реснички днем (от выгорания, от пересыхания, от косметики), наносим на них защитное покрытие в виде Основы для ресниц, 8 мл, 140.00 грн. (можно даже без туши). На ресничках получается абсолютно бесцветный защитный кокон. Реснички дышат, но при этом не ломаются, не подвергаются действию свободных радикалов и т.д. Тем самым они дополнительно укрепляются.

В **Основе для ресниц** содержится **Panthenol-Pro Complex™** (провитамин B5/пантенол и фитантриол). Комбинация этих ингредиентов питает ресницы до самых кончиков, а легкая формула средства не дает ресничкам ломаться.

Фитантриол – средство, которое придает волосам блеск и силу, способствует увеличению содержания пантенола и микроэлементов в волосах, делает волосы шелковистыми. Также используется в средствах для укрепления ногтей.

Пантенол (провитамин B5) – витамин, основными свойствами которого являются восстановление клеток волоса изнутри, удержание влаги внутри волоса, предотвращая его иссушение и ломкость, укрепление корней.

Кисточка состоит из двух видов щетинок. Такая форма позволяет максимально эффективно нанести средство на каждую ресничку. Уникальные хлопковые волокна щеточки помогают средству равномерно распределиться от корней до самых кончиков каждой реснички, а традиционные нейлоновые волокна помогают ресничкам оставаться безупречно разделенными и препятствуют возникновению комочков при нанесении туши.

Основу для ресниц можно также использовать вместо Геля для бровей, который сейчас есть в Ограниченной коллекции (7,75 мл, 120 грн).

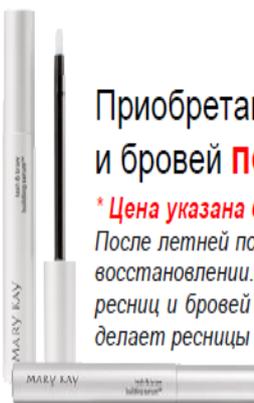
Рекомендуйте эту процедуру тем клиенткам, которые ходят с нарощенными ресницами, или собираются нарастить, либо сняли... Ресницы для этой процедуры должны быть достаточно крепкими и упругими!

«ЗОЛОТОЙ БЕСТСЕЛЛЕР»

Приобретайте в **сентябре** набор из двух Живительных сывороток для ресниц и бровей **по специальной цене – со скидкой 50%! (цена 500 грн.; код 066217)**

** Цена указана без учета скидки. Каждый Консультант может приобрести только 1 набор по специальной цене.*

После летней поры с ее палящим солнцем, пылью, частыми водными процедурами кожа нуждается в интенсивном увлажнении и восстановлении. Но не стоит забывать, что ресницы и брови за лето пострадали не меньше. Живительная сыворотка для ресниц и бровей – то средство, которое поможет эффективно восстановить очаровательное обрамление женских глаз. Она делает ресницы и брови гуще, длиннее и крепче, быстро улучшает их состояние и препятствует выпадению. Тем более густые широкие брови остаются на пике моды и будут одним из самых горячих хитов осеннего образа, а пышные ресницы были и будут актуальны во все времена.



Поздравляем!

С Днем Варенья

Юрченко Наталья 01/09

Бабақ Ольга 02/09

Дервянко Лиля 07/09

Солозуб Ирина 13/09

Борисова Ирина 19/09

Мириленко Ирина 28/09

Леонтьева Ольга 28/09

Найдюк Наталья 29/09

Балабина Ольга 30/09

MARY KAY.



Внимание!

«Школа Красоты»

Хотите овладеть основами макияжа для повседневной жизни?

Записывайтесь на курс

«**Макияж для Себя**»

1. Урок: Теория и Тонкости макияжа
2. Урок: Дневной макияж
3. Урок: Деловой Макияж
4. Урок: Вечерний макияж
5. Урок: Фантазийный макияж

Вы научитесь подчеркивать свою красоту узнаете секреты безупречной внешности, подберете идеальный макияж!!!

Приглашаем Консультантов всех статусов и гостей посетить нашу Школу Красоты.

Предварительная запись.

Курирует проект Желудкова Юлия
т. (098) 24-65-271



Ждем вас!

ПРИТЧА «Лучший день в неделе»

Однажды ученик спросил Учителя:

- Учитель, скажи, существует ли день, наиболее благоприятный для того, чтобы обращаться с предложением к покупателю?

- День? - удивился Учитель.

- Ну, может быть, день недели или число месяца...

- А-а-а, день недели... - кивнул Учитель. - Да, конечно. Этот день - среда, - и хитро посмотрел на учеников. Те схватили свои тетради и стали записывать сказанное Учителем.

- А ты почему не записываешь? - строго спросил он ученика, который сидел прямо и улыбался, глядя на Учителя.

- Потому что я знаю, что ты скажешь дальше, Учитель.

- И что же? - Учитель, нахмурившись, поднял руку, и все ученики замерли.

Тогда ученик, который не записывал, сказал:

- Это также вторник, пятница, суббота, понедельник, четверг и воскресенье.

- Ты прав, - сказал Учитель. - Только я хотел назвать сначала пятницу, а потом вторник.

Ученики зашумели, радуясь тому, что их товарищ сказал почти всё правильно. А потом один из них спросил:

- Учитель, именно такая последовательность?

Учитель внимательно посмотрел на ученика, который дал почти правильный ответ и сделал ему знак рукой:

- Ответь!

- Только один день, - сказал тот. - Этот день - сегодня.

Успехов в работе, радости в жизни!



Кодекс Леди:

Правило 1. Леди не носит слишком короткие юбки и чересчур глубокие декольте.

Правило 2. Леди ходит грациозно, у нее изысканные манеры.

Правило 3. Леди не жует жвачку и не произносит бранных слов.

Правило 4. Леди не красится на публике.

Правило 5. Леди всегда организована и поэтому никогда не спешит.

Правило 6. Леди всегда сдержанна — не позволяет себе «выйти из себя».

Правило 7. Леди не сплетничает и не хвастается, а также не говорит о сексе в обществе.

Правило 8. Леди вежлива со всеми, независимо от положения человека в обществе.

Правило 9. Леди не курит и употребляет алкогольные напитки лишь в особых случаях.

Правило 10. Леди не приемлет отношения «на одну ночь».

Правило 11. Леди не меняет мужчин «как перчатки».

Правило 12. Леди не интересуется на первом свидании зарплатой мужчины.

Правило 13. Леди не сближается слишком быстро с мужчиной в плане физического контакта.

Правило 14. Леди не разговаривает слишком много, она умеет слушать.

Правило 15. Леди не запрещает своему избраннику общаться с друзьями.

Правило 16. Леди не ведет себя с мужчиной, как «ревнивая жена».

Правило 17. Леди ведет себя гордо, но не чересчур.

Правило 18. Леди не навязывается, не делает «первый шаг», она ждет когда «первый шаг» сделает мужчина.

Правило 19. Леди никогда не говорит своему избраннику о его недостатках.

Правило 20. Леди умеет признавать свои ошибки.

10

глупых ошибок, которые удерживают продажи на уровне плинтуса.

1. Вы не понимаете своих клиентов.

Многие делают определенные предположения насчет того, чего хотят их клиенты. Несмотря на то, что для вашего продукта или услуги может существовать специфический рынок, запросы каждого потребителя будут различаться. Вместо конкретики многие предпочитают говорить о том, как хорош их продукт и о его 10 уникальных преимуществах. Конечно, консультант должен быть увлечен своей идеей, но не в ущерб пониманию запросов клиентов и вопросов, которые их мучают.

2. Вы не продаете.

Большинство отлично расскажут о всех преимуществах своего продукта, но так и не смогут продать ключевое решение проблемы своих потребителей. Чтобы это случилось, вы должны опрашивать клиентов, чтобы понять — что же им нужно на самом деле? Потенциальный клиент заинтересован в 2-3 преимуществах вашего продукта, которые важны для него, а не в той сотне, которые вы планируете реализовать в будущем.

3. Не общаетесь лично.

Большинство не «выходят в поле», чтобы пообщаться с реальными людьми и состоявшимися клиентами. В результате они упускают две ключевые возможности. Во-первых, не выстраивают доверительных и долгосрочных отношений с их первыми покупателями. Во-вторых, они теряют обратную связь, которая часто предоставляет наилучшие рекомендации.

4. Вы слишком деликатны.

В основном, делают один заход к клиенту, и не пытаются связаться с ним повторно. Возможно, они предпринимают вторую или третью попытку, но на этом заканчивают. Совесть не позволяет им продолжать, они слишком беспокоятся о том, что человек на другой стороне теряет свое драгоценное время, или просто боятся быть слишком назойливыми и потерять возможную сделку. На самом деле, если вы теряете клиента якобы по причине, что слишком досажаете ему, то будьте уверены, сделка бы никогда не состоялась и без этого.

Я не призываю названивать кому-либо каждую минуту, пока он не вырвет телефонный провод из стены, но пускать все на самотек — точно не способ получить нового покупателя. Поддерживайте контакт, пока на той стороне не примут конкретного решения «да» или «нет». Все остальное не играет роли.

5. Не налажен процесс продаж.

У некоторых даже нет процесса, который можно совершенствовать. Имеют доступ к огромным массивам данных, но зачастую не могут отслеживать простейшие метрики, имеющие отношение к продажам, звонкам, закрытым сделкам и так далее.

6. Неверное ценообразование или скидки.

Часто думают, что чем дешевле их сервис — тем лучше. Хотя низкие цены на самом деле снижают порог входа для ваших покупателей, они в то же время могут снизить воспринимаемую ценность вашего продукта.

7. Вы не ставите точку.

Иногда простое предложение купить направляет весь процесс в том направлении, на которое вы и рассчитывали. После всех этих телефонных звонков, демонстраций и разговоров, некоторые все еще опасаются задать этот вопрос из страха потерять сделку. Если вы потратили столько времени, выстраивая отношения с клиентом, разве это так сложно — закрыть сделку с вашим новым другом?

8. Продукт не предполагает продажи (автор Tristan Irwin)

Начинайте с намерением сделать что-то, что люди хотят... купить!

9. Недостаточная любовь к продукту (автор Jeff Coe)

Страсть и уверенность — ключевые вещи в процессе продаж. Однако многие, особенно хорошо подкованные, не могут заявить себя в качестве действительно уверенных и увлеченных своим продуктом или сервисом (даже если они в самом деле любят его). К счастью, тренируясь в искусстве презентаций, вы сможете добиться чувства уверенности во время переговоров. С любовью сложнее — ей нельзя научиться или натренировать — это основание всего.

10. Вы не учитесь в процессе продаж (автор Neha Komma)

Каждый звонок, презентация, продажа или ее потеря — это возможность научиться и улучшить ваши техники продаж и продукт. Очень важно уделять время тому, чтобы понимать, что происходит в процессе привлечения клиентов, и почему. Этот анализ поможет совершенствовать ваши способности к продажам продукта. И вы, и ваш проект будете гораздо более подготовлены к следующему бою.



10

заповедей макияжа для Настоящей Женщины



- 1. Настоящая Женщина не экономит на своём лице.** Это относится и к средствам ухода, и к средствам декоративной косметики. И речь не столько о деньгах, сколько о тщательности подхода. Поэтому, выбирая средства по уходу за собой, Настоящая Женщина руководствуется принципом: у меня должно быть всё, что мне необходимо на каждый день и на экстренный случай. Если... у неё будет выбор между дешёвизной и проверенным качеством, она всегда выберет проверенно качество. Она любит свое лицо и ухаживает за ним с удовольствием.
- 2. У Настоящей Женщины всегда есть время на своё лицо,** будь то визит к косметологу или утренняя/ вечерняя маска. Как бы она ни устала под вечер, она всегда найдёт несколько минут, чтобы очистить лицо от косметики, нанести тоник и крем.
- 3. Настоящая Женщина ценит и уважает себя** и никогда не будет оправдывать свой внешний вид отсутствием времени. Она организует свою жизнь так, чтобы в результате быть всегда довольной своим внешним видом.
- 4. Ежедневный макияж** – это норма современной жизни. Настоящая Женщина знает, что ежедневный макияж сегодня – это не блажь для тех, у кого много времени, а правило хорошего тона, элемент, подчеркивающий её социальный статус, показатель её уважения к окружающим людям. Макияж – неременная составляющая имиджа деловой женщины, и не только деловой. (Точно так же, как маникюр, эпиляция, чистые ухоженные волосы, дезодорант...)
- 5. Макияж для Настоящей Женщины – это и наслаждение, и терапия.** Настоящая Женщина получает удовольствие, нанося макияж, даже повседневный. Для неё это маленькое интимное таинство, магический ритуал. Она хорошо знает, что время, отведённое с утра макияжу, – это инвестиция в своё настроение, деловую активность. Поэтому каждый раз перед выходом из дома она делает себе макияж, хотя бы минимальный. Она делает это прочувствованно и организует свою жизнь так, чтобы у неё всегда было на это 15–20 минут. Делая утренний макияж,
- 6. Женщина не только наводит красоту,** но и повышает свой иммунитет к возможным стрессам. Это время любви к себе, когда уходят неприятные мысли и утренняя нервозность. Макияж – это медитация, требующая одиночества, тишины и света.
- 7. На лице Настоящей Женщины днём всегда есть капелька хорошего тонального крема.** Она знает, что в условиях современной экологии нежная и уязвимая кожа лица, открытая солнцу, пыли, ветрам, выхлопным газам, нуждается в деликатной защите, которая будет предохранять её от непосредственного контакта с агрессивной средой и в то же время давать ей дышать, не закупоривая поры. Хорошо подобранный тональный крем выполняет эту задачу. Настоящая Женщина оставила в прошлом распространённый миф о том, что ежедневное нанесение пудры и тонального крема портит кожу.
- 8. Макияж Настоящей Женщины – это «одежда» для лица.** Он создаёт ощущение защищённости, подчёркивает достоинства, маскирует недостатки, создаёт настроение и дополняет её образ в целом. Она знает, что макияж не должен смотреться отдельно от других деталей её образа, а главное – от неё самой, от её настроения и выражения лица. Идеальный макияж – это макияж, растворённый в её образе. Она знает, что гораздо лучше получить комплимент своей внешности в целом («Как ты потрясающе выглядишь!»), чем комплимент своему макияжу («Какая красивая помада!»). Комплимент, адресованный образу в целом, говорит о том, что и её макияж безупречен.
- 9. Настоящая Женщина – экспериментатор по своей природе.** Ей всегда доставляет удовольствие попробовать что-нибудь новое, подсмотреть интересные тенденции в моде. Она не боится экспериментировать, в ней всегда жива девочка, которая с интересом и любопытством вертится перед зеркалом и заглядывает в мамину косметичку. При этом Настоящая Женщина никогда не выглядит как раскрашенный клоун, и о её экспериментах могут не догадываться окружающие. Они могут сказать ей: «Ты всегда такая разная», не понимая, в чём же дело.
- 10. Настоящая Женщина знает разницу между дневным и вечерним макияжем.** Она никогда не путает одно с другим. Лучший дневной макияж – это естественный и «как бы» незаметный, и она не будет наносить вечерний макияж с утра.

Продукция, которая снимается с производства:

- Помады «Абрикосовая Глазурь», «Сальса», «Нежно-розовая», «Розовый Лепесток», «Гранатовый Иней», «Корректор цвета для губной помады», «Нектарин», «Солнечный Луч»
- Парфюмерная вода «Аффлекшен»

Успейте заказать!