МИР ОРИФЛЭЙМ

№1/2 2010 (04.01 – 20.02)



СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

ЕВГЕНИЙ ПЛЮЩЕНКО
ПРИГЛАШАЕТ В ОРИФЛЭЙМ:

ХИТ ЗИМЫ –
НОВЫЙ АРОМАТ
GLACIER ICE

ВЫИГРЫВАЙ С ЧЕМПИОНОМ!

ПОДАРКИ
ДЛЯ ЛЮБИМЫХ

ИСТОРИИ УСПЕХА ЛИДЕРОВ

99001



ДОРОГИЕ КОНСУЛЬТАНТЫ!

Я очень рад встретиться с вами на страницах «Мира Орифлэйм» в начале нового 2010 года. Я желаю каждому из вас осуществить свою мечту, ведь в нашей компании мечты действительно сбываются! Своим примером это доказали более трех миллионов Консультантов Орифлэйм.

Нам всем нужна красота, неограниченные возможности дохода и признание – все это есть в нашей компании. Уже сейчас вы можете заложить фундамент вашей мечты, который со временем принесет в ваш дом уверенность в завтрашнем дне, финансовую стабильность и душевный комфорт.

Не уставайте мечтать! Если вы забыли, как это делается, берите пример с детей, чьи мысли чисты и сердца открыты. Детские мечты отважны и самонадеянны: они не боятся ошибок и провалов. Оставьте сомнения и поверьте в свою мечту! Вы обязательно ее осуществите, главное только захотеть! И Орифлэйм в этом вам обязательно поможет.

Мечтайте и дерзайте!

Ваш Магнус Брэннстром,
CEO, Президент Орифлэйм Косметикс



ДРУЗЬЯ!

Праздники мы стараемся проводить вместе с близкими и, конечно, думаем о будущем. Какие бы личные планы мы ни строили, каждый из нас знает: они напрямую связаны с благополучием и успехом нашей компании.

Именно поэтому желаю вам личного и профессионального роста и крепкого здоровья! Надеюсь, что вы хорошо отдохнули и настроились на еще один яркий незабываемый год вместе с Орифлэйм.

Мы – компания №1 на рынке прямых продаж в России, и сейчас все больше и больше людей выбирают Орифлэйм. Моя мечта – это наше присутствие в каждой семье во всех городах региона. Уверен, я не одинок в своем стремлении, и вместе мы сделаем все от нас зависящее, чтобы добиться данной цели.

Мы запускаем новую кампанию по приглашению с Евгением Плющенко «ВЫИГРЫВАЙ С ЧЕМПИОНОМ!». Почувствуйте вкус победы. Приглашайте новых людей и делитесь с ними настроением Орифлэйм! Сейчас это легко как никогда!

У вас в руках необыкновенный выпуск нашего журнала. Мы увеличили количество страниц, чтобы опубликовать как можно больше историй людей, которые изменили свою жизнь к лучшему вместе с Орифлэйм. Пусть пример других воодушевит вас и ваших близких!

Впереди три дорогих праздника: День Святого Валентина, 23 февраля, 8 Марта. Поэтому мы приготовили для вас невероятное количество сюрпризов, которые вы можете преподнести своим близким. Используйте неограниченные возможности Орифлэйм по максимуму!

Ваш Йохан Розенберг,
Старший вице-президент стран СНГ и Балтии
Орифлэйм Косметикс

3–4 **КАМПАНИЯ ПО ПРИГЛАШЕНИЮ «ВЫИГРЫВАЙ С ЧЕМПИОНОМ!»**

5–9



ЕВГЕНИЙ ПЛЮЩЕНКО ПРИГЛАШАЕТ В ОРИФЛЭЙМ: ИСТОРИИ УСПЕХА ЛИДЕРОВ ОРИФЛЭЙМ В ГЛЯНЦЕВОЙ ПРЕССЕ

10–11



ХИТ ЗИМЫ: НОВЫЙ АРОМАТ GLACIER ICE ОТ ЕВГЕНИЯ ПЛЮЩЕНКО

17–22 **ИСТОРИИ УСПЕХА** РАСТУЩИХ ЛИДЕРОВ

23 **РЕЙТИНГИ** ОРИФЛЭЙМ

24 **УСЛОВИЯ КОМПАНИИ** «ВЫИГРЫВАЙ С ЧЕМПИОНОМ!»

12 ВЭЛНЭС: КАК УКРЕПИТЬ ИММУНИТЕТ

13 ПОДАРКИ ДЛЯ ЛЮБИМЫХ НА ЛЮБОЙ ВКУС

14 ЧЕТЫРЕ СТИХИИ СПА

15



АРОМАТЫ ДОМАШНЕГО УЮТА – НОВЫЙ ТРЕНД ПАРФЮМЕРНОЙ ИНДУСТРИИ

16 НОВОСТИ ОРИФЛЭЙМ

ВЫИГРЫВАЙ С ЧЕМПИОНОМ, ВЫИГРЫВАЙ С ОРИФЛЭЙМ!

3 января – 3 февраля 2010

Приглашайте в нашу замечательную компанию ваших друзей и знакомых – всех, кто хотел бы изменить свою жизнь к лучшему. Мы приготовили фантастические подарки, с которыми вы почувствуете себя победителем. Выигрывайте, экономя 23% на покупке косметики! Выигрывайте, получая 30% доход от продаж! Выигрывайте, создав свой бизнес вместе с Орифлэйм и получая 21% от оборота своей команды! Выигрывайте вместе с олимпийским чемпионом и косметическим брендом №1 в России!





КОЛЬЕ «3 ЦВЕТА ПОБЕДЫ»

Три в одном – шикарное украшение для абсолютной победительницы! Золото, серебро и медь помогут утроить ваши шансы на успех в любом начинании. Эксклюзивный дизайн создан при участии олимпийского чемпиона Евгения Плющенко. С этим колье вы узнаете настоящий вкус победы!



ЗОЛОТОЕ КОЛЬЦО

Благородная простота и совершенные линии – главные приметы безупречного вкуса. Золотое кольцо в виде логотипа Орифлэйм с бриллиантом станет для вас пропуском в мир роскошных грез, где оживают самые смелые мечты – мечты властительницы своей судьбы, не знающей ни преград, ни поражений! Можете быть уверены, оно придется вам точно по размеру.

Золото: 585 пробы, бриллиант: 0,04 карата. Размерный ряд в наличии.

ЗОЛОТОЙ iPHONE 3G

Шедевр дизайнерской мысли, созданный для тех, кто ценит уникальность во всем. Золотая полировка корпуса в 24 карата придает особый шик и элегантность! Стильный статусный бизнес-аксессуар сочетает в себе функции телефона, записной книжки, музыкального плеера, электронной почты и многого другого, благодаря чему вы сможете оставаться на связи со своей структурой целый день. Золотой iPhone 3G – весь Орифлэйм у вас в кармане!

Полные условия акции на обложке.

Приглашай в Орифлэйм. Измени жизнь к лучшему!

100 ББ – подарки для всех

Для того чтобы получить подарок по акции «Выигрывай с чемпионом» необходимо разместить заказ на 100 ББ. Это легко сделать, приобретя подарки на День святого Валентина или 23 февраля, выбрав продукты из каталога №2.







СОВЕТЫ ОТ ПРОФЕССИОНАЛОВ

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Праздники – замечательная возможность повысить объем продаж. Просто предложите своим знакомым различные варианты подарков от Орифлэйм на любую сумму. Уверяю вас, что это легко, весьма увлекательно и не займет много времени, если вы заранее будете планировать свою работу. Проверено на себе!

Как всегда начинаем с составления списка знакомых. Внесите в него уже имеющихся клиентов, а также тех знакомых, которым вы еще не предлагали продукцию Орифлэйм. Главное – вовремя предложить свои услуги, ведь если этого не сделаете вы, вашими клиентами займутся другие.

Поставьте цель: какую прибыль вы хотите получить – 500, 1000, 10 000 руб. и т.п.

Составьте подробный план на каждый день. В него необходимо включить график посещений людей из списка знакомых и какие материалы, которые вы им предложите. Всегда помните, наш основной инструмент – это каталог с указанием ваших координат в обязательном порядке.

Говорите своим клиентам (психологи утверждают минимум 5 раз – «вода камень точит») о том, что вы поможете подобрать подарки с праздничными скидками на любой вкус и кошелек, красиво их упакуете, бесплатно доставите, предоставите скидку, если клиент поможет вам найти других желающих заказать подарки.

Алла Суворова,
Золотой Директор, Новосибирск

КАК РАБОТАТЬ С КОРПОРАТИВНЫМИ КЛИЕНТАМИ?

В моем активе несколько организаций. Одна из них – стоматологическая клиника, постоянным клиентом которой я являюсь. Я подружилась с заведующей клиникой, и вот уже на протяжении 4 лет она постоянно заказывает подарки для сотрудников исключительно у меня. На 23 февраля или 8 Марта у меня по 80 заказов, потому что в этой клинике работает 76 мужчин и 80 женщин.

Я регулярно прихожу с каталогами и поочередно общаюсь с каждым человеком без отрыва от производства – не более 5 минут. Мы беседуем о том, какое количество подарков необходимо, для какого возраста и на какую сумму. Часто я выбираю подарки клиентам на свой вкус. В среднем один клиентский заказ составляет 2–2,5 тысячи руб. Минимум, и по самым скромным расчетам с одного визита в клинику у меня выходит более 1000 ББ.

Секрет моего успеха прост: я обслуживаю людей своевременно, и это всем нравится. Помните, если обеспечить хороший сервис нескольким клиентам, далее пойдет все как по маслу: люди с удовольствием дадут рекомендацию своим знакомым и друзьям.

Светлана Егорова,
Золотой Директор, Электросталь



УСПЕХ ПО ПРИМЕРУ ЕВГЕНИЯ ПЛЮЩЕНКО

Евгений Плющенко, олимпийский чемпион 2006 года, семикратный чемпион России, пятикратный чемпион Европы, трехкратный чемпион мира и обладатель 52 золотых, 14 серебряных и бронзовых медалей, в ходе сотрудничества с Орифлэйм увидел множество людей, которые, так же как и он, поверили в себя и изменили свою жизнь одним волевым решением.

Осенью в популярных глянцевых журналах была опубликована история успеха Евгения Плющенко вместе с яркими и интересными рассказами Консультантов Орифлэйм, которые поведали читателям о сотрудничестве с компанией с совершенно новой стороны. Мы выбрали 13 историй успеха, которые были опубликованы в журналах Cosmopolitan, «Лиза», «Лиза. Добрые советы», «Караван историй», Glamour, «Женские секреты», Burda, «Антенна» и Star Hit. Несомненно, они послужат огромным стимулом для того, чтобы прийти в Орифлэйм и реализовать свои мечты, а также вдохновят других Консультантов на дальнейший рост и продвижение к успеху.



Я родился в городе Солнечном Хабаровского края. Когда мне было три года, семья переехала в Волгоград, и год спустя я начал заниматься фигурным катанием. С детства я мечтал добиться успеха. Но когда мне было 11 лет, ледовую арену в Волгограде закрыли. Пришлось одному, без родителей, переехать в Санкт-Петербург, чтобы продолжить тренировки. Я верил – это может изменить мою жизнь.

Недавно я начал сотрудничать с Орифлэйм. Здесь много людей, которые изменили свою судьбу благодаря одному очень важному решению, как когда-то и я. Они поверили в себя и изменили жизнь к лучшему. Вот несколько таких историй…







СВЕТЛАНА И ДМИТРИЙ ВНУЧКОВЫ

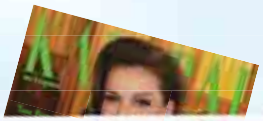
Бриллиантовые Директора, Магнитогорск

(Burda, сентябрь 2009)

В 90-х мы с мужем начинали с «челночного» бизнеса: занимались продажей одежды на рынке. Мы не испытывали проблем с доходом, но в какой-то момент поняли, что для такой интенсивной физической работы здоровья надолго не хватит. И стали искать приемлемые варианты – чтобы и в деньгах не потерять, и, так как мы привыкли вести собственное дело, ни от кого не зависеть. Эти желания и привели нас в 1999-м в Орифлэйм.

Всего лишь за год нам удалось построить большую и стабильную структуру Консультантов, сплотить людей для достижения важной для всех цели – стать успешной и единой командой. Мы купили просторную квартиру, машину, а также большой дом за городом. Команда росла и развивалась, двигаясь к новым вершинам, а люди верили в нас и все больше влюблялись в потрясающую продукцию Орифлэйм. У нас один из самых крупнейших офисов в России – и это наша особая гордость! Мы передаем свой опыт новичкам, обучаем и помогаем людям найти собственный бизнес-стиль.

С Орифлэйм нам удалось осуществить мечту – стать владельцами стабильного и успешного семейного бизнеса, который способствует тому, чтобы быть всегда в прекрасной форме!





ЛЮБОВЬ САМОСЕНКО

Сапфировый Директор,

И СЕРГЕЙ САМОСЕНКО

Золотой Директор, Балахна

(«Караван историй», № 11 2009)

Я начала сотрудничать с Орифлэйм как покупатель, ведь в такую качественную и потрясающую продукцию невозможно не влюбиться. Позже, в 2001 году, я стала независимым консультантом по красоте, то есть могла предлагать натуральную шведскую косметику другим людям, рассказывать о действии различных средств, демонстрировать красивые коробочки и флаконачики, а также приглашать других в Орифлэйм. С самого начала мой муж Сергей поддерживал меня во всем – сидел с детьми и занимался по хозяйству, в то время как я собирала и разносила заказы своим клиентам.

Когда разрешили приглашать родственников в свою команду, я сразу зарегистрировала мужа, что было для меня очень важно, так как он давал нужные советы, в нем я всегда видела опору, и мы теперь занимались одним делом. Это так здорово! В нашем бизнесе необходимо помогать друг другу и сплачиваться для осуществления общих целей. У нас настоящий семейный бизнес, где нет разделения обязанностей: все и всегда делаем вдвоем. И учим своих консультантов тому же – когда приходит новичок, мы знакомимся не только с ним, но и с его супругом, так как считаем, что совместное желание поможет добиться больших результатов в новом деле. Я считаю, что такой вид деятельности объединяет людей, ведь можно заниматься интересным и любимым занятием и получать не только двойную радость от совместных успехов и побед, но и двойной доход.

Недавно в нашем семейном бизнесе появился новый Директор – дочь Евгения. Директор – это звание, которое можно получить, добившись успеха в своей работе. Кроме того, у нас подрастает вторая дочь, которой скоро будет 14 лет, и она обязательно станет Консультантом. Так что нам есть к чему стремиться!







АНАСТАСИЯ ЕРОШКИНА

Сапфировый Директор, Москва

(Star Hit, 12 октября 2009)

Когда я зарегистрировалась в Орифлэйм как Независимый Консультант по красоте, у меня не было цели зарабатывать деньги или строить свою структуру. Я просто хотела покупать хорошую косметику со скидкой, мне было интересно попробовать для себя что-то новое. Но постепенно то, что я не воспринимала вначале серьезно, стало приносить ощутимый доход и укрепило во мне желание заниматься моим собственным бизнесом. Я поверила в План Успеха, в продукцию, в себя и в своих Консультантов. Сейчас у меня большая команда таких же молодых и целеустремленных людей, как и я, а мой заработок значительно превышает доходы большинства сверстников (мне 27 лет). Я сделала правильный выбор, и моя жизнь засияла новыми красками – она стала неординарной и наполненной событиями, замечательными людьми, успехами. Теперь я смело ставлю себе новые цели и достигаю их, понимая, что все в моих руках. Я так рада, что есть такой бизнес и что я могу поделиться своим опытом с другими, чтобы сделать их жизнь счастливее!





МАРИЯ БАХАРЕВА

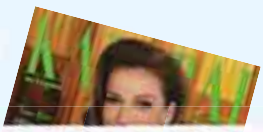
Директор, Краснодар

(Cosmopolitan, ноябрь 2009)

В этом году мне исполнилось 18 лет, а я уже достигла больших успехов, сотрудничая с Орифлэйм. За три года я успела с отличием закончить колледж и побывать на Канарских островах, в Финляндии, Швеции, Греции и Италии. Я с удивлением поняла, что работа в компании не мешает учебе, а делает жизнь насыщенной и увлекательной! Можно одновременно учиться и работать, получать удовольствие от жизни, встречаться с интересными людьми, путешествовать, осуществлять свои самые смелые планы и мечты, реализовывать свои таланты и способности. Я окунулась в мир добра, улыбок, ярких красок, волнующих эмоций, а также перспектив, которые поистине будоражат воображение. Ведь в компании нет «потолка», предела для развития и достижений. И потом, я сама себе хозяйка, строю свою жизнь так, как хочу. Я уверенно смотрю в завтрашний день и наслаждаюсь теми позитивными переменами, которые происходят со мной сегодня!



У меня есть мечта – продолжить обучение, поступив в университет в Лондоне. Но это требует серьезных финансовых вложений, которые не под силу моей семье. Более того, мне не хочется просить денег у родителей, ведь их можно заработать самой. Благодаря сотрудничеству с Орифлэйм моя мечта реализуется...





ТАМАРА И ВИКТОР РЫБИНЫ

Сапфировые Директора, Искитим

(«Караван историй», № 10 2009)

Я работала руководителем торговой организации, а мой муж занимался строительством. В 2000-м году мы вышли на пенсию и доходы существенно сократились. Но больше всего расстраивало, что многие наши мечты так и остались нереализованными. Придя в Орифлэйм, мы познакомились с возможностями компании и, не раздумывая, зарегистрировались. Хотелось применить накопленный серьезный жизненный опыт и получать достойный доход. Дела пошли очень успешно, наша команда растет. С Орифлэйм мы каждый год ездим на конференции и семинары за границу. Теперь мы ощущаем, что жизнь действительно бьет ключом, несмотря на то что мы уже на пенсии. С Орифлэйм жизнь только начинается!





ОЛЬГА ПИКАЛОВА

Старший Золотой Директор, Чита

(«Лиза», 9 октября 2009)

Счастье начинается с мечты. До Орифлэйм я работала на трёх работах, одна из которых – методист Театра кукол.

Но однажды сестра пригласила меня в этот удивительный бизнес, так как хотела, чтобы моя жизнь изменилась к лучшему. Я начала работать, все больше восхищаясь чудесной шведской косметикой, которая состоит из натуральных ингредиентов, а также отлично ухаживает за кожей. Через три месяца работы с Орифлэйм значительно вырос мой доход, и вместе с Консультантами моей команды мы двигались вперед, осваивая новые горизонты успеха. Первая победа, первый Банкет Директоров, другая жизнь, другие возможности. У моих детей появились отличные перспективы для развития: теперь я могла дать им хорошее высшее образование.

Долгое время я все же не могла расстаться со своей старой работой. Но однажды ко мне пришло понимание того, что я несу ответственность не только за себя, но и за других – за тех, кто идет за мной: Консультантов моей команды, жизни которых также начинали стремительно меняться.

Я люблю свою новую жизнь, свое новое окружение, свои мечты и дело, благодаря которому я все это имею.





МАРИЯ МАКАРОВА

Сапфировый Директор, Москва

(Glamour, октябрь 2009)

Впервые попав на презентацию бизнес-возможностей Орифлэйм, я отнеслась к этому весьма скептически. Мне не верилось, что можно действительно чего-то добиться. Тем не менее, я начала посещать различные семинары, где увидела тех людей, об успехе которых слышала на презентации. Сейчас мне 25 лет, у меня большая команда Консультантов, которые, вдохновившись чужим успехом, стали успешными сами.

У меня было две мечты: я очень хотела увидеть мир и иметь свою машину. И, благодаря Орифлэйм, обе мечты сбылись. В 22 года я села за руль собственной машины. Эксклюзивная аэрография авто и надпись на заднем стекле – ОРИФЛЭЙМ – привлекают всеобщее внимание. Именно в этой компании я смогла заработать деньги на осуществление своей мечты.

А еще теперь я каждый год путешествую с Орифлэйм, принимаю участие в больших конференциях по всему миру, у меня множество друзей в разных уголках земного шара. Моя жизнь насыщенна и интересна. С Орифлэйм все мечты сбываются – теперь я точно это знаю.









СВЕТЛАНА ВЕСНИНА

Бриллиантовый Директор, Уфа

(«Лиза. Добрые советы», 15 октября 2009)

До Орифлэйм я работала учительницей в школе, мой муж был инспектором ГИБДД. Денег ни на что не хватало, мы едва сводили концы с концами, растили двух детей, постоянно были в долгах, в квартире из мебели были только кровать и стол. И вот в 1999-м мы пришли в Орифлэйм. Наша жизнь кардинально изменилась: теперь мы живем в большой квартире, купили машину, у нас много планов на будущее. Я даже не могла мечтать о таком! Наши отношения стали намного теплее, ведь мы теперь более уверены в себе, в том, что у нас все будет хорошо. Стрессы, страхи и недовольство канули в лету. Наша семья окрепла и расправила крылья – и все это благодаря Орифлэйм! Недавно у нас произошло грандиозное событие: мы родили третьего сына! Мы очень счастливы и мечтаем о дочке. Я от всей души желаю всем поверить в свои силы и открыть для себя новые перспективы для развития и самореализации!



ВИКТОРИЯ СТЕПАНОВА

Директор, Псков

(Glamour, ноябрь 2009)

До того как в мою жизнь пришла компания Орифлэйм, я была уверена, что моя профессиональная дорога – стезя банковского служащего. За плечами два института с красными дипломами, более семи лет работы в банке, прекрасный коллектив, хорошая работа. Я узнала о возможностях Орифлэйм, находясь в декретном отпуске и уже осознав, что хочу показать своему ребенку главное – яркую, наполненную незабываемыми событиями жизнь. И как любой человек мечтала быть спокойной за наше будущее и самой управлять своей жизнью, но понимала, что прежний образ жизни не даст мне этого.

В компанию меня пригласила незнакомая девушка. По истечении двух первых месяцев работы я убедилась, что смогу осуществить все то, о чем так сильно мечтаю. И стала учиться этому бизнесу, знакомиться с теми, у кого уже все получилось. Сейчас со мной в бизнесе мой муж – моя надежная опора. Работая вместе, мы можем сделать гораздо больше и обеспечить нашей семье высокое качество жизни сегодня и надежное будущее завтра.

Какое счастье, что я сама могу отвести и встретить дочку из школы! Смотреть, как она взрослеет, заниматься ее воспитанием и при этом хорошо зарабатывать. Я очень счастлива. А самый лучший подарок ребенку – это счастливая мама!

Орифлэйм – это надежное деловое партнерство, забота о людях, стабильный бизнес и путешествия по миру. Это жизнь, насыщенная яркими событиями, труд, который приносит радость, это мечты, которые сбываются!





СВЕТЛАНА И ОЛЕГ ЗАОСТРОВЦЕВЫ

Дважды Бриллиантовые Директора, Пермь

(«Антенна», 2 ноября 2009)

До Орифлэйм я работала учительницей в школе, мой муж был оператором технологической установки на заводе. Деньги были, но их ни на что не хватало. В 1998 году мы познакомились с компанией Орифлэйм. Наша жизнь кардинально изменилась. Компания дала нам шанс открыть свой бизнес и научила всему, чтобы мы могли успешно развиваться. Помимо высококачественной продукции – натуральной шведской косметики, мы познакомились с уникальными возможностями построения бизнеса и личностного роста, а также помогли добиться успеха многим нашим друзьям и знакомым. Вместо маленькой 2-комнатной квартиры мы купили 4-комнатную. Теперь в нашей семье вместо старенькой «пятерки» два дорогих автомобиля, наш старший сын получил образование в престижном университете, дочь учится в экономической школе. Благодаря Орифлэйм у нас и наших детей появилась возможность путешествовать по всему миру, изменилась наша жизнь, но самое главное – благодаря Орифлэйм изменилась жизнь многих людей, которых мы пригласили в нашу замечательную компанию.

Сейчас мы смотрим в будущее с уверенностью и знаем, что у нас все получится!





СВЕТЛАНА КОВАЛЬСКАЯ И АРКАДИЙ ЧЕТВЕРИКОВ

Бриллиантовые Директора, Омск

(«Антенна», 19 октября 2009)

Мы встретились в 1995 году. Аркадий – директор производственной базы, я – главный бухгалтер. Нас объединяло стремление – завтра жить лучше, чем сегодня. Через год мы оставили прежнюю работу и занялись предпринимательством. После дефолта 1998 года Аркадий получил должность в крупной нефтяной компании, а я взяла на себя заботу о доме. Я хотела работать неполный рабочий день и иметь стабильный заработок, поэтому в 2000 году я стала Консультантом Орифлэйм.

Когда новое дело начало набирать обороты, мы заключили семейный договор с компанией Орифлэйм и с головой ушли в изучение нового бизнеса. Почему именно Орифлэйм? Да потому, что это гарантированный успех, причем не только для нас, но и для любого человека. Компания дает неограниченные возможности финансового, карьерного и личностного роста, а также свободу, в полном смысле этого слова. Этот бизнес меняет стиль жизни, наполняет ее новым смыслом, делает ее многогранной – мы можем жить интересно, быть успешными, здоровыми и счастливыми.

Мы гордимся тем, что строим свой собственный бизнес на основе партнерства с Орифлэйм – компанией с мировым именем, сорокалетней историей и опытом работы на рынке прямых продаж, компанией с миллиардным товарооборотом.

Каждый раз, закрывая новое звание на Лестнице Успеха Орифлэйм, мы понимаем, что находимся в начале пути. Чтобы стать успешным в Орифлэйм нужно двигаться дальше, не останавливаясь. Компания делает все возможное, все остальное зависит только от наших умений, усилий и нашего желания идти вперед. Поверьте в себя и измените жизнь к лучшему!



ГУЗАЛЬ ГИЛЯЗОВА

Бриллиантовый Директор, Нефтекамск

(Burda, октябрь 2009)

Я росла в интернате, наверное, этим и объясняется мое трепетное отношение к детям. Моя работа всегда так или иначе была связана с детьми. Я даже работала директором детского лагеря. Но после рождения третьего ребенка я осталась одна с детьми на руках, младший из которых сильно болел. От бывшего мужа достались только огромные долги.

Десять лет назад я пришла в компанию Орифлэйм, и здесь мне удалось построить головокружительную карьеру. Я купила прекрасную квартиру, машину, открыла собственный офис. А самое главное, что теперь у меня есть возможность показывать моего младшего сына лучшим врачам! Благодаря Орифлэйм я также осуществила свою давнюю мечту: организовала поездку воспитанников детского дома в Швецию.



СВЕТЛАНА САВЕЛЬЕВА

Бриллиантовый Директор, Екатеринбург

(«Лиза», 9 ноября 2009)

Я работала учителем в школе. С компанией Орифлэйм познакомилась в 1998 году и в течение года покупала косметику для своей семьи. У меня двое детей, которых нужно было ставить на ноги. Узнав, что в Орифлэйм можно хорошо зарабатывать и реализовать все свои мечты, я приняла решение начать свой бизнес в косметической компании, тем более что это не требовало вложения денег. Для меня это был шанс изменить жизнь к лучшему.



Я выполняла простые действия:

– научилась пользоваться косметикой, ведь она сделана из натуральных ингредиентов, в ней самое лучшее от науки и природы;

– предлагала просмотреть каталог своим знакомым и получала от них заказы;

– приглашала своих знакомых в Орифлэйм, чтобы они могли пользоваться косметикой и развивать бизнес;

– посещала все занятия и повышала свой профессиональный уровень.

Через год я получила звание Директора. В моей жизни изменилось все! В первую очередь я сама, ведь любая женщина мечтает быть ухоженной и уверенной в завтрашнем дне. Никаких понедельников и будильников, я планирую свой день и свою жизнь сама. У меня нет начальника, только надежный бизнес-партнер – это компания Орифлэйм. Возможность путешествовать по всему миру со своей семьей, получать признание, премии и испытывать огромное удовольствие от всего этого!

Мои секреты успеха просты: всегда знать, чего хочешь от жизни, никогда не сдаваться, не бояться трудностей, учиться и развиваться, ответственно относится к делу, мыслить позитивно и никогда не останавливаться на достигнутом.

В журналах вы также можете найти ранее опубликованные в «Мире Орифлэйм» Истории Успеха:

ЛАРИСА КАРАКАШ
Ангарск
(«Cosmopolitan» октябрь 2009)

ИРИНА ПОПОВА
Ленинск-Кузнецкий
(«Star Hit» сентябрь 2009)

НАТАЛЬЯ ЧУДАЕВА
Красноярск
(«Семь дней» 5 октября 2009)

НАТАЛЬЯ ТИМОФЕЕВА
Якутск
(«Мой маленький» сентябрь 2009)

ТАТЬЯНА И ИГОРЬ ХРИСТОВЫ
Екатеринбург
(«Семь дней» 2 ноября 2009)

НАТАЛЬЯ ПАЛЬМАНОВА
Нижний Новгород
(«Женские секреты» октябрь 2009)

ЕВГЕНИЙ ПЛЮЩЕНКО – ЧЕЛОВЕК ЗИМЫ







В Москве состоялась презентация новой туалетной воды от Орифлэйм – Glacier Ice by Evgeni Plushenko.

Праздник начался с захватывающего дух выступления Евгения, гости впервые увидели знаменитого чемпиона так близко и насладились его превосходным катанием.

Затем прошла пресс-конференция, в которой приняли участие Евгений Плющенко, Юлианна Соколовская, вице-президент по маркетингу стран СНГ и Балтии, и Самит Сэн, бренд-менеджер категории «Ароматы». В рамках пресс-конференции состоялась премьера нового ТВ-ролика, который вызвал восторг и бурные аплодисменты публики. Гости узнали об истории создания аромата, о сотрудничестве Евгения Плющенко с Орифлэйм, задавали вопросы.

Знаменитый спортсмен признался, что очень любит пользоваться парфюмерией, за исключением выступлений на льду и, хотя имеет свой вкус, часто доверяет выбор аромата своей жене Яне Рудковской. «Новый именной аромат Орифлэйм является для меня воплощением зимы. Его адреналин, кураж, особую энергию оценят мужчины, которые ничего не боятся!» – заявил Плющенко прессе. Мари Саламан – парфюмер, которая разрабатывала парфюмерную композицию аромата, по словам Самита Сэна, много общалась со спортсменом и смотрела его выступления, чтобы вдохновиться его творчеством. Результат этого сотрудничества гости могли оценить сразу же после презентации, протестировав аромат. Но, возможно, о главном результате альянса Орифлэйм и всеобщего любимца мировой ледовой арены мы узнаем на Олимпиаде 2010 в Ванкувере. «Я хотел бы поблагодарить компанию Орифлэйм за щедрый вклад в мое возвращение в большой спорт», – сказал Евгений Плющенко, завершая пресс-конференцию. Нам остается только следить за его новыми выступлениями и ожидать новых триумфов. Мы уверены, Glacier Ice – далеко не последний!



В финале мероприятия состоялась необычная автограф-сессия: каждому гостю Евгений подарил свой автограф на… коньке для фигурного катания, которые компания приготовила для них в подарок.

Скоро на телеэкранах



Ошеломляющая компьютерная графика перенесет вас в страну льда и снега!



Яркий, динамичный и зрелищный рекламный ролик Glacier Ice с Евгением Плющенко появится на телевизионных каналах в январе. Он был снят всего за один день в одном из московских кинопавильонов, где за день до съемок был специально залит каток размером 15х15 м. В течение съемок температуру поддерживали холодильными установками. По словам Евгения, только на льду он может полностью раскрепоститься и выразить себя на 100%.

Не пропустите новинку от Евгения Плющенко на телеэкране, в популярных глянцевых журналах на каналах ТНТ, MTV и Муз-ТВ!

Компания Орифлэйм при участии известного дизайнера Ильи Шияна также специально для Евгения Плющенко шьет одежду и форму для Олимпиады. Именно в этой одежде Женя поедет в Ванкувер защищать престиж страны.



Желаем ему громких побед, ведь поддержка всего Орифлэйм у него уже есть!

Евгений Плющенко представляет

Танец ледяной страсти



Спорт

Это дух свободы, страсть к достижениям, преодоление риска и неограниченная энергия. Таково и настроение, создаваемое новым эксклюзивным мужским ароматом, созданным компанией Орифлэйм при участии одного из самых талантливых, узнаваемых и любимых российских спортсменов, знаменитого фигуриста Евгения Плющенко. Новинка несомненно понравится любителям зимних видов спорта, для которых стремление к победе, дух соревновательности, азарт и творческое вдохновение не пустые слова. Это свежий, динамичный, выразительный аромат для активных мужчин, хладнокровно преодолевающих препятствия на пути к победе.

Аромат

раскрывается верхними нотами бергамота, яблока и мандарина. Свежее и искристое начало плавно сменяется прозрачным влажным озоном и переходит в каскад лемонграсса, кипариса и листьев плюща. Блестящий финал – пируэт чувственных древесных нот кедра, гваяка и зеленого мха.

Тип аромата: пряный, озоновый, древесный
Верхние ноты: бергамот, мандарин, яблоко
Ноты «сердца»: лемонграсс, кипарис, плющ
Базовые ноты: замша, табак, пралине

Форма

Уникальный матово-белый флакон словно вырезан из ледяной глыбы. Он станет запоминающимся событием в парфюмерном мире и настоящим подарком для поклонников спорта в преддверии Зимних олимпийских игр 2010 года в Ванкувере.

BY ORIFLAME Wellness™

ВЭЛНЭС: КАК УКРЕПИТЬ ИММУНИТЕТ ЗИМОЙ



Почему зимой риск заболеть простудой выше? Потому что в холодное время года уменьшается содержание защитного белка – иммуноглобулина А, то есть иммунитет снижается, в то время как на поверхности вирусных частиц с наступлением холодов, наоборот, начинает вырабатываться белок – другой, особый, как цемент связывающий болезнетворные микроорганизмы с клетками слизистой оболочки носа и горла. Все, можно доставать носовые платки, микстуру от кашля и горчичники… Если только вы не позаботились о своем здоровье, укрепляя защитные силы организма с помощью «Вэлнэс Пэк». Итак, что нужно иммунитету?

Витамины и минералы

«Вэлнэс Пэк» содержит полный набор витаминов и минералов, обеспечивающий организму ежедневную норму полезных веществ. Но несколько из них играют решающую роль в укреплении иммунитета.

Витамин А стоит на его страже, защищая слизистые оболочки от микротравм, через которые с легкостью могут проникнуть вирусы. Кроме того, он стимулирует нормальный приток кислорода, несущего питательные вещества, ко всем клеткам и органам.

Витамины группы В помогают стимулировать иммунную активность, а также способность организма вырабатывать антитела для борьбы с инфекцией.

Витамин С, подавляя вирусы, также повышает сопротивляемость болезням.

Витамин Е участвует во всех видах обмена веществ и таким образом укрепляет иммунитет, в том числе клеточный (то есть способность клеток противостоять инфекциям и токсинам). К тому же, он помогает предотвратить снижение содержания коллагена и влаги в коже под воздействием не только возрастных, но и погодных изменений.

Для повышения иммунной защиты организма незаменимы также **селен, магний, кальций, железо, йод, медь, марганец.** Цинк и селен, например, препятствует распространению около 200 видов простудных вирусов, а железо и медь обеспечивают нормальное кровеснабжение, без которого не бывает крепкого иммунитета.

Астаксантин, являясь сильным антиоксидантом, защищает клетки от окисления свободными радикалами, перед которыми в холодное время года особенно уязвимы клетки кожи.



Не стоит пить витамины на голодный желудок: некоторые из них, например, жирорастворимые A, D, and E нуждаются в жирах для максимального усвоения организмом. Поэтому лучше всего принимать содержимое пакетика «Вэлнэс Пэк» сразу после обеда, обогащенного не только жирами, но также углеводами и протеинами.

Физические упражнения

30 минут физической активности в день – именно такая нагрузка необходима организму для обеспечения нормальных процессов энергообмена и «тренировки» иммунитета. Больше гуляйте на свежем воздухе, занимайтесь на домашнем тренажере или просто прыгайте на скакалке. Главное чтобы нагрузки были регулярными и приносили удовольствие: зимой чем напряженнее нагрузки, тем медленнее вырабатываются лимфоциты – самые активные участники сопротивления инфекциям.

Полноценный сон

Знаете ли вы, что всего три часа недосыпа сокращают силы организма почти вдвое? Зато 8-часовой ночной сон снижает риск простуды и гриппа на 30%, по мнению ученых, доказавших важную роль сна для иммунитета.

ПРОГРАММА ПОДПИСКИ «ВЭЛНЭС – ПОСТОЯННЫЙ КЛИЕНТ» 1 + 1 + 1 = 4

- Зачем нужна подписка?

- Подписка дает привилегированное право приобретать продукты со скидкой: вы оплачиваете 3 продукта подряд в течение 3-х каталогов, а 4-й получаете бесплатно!

- Сколько продуктов может входить в одну подписку?

- Один клиент может подписаться на несколько продуктов и в любом количестве. Подписка действует для следующих продуктов: «Коктейль Нэчурал Бэланс» (оба вкуса) и «Вэлнэс Пэк». Вы можете присоединиться к программе в любом каталоге и иметь неограниченное число оформленных подписок. Каждой новой оформленной подписке присваивается уникальный номер, который поможет вам ориентироваться в своих программах, отслеживать их статус, а также вносить изменения.

- Где я могу подписаться на Вэлнэс?

- На сайте www.oriflame.ru или через оператора вашего Сервисного Центра.

- Что нужно сделать, чтобы оформить подписку на сайте?

1. В разделе «Для консультантов» войдите на страницу «Активность».
2. В разделе «Характеристики заказа» выберете «Подписка ВЭЛНЭС».
3. Для оформления новой программы нажмите «Оформить».
4. Выберите продукты и нужное количество.
5. В поле «Комментарий» мы рекомендуем вам указать фамилию и имя клиента.
6. Выберите период (каталог) активации Программы и нажмите «Сохранить».

Обратите внимание, что оформив программу в текущем периоде, вы получите свой первый продукт уже в следующем заказе текущего каталога. А оформив подписку со следующего периода – в первом заказе нового каталога.

- Могу ли я отказаться от подписки?

- Если вы не разместили ни одного заказа в каталоге, ваша подписка аннулируется автоматически. Отказаться от подписки по желанию можно на сайте или через оператора СЦ на любом этапе программы. Оформить все изменения необходимо до размещения первого заказа в каталоге.

ПОДАРКИ ДЛЯ ЛЮБИМЫХ

Нас ждет череда ярких незабываемых праздников – День всех влюбленных, 23 февраля и, конечно же, 8 Марта, поэтому о подарках нужно позаботиться заранее. Удивляйте, поражайте, заряжайте эмоциями своих любимых с помощью восхитительных и оригинальных подарков, которые принесут радость и красоту в каждый дом!

Праздничные идеи на любой вкус помогут вам, вашим друзьям, близким и знакомым выбрать отличные средства и создать атмосферу любви для тех, кто вам особенно дорог. Дарите счастье, тепло и улыбки в эти радостные дни!



1. 18437 Ночной восстанавливающий клеточный крем Diamond Cellular
2. 18344 Тушь-конфигуратор «МаксиОбъем»
3. 18224 Туалетная вода Giordani Gold Shine
4. 20258 Губная помада «ЭнергоБлеск» Искристое Шампанское
5. 18341 Трехцветные тени для век «Смоки»
6. 18226 Мерцающий крем для душа Giordani Gold Shine
7. 18251 Массажное масло для ногтей Giordani Gold
8. 18174 Мужской восстанавливающий гель для душа «Норд»
9. 20378 Магниты «Признание в любви»
10. 17588/17587 Туалетная вода Intense Embrace Her&Him
11. 15548 Мужской шариковый дезодорант-антиперспирант «Норд»
12. 18225 Твердые духи Giordani Gold Shine
13. 18191 Регенерирующий ночной крем против увядания кожи «Власть над временем Интенс»
14. 12663 Комплект полотенец «Нежные сердца»
15. 16789 Ароматический набор «Love»
16. 18175 Туалетная вода Platinum by Oriflame





SWEDISH SPA

Спа-программа в салоне красоты – около **4000 руб.**

Серия «Шведский SPA салон» – **765 руб.**

Экономия – около 3235 руб.!



4 СТИХИИ СПА

СПА-процедуры в современном понимании были изобретены еще в Древнем Риме в 25 году до н.э. вместе с появлением первых терм. Эффективность СПА действительно высока. Уже после первой процедуры вы заметите, что кожа стала более мягкой и нежной, а ее цвет – более здоровым и сияющим. При регулярном СПА-уходе разглаживается поверхность кожи, целлюлит становится менее заметным, морщины выравниваются, а волосы приобретают здоровый блеск и шелковистость. Одного-двух раз в неделю будет достаточно, чтобы вы и ваша кожа успели отдохнуть и преобразиться.

«Шведский SPA салон»

Новая серия «Шведский SPA салон» разработана в стране с богатыми морскими традициями. Концепция учитывает особенности проведения СПА-процедур в домашних условиях. «Шведский SPA салон» – это четыре линейки, объединившие восстанавливающий эффект эксклюзивного комплекса Hydracare+ с силой четырех стихий: огня, воды, земли и воздуха.

Огонь символизирует тепло и чувственность: укрепляет, питает и защищает от свободных радикалов. Вода являет собой движение и энергию: увлажняет, стимулирует и тонизирует. Земля – это стабильность и гармония: выводит токсины, обновляет и восстанавливает. Воздух воплощает бодрость и чистоту: освежает, очищает и снимает раздражение.

Представляем две уникальные стихии – огонь и воду, а две остальные линейки вы сможете найти в следующих каталогах.

Огонь дарит тепло, а входящее в состав средств масло имбиря укрепляет, защищает и успокаивает. Богатое витаминами и минералами, оно наполняет кожу и волосы здоровой сияющей красотой, пробуждает энергию чувств и освобождает разум. Насладитесь аурой тепла и чувственности!

Вода – источник энергии движения. Она подарила нам бурую морскую водоросль fucus vesiculosus с высоким содержанием минералов и аминокислот. Заряжает свежестью, наполняет влагой, придает мягкость. Возродитесь с потоком энергии и движения!

В состав средств также входят другие натуральные ингредиенты: экстракт белого чая очищает, восстанавливает, витамин Е защищает от свободных радикалов, масло кокоса защищает от обезвоживания, масло сладкого миндаля увлажняет, разглаживает и смягчает кожу.

Очищение и релаксация

Примите душ с 18481 Тонизирующим гелем для душа и насладитесь его бодрящим морским ароматом. Если вы любите принимать ванну, не отказывайте себе в удовольствии: отдохните 10–15 минут, пока морская соль или масло для ванны очищают и тонизируют кожу. Позаботьтесь и о волосах: перед принятием ванны нанесите на них 18765 Питательное масло 3-в-1 для тела и волос, а после ванны смойте любимым шампунем. Для глубокой очистки кожи используйте 18480 Массажное мыло с отшелушивающим эффектом, скраб или другое средство с отшелушивающими частицами.

Массаж

После очищения сделайте расслабляющий массаж шеи и верхней части спины, а также антицеллюлитный массаж «проблемных» зон. Массаж способствует расслаблению мышц, выводу токсинов и усилению кровотока, что хорошо как само по себе, так и для последующего воздействия СПА-средств. Можно обойтись и без посторонней помощи, выполняя массаж пальцами рук или используя специальные массажеры для шеи или тела. Усилить эффект помогут массажное масло (для тела, шеи и спины) и 18482 Подтягивающий гель для коррекции фигуры с морскими минералами (для бедер и ягодиц).

Увлажнение

Увлажнение – одна из важнейших процедур СПА-ухода. После массажа нанесите на кожу рук увлажняющее средство, например, 18484 Ночной крем для рук, чтобы восстановить баланс влаги и сделать кожу мягкой и нежной на ощупь. Увлажняющие СПА-средства содержат морские экстракты, растительные ингредиенты и витамины, которые помогают удерживать влагу в поверхностных клетках кожи, выравнивая и разглаживая ее.

Питание

Питательные средства благотворно влияют на состояние кожи любого типа. А вот сухой и очень сухой коже потребуется более интенсивный уход. Морские водоросли богаты минералами и микроэлементами, поэтому альго-средства прекрасно подходят для питания кожи. Наносите питательное средство достаточно плотным слоем, уделяя особое внимание загрубевшим и очень сухим участкам кожи тела – локтям, коленкам, ступням.



ЭТО ВАЖНО!

- ароматизированный спрей нельзя распылять на кожу, волосы и одежду
- не зажигайте свечу вблизи сквозняков и легковоспламеняющихся предметов
- не оставляйте без присмотра горящую свечу
- берегите спреи и свечи от детей и домашних животных

АРОМАТ ДОМАШНЕГО УЮТА

Вся наша жизнь пронизана ароматами. Они делают краски ярче, музыку – выразительнее, а мысли – более значимыми. Иными словами, они создают настроение, атмосферу, особую ауру, пронизанную эмоциями. Именно к этой части жизни человека обращены взоры специалистов парфюмерной индуст-

Отдельный тренд – ароматы для дома. Парфюмерные композиции подбираются в соответствии с интерьером, гармонируют с дизайном и стилем помещения и добавляют эмоциональный заряд. Теперь и в каталогах Орифлэйм появилась новая категория – «Ароматы для дома». Они помогут вам забыть об унылых серых буднях и совершить путешествие в мир эмоций. Зажгите ароматизированную свечу, и ваш дом наполнится неповторимым ароматом – свежим и тонизирующим, нежным и расслабляющим, сладким и аппетитным, – каким пожелаете!

Новая серия создана при содействии профессионального дизайнера. Уроженка Великобритании, Мариса Альварссон выросла в Австралии и теперь живет в Швеции. Она любит путешествия, вкусную еду и искусство, что можно заметить по дизайну упаковок, которые она предложила для коллекции ароматов для дома от Орифлэйм. В ней представлены **Ароматизированные свечи и Спреи-ароматизаторы для комнат.** Три парфюмерные линии новой серии великолепно подчеркнут стилистические особенности вашего итерьера и создадут атмосферу в соответствии с вашим настроением или временем суток.



Классика

Серия «Завтрак в Париже» подойдет для интерьера в духе классики, а также для современного жилища в нейтральном спокойном стиле. Чтобы создать такой стиль, купите тонкие ткани высокого качества – шелк, батист, тюль, органзу и кашемир, вам также помогут фарфор, изысканные керамические изделия, хрусталь и посуда в стиле XVIII века, серебряная или золотая отделка, кружева и плетение.

16693 Спрей-ароматизатор для комнат «Завтрак в Париже»
16691 Ароматизированная свеча «Завтрак в Париже»

Этника

Аромат серии «Индийское чаепитие» прекрасно подчеркнет стилистику этнического интерьера. Подберите плотные натуральные материалы – лен, шерсть, геометрические и цветочные орнаменты. Отлично подойдут натуральные приглушенные, словно выгоревшие на солнце тона – терракота, бордо, хаки, охра, крупное плетение тканей. Добавьте ковры и скульптуры, тесьму, отделку из экзотических пород дерева, подсвечники из состаренного золота и меди.

16868 Спрей-ароматизатор для комнат «Индийское чаепитие»



16797 Ароматизированная свеча «Индийское чаепитие»

Кантри

Аромат «Осень в Тоскане» подчеркнет колорит загородного дома. Стиль кантри создается теплыми оттенками натурального дерева, декором в виде полевых и садовых цветов и спелых фруктов, пэчворком и клетчатыми скатертями.

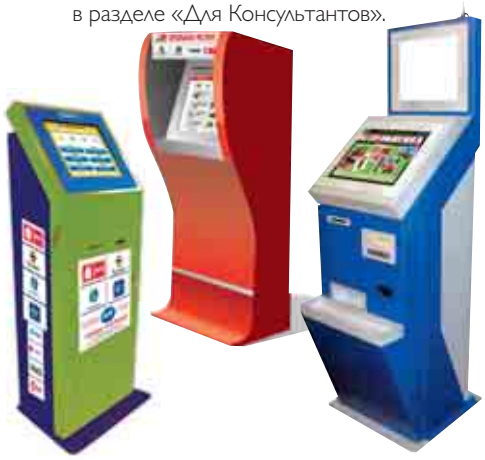
16869 Спрей-ароматизатор для комнат «Осень в Тоскане»
16803 Ароматизированная свеча «Осень в Тоскане»

Расширение сети приема **платежей**

В настоящее время более половины платежей Консультантов совершается через платежные терминалы и пункты приема платежей. Орифлэйм существенно расширяет сеть приема платежей – теперь можно пользоваться тремя новыми платежными системами: Comepay, Deltapay и «Рапида» (www.comepay.ru, www.deltapay.ru, www.rapida.ru). Тарифы для плательщиков остаются прежними.

Такие торговые сети, как «Связной», а это 1800 магазинов в 470 городах РФ, не только принимают платежи в Орифлэйм бесплатно, но и начисляют бонусы за каждый такой платеж. Время работы и месторасположение магазинов можно найти на сайте www.svyaznoy.ru/address_shops или по круглосуточным телефонам: *8 (800) 7 000 777, 8 (495) 5 000 333.*

Развитая сеть терминалов и пунктов приема платежей позволит расширить географию приема платежей и также поможет отказаться от наличного оборота в СПО. Таким образом, в 2010 году Орифлэйм будет работать с шестью платежными системами: ОСМП (терминалы «Киви» и «Е-порт»), Cyberplat (Киберплат), «Элекснет» (комиссия 0%), Comepay, Deltapay, «Рапида». Обо всех существующих способах платежей и месторасположении терминалов можно узнать на сайте компании www.oriflame.ru в разделе «Для Консультантов».



БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В ТРАДИЦИЯХ ОРИФЛЭЙМ





Благотворительная деятельность Орифлэйм отмечена на конференции в Польше, где Роберт аф Йокник получил награду от представителей Организации защиты детей Foundation for Children Help on Time. За последние три года фонд Oriflame for Children принял участие в финансировании 650 реабилитационных мероприятий. Высокая награда подтверждает огромный вклад компании в благотворительные программы и демонстрирует ее сильную позицию в отношении корпоративной социальной ответственности.

За первые 3 квартала 2009 года компания собрала 7,5 миллионов рублей, которые были направлены на реализацию конкретных благотворительных проектов. Одним из таких проектов стала помощь детям Специального (коррекционного) детского дома №6 г. Новосибирска. Здесь была оборудована соляная комната для восстановления иммунитета, здоровья детей и снижения психических нагрузок. Сто тридцать детишек получили возможность лечения и профилактики заболеваний органов дыхания.

Благодаря собранным средствам компании в Новосибирске и Владивостоке воспитанники Детских домов получили для занятий новый спортивный инвентарь: оборудование для хоккея и футбола, велотренажеры, беговую дорожку, гимнастические маты – все это поможет им восстановить физическое здоровье. А малыши из Суздальского коррекционного детского дома №3 получили в подарок пианино, на котором они теперь смогут играть, а также петь под аккомпанемент.

Путешествие **в Стокгольм**



В ноябре состоялась трехдневная поездка победителей акции «Хит-парад подарков». От России приехали 30 человек: 5 победителей со спутниками. Гости жили в 4-звездочном отеле Elite Hotel Arcadia, расположенном в центре Стокгольма, и могли насладиться первоклассным обслуживанием. Для них был организован визит на фабрику Орифлэйм, где они стали свидетелями процесса создания нашей продукции, и экскурсия по городу, который благодаря своей красоте и водным ландшафтам зовется Северной Венецией. Лидеры также посетили Центральный офис Орифлэйм, где рождаются интересные планы и идеи компании. Это был отличный отдых в кругу друзей и единомышленников!

Dancing Lady by Dima Bilan – лучший дизайн упаковки



Аромат Dancing Lady by Dima Bilan отмечен журналом Brand Packaging Magazine за отличный дизайн упаковки. Внимание редакции привлекли аккуратная розовая коробочка с силуэтом орхидеи, а также необычной формы флакон в виде полусферы с «танцующими» гранями.

По словам вице-президента по маркетингу стран СНГ и Балтии Орифлэйм Юлианны Соколовской, «содержание и упаковка флакона Dancing Lady by Dima Bilan как нельзя лучше дополняют друг друга. Это соблазнительный экзотический аромат любви, облаченный в идеальную форму».

НОВЫЙ **ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**

Средний доход в месяц **375 000 руб.** Единовременная выплата **$24 000** Банкет Директоров, Золотая, Бриллиантовая и Исполнительная конференции



Староватых Алла
Красноярск
(спонсор – Васильева Н.В.)

История Успеха:
до Орифлэйм – учитель-логопед
май 1999 – регистрация в компании
декабрь 1999 – Директор
октябрь 2000 – Золотой Директор
декабрь 2002 – Сапфировый Директор
май 2003 – Бриллиантовый Директор
декабрь 2007 – Старший Бриллиантовый Директор
октябрь 2008 – Дважды Бриллиантовый Директор
март 2009 – Исполнительный Директор

Однажды моей дочери задали в школе написать сочинение на тему «Как я провела лето». Она спросила меня: «Мама, а мне опять писать, что я была на даче?..» Этот вопрос застал меня врасплох, но заставил поставить перед собой высокую цель, ведь все мамы хотят, чтобы у их детей было все самое лучшее. Я ответила, что через год она обязательно напишет в своем сочинении, как отдыхала на лучшем курорте мира. Мой стаж в Орифлэйм тогда был всего лишь 3 месяца, но уже через год мы с дочерью отдыхали на нашей первой Золотой Конференции в Испании!

Все в ваших руках, и нет времени думать: сотрудничать или не сотрудничать с компанией. Куда вы захотите повезти своих детей? Вы что-то будете делать ради этого? Я – буду! Потому что знаю: я не только хочу, но и могу! От меня зависит, какой будет моя жизнь и жизнь моей семьи. А для этого нужна сильная вера, которая появится, когда вы скажете себе: ДА, ТЫ МОЖЕШЬ!

Что нужно сделать, чтобы ваша жизнь изменилась прямо сейчас? Нужно позвонить подруге и пригласить ее в Орифлэйм. Необходимо набраться храбрости, отобрать у спонсора фломастер и самому провести бизнес-встречу. У нас одна Лестница Успеха с большим количеством ступенек. Какую ступеньку вы выбираете? В каком году, в каком каталоге? Сокращайте расстояние! Делитесь вашей верой в компанию со всеми окружающими вас людьми! Действуйте! И помните: в Орифлэйм возможно все!

НОВЫЕ **ДВАЖДЫ БРИЛЛИАНТОВЫЕ ДИРЕКТОРА**

Средний доход в месяц **250 000 руб.** Единовременная выплата **$10 000** Банкет Директоров, Золотая и Бриллиантовая конференции



Колтырины Людмила и Владимир
Новочеркасск (спонсор – Рубан О.В.)

История Успеха:
до Орифлэйм: программисты
апрель 1999 – регистрация в компании
ноябрь 2000 – Директора
февраль 2002 – Золотые Директора
октябрь 2003 – Сапфировые Директора
апрель 2007 – Бриллиантовые Директора
август 2008 – Старшие Бриллиантовые Директора
апрель 2009 – Дважды Бриллиантовые Директора

Как и во многих семьях, бизнес Орифлэйм пришел в нашу семью через меня. Муж присоединился ко мне, увидев результат, посетив Банкет Директоров. Оказалось, что работать вместе – настоящее счастье. Появились общие мечты, цели и планы.

Основа нашего бизнеса – это верно выстроенные взаимоотношения с партнерами. Перед отправлением в плавание мы договариваемся о 100%-ном доверии, понимании и взаимопомощи. Сначала мы скрупулезно прорабатываем стратегию поведения и только потом начинаем работать.

Секрет нашего успеха кроется в любви к людям. Мы постоянно учимся и совершенствуемся. У нас сплоченная команда, и мы гордимся нашими позитивными и амбициозными Лидерами.

НОВЫЕ **СТАРШИЕ БРИЛЛИАНТОВЫЕ ДИРЕКТОРА**

Средний доход в месяц **200 000 руб.** Единовременная выплата **$8 000** Банкет Директоров, Золотая и Бриллиантовая конференции



Пономаревы Татьяна и Валерий
Пушкин (спонсор – Койнова Н.Г.)

История Успеха:
до Орифлэйм: Татьяна – преподаватель музыкальной школы, Валерий – инженер-механик ВМС
январь 1998 – регистрация в компании
январь 2000 – Директора
июнь 2001 – Золотые Директора
ноябрь 2002 – Сапфировые Директора
март 2004 – Бриллиантовые Директора
январь 2009 – Старшие Бриллиантовые Директора

Мудрые слова известного в сетевом бизнесе оратора Джима Рона «Если хочешь иметь то, чего никогда не имел, то должен делать то, чего никогда не делал» стали нашим девизом. Мы увлеченно работали каждый день. Уже через полгода мы одолели первую цель: купили машину.

Несмотря на трудности, возникшие в августе 1998 года, мы решили не сдаваться, ведь мы верили в компанию и у нас уже были партнеры, которых мы вели за собой. Так мы начали осваивать Лестницу Успеха, каждый раз получая не только признание, но и немалые деньги. Закрытие очередного звания окрыляло, возникало непреодолимое желание достичь следующей вершины, рассказать всем о возможностях Орифлэйм и вести людей к новым победам.

НОВЫЕ **БРИЛЛИАНТОВЫЕ ДИРЕКТОРА**

Средний доход в месяц **150 000 руб.** Единовременная выплата **$6 000**
Банкет Директоров, Золотая и Бриллиантовая конференции



Тимофеева Наталья
Якутск (спонсор – Моргунова И.А.)

История Успеха:
до Орифлэйм – маркер бильярдного зала
февраль 2001 – регистрация в компании
февраль 2005 – Директор
июнь 2006 – Золотой Директор
февраль 2009 – Старший Золотой Директор
март 2009 – Сапфировый Директор
май 2009 – Бриллиантовый Директор

С Орифлэйм я открыла в себе невероятные способности: на 9-м месяце беременности в офисе раскладывать продукцию, во время схваток назначать по телефону встречу, в роддоме регистрировать новичков, во время прогулки с детьми раздавать листовки, одновременно варить кашу и проводить презентацию, растить трех малышей и управлять огромной организацией.

Когда появился первый сын, я закрыла звание Директора, со вторым – Золотого Директора, с рождением дочери – 3 новых звания за год! Путешествовать по экзотическим странам, получать признание, чеки и быть в декретном отпуске возможно только с Орифлэйм. Свободная, успешная, красивая, здоровая и богатая – такая мама нужна каждому ребенку!



Субботина Александра
Калуга (спонсор – Алхимова В.М.)

История Успеха:
до Орифлэйм – индивидуальный предприниматель
август 1998 – регистрация в компании
ноябрь 2001 – Директор
май 2003 – Золотой Директор
март 2009 – Старший Золотой Директор
апрель 2009 – Сапфировый Директор
май 2009 – Бриллиантовый Директор

Дойдя до уровня Золотого Директора, я остановилась… Полтора года назад умерла моя мама, которая была моей главной поддержкой во всем. В свои 68 лет она достигла уровня 18%, постоянно рекрутировала и консультировала. Она очень хотела стать Директором и обязательно бы им стала!

После потери я остро осознала, что мне жизненно необходимо успеть то, что я переносила на потом по разным причинам. В этом году я закрыла 3 звания. Я благодарна моему мужу Юрию, так как наши структуры разбросаны по разным регионам, и мы теперь можем быть в двух местах сразу. Это неоценимый вклад в семейный бизнес. И ничего бы этого не было без моих «плечевых» партнеров-друзей, готовых разделить со мной и горести, и радости!



Хубаева Асет
Шатой (спонсор – Джабраилова Л.С.)

История Успеха:
до Орифлэйм – инженер-технолог изделий из кожи и меха
август 2000 – регистрация в компании
июль 2001 – Директор
июнь 2003 – Золотой Директор
июль 2003 – Сапфировый Директор
июнь 2008 – Бриллиантовый Директор

В период Перестройки я осталась без работы. В Орифлэйм попала случайно: надоело отказывать настойчивым предложениям. Работать я начала только благодаря первым Консультантам – беженцам из Чечни в Ингушетию, таким же, как и я. Как только появились люди, готовые зарегистрироваться, я задумалась о серьезном подходе к делу. Мне пришлось открыть офис, а затем СПО. Я ездила в Москву на ВВО и мастер-классы моих спонсоров. Очень скоро я стала зарабатывать огромные деньги, у меня появились новые друзья, любимое дело, стабильный бизнес, уверенность в себе, но, главное – возможность помогать людям. Каждый день я благодарю Всевышнего за свою судьбу, навсегда связанную с Орифлэйм!



Савченко Наталья
Иркутск (спонсор – Гао В.Н.)

История Успеха:
до Орифлэйм – технолог швейного производства
август 2001 – регистрация в компании
декабрь 2002 – Директор
март 2004 – Золотой Директор
март 2005 – Сапфировый Директор
май 2009 – Бриллиантовый Директор

У настоящей женщины должно быть все самое лучшее: качественная косметика, собственный бизнес и настоящий мужчина. Сотрудничая с компанией, я достигла всего! В Орифлэйм сбываются мечты! Эта фраза – девиз моей семьи. Только большая и настоящая мечта двигает человека к его цели. Никакие трудности и препятствия не могут сломить его, если эта мечта найдена.

Бизнес с Орифлэйм – это книга человеческих судеб. Сколько жизней поменялось на моих глазах, сколько людей стало счастливыми, сколько слов благодарности я услышала. Помогая другим, мы помогаем себе. Огромное спасибо моей команде! Вместе мы можем достичь любых вершин!



Кулидобровы Ирина и Виталий
Таганрог (спонсор – Хацаев А.Е.)

История Успеха:
до Орифлэйм: Ирина – инженер, Виталий – индивидуальный предприниматель
декабрь 2000 – регистрация в компании
декабрь 2002 – Директора
июль 2003 – Золотые Директора
январь 2008 – Сапфировые Директора
май 2009 – Бриллиантовые Директора

Первым пришел в Орифлэйм Виталий. Пошел «спасать» друзей, которые куда-то «вляпались» и попал на встречу с Володей Полежаевым. Дома – счастье: родились двойняшки – самое дорогое в нашей жизни. От возможностей Орифлэйм – ШОК. Так не бывает! Можно просто работать, и все получится?!

Виталий с головой ушел в бизнес. Раньше в 7 утра – на работу, в 10 вечера – с работы. А теперь в 7 утра на работу – в 6 вечера домой, а затем на встречи в Орифлэйм... К счастью, хватило терпения и ума, чтобы и семью сохранить, и бизнес. Сначала это был ЕГО бизнес, потом НАШ, а сейчас МОЙ. Володя и Тамилла, спасибо вам за сказочный мир, который вы подарили нашей семье!

НОВЫЕ **САПФИРОВЫЕ ДИРЕКТОРА**

Средний доход в месяц **100 000 руб.** Единовременная выплата **$4 000**
Банкет Директоров, Золотая конференция



Черпакова Валентина
Новокузнецк
(Исхакова О.А.)



Василькова Ангелина
Пенза
(Хижняк С.А.)



Лебедева Нина
Тверь
(Чижова М.В.)



Юрлова Лариса
Москва
(Ахметова Л.Ю.)



Миллер Лидия
и Патрахин Константин
Тюмень
(Ананьина С.М.)



Деккер Наталья
Саракташ
(Ковзик Т.Т.)



Воробьева Светлана
Самара
(Харченко К.В.)



Попова Наталья
Новошахтинск
(Борзыкина Е.В.)



Хижняк Светлана
Пенза
(Ковзик Т.Т.)



Мазитова Фания
Тольятти
(Попова Е.В.)



Зайцевы Валерий и Марина
Воткинск
(Самарин О.Г.)



Кашаева Муршида
Казань
(Орлова Л.Г.)

* спонсор

НОВЫЕ **СТАРШИЕ ЗОЛОТЫЕ ДИРЕКТОРА**

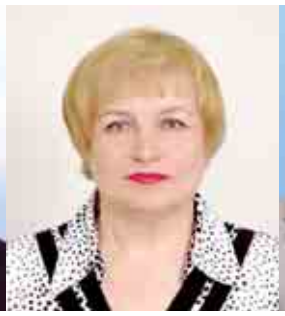
Средний доход в месяц **50 000 руб.** Единовременная выплата **$3 000**
Банкет Директоров, Золотая конференция



Зорина Надежда
Астрахань
(Рябухина Н.И.)



Манжуляк Альфинур
Альметьевск
(Шилинская Т.А.)



Купреева Людмила
Брянск
(Тахтеев С.Л.)



Чистовы Владимир и Наталья
Каменоломни
(Алексеева Л.И.)



Самсонов Николай
Новотитаровская
(Трошина А.Ю.)



Батрак Татьяна
Куйбышев
(Габайдулина В.В.)



Исаева Наталья
Саратов
(Кузнецова И.В.)



Пикалова Ольга
Чита
(Гребнева Н.И.)



Сивкова Ольга
Ярославль
(Кравченко С.И.)



Головковы Владимир и Светлана
Красноярск (Шухова С.Я.)



Рехтина Елена
Бийск
(Масютина К.В.)



Власова Ольга
Курчатов
(Сливко Е.В.)



Гинатуллина Фирадия
Казань
(Валеева Р.Р.)



Кольевы Евгения и Сергей
Челябинск
(Соловьева Т.В.)



Зебревы Валентина и Александр
Кемерово (Мостовщикова Е.М.)



Ашмарина Алла
Бийск
(Пономарева О.Б.)



Ризатдинова Ольга
Североуральск
(Попова Е.Н.)



Никитина Елена
Москва
(Федосеева В.С.)



Крапивина Татьяна
Хабаровск
(Захарова Б.Г.)



Люжанова Нина
Ульяновск
(Волостнова С.Е.)

* спонсор

НОВЫЕ **ЗОЛОТЫЕ ДИРЕКТОРА**

Средний доход в месяц **50 000 руб.** Единовременная выплата **$2 000**
Банкет Директоров, Золотая конференция



Шуваева Надежда
Балашиха
(Суслова О.Б.)



Лицоева Татьяна
Москва
(Знаменская И.А.)



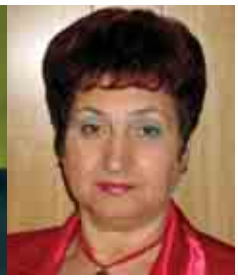
Тимофеева Юлия
Пролетарский
(Жуйкова И.В.)



Евланова Людмила
Москва
(Мальков В.Г.)



Фоменков Валерий
Чехов
(Фоменкова Н.М.)



Пивоварова Валентина
Серпухов
(Третьякова М.Е.)



Назарова Ирина
Реутов
(Румянова Н.А.)



Верхотурова Галина
Благовещенск
(Сулейманов А.М.)



Мещерякова Виктория
Владивосток
(Миносьянц Л.М.)



Юрченко Татьяна
Чебоксары
(Васильева Н.В.)



Гостюхина Фания
Набережные Челны
(Икс С.В.)



Злобина Елена
Ижевск
(Хафизова А.Ф.)



Кабанова Ольга
Альметьевск
(Гришина Л.П.)



Коновалова Зиновья
Нижний Новгород
(Орешкина И.К.)



Данченко Наталья
Омск
(Ковальская С.А.)



Прокопенко Светлана
Нижний Новгород
(Орлова М.В.)



Переведенцева Ольга
Вологда
(Передерий А.И.)



Нигматянова Елена
Пермь
(Габтрахманова О.Н.)



Емельянова Наталья
Дзержинск
(Аникина С.В.)



Войлочникова Елена
Ульяновск
(Цуканова С.А.)



Родионова Элеонора
Сочи
(Заева Л.П.)



Нечаева Мария
Архангельск
(Осина Т. В.)



Королькова Ольга
Радужный
(Поликарпова И.В.)



Штриккер Марина
Нижний Тагил
(Бадретдинова Ф.Х.)

* спонсор

НОВЫЕ **ДИРЕКТОРА**

Средний доход в месяц 25 000 руб. Единовременная выплата $1 000
Банкет Директоров



Долгицкая Екатерина
Сосновка
(Олейникова С.Н.)*



Кубасова Вера
Москва
(Эскендерова Э.А.)



Гринева Валентина
Краснодар
(Федотова Е.В.)



Шимкович Ольга
Малый Васильков
(Соснаускене В.Н.)



Безрукова Галина
Полесск
(Романова О.В.)



Никитина Людмила
Обнинск
(Никитина М.В.)



Жуманазарова Нуржан
Москва
(Керимкулов Э.А.)



Данилова Эльвира
Ступино
(Юдина Т.В.)



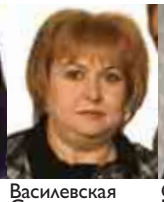
Бей Любовь
Москва
(Орлова Г.Н.)



Волкова Ирина
Дмитриевка
(Осина И.В.)



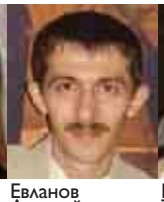
Шатохина Людмила
Ефремов
(Масленникова И.М.)



Василевская Светлана
Чехов
(Фоменкова Н.М.)



Сурова Марина
Москва
(Толмачева И.В.)



Евланов Алексей
Москва
(Евланова Л.Ф.)



Шляпкина Татьяна
Брянск
(Купреева Л.А.)



Большакова Ольга
Люберцы
(Пономарева О.Б.)



Чигиринова Людмила
Клинцы
(Канивец Т.Г.)



Канивец Татьяна
Клинцы
(Остапенко А.А.)



Мелешникова Татьяна
Поляны
(Иванова Н.Е.)



Родионова Юлия
Новомосковск
(Серегина Е.Ю.)



Филиппи Светлана
Узловая
(Гуляева Н.В.)



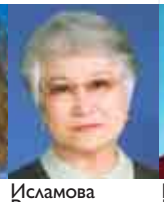
Зорина Елена
Северный
(Викторова Н.Б.)



Иванова Юлия
Зеленогорск
(Титова В.В.)



Никишкова Евгения
Нахабино
(Никишкова М.А.)



Исламова Ринара
Чекмагуш
(Закирова Г.Г.)



Романова Наталья
Кызыл
(Корюкова Е.В.)



Муратовы Галина и Сергей
Киселевск
(Ванина Н.В.)



Новикова Оксана и Евдищенко Дмитрий
Мариинск
(Коломеец Л.Б.)



Чернова Елена
Кемерово
(Валюкевич Т.А.)



Шереметова Ирина
Новосибирск
(Панфилова И.Г.)



Гончаров Дмитрий
Петрозаводск
(Гончарова Е.В.)



Исаева Галина
Лодейное Поле
(Толстая С.А.)



Карлина Светлана
Серпухов
(Тимофеева Ю.А.)



Семеновы Анастасия и Максим
Челябинск
(Дудко Е.А.)



Днепровская Наталья
Воронеж
(Савичева М.С.)



Ильины Светлана и Александр
Прокопьевск
(Ушакова Ж.Ю.)



Канев Максим
Домодедово
(Поляков-Юрченко Т.Н.)



Романова Анна
Королев
(Компаниец А.Д.)



Бережная Оксана
Старый Оскол
(Коптева И.Ю.)



Тихомирова Ирина
Нижний Новгород
(Коновалова З.П.)

Овчинникова Наталья
Саранск
(Вралова Т.Д.)

Комелькова Маргарита
Киров
(Пинясова Е.С.)

Зиновьева Марина
Киров
(Романова Н.Н.)

Власенко Наталья
Белгород
(Глушко Е.Г.)

Валиева Юлия
Карпинск
(Лежнина Н.В.)

Гостюхина Татьяна
Набережные Челны
(Гостюхина Ф.Н.)

Козинцева Марина
Чебоксары
(Дубровина Н.П.)

Загидуллина Альмира
Кукмор
(Галимуллина Р.А.)

Мальцева Татьяна
Йошкар-Ола
(Волкова А.Н.)

Шалавина Татьяна
Юбилейный
(Компаниец Г.И.)

Данченко Ольга
Омск
(Данченко Н.Г.)

Авдеевы Ирина и Владимир
Ачаирский
(Ковальская С. и Четвериков А.)

Гаркавенко Валентина и Харламов Александр
Омск
(Данченко Н.Г.)

Овчаренко Татьяна
Омск
(Ковальская С. и Четвериков А.)

* спонсор

ТОП – 100
ОРИФЛЭЙМ РОССИЯ

По итогам 14-го каталога 2009 (за 17 каталогов)

1. ПОЛЕЖАЕВА ТАМИЛЛА
2. АХУМЬЯН АННА
3. АКОПЯН ВАЛЕНТИНА
4. КОВЗИК ТАТЬЯНА
5. ПЕРФИЛЬЕВЫ МАРИНА И ИЛЬЯ
6. ХАФИЗОВА АЛЬБИНА
7. НИКИТИНА РАДА
8. ИБРАГИМОВА ФАИЛЯ
9. ГОЛУБЕВЫ ИРИНА И ВАЛЕРИЙ
10. СЕМЕНОВЫ СВЕТЛАНА И СЕРГЕЙ
11. КАПУСТИНЫ ИРИНА И ИГОРЬ
12. КРЫЛОВА ОЛЬГА
13. СОЛОПОВЫ ИРИНА И ВИКТОР
14. КУЛЫГИНА НИНА И ХРАПКИН БРОНИСЛАВ
15. ПИВЕНШТЕЙН ОЛЬГА

16. Колтун Ольга и Алексей
17. Трембак Эльвира и Казьмин Сергей
18. Салынины Наталья и Валерий
19. Колтырины Людмила и Владимир
20. Илюхины Елена и Алексей
21. Тарасенко Людмила и Игорь
22. Рашидова Азалия
23. Филиппова Нина
24. Сиротинская Анаит
25. Воронина Галина
26. Кузнецова Ирина
27. Токунова Любовь
28. Муратова Ильмира
29. Закирова Гульнара
30. Демакова Наталия
31. Староватых Алла
32. Бирюкова Лидия
33. Бесперстовы Татьяна и Владимир
34. Калиевы Светлана и Сергей
35. Заостровцевы Светлана и Олег
36. Кибис Ольга
37. Лисины Светлана и Олег
38. Мандрощенко Елена и Юрий
39. Смолинские Любовь и Сергей
40. Холина Светлана
41. Рубан Ольга
42. Щукина Виктория
43. Сазонова Ольга
44. Арсланова Резеда
45. Кравцовы Марина и Василий
46. Ахумьян Павел
47. Клоковы Наталья и Александр
48. Семенова Татьяна
49. Клементьев Андрей
50. Козинец Лидия
51. Аксенова Ольга
52. Урусова Анастасия
53. Соколовы Татьяна и Юрий
54. Корсун Елена
55. Мельничук Татьяна
56. Юревич Ирина и Андрей
57. Аникеева Нина
58. Осина Татьяна
59. Борзыкина Евгения
60. Ферафонтовы Нина и Алексей
61. Бирюкова Наталья
62. Фоменкова Наталия
63. Чернявские Валентина и Сергей
64. Гальченко Алла
65. Васильевы Наталия и Эдуард
66. Гилязова Гузаль
67. Анисимова Людмила
68. Суриков Виталий
69. Баранник Евгения
70. Аврискина Ольга
71. Гурова Ирина
72. Обуховы Тамара и Алексей
73. Мелехина Ольга
74. Тарасовы Ирина и Сергей
75. Гусляковы Ирина и Николай
76. Агафоновы Светлана и Андрей
77. Алексеева Ирина
78. Воеводич Марина и Константин
79. Косицыны Екатерина и Виталий
80. Пономаревы Татьяна и Валерий
81. Ловягина Екатерина
82. Исаева Сацита
83. Пономарева Ольга
84. Суслова Ольга
85. Тапешко Ирина
86. Теплякова Галина
87. Шубина Елена
88. Джабраилова Лиза
89. Гелло Светлана и Федоренко Евгений
90. Стрельцов Сергей
91. Донцова Нина
92. Самоделко Нина
93. Галиахметова Лилия
94. Уткина Валентина
95. Шин Ирина
96. Тахтеев Сергей
97. Голодникова Татьяна
98. Рябухина Наталья
99. Ворожцова Елена
100. Соколова Елена

По итогам 14-го каталога 2009

Лучшие рекрутеры

	кол-во рекрутеров	город
1. Ахундова Надежда	109	Иваново
2. Казюлина Алина	78	Санкт-Петербург
3. Челнокова Марина	56	Нижний Новгород
4. Котельникова Оксана	35	Москва
5. Мишукова Валентина	32	Архангельск
6. Гальцев Дмитрий	30	Уфа
7. Печенкин Сергей	28	Среднеуральск
8. Комонов Игорь	26	Калуга
9. Кудряшов Виталий	26	Кинель
10. Шебуняев Анатолий	26	Нижний Новгород
11. Линд Галина	25	Лабинск
12. Миргазетдинова Илира	24	Уфа
13. Червякова Юлия	24	Омск

Критерии составления рейтинга: количество привлеченных рекрутов за каталог; суммарный ОП рекрутов за каталог (используется при равном количестве рекрутов).

Лучшие Консультанты по объему личных продаж

	город
1. Корчаковская Валентина	Лобня
2. Кравцов Дмитрий	Москва
3. Исаков Георгий	Якутск
4. Гасанов Владимир	Буйнакс
5. Никольский Константин	Ор Акива
6. Яковлева Татьяна	Долгопрудный
7. Милорадова Любовь	Видное-2
8. Межидов Висхан	Герменчук
9. Петрошевич Елена	Лобня
10. Егоров Сергей	Шахунья
11. Сулейманов Магомед	Буйнакск
12. Миккулайнен Анита	Петрозаводск
13. Староватых Вера	Красноярск

Журнал «Мир Орифлэйм» №1/2 2010
Менеджер по коммуникациям – **Екатерина Есина**
Старший редактор – **Зара Григорян**
Редакторы – **Наталия Угрюмова, Лариса Аксенова**
Дизайнер – **Татьяна Кузьмичева**
Адрес редакции: 119048, г. Москва, ул. Усачева, д. 37, стр. 1
E-mail: editors@oriflame.msk.ru
УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ:
ООО«ОРИФЛЭЙМ КОСМЕТИКС»,
Генеральный директор **Йохан Розенберг**
Тираж 400 000 экз. Распространяется бесплатно
Отпечатано в типографии «Конти Принт»,
121165, г. Москва, ул. Студенческая, д.44/28
Свидетельство о регистрации Управления Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Центральному Федеральному округу ПИ № ФС 1–01800 от 7 апреля 2005 года.
За качество присланных фотографий редакция ответственности не несет.
Авторы, присылая свои литературные и иные произведения, предоставляют редакции и учредителю настоящего печатного издания право использовать присланные ими произведения любым незапрещенным законодательством РФ способом, включая, но не ограничиваясь, право на воспроизведение, распространение, публичный показ, перевод и иную переработку произведений. Также авторы выражают свое согласие на внесение в произведение любых изменений, сокращений, дополнений, снабжение произведений при его использовании иллюстрациями, предисловием, послесловием, комментариями или какими бы то ни было пояснениями.
Перепечатка материалов журнала «Мир Орифлэйм» невозможна без письменного разрешения редакции. При цитировании ссылка на журнал «Мир Орифлэйм» обязательна.

ВЫИГРЫВАЙ С ЧЕМПИОНОМ!

3 января – 3 февраля 2010

Получи в подарок колье «3 цвета победы» от Евгения Плющенко

УСЛОВИЯ ДЛЯ НОВЫХ КОНСУЛЬТАНТОВ:

1. Зарегистрируйся **за 10 рублей**
2. Сделай ШАГ1 СП*

УСЛОВИЯ ДЛЯ СПОНСОРОВ:

1. Пригласи двух и более новых Консультантов
2. Помоги им сделать ШАГ1 СП*



УСЛОВИЯ ДЛЯ ЛИДЕРОВ:

Старшие Менеджеры и выше (21%)

1. Пригласи 50 и более новичков в свою персональную группу
2. Помоги им сделать ШАГ1 СП*
3. Получи в подарок** **золотое кольцо с бриллиантом в виде логотипа Орифлэйм**

УСЛОВИЯ ДЛЯ ТОП-ЛИДЕРОВ:

Бриллиантовые Директора и выше

1. Пригласи 50 и более новичков в свою персональную группу
2. Помоги им сделать ШАГ1 СП*
3. Получи в подарок** **Золотой iPhone с гравировкой Орифлэйм и золотое кольцо с бриллиантом в виде логотипа Орифлэйм**

Персональная группа и звание фиксируются по итогам каталога № 17 2009.

** ШАГ 1 СП – первый шаг Стартовой программы: размещение заказа на 100 ББ (примерно 2500 рублей) и более по ценам для Консультанта.*

*** Подарок можно получить в каталоге № 4 2010 или на ближайшем мероприятии*

Кольцо с бриллиантом (бриллиант 0,04 карата, золото 585 пробы). Размер кольца индивидуальный. Окантовка телефона покрыта золотом 24 карата.

oriflame

натуральная шведская косметика