



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

октябрь 2013 года

(итоги сентября)

Эта газета издается в знак
Благодарности и уважения к Вам!

ВЫЗОВ ПО ПРОДУКЦИИ «МОИ ЛЮБИМЫЕ АРОМАТЫ»

В период с 1 октября по 31 декабря 2013 года, приобретая ароматы Mary Kay® на общую сумму 4000.00 грн, вы становитесь обладательницей мягкого Розового пледа с рукавами с логотипом Mary Kay®.



В вызове принимают участие:

ДЛЯ НЕЕ

- Парфюмерная вода Dance to Life® (055779)
- Парфюмерная вода Thinking of You® (037732/037726)
- Парфюмерная вода Bella Belara® (041781)
- Парфюмерная вода Affection® (007422)
- Парфюмерная вода Elige® (397316)
- Парфюмерная вода Belara® (041782)
- Парфюмерная вода Journey® (166716)
- Парфюмерная вода Velocity® (041779)
- Парфюмерная вода Mary Kay Tribute® (000620)
- Парфюмерная вода Belara Midnight™ (067237), участвует с 16 сентября
- **НОВИНКА!** Коллекция мини-ароматов для женщин (062035)
- Специальное предложение «Прикосновение тайны». участвует с 16 сентября
- Легкая туалетная вода «Легкий Коттон»
- Легкая туалетная вода «Дикая Орхидея»
- Легкая туалетная вода «Маракуя Экзотик»



ДЛЯ НЕГО

- Туалетная вода-спрей True Original® (048517)
- Туалетная вода-спрей High Intensity® (012503)
- Туалетная вода-спрей Tribute® (250716)
- Туалетная вода-спрей Domain® (028785)
- Туалетная вода для мужчин Velocity® (041780)
- Мужской набор мини-ароматов (054214)



«Золотой бестселлер»

В год Золотого юбилея каждый месяц мы предлагаем вам набор из двух бестселлеров по специальной, очень выгодной цене! В октябре у вас есть замечательная возможность приобрести набор* из двух Кремов с разглаживающим эффектом с комплексом TimeWise®, по специальной цене - с 50% скидкой.

Код набора 067963, цена 440 грн

*У каждого Консультанта будет возможность приобрести только 1 набор по специальной цене.

**Цена указана без скидки.

Дорогие, Королевы!



Хочу поделиться как можно работать по системе: «Продаем Активно»

Пользуемся каждой свободной минутой

Как вы знакомитесь с новыми клиентами — в очереди в магазине, на остановке, в банке? Почему бы не предложить симпатичной женщине рядом с вами узнать что-то новое, оценить великолепную продукцию и возможности бизнеса с «Мэри Кэй»? Предложите ли вы ей последний выпуск «Образа», информацию о Компании или просто вашу визитную карточку — самое главное заинтересовать ее, побудить узнать больше о той Компании, которую вы представляете, и о ее продукции. Разумеется, прежде всего нужно поинтересоваться — может быть, у потенциальной клиентки уже есть Консультант «Мэри Кэй». Если ответ отрицательный — представьтесь и уточните ее имя и номер телефона, чтобы поддерживать связь в дальнейшем. Возможно, вам достаточно сложно, поставив перед собой цель познакомиться с пятью новыми клиентами, выйти на улицу и выполнить намеченное. Намного проще осуществлять эту цель, когда вы живете в своем обычном ритме. Заговорить с незнакомцем нам обычно мешает чувство страха. Но если вы сконцентрируетесь на том, что чувствует ваш собеседник и чего он хочет, у вас просто не будет времени думать о своих эмоциях. Вы можете находить новых клиентов в своем обычном кругу общения: среди соседей, коллег, родителей одноклассников ваших детей или сослуживцев мужа. Именно с теми людьми, которых вы уже знаете, гораздо проще наладить новые связи, основанные на интересе к «Мэри Кэй».

Знакомство

Визитные карточки — это первое, что видят ваши клиенты при знакомстве с вами. А значит, они должны производить хорошее впечатление. В них надо указать ваше имя, статус, телефон, если есть — адрес электронной почты, а также другую информацию, которую вы сочтете нужным сообщить о себе. Очень кстати будет отметить на карточке время, когда вам удобнее звонить — в этом случае клиентка, заинтересованная во встрече, сможет свободно дозвониться до вас и ей не придется тратить время на ожидание вашего ответного звонка. Разумеется, излишне говорить, что ваши визитные карточки должны быть в полном порядке, то есть не мятыми, не рваными — удобнее всего завести для них специальную визитницу. Один из способов знакомства, которым вы можете воспользоваться, — это знакомство с помощью визитной карточки. Подойдите к женщине и предложите ей свою визитную карточку. Она может воскликнуть: «Мэри Кэй»? Я знаю эту Компанию!» И тогда у вас будет отличный повод завязать беседу.

Поддерживаем постоянных клиентов

Активный способ продаж — отличная возможность не только найти новых клиентов, но и укрепить отношения с постоянными. Часто ли вы звоните клиентам из своей базы данных, чтобы рассказать им о квартальных новинках или сообщить о специальном предложении, которое может их заинтересовать? Сделайте подобные звонки еще одной возможностью позаботиться о своих клиентах — предложите им 15-минутную встречу, во время которой они смогут попробовать новую продукцию или узнать больше о заинтересовавшем их средстве. Если вы отмечаете важные для клиентов даты в своей базе, за несколько дней до них вы можете связаться со своей клиенткой и рассказать ей о потрясающей возможности создать новый праздничный облик специально к торжеству. Это займет не так много времени, как класс по декоративной косметике, но заставит вашу собеседницу почувствовать свою значимость и вашу заботу о ней. Возьмите с собой на встречу несколько образцов за текущий квартал, а также необходимые для макияжа косметические средства и позвольте клиентке выбрать самый подходящий для торжественного случая имидж.

Обрабатываем сведения

Обязательно поддерживайте полученные в процессе знакомства связи. Например, вы можете послать женщине, с которой познакомились сегодня, приветственное письмо с благодарностью за то, что уделила вам время, и направить ей Брошюру «Образ» со средствами, способными ее заинтересовать. Внесите информацию о потенциальной клиентке в свою базу данных: ее имя, телефон, полученные в процессе разговора сведения. Вы также можете отметить что-либо, что позволит вам отличить ее от остальных ваших клиенток. Перезвоните потенциальной клиентке спустя какое-то время после знакомства и предложите ей встретиться, чтобы вы могли более подробно рассказать ей о продукции и о бизнесе с Компанией. Вы можете сообщить ей о том, как стать Хозяйкой класса — если у нее нет средств на покупку какой-либо продукции прямо сейчас, она наверняка заинтересуется возможностью получить ее бесплатно.

Попробуйте и полюбите

Пробники продукции позволяют вам построить свой бизнес на серьезной основе. Недавние исследования Ассоциации маркетинга и продвижения продукции показали, что 81% опрошенных женщин с большей охотой купят средство после получения бесплатного пробника. Вы можете предложить потенциальной клиентке образцы некоторых средств — все люди любят подарки! Пробник Системы по уходу за кожей лица «Таймвайз» — это отличный способ познакомить ее с великолепными средствами из линии «Таймвайз». Подберите соответствующий типу кожи клиентки пробник и позвольте ей насладиться роскошной возможностью ухода за собой в домашней обстановке. Позвоните ей, чтобы поинтересоваться, подошли ли ей средства, и предложите принять участие в полноценном классе по красоте, на котором вы расскажете о «Волшебном-наборе» и дополнительных средствах «Мэри Кэй». Своим самым молодым клиенткам подарите или направьте по почте пробник Системы «Ботаникал», которая предназначена для ухода за молодой кожей, увлажнения и питания. Позаботьтесь также о коже рук ваших клиенток, предложив им пробник Крема для рук — это станет для вас поводом рассказать о роскошном Наборе «Бархатные ручки» или провести целый класс по уходу за телом.

С Верой в Твой Успех, твой Лидер Леонтьева Ольга



Клуб Новичков

(действует постоянно)

Добро пожаловать в свой бизнес «Мери Кэй»:

Чумак Викторию (г.о. Леонтьева О.)

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



Ваши первые подарки в первые 3 месяца:

1 заказ – Модуль 1	2 заказ – Модуль 2	3 заказ – Модуль 3	6 б.е. за 3 месяца
<p>Пробники бестселлеров: - система TimeWise® – для норм/сухой кожи - Botanical Effects (очистение + увлажнение) для комбинир/жирной кожи - система TimeWise Repair® - крем для глаз с комплексом система TimeWise®</p> <p>Брошюра новичка – простые вызовы для поиска первых клиентов Гид о продукции – просто и увлекательно о продукции «Образ» – 4 шт. «Оплески» Сертификат на продукцию</p>	<p>Розничная продукция – помада Морская Раковина Пробники бестселлеров: - Крем для рук Satin hands - Мини-тушь Lash Love Гид по проведению классов Классный альбом Профиль по уходу за кожей Брошюра о Звездных Консультантах Руководство для Независимого Консультанта по красоте «Образ» – 4 шт.</p>	<p>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 Мэри Кэй Эш Соглашение с Компанией – 5 шт. «Образ» – 4 шт.</p>	<p>Все консультанты-новички, разместившие суммарные заказы на 6 б.е. первые 3 месяца сотрудничества, получают великолепные наручные часы «Золотое время» в стиле Swarovski, украшенными кристаллами, золотистым металлом, фирменной надписью «Мери Кэй» на циферблате.</p>

УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ «ШАГ ЗА ШАГОМ»

первые 12 месяцев – от новичка к Звездному Консультанту

1-3 месяц = 6 б.е.

4-6 месяц = 15 б.е.

7-9 месяц = 21 б.е.

10-12 месяц = 48 б.е.



наручные часы «Золотое Время»



стильная сумка «Мисс Элегантность»



оригинальный флэш-накопитель «Помада» (4 Гб)



Подвеска «Звезды»

Программа «Жемчужины Успеха»

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

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



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.

Программа «КРАСНЫЙ ПИДЖАК»

Период: АВГУСТ-СЕНТЯБРЬ-ОКТАБРЬ

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!



Очень рекомендую
установить эту
программу!



Whatsapp что это такое или как экономить на SMS-сообщениях?

Это небольшое приложение было скачано более 100 миллионов раз. Только вдумайтесь в это число – это миллионов раз! Честно говоря, я еще не видела более популярного приложения. А самое главное – я экономлю деньги на связи при его использовании. Этот факт невероятно радует меня, и я решила поделиться с Вами этой чудесной находкой.

Whatsapp — что это такое?

Это небольшая программка, которая устанавливается на коммуникатор, и позволяет делать следующие простые операции:

- отправлять текстовые сообщения другим абонентам, у которых она тоже установлена. То есть, у тебя стоит Ватсап и у меня установлен.

Мы общаемся почти бесплатно. (Платим только за интернет-трафик)

- можем пересылать друг-другу фотографии, аудио записи. (Забудьте про ковыряние с непонятным Bluetooth)

- пересылать контакты. То есть не нужно мучительно диктовать по телефону номер телефона и нашептывать e-мэйл

Как установить WatcApp?

Установка очень простая и не вызывает никаких затруднений.

Нужно лишь верно указать свой номер телефона при установке и назвать свое имя. Все работает.

Пользоваться им очень просто. Проще, чем e-мэйл или даже обычными SMS-сообщениями.

Как добавить контакт?

Тут дело такое – для того, чтобы общаться при помощи этой программы, нужно чтобы и у вас и вашего друга было установлено это приложение.

Обязательно попробуйте, я уверена, что вам понравится эта программка!





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
 56,000	 76,000	 436,000
Бурлака Нелля	Желудкова Юлия	Пушинова Светлана

ЧТО НЕСУТ НАМ ФРАЗЫ: «Ничего себе!» и «Не за что!»

Очень часто мы употребляем фразы, совсем не задумываясь о той роли, которую они играют в нашей жизни. А вот теперь подумайте, какой смысл вы посылаете Вселенной, говоря эти фразы? Совершенно не даром есть выражение: «Подумай, прежде чем подумать, и говори то, о чем хорошо подумал».



Вселенная понимает эту фразу буквально – себе ничего. И самое неприятное здесь то, что употребляется эта фраза с большой эмоцией, ведь произносим мы ее с восклицанием, вкладывая в эту фразу эмоции радости, восторга, удивления. Но, как известно, эмоциональные фразы воспринимаются Вселенной гораздо быстрее и с большей эффективностью. Поэтому команда «Ничего себе!» уходит во Вселенную с четким обозначением, что Вам ничего не надо.

Если Вы употребляете такую фразу, то не удивляйтесь и не жалуйтесь, что живете Вы, мягко говоря, не очень хорошо, а начинайте избавляться от неправильного употребления фразы «ничего себе». Заменяйте эту фразу позитивными фразами: «Вот это да!», «Здорово!», «Ух ты!», «Ну надо же!»

Однако, стоит упомянуть и о том, что фразу «ничего себе» употреблять можно.



Если Вы узнали не очень приятную новость или очень неприятную новость, то можно смело восклицать «Ничего себе!». Как раз фразы «Надо же!» и «Вот это да!» в таких ситуациях будут действовать прямо противоположно. Учитесь употреблять выражения правильно!

Очень похоже работает и произнесение фразу «Не за что!», в ответ на благодарность: «Спасибо! (Спаси Бог!)». А ведь многие часто отвечают на это «Не за что!», т.е. не за что нас спасать? Понаблюдайте за собой и обязательно отвечайте на благодарность: «Пожалуйста!» или «И вам всего хорошего!»

Помните: мы живем так, как мыслим и говорим!

Квартальная программа постоянства (октябрь-декабрь)

Счастливая **7** Семерка

Уровень 1	Уровень 2	Для того чтобы получить оба бонуса, не обходимо в течение квартала разместить суммарный заказ на 24 б.е. и более
Заказ не менее чем на 2 б.е. ежемесячно Суммарно за квартал – 7 б.е. и более	Заказ не менее чем на 2 б.е. ежемесячно Суммарно за квартал – 17 б.е. и более	
Большая стеганая дорожная косметичка, 25,4x14x10,2 	Вечерняя сумочка с логотипом Mary Kay®, 21,2x4x14,5 	Внимание! Уровень бонуса по акции «Счастливая 7» рассчитывается на основании суммарных продаж за квартал, при этом, вы должны быть активны каждый месяц в течение квартала и размещать, как минимум, один единовременный заказ на 2 б.е. и более. В зачет акции идут все заказы от 1 б.е. и выше.
Победители предыдущего квартала:		
Василевская Раиса, Дробот Анна, Маркова Татьяна, Штраусс Наталья, Галанская Ольга	Дука Евгения	

*Для великих дел необходимо неутомимое постоянство
(Вольтер)*

Бонусная программа (октябрь – декабрь) «Розовые грезы»

Бонусы Золотого уровня (5 б.е.):*

Октябрь – Розовая косметичка (размер: 23x15x5 см)

Ноябрь – Металлический термос (объем: 0,5 л)

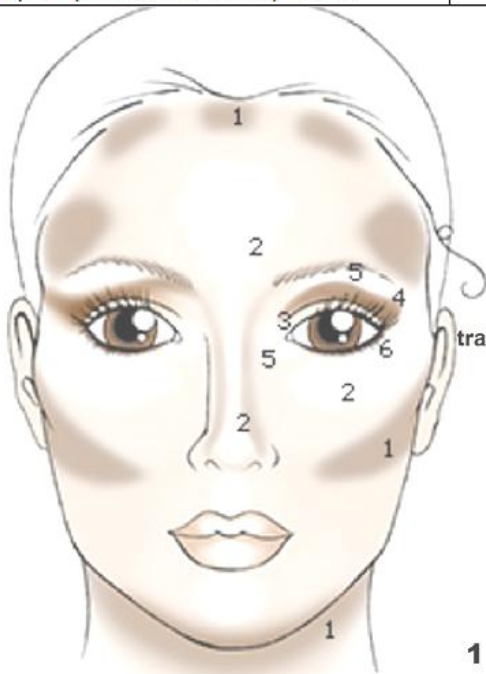
Декабрь – Стильная розовая чашка (объем: 0,3 л)



*Количество ограничено. В случае окончания продукции на складе, будет предложена равноценная замена.

Программа бонусов Ежемесячный бонус в октябре:

Серебряный уровень	Золотой уровень	Платиновый уровень
Единовременный Заказ 2 б.е.–4,99 б.е. 1 бонус	Единовременный Заказ 5 б.е.–6,99 б.е. 1 бонус	Единовременный Заказ 7 б.е. и более 1 бонус за 2 б.е. + 1 бонус за 5 б.е.
- Набор: косметичка + мини-блеск для губ "Стильный Красный" - Пробники парфюмер. воды Belara Midnight - 3 шт. - "Образ" (осень-зима 2014) - 2 шт. 	Розовая косметичка (23x15x5 см) 	



2 - transparentný púder



transp.púder -ten náš je špecifický tým, že zmatňuje, ale aj rozjasňuje, veľmi prirodzene a omladzujúco



1 - bronzer SANDSTONE



Поздравляем!

С Днем Варенья

Панченко Оксана 14/10

Седракан Лиля 15/10

Желудкова Юлия 17/10

Корзун Наталья 24/10

Чугазова Ольга 26/10

Демидова Альбина 29/10



Внимание!

«Школа Красоты»

Приглашаем Консультантов всех статусов и гостей посетить нашу Школу Красоты.

Предварительная запись.

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

ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННОСТЬ

САМЫЙ ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННЫЙ ЧЕЛОВЕК — ЭТО ТОТ, КОТОРЫЙ ОЧЕНЬ ХОЧЕТ В ТУАЛЕТ ВСЕ ПРЕГРАДЫ КАЖУТСЯ НЕСУЩЕСТВЕННЫМИ

СОГЛАСИТЕСЬ, СМЕШНО СЛЫШАТЬ ФРАЗУ «Я НЕ ДОШЁЛ ДО ТУАЛЕТА, ПОТОМУ ЧТО...»

- НЕ БЫЛО ВРЕМЕНИ СХОДИТЬ В ТУАЛЕТ
- Я БЫЛ СЛИШКОМ УСТАВШИЙ
- ПОТЕРЯЛ НАДЕЖДУ. Я НЕ ВЕРИЛ, ЧТО СМОГУ ДОБЕЖАТЬ
- НУ, КОНЕЧНО. ОН-ТО ДОБЕЖАЛ. У НЕГО НОГИ ВОН КАКИЕ ДЛИННЫЕ
- Я СЛИШКОМ ГЛУП, ЧТОБЫ ЭТО СДЕЛАТЬ
- ЭТО ЯВНО НЕ ДЛЯ МЕНЯ
- Я ПОСТУЧАЛСЯ В ТУАЛЕТ, НО МНЕ НЕ ОТКРЫЛИ
- МНЕ НЕ ХВАТИЛО МОТИВАЦИИ
- У МЕНЯ БЫЛА ДЕПРЕССИЯ
- У МЕНЯ НЕТ ДЕНЕГ, Я НЕ МОГУ СЕБЕ ЭТОГО ПОЗВОЛИТЬ!
- РЕШИЛ СХОДИТЬ ЗАВТРА

ЧАСТО ЛИ ВЫ БЕЖИТЕ К ЦЕЛИ, БУДТО БЕЖИТЕ К ТУАЛЕТУ?

InDesign
Production

ПРИТЧА

- Здравствуйте. Вы счастье продаете?

— Да.

— Хм. А скажите, вот сколько стоит, например, 5 минут счастья?

— Полжизни.

— Почему так дорого! А сколько ж тогда 3 дня могут стоить? Полжизни.

— А три мешка?

— Да без разницы. Полжизни стоит счастье.

— То есть я могу взять сколько захочу на свои полжизни?

— Да, сколько сможете.

— Хм. А в чем прикол?

— Да ни в чем. Берите сколько влезет. Вон в углу мешки стоят. Сколько возьмете — все ваше.

— Черт! А что ж оно у вас такое тяжелое-то?!

— Не тяжелое, а трудное. Попробуйте, вон тот слева, там полегче.

— ЫЫЫЫЫ... Нет. Не подыму пожалуй...

— Вы не надрывайтесь. Возьмите сколько сможете.

— Хм. А как понять сколько смогу?

— А вы понемножку начните. Возьмите сначала 5 минут. Выдержите, потом 10. И так далее. Не торопитесь. Многие сразу не могут взять сколько хочется.

— А вы потом еще дадите?

— Конечно. За ваши полжизни вы можете взять сколько угодно счастья.

Сколько вам будет по силам. Можете попозже еще зайти.

— И вы еще дадите?

— Господи, да конечно. Всё ж уже оплачено. Что нам, счастья жалко что ли? Вы возьмите сейчас немножечко. Походите привыкните, зайдёте еще. Сразу-то оно непривычно конечно. У вас вон какая душевная мускулатура дряблая, куда вам сразу много-то? А так подкачаете постепенно и с каждым разом сможете все больше.

— Спасибо. Ну я пойду?

— До свиданья.

— Можно еще глупый вопрос напоследок?

— Можно подумать остальные были умные. Валяйте.

— А почему такая странная цена: полжизни?

— Это не цена. Это себестоимость.



Сделать всё хорошо

О сетевом бизнесе

(из интервью Ирины Хакамады)

— Про сетевой маркетинг часто говорят, что этопремиальный сервис, пере-продажа, но никак не бизнес...

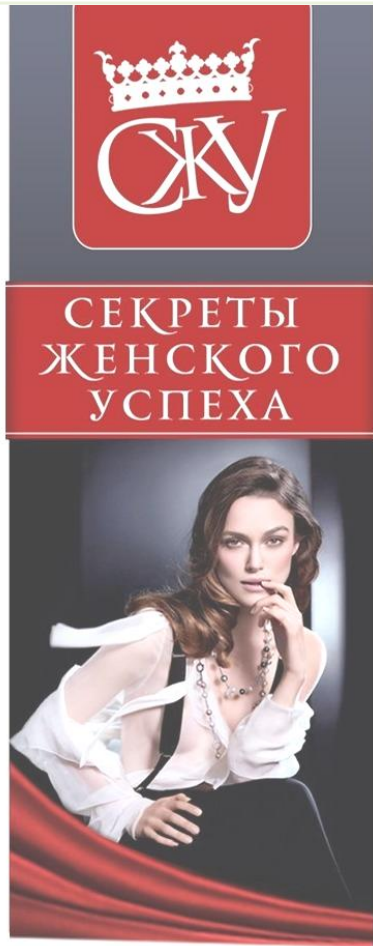
Это бизнес! Ничем не отличается от любого ритейла. Просто привычный ритейл — это когда есть начальник, менеджеры, продавцы. Несмотря на отсутствие такой должностной иерархии и здания в стиле «Газпрома», сеть — это настоящий бизнес, от человека к человеку, где каждый — топ-менеджер.

— А разве может каждый быть топ-менеджером?

Может, конечно. И если этого понимания нет, то в вашем деле человек не сможет быть успешным. Это горизонтальное демократическое управление, которое пришло к нам из Америки. И именно такая система отвечает требованиям бизнеса в рискованных условиях. Сейчас у нас в стране турбулентность, непредсказуемость, и сетевой бизнес наиболее гибко реагирует на внешнюю среду.

— Почему же тогда к сетевому бизнесу в нашей стране относятся так негативно?

Потому что все началось с одной немало известной компании, которая переняла американскую модель, но наполнила ее плохим — некачественным — продуктом. Многие оказались обманутыми. И теперь этот стереотип преодолеть очень сложно. Все думают: сетевой маркетинг — значит, опять мне будут впахивать туфту. Тяжело, но это тоже вызов, с которым надо справляться. Иметь в виду, что есть барьер, и вести переговоры так, чтобы этот барьер преодолевать.



ЭВЕЛИНИЗМЫ:

** Плоская подошва в обуви – признак домохозяек и олигархов. Если вы себя не относите ни к тому, ни к другому, одевайте высокий каблук!*

** "Макияж - это одежда для лица. Не грешите: не выходите голой на улицу".*

** Даже если тебя любят такой, какая ты есть, никогда не упускай возможность стать лучше.*

** «ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ИДТИ ВВЕРХ ПО КАРЬЕРНОЙ ЛЕСТНИЦЕ, ОДЕВАЙТЕСЬ ТАК, КАК БУДТО ВЫ УЖЕ ТАМ»*

8 полезных привычек красивой женщины

1. Сон. Режим - великая сила. Никогда не жертвуйте сном в пользу ночных развлечений и просмотра телевизора. Научитесь планировать свое время так, чтобы ложиться и вставать в одно и то же время. Тогда ваши биологические часы будут работать без сбоя.

Совет: Если вам сложно уснуть - откажитесь от снотворных. Выпейте на ночь мятный чай с чайной ложкой меда. А забравшись под одеяло, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, затем представьте, что, выдыхая, вы избавляетесь от всего негатива, который накопился за день, а вдыхая, набираетесь спокойствия и умиротворенности. Представьте темное облачко, которое с каждым выдохом покидает вас, без следа растворяясь в пространстве. Это простая и удивительно действенная медитация, после которой вы легко уснете сном праведника.

2. Питание. Не экономьте на качестве еды. Лучше съесть в три раза меньше, но лучшее из того, что вы можете себе позволить. Следите за тем, что вы едите, и питайтесь, исходя из потребностей вашего возраста. Не переедайте. Никогда не употребляйте в пищу трансгенные жиры (маргарины, спреды и т.д.) и выпечку на их основе.

Совет: каждую неделю постепенно меняйте одну вредную пищевую привычку на полезную. Например, в первую неделю перейдите на низкокалорийный ужин, во вторую попробуйте заменить его стаканом кефира с пшеничными отрубями. А для того, чтобы утром почувствовать прилив бодрости, выпейте натощак стакан теплой воды с долькой лимона и чайной ложкой меда.

3. Работа кишечника. В идеале кишечник работает, как хорошо отлаженный часовой механизм. То есть эвакуация его содержимого должна проходить регулярно. Запоры мгновенно отражаются на состоянии нашей кожи, поскольку организм отравляется продуктами распада.

Совет: проснувшись, сделайте легкий круговой массаж зоны слева от пупка. Легко массируйте в течение одной минуты по часовой стрелке.

4. Зарядка. Физические нагрузки обязательны, и это не обсуждается. Человек - биологическая машина, которая нуждается в движении и разрушается от простоя. Если вам не удастся выкроить утром пятнадцать-двадцать минут для растяжки, то выполняйте упражнения между делом.

Совет: тренировать мышцы можно в транспорте, за рабочим столом и даже во время приготовления завтрака для семьи. Делайте простые движения: приседания, наклоны, отжимания от стенки, поднятие ног в положении сидя - главное, распробовать то удовольствие, которое приносит движение. И в дальнейшем вы уже не сможете без этого обойтись.

5. Визиты к врачу. Плановые осмотры у специалистов должны стать обязательными. Не надо жить по принципу «живем, пока не отвалилось». Раз в полгода обязательно посещайте гинеколога и маммолога.

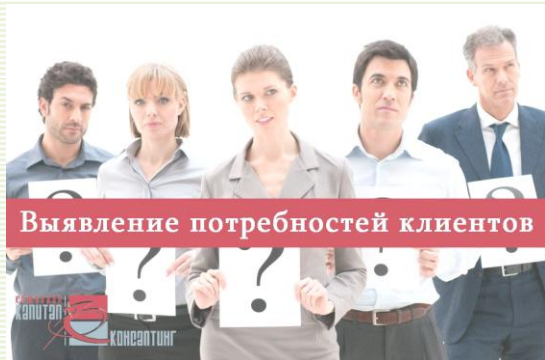
Совет: после тридцати лет необходимо ежегодно сдавать кровь на определение уровня сахара, холестерина и протромбина. Таким образом вы не упустите момент, когда болезнь, если она подкралась, можно победить.

6. Осанка и походка. Ничто так не старит женщину, как понурые плечи и опущенная голова. Есть одна маленькая хитрость: какой бы комплекции вы не были, силуэт будет восприниматься подтянутым, если за линией груди вам не виден собственный живот.

Совет: при ходьбе следите за тем, чтобы живот всегда оставался втянутым, а плечи расправленными. В этом случае, даже если ваш вес значительно выше нормы, окружающие будут воспринимать вас подтянутой и спортивной.

7. Подбородок и овал лица. Когда мы начинаем превращаться из девушек в теток? Когда у нас начинает оплывать овал лица и появляется второй (третий, пятый) подбородок. С этим можно и нужно бороться. Подбородок, а точнее - челюстно-подъязычную мышцу - называют «вторым прессом» - и так же, как и пресс, эту мышцу нужно тренировать, чтобы она не обвисала.

Совет: обязательно делайте упражнения для мышц лица. Наиболее эффективные упражнения описаны в книге Кэрол Мадджио «Аэробика для кожи и мышц лица». Для устранения второго подбородка поможет следующее упражнение: вытянув шею, энергично произносить звуки «О», «У», «И» в указанной последовательности, 20 раз подряд. Другой вариант - также энергично проговаривать



Выявление потребностей клиентов. Как правильно узнать, чего же хочет клиент?

Клиент пошел на контакт, и усилия продавца не пропали даром. Теперь наша задача – выяснить, что ему нужно. То есть определиться с его потребностями.

Дело в том, что клиент покупает не товар или услугу, а решение своих проблем, удовлетворение своих потребностей.

Один и тот же товар может удовлетворять различные потребности. Например, часы. Один человек покупает их, чтобы просто узнавать время. Для другого – это элемент имиджа и показатель принадлежности к определенной социальной группе. То есть один предмет может работать на реализацию нескольких потребностей.

Если клиент что-то приобретает, значит, у него есть актуализированная потребность. Не стоит думать, что при покупке будет закрываться только одна потребность. Просто какая-то из них будет преобладать.

Исходя из данных потребностей, можно сформулировать уникальное торговое предложение для клиента. А для выяснения потребностей есть самый простой путь – задавайте клиенту вопросы.

В начале встречи сразу накидываться на клиента как на проходящий поезд со своим товаром либо услугой неэффективно и непрофессионально. Предлагать выгоды «вслепую» — все равно, что стрелять в воздух. Для целенаправленной продажи необходимо знать интересы и потребности клиента, чтобы предлагать именно те выгоды товара, которые ему нужны. Интересы (мотивы покупки) – это причины, определяющие, почему клиент хочет приобрести тот или иной товар, либо услугу.

Прежде, чем предлагать что-то и убеждать в этом (то есть, сходу читать лекцию о товаре), «прозондируйте» клиента на предмет его желания и возможности сделать покупку.

Запомните: только 20% покупателей знают, что им нужно (какой товар, за какую цену, с какой целью и так далее), остальные 80% находятся в менее определенных состояниях, чего-то хочется, но не знаю точно что, какая-нибудь вещь хорошая, товар, надо подумать, выгодно ли вкладывать в него деньги.

То, о чем я всегда говорю своим коллегам: создавайте такие условия для клиентов, чтобы они просто не могли не рассказать друзьям об этом. Только так можно достигнуть успеха в сфере обслуживания.

слог «МА» - 20 раз.

8. Мимика. Следите за своей мимикой. Блистательная Софи Лорен в книге «Женщина и красота» рассказывала о том, как часами стояла перед зеркалом, оттачивая выражение той или иной эмоции - до тех пор, пока мышцы не «запоминали» нужное состояние. «Может сложиться впечатление, что мое лицо выглядело, как маска, с этими заученными эмоциями. Однако это не так - я просто знала, какое выражение лица мне идет, а какое - не украсит».

Мы привыкли чрезмерно гримасничать, и это в первую очередь относится к суровой складке на переносице или горизонтальным морщинам на лбу. Кроме того, не видя себя со стороны и неосознанно копируя мимику той или иной «звезды», мы рискуем выглядеть попросту смешно.

Совет: самое лучшее выражение лица - то, которое отражает внутреннее спокойствие. Последите за собой в течение дня. Вы убедитесь, что 90% времени у вас напряженно-озабоченный вид: нахмуренные брови, сжатые губы. Научитесь контролировать эти состояния и избавляться от них. Возможно, кто-то и скажет: «Ничего нового!» Однако истина не тускнеет от повторения. Грех, если женщина выглядит менее красивой, чем она могла бы быть. Важно понять, что каждый день можно становиться лучше - но для этого нужно делать хоть что-то. Каждой женщине нужно знать маленькие хитрости, чтобы всегда оставаться интересной и желанной для своего мужчины.

Итак, что же должна знать каждая мудрая женщина?

* Выйдя замуж или начав жить с мужчиной, женщина ни в коем случае не должна заикливаться и растворяться в муже, забывать о своих друзьях, интересах и т.д. Иначе она будет не интересна самой себе, и, как следствие, не будет вызывать интерес у своего партнера.

* Женщина всегда должна хорошо выглядеть и следить за собой, не только до замужества, но и после. Некоторые женщины, выйдя замуж, распускают себя, перестают следить за собой, думая, что раз они добились своей цели, значит, можно успокоиться, и совсем не обязательно заботиться о том, как ты выглядишь. Очень важно помнить, что женившись, мужчина не перестал смотреть на других женщин, и он вольно или невольно будет сравнивать вас с ними. И если каждый день, приходя домой, он будет видеть неухоженную, неряшливо одетую женщину, рано или поздно он найдет себе другую. И в этом будет полностью ваша вина, т.к. известная поговорка гласит: «женщина любит ушами, а мужчина глазами».

* Женщина должна быть для мужчины не только любовницей, кухаркой, но и интересным собеседником.

* Женщина должна уметь слушать и, если нужно, дать дельный совет, чтобы ваш партнер всегда стремился поговорить именно с вами в первую очередь.

Все эти качества должна совмещать в себе мудрая женщина, чтобы привлечь и удержать рядом с собой любимого мужчину.



ДЕЛА НА СЕГОДНЯ:
Встать перед зеркалом,
расправить плечи,
поднять голову, улыбнуться
и сказать самой себе:
ВСЁ БУДЕТ ХОРОШО!

Новинки и спецпредложения октября

НОВИНКА! Коллекция мини-ароматов для женщин (по 5 мл)

Цена 500.00 грн. Код 062035

В продаже с 16 октября! Количество ограничено!

Специальный выпуск коллекции мини-ароматов в честь 50-летия Компании!

В наборе представлены: Belara®, Dance to Life®, Journey®, Elige® и Thinking of You®.

В состав набора входит очаровательная подвеска-духи с ароматом Dance to Life®.



Набор мужских ароматов в мини-флаконах (по 10 мл)

Цена 400.00 грн. Код 054214

Количество ограничено!

Набор состоит из пяти мини-версий мужских туалетных вод Mary Kay®: True Original®, High Intensity®, Velocity®, Domain® и Tribute®.

Минеральные тени для глаз Mary Kay®, 1,4 г. Новые оттенки!

Цена 60.00 грн.

В продаже с 16 октября! Количество ограничено!

-Сиреневое Мерцание (код 068254)

-Искрящееся Золото (код 068257)

-Черный Бриллиант (код 068255)

-Блестящий Иней (код 068256)

Подводка для глаз, Черная

Цена 100.00 грн.

В продаже с 1 ноября! Количество ограничено!



Набор Satin Hands®. Сахарная Ваниль

Цена 280 грн. Код 032754

Снова в продаже с 16 октября! Количество ограничено!

Коллекция декоративной косметики «Сказочная феерия»

В продаже с 16 октября! Ограниченная коллекция!

Глянцевый блеск для губ, цена 140 грн:

-Розовое Обаяние (065267)

-Багровая Роца (065266)

Лак для ногтей, цена 80 грн:

-Багровая Роца (065507)

-Небесный Рыцарь (065506)

-Лавандовая Мечта (065509)

-Розовое Обаяние (065508)

Карандаш для глаз Kohl*, цена 130 грн:

-Золотая Иллюзия (065262)

-Багровая Роца (065261)

-Небесный Рыцарь (065260)

В карандаш встроены точилка и спонж для растушевки.

* Кхоль (коль, кайал) – контурный мягкий косметический карандаш для подводки глаз, в традиционный состав которого входят натуральная сажа, сурма и антисептические вещества растительного происхождения. Имеет необыкновенно мягкую текстуру.





Новинка! Мини-набор кистей

Цена 260.00 грн. Код 067480

В продаже с 1 ноября! Количество ограничено!

Мини-набор кистей – отличный подарок для тех, кто любит творить, любит цвет и макияж. Компактный размер косметички позволяет ей поместиться в любую женскую сумочку. Удобно брать с собой в путешествие. Ваши маленькие помощники теперь всегда будут у вас под рукой. К тому же в косметичке еще найдется место для любимых Блеска, Помады и Туши.

Средство для очистки кистей

Цена 120.00 грн. Код 055903

Снова в продаже с 16 октября! Количество ограничено!

Способ применения:

Распылить средство на косметическую кисть. Мягко промокнуть кисть салфеткой, удалив остатки декоративной косметики. Дать ей высохнуть, прежде чем использовать снова. Рекомендуется применять 1 раз в неделю.



Пополнение в семье At Play!

В продаже с 1 ноября! Количество ограничено!

Палитра теней для век Just for Eyes

(оттенки: «Малахит», «Античное Золото», «Черное Золото»)

Цена 120.00 грн. Код 066504

Палитра помад для губ Just for Lips

(оттенки: «Гранат», «Прозрачный Розовый», «Яркий Красный»)

Цена 120.00 грн. Код 066505

Спецпредложение «Сказочная феерия»*

В продаже с 16 октября! Количество ограничено!

- Один из оттенков Карандаша для глаз Kohl
- Один из оттенков Глянцевого блеска для губ
- Один из оттенков Лака для ногтей из коллекции «Сказочная феерия»
- Тушь MaryKay® на выбор

Подарок: Модная косметичка в стиле коллекции «Сказочная феерия»

*Цена зависит от стоимости выбранных вами средств. Отдельного кода на данное специальное предложение нет



Спецпредложение «Крем + Лак»

Код 074867, цена 150 грн.

В продаже с 1 октября! Количество ограничено!

- Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем

Подарок: Лак для ногтей «Розовый Бамбук»

К какой группе людей Вы относитесь?






Меморандум об изменениях цен



Настоящим сообщением информируем вас об изменении розничных цен на продукцию компании «Мэри Кэй» с 1 ноября 2013г.

Изменение цен обусловлено необходимостью обеспечения позиционирования торговой марки Mary Kay® в сегменте мастиж (masstige) в условиях инфляционных изменений в стране на протяжении последних 2,5 лет. Кроме того, для нас является приоритетным сохранение высокого дохода профессионального Консультанта по Красоте при реализации продукции торговой марки Mary Kay®. Ниже представлена продукция, на которую меняется цена с 1 ноября 2013 года с указанием новой цены. Цена на продукцию, не включенную в данный список, остаётся без изменений.

Наименование продукции	Цена с 01.11.13, грн.	Наименование продукции	Цена с 01.11.13, грн.
Система по уходу за кожей Botanical Effects®:		Линия декоративной косметики Mary Kay®:	
Очищающее средство для норм/сухой кожи	130.00	Тушь для ресниц «Сенсация»	150.00
Очищающее средство для комб/жирной кожи	130.00	Тушь для ресниц «Идеальный объём»	170.00
Увлажняющий крем для норм/сухой кожи	160.00	Тушь для ресниц с эффектом удлинения	150.00
Увлажняющий крем для комб/жирной кожи	160.00	Губная помада	120.00
Маска для нормальной/сухой кожи	190.00	Основа под тени	80.00
Маска для комбинированной/жирной кожи	190.00	Минеральные тени для глаз	70.00
Тоник для нормальной/сухой кожи	130.00	Блеск для губ	130.00
Тоник для комбинированной/жирной кожи	130.00	Карандаш для губ	85.00
Система по уходу за кожей TimeWise®:		Карандаш для глаз	85.00
Очищ.средство «3 в 1» для сухой/норм.кожи	170.00	Карандаш для бровей	70.00
Очищ.средство «3 в 1» для комб/жирн.кожи	170.00	Минеральные румяна	70.00
Максимально увлаж. крем, повышающий упругость кожи для сухой/норм.кожи	220.00	Минеральная рассыпная пудра	150.00
Максимально увлаж. крем, повышающий упругость кожи для комб/жирной кожи	220.00	Компактная минеральная пудра	110.00
Максимально увлажняющий крем, повышающий упругость кожи SPF 30	240.00	Корректирующее средство	70.00
Дневное Решение SPF 30 TimeWise®	230.00	Маскирующее средство «Идеальный макияж»	130.00
Ночное Решение TimeWise®	230.00	Уход за телом	
Маска TimeWise®, улучшающая цвет лица	170.00	Крем для рук Satin Hands®	80.00
Крем для глаз с разглаживающим эффектом с комплексом TimeWise®	250.00	Набор по уходу за кожей рук Satin Hands®	290.00
Крем для глаз с комплексом TimeWise®	190.00	Деоколон-спрей для тела («Инжир и Красный чай», «Лотос и Бабмук»)	190.00
Тонизирующий лосьон для тела TimeWise Body™ Targeted-Action®	240.00	Гель-скраб для тела («Инжир и Красный чай», «Лотос и Бабмук»)	160.00
Скраб для глубокого очищения кожи TimeWise®	200.00	Лосьон для тела («Инжир и Красный чай», «Лотос и Бабмук»)	150.00
Успокаивающая сыворотка TimeWise®	200.00	Гель для душа («Инжир и Красный чай», «Лотос и Бабмук»)	140.00
Карандаш-стик для контура губ и упругости кожи	120.00	Гель для душа и бритья 2 в 1 Satin Body™	130.00
Выравнивающая сыворотка TimeWise® «Безупречный цвет»	210.00	Увлажняющий лосьон для тела Satin Body™	140.00
Обновляющее средство для кожи вокруг глаз направленного действия TimeWise®	200.00	Отшелушивающий крем для тела Satin Body™	150.00

Питательная сыворотка + C TimeWise®	470.00	Коллекция по уходу за кожей для мужчин MKMen™:	
Крем для рук и зоны декольте SPF 15 TimeWise®	140.00	Пена для бритья MKMen™	130.00
Увлажняющая маска-гель TimeWise®	230.00	Дезодорант-спрей для тела MKMen™	135.00
Увлажняющий и обновляющий тоник TimeWise®	190.00	Охлаждающий гель после бритья MKMen™	130.00
Система по уходу за кожей TimeWise Repair®		Ароматическая коллекция для женщин:	
Очищающее средство	270.00	Mary Kay Tribute® - Парфюмерная вода	270.00
Дневной крем SPF 30	400.00	Thinking of You™ - Парфюмерная вода	310.00
Ночной восстанав. крем с ретинолом	420.00	Bella Belara® - Парфюмерная вода	330.00
Обновляющий крем для кожи вокруг глаз	370.00	Affection® - Парфюмерная вода	330.00
Лифтинг-сыворотка	540.00	Elige® - Парфюмерная вода	370.00
Наборы:		Belara® - Парфюмерная вода	330.00
Волшебный набор TimeWise®	700.00	Journey® - Парфюмерная вода	340.00
Набор Botanical Effects®	550.00	Velocity® - Парфюмерная вода	300.00
«Идеальное Решение» TimeWise®	420.00	Ароматическая коллекция для мужчин:	
Набор TimeWise Repair®	1700.00	True Original™ - Туалетная вода-спрей	370.00
Набор «Система обновления кожи»	370.00	Domain® - Туалетная вода-спрей	320.00
Мини-набор «Система для проблем. кожей»	180.00	Tribute® - Туалетная вода-спрей	270.00
Система по уходу за проблемной кожей		High Intensity™ - Туалетная вода-спрей	350.00
Очищающее средство	110.00	Velocity® - Туалетная вода для мужчин	300.00
Крем против угрей локального действия	100.00		
Сыворотка для проблемной кожи	130.00		
Дополнительные средства		 <p>Большой Вопрос Дня</p> <p>В чем сегодня будет Ваш выход за рамки Зоны Комфорта?</p> <p><small>Маленькая Книга "Большой Вопрос"</small> © www.latansky.com</p>	
Интенсивно увлаж. крем для сухой кожи лица	180.00		
Обезжир.увлаж. крем для норм/жирной кожи	180.00		
Обезжир.средство для снятия косметики с глаз	160.00		
Экстраувлажняющий ночной крем	110.00		
Успокаивающий гель для кожи вокруг глаз	130.00		
Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем	160.00		
Бальзам для губ	90.00		
Маска для губ	90.00		
Матирующий крем для лица	120.00		
Салфетки с матирующим эффектом	50.00		
Основа под макияж	160.00		
Выравнивающая основа SPF 15	190.00		
Тональная крем-пудра	100.00		

Обращаем ваше внимание, что среднее увеличение цены по всему ассортименту составляет порядка 5.5% и, согласно нашему анализу, не повлечет за собой снижения продаж в долгосрочном периоде (после этапа привыкания к цене).

Правило 20 минут:

- Кто читает полезную книгу хотя бы 20 минут в день, не стоит переживать о том, как стать экспертом.
- Кто уделяет 20 минут в день уборке своего дома, тому не стоит переживать о беспорядке.
- Кто выделяет 20 минут в день на слушание себя и ведения личных записей, тому не стоит беспокоиться о недостатке идей.
- Кто занимается спортом 20 минут в день, тому не стоит беспокоиться о своем здоровье.
- Кто выделяет 20 минут в день на улучшение концентрации, тому не стоит беспокоиться о творческом кризисе.
- Кто находит 20 минут в день, чтобы выслушать о делах своего мужа или жены, не стоит беспокоиться о проблемах в отношениях.
- Кто 20 минут в день работает над созданием источников дохода, тому не нужно переживать о собственном финансовом благополучии.
- Кто выделяет 20 минут на отдых, не следует опасаться переутомления и усталости.