

НЕ КНИГА ДЕТСКИХ СОВЕТОВ, или MLM ВАМ НЕ ИГРУШКИ!

выпуск 3

Как быстро выйти на новый уровень по карьерной лестнице?

Где искать и как «выращивать» настоящих Лидеров?

Как к 30 годам иметь стабильно растущий доход и при этом путешествовать, отдыхать, иметь множество друзей-единомышленников по всему миру и не зависеть от событий, происходящих вокруг, и других людей?

На все эти вопросы отвечают молодые лидеры компании «Орифлэйм», которые эту яркую, богатую и счастливую жизнь создали для себя сами.

Я благодарю ребят за их истории, которые для многих станут путеводной звездой в нашем многогранном бизнесе. Спасибо компании «Орифлэйм» за своевременное участие и поддержку. Особенно благодарю мою Анюту, главного редактора, партнёра и подругу, и её команду. Спасибо самым близким и мудрым наставникам – моим родителям. Я вас очень люблю!

Маргарита Полежаева

По вопросам приобретения альманахов №1, №2 и №3,
сотрудничества и участия в новых выпусках
пиши: margo.v.p@mail.ru и звони: +7(925)5858765.

СЛОВО РУКОВОДСТВУ

Возможности, предлагаемые «Орифлэйм», привлекают всё больше и больше молодых людей, желающих всесторонне проявить себя. За последнее время средний возраст партнёров компании значительно «помолодел», что говорит о том, что преимущества карьеры и дохода «Орифлэйм» являются оптимальным решением для молодёжи современной России. Здесь восхождение по карьерной лестнице не будет отложено в силу отсутствия опыта, стажа или мнения начальника. Самые высокие ступени карьеры подвластны вам уже в ближайшем будущем, если вы этого хотите. Каждый новый выпуск альманаха Молодежного Движения Орифлэйм является прямым доказательством того, что историй настоящего успеха, достигнутого молодыми людьми, становится всё больше и больше.



Дмитрий Кваша,
менеджер проектов поддержки продаж
Орифлэйм-Россия

СЛОВО ИЗДАТЕЛЯМ



Молодой звездой быть хорошо. Только загорелась – и сразу у всех на виду. Замечают, начинают обсуждать: в какой части Вселенной и когда именно она родилась, какие звёзды её окружают – настоящие, яркие, мудрые или совсем наоборот... Кто-то из них просто бросает на новую звезду свою тень. А кто-то – заботливо отражает сияние, продлевая и усиливая её лучи. Так же и у нас с тобой всегда есть выбор: блуждать меж теней, теряясь и фантазируя, или же верить глазам и аплодировать, улыбаясь в ответ.

Анна Синева, редактор МДО



Когда ты уже на вершине, тебя замечают, про тебя говорят, обсуждают, почему у тебя получилось, кто тебе помогал и в чём тебе повезло. Но любое достижение – это труд. Просто мы продолжаем идти вперёд, несмотря ни на что и вопреки всему – и тебя приглашаем на эту вершину, потому что места здесь на всех хватит! У каждого из нас всегда есть выбор: быть простым наблюдателем или стать участником жизни. На каком бы этапе ты сейчас ни находился, всё равно всё лучшее только начинается! Главное, определись, кто ты – наблюдатель или всё же участник?

Маргарита Полежаева, основатель МДО

ЛИЧНАЯ ПАПКА



ПАВЛИК ЛЮДМИЛА

Старший Менеджер

№1

Дата рождения:
09.02.1988

Знак Зодиака: Водолей

Место рождения: г. Ставрополь

Семейное положение:
не замужем

Образование:
студентка 4-го курса

Любимый цвет: голубой

Любимое блюдо: мясо по-французски

Хобби: рисование, футбол

Любимый продукт ORIFLAME:
туалетная вода Lusia

Любимая книга:
П. Коэльо «Алхимик», Марк Виктор Хансен и Роберт Г. Аллен «Миллионер за минуту»

Любимое мероприятие от ORIFLAME:
Школа Актива

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– Представьте себе примерную тихоню, робкую ученицу, послушную дочь и незаметную девочку, сливающуся с обычным жизненным потоком... Так вот это и есть Я, к огромному счастью, в ПРОШЛОМ!

Обучаясь в школе, посещала художественные занятия, поэтому о дальнейшей студенческой судьбе долго размышлять не стала и продолжила обучение в Пединституте по специальности «Изобразительное искусство и черчение».

Но всё меняется, когда приходит ОНО – осознание дальнейшей перспективы и желание что-то изменить в лучшую сторону. Так случилось и со мной.

– Что привело в компанию?

– Моя история с «Орифлэйм» началась 3 года назад, когда однажды я позвонила своей однокласснице и предложила прогуляться, на что она ответила, что не может, так как идёт на мастер-класс. Тогда я не понимала, что это такое, и меня это очень заинтересовало, но, будучи скромным и не уверенным в себе человеком, я постеснялась спросить. Через пару дней моя попытка повторилась, на что я получила тот же ответ. Тогда, перешагнув через собственную скромность, я напросилась пойти с ней. Мы пришли в офис, мастер-класс провели другой девочке, но я ничуть не расстроилась, ведь я имела возможность записать все этапы правильного ухода за кожей! Хорошо помню, как сидела с ручкой и блокнотом и воодушевленно конспектировала.

В тот день я познакомилась со своим вышестоящим спонсором Ириной Шин, они с мужем как раз вернулись с Золотой конференции и показывали свои фотографии. Увидев всю эту красоту, я поняла, что должна быть в «Орифлэйм», ведь я всегда мечтала путешествовать. Ничего не зная, ничего не понимая, я зарегистрировалась на следующий день. Мой спонсор тоже ничего не могла объяснить, так как была новичком. Но мне это было почему-то не важно, я горела мыслью о путешествиях.

– Как делала первые шаги в бизнесе?

– Получив первый каталог, я пришла к себе в группу, но там меня не поддержа-

ли. Одногруппницы начали смеяться надо мной при каждом удобном случае, на это всё я очень болезненно реагировала. Приходила домой и плакала... но с каталогом не расставалась.

Первое мое мнение было: «Директором я никогда не стану», ведь я думала, что 7500 ББ нужно делать лично. И оценив реакцию окружающих как подтверждение своих мыслей, в течение года иногда размещала небольшие заказы.

К счастью, я случайно попала на презентацию к моему спонсору Ирине Черногоровой и узнала, что нужно строить команду. Тогда же я поняла, что прежде всего мне нужно самой всему научиться, и начала посещать все обучающие школы, читать книги, ездить на семинары. В то время меня поддержала моя мама, за что я ей очень благодарна, потому что именно она финансировала мои поездки в различные города, ведь тогда я ещё ничего сама не зарабатывала.

Получив определённые знания и навык общения с людьми, я почувствовала в себе силы и уверенность в преодолении самых, казалось бы, непостижимых задач.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– В 1-м уровне у меня чуть больше 30 человек, всего в организации около 300 человек, это абсолютно разные люди: школьники, студенты, взрослые, пенсионеры. В моей команде 9 молодых мам, у которых детки до 3 лет. И если кто-то говорит, что ребёнок – это преграда тому, чтобы заниматься «Орифлэйм», то для моих девушек это, наоборот, повод и стимул ради своих детей сделать результат в нашей компании.

На данный момент в моей команде 3 ключевых партнёра. Во-первых, моя мама, которая, несмотря на некоторые сомнения в связи с жизненными обстоятельствами, постепенно преодолевает их и развивается, создавая свою устойчивую структуру.

Щендригина Елена – очень перспективный лидер, творческая личность, отличный организатор и весёлый, оптимистичный человек.

Мирошниченко Ирина – самая юная, но, пожалуй, самая амбициозная девушка моей структуры.

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– В свой бизнес я приглашаю людей различного возраста, статуса и материального положения. Моим любимым методом работы является мастер-класс по уходу за ру-

ками «Бархатные ручки». Этот метод позволяет расположить человека к себе, ведь сама процедура создаёт доверительную атмосферу. Я спокойно и ненавязчиво беседую с человеком, узнаю его ценности и мечты, исходя из этого начинаю проводить презентацию.

Помимо этого, работаем и на «холодном рынке», используя различные методы: sms-акции, соцопросы, приглашения на «Праздник красоты».



– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Своим главным наставником я, несомненно, считаю Черногорову Ирину, на данный момент она Золотой Директор. Очень благодарна ей, ведь именно она сделала огромный вклад в развитие меня как личности, лидера, руководителя, оратора и интересного собеседника.

Примером для подражания для меня является и мой вышестоящий спонсор Бриллиантовый Директор Ирина Шин. Она замечательный человек, всегда верила в меня, даже в те моменты, когда я сама теряла веру в свои силы.

В компании очень много успешных лидеров, и у каждого есть чему учиться.

– Как ты изменилась благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Сейчас я очень сильно изменилась.От прежней неуверенной девочки ничего не осталось. Я смело могу заявить о себе и ответить на любое возражение, раньше я об этом даже не могла мечтать.

Я учусь на 4-м курсе института и могу с гордостью сказать, что моя зарплата в «Орифлэйм» в 3 раза больше, чем у моих преподавателей, которые имеют учёную степень кандидатов наук.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– В компании «Орифлэйм» я реализовываю все свои мечты, я получаю прекрасное общение, появилось очень много друзей – успешных сильных лидеров, с которыми мы постоянно обмениваемся опытом. Я много путешествую, конечно, поездки за границу в моих дальнейших планах, но те места и города, которые я посетила благодаря своей деятельности, наполняют мою жизнь незабываемыми впечатлениями и новыми стимулами.

Имея свой растущий доход, я чувствую финансовую независимость и свободу.

– Твои пожелания новичкам.

– Жизнь – это возможность придумать всё, что Вы хотите, поверить в это и реализовать это. Для того чтобы стать успешным, необходимо не только мечтать, но и действовать, не только планировать, но и верить. Как только Вы увидите картину своей будущей жизни, Вы будете готовы заплатить любую цену, чтобы попасть туда. Для того чтобы иметь то, что никогда не имели, нужно научиться делать то, что никогда не делали! Всё в Ваших руках! То, как Вы проживёте свою жизнь и какую роль Вы в ней сыграете, главную или второстепенную, зависит только от Вас!



МЕТОДИКА РАБОТЫ

Методика проведения школы «Искусство макияжа от «Орифлэйм»

1-е занятие. Методика состоит из трёх занятий, на первом – теоретическая часть. Мы рассказываем о строении кожи, о её типах, объясняем, как определить тип кожи, изучаем 4 этапа ухода. Рассматриваем ассортимент средств по уходу за лицом и учимся, как правильно подобрать продукцию согласно типу кожи и её индивидуальным особенностям.

Домашнее задание первого занятия: подбор средств по 4-м этапам ухода за кожей для себя и 3-х своих клиентов.

2-е занятие. На втором занятии изучаем 4 цветотипа внешности, демонстрируем серии декоративной косметики, учимся подбирать оттенки согласно цветотипам и проводим мастер-класс, демонстрируя на модели 4 этапа ухода и декоративный макияж.

Домашнее задание: определение своего цветотипа и подбор декоративной косметики для дневного и вечернего макияжа.

3-е занятие. Это уже практическая часть, где все делятся на пары и проводят друг другу мастер-класс, под нашим контролем. После чего устраиваем дефиле музыкальным оформлением, где каждый демонстрирует свой макияж и может почувствовать себя настоящей моделью «Орифлэйм».

Каждому, прошедшему школу, на итоговом собрании в торжественной обстановке вручается сертификат, и Консультант уже вправе самостоятельно проводить мастер-классы по макияжу.

ЛИЧНАЯ ПАПКА



КЕРИМКУЛОВ ЭРНИСТ

Старший Менеджер

№2

Дата рождения:
21.01.1987

Знак Зодиака: Водолей

Место рождения: г. Джаллалабад

Семейное положение: не женат

Любимый цвет: синий, салатовый

Любимое блюдо:
киргизская кухня

Хобби: спорт

Любимый продукт ORIFLAME:
т/в Eclat Sport

Любимая книга:
«Лидеры» Том Шрайтер,
Джим Рон «Витамины для ума»

Любимое мероприятие от ORIFLAME:
«ОРИМПИАДА»

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– Я приехал из Кыргызстана. До «Орифлэйм» судьба забрасывала меня в разные уголки России. Вначале я работал на пилораме разнорабочим, затем друг предложил мне поехать в Москву на заработки (он уже работал в Москве), и меня устроили в ресторан, разнорабочим в ночную смену. В Москве я всего 7 месяцев.

– Что привело в компанию?

– Идя домой с работы после ночной смены я увидел на земле клочок бумаги со словом «ПОДРАБОТКА», позвонил по указанному телефону, и меня сразу пригласили на собеседование. Презентацию мне проводил Директор Ниязов Алимжан, а моим спонсором стала Джумашева Азима. Зарегистрировался я потому,что моё внимание привлёк карьерный рост и стабильно растущий доход, а также возможность создать финансовый фундамент для своих потомков на долгие годы.

– Как делал первые шаги в бизнесе?

– Как и у всех, показ каталогов в начале моей карьеры давался мне с трудом, но зато пригласить своих знакомых получилось сразу. Далее я начал приглашать.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– В 1-м уровне у меня 45 человек и 1 Старший Менеджер, в команде более 300 человек.

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– По списку знакомых и по «методу Алика».

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Моим великим наставником для меня я считаю моего Директора – Ниязова Алика. За то, что он внёс в индустрию MLM ноу-хау – свой метод, «метод Алика». А опыта я набираюсь, во-первых, от своего спонсора Джумашевой Азимы и моего Старшего Менеджера в 1-м уровне – Джуманазаровой Нуржан.

– Как ты изменился благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Благодаря показанному мне «Плану Успеха» я увидел перспективу роста в моём будущем. Изменился я и внешне. Раньше если бы мне сказали, что я буду носить классическую одежду (костюм), то я бы не поверил! Для меня по жизни была удобна спортивная одежда и джинсы. Теперь перед вами совершенно другой человек!

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– С момента приезда в Москву я мечтал найти работу с дружным коллективом и перспективой карьерного роста. Вот моя первая мечта сбылась в «Орифлэйм», и вторая мечта (попутно) – это звание Старший Менеджер за 3 (!) месяца работы!

У меня в планах дальнейший рост по карьерной лестнице. Пока секрет, до какого уровня. Результаты покажут!

– Твои пожелания новичкам.

– Вначале поверьте своему спонсору и в СЕБЯ и делайте то, что Вам говорит спонсор. Он поведёт Вас тропинкой, которая приведёт к Успеху!

Желаю, чтобы у Вас сбывались мечты и находились часто такие же сильные лидеры, как и у меня Нуржан.



МЕТОДИКА РАБОТЫ

«Метод Алика»

С момента регистрации в «Орифлэйм» я начал работать таким методом и за 4,5 месяца вышел на уровень 21%. Мне этот метод помог, и позвольте мне поделиться им с Вами.

На прямоугольном листочке бумаги 10х3 пишем от руки либо печатаем в типографии слово «ПОДРАБОТКА», телефон, имя и раздаём каждый день по 45–60 минут.

У меня статистика такая: из 40 розданных листовок звонят 20–25 человек, приходят на презентацию 10–15 человек и регистрируются 5–7 человек.

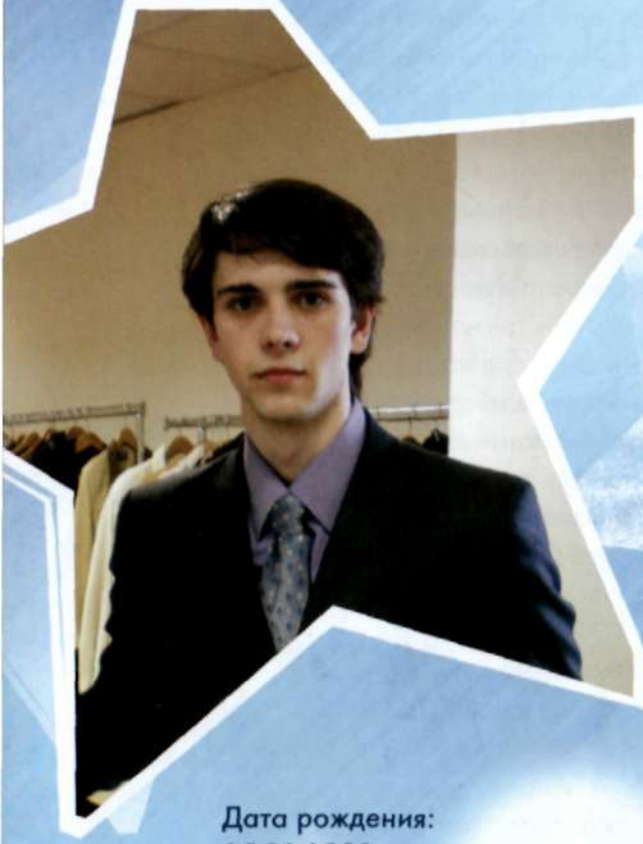
Именно по этому методу и пришла ко мне в 1-й уровень мой сильный лидер Джуманазарова Нуржан.

Далее после регистрации я сопровождаю новичка каждый день звонками:

«Что сделал? Что получилось? Какое впечатление от регистрации в «Орифлэйм»? Что говорят знакомые (близкие) про твоё новое занятие и какое твоё собственное мнение об «Орифлэйм»?»

Далее направляем новичка на школы и семинары (для поднятия Духа и Уверенности в себе!) и обучаем такому же методу построения команды.

ЛИЧНАЯ ПАПКА



ШОВА ДЕНИС

Старший Менеджер

№3

Дата рождения: 05.01.1988

Знак Зодиака: Козерог

Место рождения: г. Москва

Семейное положение: холост

Образование: студент МГАВТ (специальность – «кораблестроитель»)

Хобби: ролики+коньки

Любимый цвет: чёрный

Любимое блюдо: пицца

Любимый продукт ORIFLAME: т\в Free Attitude

Любимая книга: Ли Якокка «Карьера менеджера», Зиг Зиглар «До встречи на вершине»

Любимое мероприятие от ORIFLAME: Золотая конференция (пока ещё не был, но очень много слышал)

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– Родился я в очень дружной семье и в детстве очень хотел быть похожим на своего старшего брата. Помню несколько ярких воспоминаний, связанных с детским садиком, потом школа – жизнь закипела. В школьные годы я был очень подвижным и очень за многое брался (разнообразные кружки и мероприятия). Любил играть в футбол, а вечером приходить домой еле-еле не падая от усталости. В школе учился хорошо, 10-й и 11-й годы окончил в физико-математическом классе, после поступил в институт. Летом перед 11-м классом я впервые пошёл на работу и до «Орифлэйма» нарабатывал стаж подработки: работал аниматором, помощником бармена, ростовой куклой и т.д. На 2-м курсе института я зарегистрировался в компании «Орифлэйм»...

– Что привело в компанию?

– Приглашали меня в компанию два раза: в первый раз пригласила моя знакомая, я тогда учился в 10-м классе, но так как был ещё зелёным, я отказался. Во второй раз пригласил в компанию хороший друг Анатолий Ежов, пригласил на нулевую информацию, не сказав, что приглашает в компанию «Орифлэйм». Побеседовав с Артёмом Яровым (Золотой Директор), я принял решение попробовать. Мне понравились возможности, которые предлагала компания: карьерная лестница+очень высокий уровень дохода, и всё это можно совмещать с учёбой.

– Как делал первые шаги в бизнесе?

– О! Когда я вспоминаю свои первые шаги, мне становится смешно. Я помню, как я со своим спонсором (Анатолий Ежов) раздавал каталоги: мы ездили из одного конца города в другой, после мы дошли до логического заключения, что базу клиентов лучше создавать рядом с домом.

Первые шаги в бизнесе:

1) Создал базу клиентов в близлежащем ТЦ, что позволяет мне сейчас делать около 600 ББ, не тратя много времени на это.

2) Одновременно я стал сразу же приглашать друзей и знакомых на ВВО – так у меня быстро появились партнеры, с которыми я дальше стал работать.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– В 1-м уровне 21 человек, в организации около 170 человек.

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Приглашаю своих ровесников на вакансию «менеджер». В данный момент работаю двумя методами: активный контакт (основной), интернет (фоновый).

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Своими наставниками считаю вышестоящих спонсоров: Анатолий Ежов, Ульяна Турченко, Артём Яровой. Очень многое в плане личностного развития дали базовые тренинги, организованные Максимом Норенко, они настолько мне понравились, что через некоторое время я тоже стал ведущим некоторых из них.



– Как ты изменился благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Изменился, как я считаю, сильно. Благадаря компании в первую очередь взял ответственность в свои руки за себя и за своё будущее. В этой компании происхо-

дит очень сильное личностное развитие+набор багажа колоссальной жизненной мудрости.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Учась на 3-м курсе института и работая в гибком графике в «Орифлэйм», я могу содержать себя в финансовом плане без помощи родителей. Дальнейшие цели – сбалансированно реализовать ценности, которые для меня важны, я называю это пятью гранями жизни: здоровье, отношение+общение с людьми, финансы+время, то, как ты себя чувствуешь, реализация целей в жизни.

– Твои пожелания новичкам.

– Сказать карлику, который постоянно путается под ногами в виде сомнений: «Помолчи!» – начать как можно быстрее действовать, и результат не заставит себя ждать.



МЕТОДИКА РАБОТЫ

Активный контакт я делаю в первую очередь с людьми, которые у меня вызывают симпатию:

Я: *Здравствуйте! Я оставлю Вам свою визитку?*

– Зачем?

– *А Вы что-нибудь слышали о компании «Орифлэйм»?*

– Да, слышал.

– *Дело в том, что я являюсь руководителем коммерческой группы и сейчас ищу серьёзных и ответственных людей на должность организатора. Это работа с людьми в гибком графике+бесплатное обучение, тесно связанное с практикой, высокий уровень дохода+карьерный рост. В принципе более подробно интересно было бы узнать?*

– Да!

– *Давайте обменяемся телефонами, сегодня я Вам вечером позвоню, и договоримся о встрече.*

– Хорошо. Спасибо.

– *До свидания!*



ЛИЧНАЯ ПАПКА



ЕЖОВ АНАТОЛИЙ

Директор

№4

Дата рождения: 02.08.1987

Знак Зодиака: ЛЕВ!

Место рождения: Подмосковье, Медвежьи озёра

Семейное положение: холост

Образование:
студент 4-го курса МГИМ (Московский государственный институт менеджмента)

Хобби: спорт, в прошлом профессиональный легкоатлет

Любимый цвет:
чёрный - цвет власти! Я же Лев)))

Любимое блюдо: домашние пельмешки

Любимый продукт ORIFLAME:
т\в Glacer Atletic

Любимая книга:
по бизнесу - Генрих Эрдман «Капитал с нуля, или Путь к финансовой свободе в России», для отдыха – обожаю фантастику, братьев Стругацких

Любимое мероприя тие от ORIFLAME:
Школа Актива!

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

=) В прошлом я профессиональный атлет: тренировки, соревнования, чемпионаты, тренировки... У меня первый взрослый разряд по легкой атлетике. Каждый день тренировки, даже на институт времени не было – прогуливал... Всё мне нравилось, но деньги приходилось просить у родителей...

– Что привело в компанию?

=) ...и вот как– то вечером позвонил мой давний приятель и предложил «непыльную работу», что меня и заинтересовало, как раз то, что я и искал. Никаких подробностей по телефону он мне не рассказал, а назначил встречу, причём в соседнем подъезде. Я очень удивился, но всё же пришёл, всё-таки знакомый!

Мы пришли в гости к молодой паре – Артёму и Ульяне. Почему-то они у меня сразу вызвали доверие! Артём рассказал о бизнесе очень интересно, и я решил попробовать, ведь всё равно ничего не теряю, тем более была акция 10 руб.



– Как делал первые шаги в бизнесе?

=) Я сразу же пригласил своего лучшего друга Дениса Шову, и мы вместе преодолевали все трудности! Мы поддерживаем и помогаем друг другу и до сих пор!!!

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

=) Сейчас у меня в 1-м уровне 19 человек, а всего по структуре 235 человек. И это не предел!!!

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

=) Я приглашаю в бизнес своих знакомых, а также клиентов, которых нашёл на холодном рынке, но сейчас они мои друзья!!! Ещё я практикую активный контакт, это мой любимый метод!!! Я знакомлюсь в метро, в автобусе, везде, где увижу интересного человека. Я оставляю свои визитки и беру их телефоны, а потом приглашаю на встречу – всё просто!!! Вообще любой метод работает, но список знакомых – самый эффектикный, и ведь знакомым я больше хочу помочь достичь финансовой независимости!!!



– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

=) Наставником для меня стал Артём Яровой и, конечно, мой спонсор Ульяна Турченко!!! Я считаю, что у каждого человека есть чему поучиться, я многому также учусь у Дениса, хотя он у меня в 1-м уровне!!!

– Как ты изменился благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

=) Я стал более уверенным, я теперь руководитель и на мне лежит ответственность! Работа со структурой помогает в совершенствовании лидерских качеств, мне стало легче общаться даже со взрослыми людьми, несмотря на возраст.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

=) Благодаря «Орифлэйм» реализовалась моя самая большая мечта – я стал

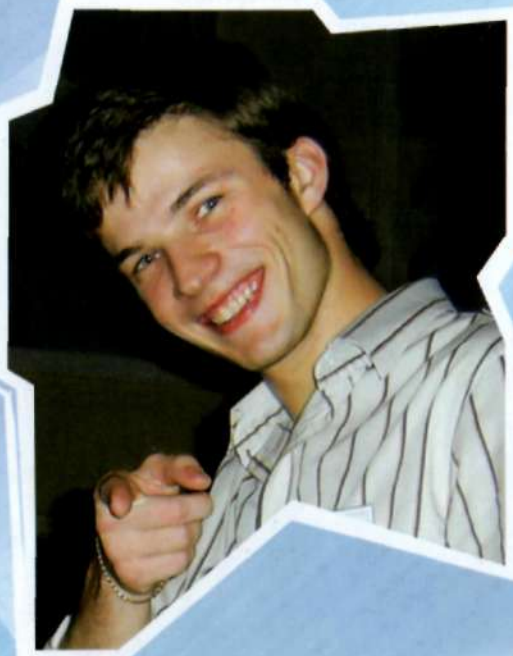
свободным и независимым! Я чувствую себя Человеком с большой буквы!!! Планы на будущее – Бриллиантовый Директор, а дальше будет видно.

– Твои пожелания новичкам.

=) Новичкам и всем, кто серьёзно настроен на бизнес, хочу пожелать никогда, никогда, НИКОГДА НЕ СДАВАТЬСЯ!!! Впереди много сложностей и трудностей, но я всегда иду вперёд к своей цели. Преодолевая препятствия, мы становимся сильнее. Желаю Вам всегда реализовывать все свои планы и достигать поставленных целей!!!



ЛИЧНАЯ ПАПКА



БЕЛЯКОВ БОГДАН

Директор

№5

Дата рождения:
18.03.1984

Знак Зодиака: Рыба

Место рождения:
г. Ильичёвск, Одесская обл.

Семейное положение: холост

Образование:
инженер по автомобильному хозяйству

Хобби: спорт, чтение книг

Любимый цвет: сочетание красного и чёрного

Любимое блюдо:
жареная картошка со свиными отбивными

Любимый продукт ORIFLAME:
серия «Энергия и сила»

Любимая книга:
«Законы победителей» Бодо Шеффера, трагедии Шекспира

Любимое мероприятие от ORIFLAME:
Школы Актива

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– Знаешь, совсем не так, как я того желал. Не окончив школу, пошёл в Суворовское военное училище г. Тверь, потом Военная академия в Москве. Доучившись до 4-го курса, написал рапорт на отчисление, отчислился, потому что армия начинала выжимать все соки, развитию как личности приходил конец. Единственное, что меня ожидало: личный состав в 100–200 человек, 40 танков и сибирская тайга вокруг, до ближайшего населённого пункта километров 400. Неплохо, да? Поэтому я принял твёрдое решение уйти, ушёл в неизвестность...

– Что привело в компанию?



– После ухода из армии через 7 дней я столкнулся с «Орифлэйм», это было 7 июня 2006 года, меня никто не приглашал, я сам пришёл вместе со своей любимой девушкой. Её пригласил мой будущий наставник Павел Крючёк, познакомившись в метро. О компании я услышал из уст Василия Кравцова и понял, что я так тоже смогу, чем я хуже!

– Как делал первые шаги в бизнесе?

– Первые шаги в бизнесе были за ручку с наставником, так как я был исполнительным благодаря армии. Приглашал всех знакомых подряд, как вы догадались, кроме курсантов никого знакомых не было. Среди них нашёлся человек, который пошёл со мной, его зовут Иван Суздаль. Вот с ним за первый год работы вышли на 21%. В компании первый год совмещал с работой по 12 часов в день, ещё доучиваясь на последнем курсе МАДИ.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– В 1-м уровне 30 человек, в организации на сегодняшний день 350 человек, на момент выхода на 21 было 117. Основная организация построена под мощным лидером Ольгой Горбас.



– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Приглашаю, знакомых со словами: «Есть интересное дело, нужно встретиться». Ещё один метод приглашения – в метро, просто с визиткой подхожу и знакомлюсь, предлагая возможность заработка. С новичками работаем исключительно по системе ПРО от компании и наших лидеров.

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Наставником считаю Павла Крючка, если бы не он, меня бы не было в этом бизнесе. Учусь у всех, у нас большая команда молодых целеустремлённых ребят – это организация золотого директора Насти Ерошкиной. Мы развиваемся вместе как личности, помогая и выручая друг друга.

– Как ты изменился благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Я изменился очень сильно. Поменялось отношение к жизни, к деньгам, к близким мне людям, особенно поменялось отношение к окружающим. Благодаря атмосфере внутри компании я стал стремиться к тому, о чём даже не мечтал ранее. Компания «Орифлэйм» поменяла всю мою жизнь и жизнь моих близких в лучшую сторону. И я знаю, что это только начало!!!!!!!

– Твои пожелания новичкам.

– Новички, не бойтесь совершать ошибки, они вас приведут к тем результатам, к которым вы стремитесь.



ЛИЧНАЯ ПАПКА



КРЮЧЁК ПАВЕЛ

Директор

№6

Дата рождения: 27.06.1983

Знак Зодиака: Рак

Место рождения: Московская обл., г. Химки

Семейное положение: ещё не женат, но уже не холост

Образование: прикладная математика, бывший военнослужащий

Любимый цвет: ярко-синий

Любимое блюдо: любая ЗДОРОВАЯ пища, т.е. из овощей, фруктов и злаков

Хобби: спорт, здоровый образ жизни, саморазвитие

Любимый продукт ORIFLAME: суперувлажняющий лосьон, т/в S8, Eclat sport, Embrace Him

Любимая книга: Дейл Карнеги «Как завоёвывать друзей и оказывать влияние на людей» и другие его книги, Стивен Р. Кови «7 навыков высокоэффективных людей», Бодо Шеффер «Законы победителей»

Любимое мероприятие от ORIFLAME: Банкет Директоров, Школа Актива

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– До «Орифлэйм» я учился в Академии гражданской защиты МЧС, был курсантом. Не сказал бы, что всегда мечтал быть военнослужащим, скорее пошел туда, т.к. это был наиболее подходящий вариант на то время. Не могу сказать, что я там учился, скорее просто числился. Хоть Ломоносов и говорил, что образование хорошо тем, что ум в порядок приводит, но, по-видимому, тут наши с ним взгляды расходились.

Думаю, просто я не мог понять необходимости всех тех предметов, которые мы там изучали, и где мне их можно было бы потом применить в жизни. Я понятия не имел, чем могу заняться по жизни, чтобы мне это приносило удовольствие и доход. И что самое страшное – меня это абсолютно не волновало.

– Что привело в компанию?

– Моим будущим спонсором в «Орифлэйм» стал мой сослуживец и одногруппник Станислав Скворцов. Пригласил он меня мастерски. Сказал, что у него есть знакомый, который занимается бизнесом и очень хорошо зарабатывает, и спросил, хотел бы я с ним познакомится с целью устроиться к нему на работу. Мне показалось это очень интересным, и я согласился. Три дня его пытал, наконец он сознался, что мы поедем в компанию «Орифлэйм». Единственная причина, по которой я не отказался, как делают это многие, услышав название компании и решив, что всё знают, так это то, что я не имел никакого понятия о компании и чем там могут заниматься люди.

После того как я прослушал презентацию, у меня не осталось ни одной причины, почему бы не зарегистрироваться. Я подумал, что всё предельно просто и логично и у меня это легко получится, впрочем, как и у любого человека. Как-то сразу проникся и решил для себя, что я тут обязательно буду зарабатывать деньги. Я тогда ещё удивился, почему человек, который со мной прослушал презентацию, решил подумать.

– Как делал первые шаги в бизнесе?

– Первым делом я зарегистрировался!!!))))) Потом мы начали строить со Стасом

наполеоновские планы. Планировали, что за 3–4 месяца мы выйдем на уровень Директора, но потом, когда встретились со статистикой бизнеса, то поняли, что всё, оказывается, намного серьёзнее)) Когда мы начали, мы ещё учились в Академии, и времени на «Орифлэйм» в распорядке дня курсанта начальником вуза почему-то предусмотрено не было)) Пришлось его самим внести, и мы делали предложения знакомым в курилке во время перерывов и даже стали ходить в самовольные отлучки, лишь бы на бизнес-школу попасть. Собственно говоря, я именно после такого периода работы никому не верю, что у него НЕТ ВРЕМЕНИ. Оно у всех одинаковое – 24 часа в сутки. Вопрос только в том, НА ЧТО вы его ТРАТИТЕ? И куда ВАС ведёт то, что вы делаете КАЖДЫЙ ДЕНЬ?



Потом получилось так, что в один прекрасный день я решил, что мне незачем дальше учиться, т.к. не собираюсь никогда ни на кого работать и даже для галочки я этого делать не буду. Потом поделился этой идеей с ребятами, и они меня поддержали, тоже подав рапорта на отчисление))) Было очень много недопонимания со стороны родственников и близких, но... Тем не менее решение было принято. Сейчас я ничуть не жалею о сделанном, а те, кто тогда не поняли, сейчас меня более не осуждают и признают мой выбор.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– Сейчас в 1-м уровне у меня 40 человек, в организации в целом 450 человек. Есть один Старший Менеджер – Богдан Беляков, который скоро закроет звание Директора. Скоро ожидается появление в группе ещё нескольких Старших Менеджеров. Команда у нас сильная, есть

немало людей, на которых можно положиться. Мы уделяем особое внимание сплачиванию коллектива, поэтому очень дружные.

– Каких людей и каким методом приглашаешь?



– Ищу людей, которые ищут меня)) Тех, кого не устраивает нынешнее положение вещей в их жизни, людей, готовых к переменам. Таких, кстати, совсем не мало, надо просто активнее искать. Отсюда и метод работы – АКТИВНЫЙ КОНТАКТ. Как именно это делаю – будет приведено ниже. Суть метода в том, что, когда я повседневной жизни: на улице, в метро, в автобусе или в любом другом месте – встречаю человека, который мне визуально понравился, я подхожу к нему и сразу, «в лоб», приглашаю его на собеседование в офис. *Особое внимание здесь нужно обратить не на фразу или на фишку при подходе, а на их* КОЛИЧЕСТВО и на ПОСТОЯНСТВО ДЕЙСТВИЙ. Есть хорошая фраза – любой метод работает, если им работать! Этот метод не исключение, а скорее наоборот, здесь-то и решает всё количество. С каждым разом Ваша решимость и профессионализм общения будут расти, и Вам будет так же просто делать это, как спрашивать, который сейчас час или как пройти туда-то.

Есть ещё один ВАЖНЫЙ МОМЕНТ! Качество Вашего рекрутирования можно ПОВЫСИТЬ УЖЕ СЕЙЧАС! Всё может поменяться, если вы будете жить в состоянии ОЖИДАНИЯ, что Ваши лидеры могут прямо сегодня прийти в Ваш бизнес и буквально взорвать его! Лидер может к Вам постучаться в 1-й уровень или прийти из глубины... ПРЕДСТАВЬТЕ, а если это и есть ТОТ человек, которого Вы сегодня под-

писали??!! КАК? Вы сегодня никого не подписали? Тогда он сегодня точно не придёт! Ловите суть? ДЕЙСТВИЯ + ОЖИДАНИЕ – это огромная сила! Если Вы будете их использовать, то сможете ОЧЕНЬ БЫСТРО развиваться. Собственно, у меня рост и пошёл, и начали приходить в бизнес ТЕ люди, когда я начал рекрутировать с ожиданием. Рекомендую!!!

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Своим наставником всегда считал и буду считать своего непосредственного спонсора и отличного друга – Станислава Скворцова, человека, у которого я могу попросить совета практически во всём, и могу рассчитывать на его помощь всегда и всюду. Постоянно учусь у него мудрости и умению выделить главное в той или иной ситуации. Пользуясь случаем, говорю Стасу очередное СПАСИБО за то, что он пригласил меня в «Орифлэйм», т.к. это помогло мне найти себя в этой жизни, а это самое главное.

Вообще у меня сильная спонсорская ветка и есть на кого равняться! Один только Дважды Бриллиантовый Директор Василий Кравцов чего стоит! У нас сильная и дружная Бриллиантовая Команда, и мы постоянно обмениваемся опытом на обучающих мероприятиях и за их пределами.

Ещё очень уважаю лидера из Самары – Дважды Бриллиантового Директора Алексея Колтуна. Очень сильная личность, которая умеет вдохновлять. Не пропускаю его семинаров и обучающих дисков. И всем советую делать так же.

– Как ты изменился благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Если я скажу, что изменения во мне после прихода в «Орифлэйм» колоссальны, то это не выразит всего масштаба сдвига. Я просто ДРУГОЙ человек. Все дело в том, что эта система бизнеса просто вынуждает человека меняться в лучшую сторону и раскрывать себя, т.к. иначе ничего не получится. Я научился ставить цели и достигать их, эффективно общаться с людьми и слышать их, выступать публично и получать от этого удовольствие. Самое главное, я решился и поставил для себя цель – стремление к своему идеалу и максимальное раскрытие своего потенциала, и неуклонно и постоянно к этому двигаюсь. Думаю, самое главное в любом деле – это принять решение, ведь это уже ОБЯЗЫВАЕТ к изменениям. Люди так хотят оставить всё как есть, а получать от жизни больше, но так не бывает) Если хочешь полу-

чить то, ЧЕГО НИКОГДА не имел, то придётся научиться делать то, ЧЕГО НИКОГДА не делал. Прописные истины, которые многие игнорируют.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Если говорить о материальном, то грандиозных покупок в виде квартиры и т.п. я ещё не делал, хотя зона моего влияния значительно расширилась. На данный момент могу сказать, что знания, полученные в результате занятия бизнесом, во многом облегчили мне жизнь! Например, умение договариваться значительно сократило расходы на сотрудников ГИБДД:))! Плюс здорово, когда ты – хозяин своих эмоций!

В планах к декабрю 2009 года быть в квалификации Сапфира и купить квартиру в Подмосковье, а в 2010 году закрыть Бриллианта! Уже есть люди, с которыми я это буду делать, и некоторых я ОЖИДАЮ очень скоро встретить!))



– Твои пожелания новичкам.

– Главное пожелание – это всегда иметь свою голову на плечах и своё мнение. Быть твёрдым в своих убеждениях, даже когда очень хочется свернуть. Никогда не переставать верить в себя, в своего спонсора, в свой бизнес, в людей, в компанию и... чувствовать себя уже СЕЙЧАС счастливым, успешным, здоровым и способным на великие дела!

ВСЁ, ЧТО НУЖНО, УЖЕ ЕСТЬ В ТЕБЕ!

МЕТОДИКА РАБОТЫ

АКТИВНЫЙ КОНТАКТ

При себе ВСЕГДА иметь визитку и следить за своим имиджем! Нас считывают за первые 3–5 секунд! Первое впечатление второй раз не оставишь!

Итак, при подходе к понравившемуся человеку:

– Здравствуйте, можно я Вам такую визиточку оставлю?

= Зачем \ почему я \ кто Вы и т.п.?

– Вам знакома эта компания? (показываю на надпись «Орифлэйм» на визитке)

= Да \ Нет \ Мне это не надо и т.п.

– Скажите, Вы сейчас работаете, учитесь?

= Учусь \ Работаю \ Ни то ни другое.

– Скажите, Вы к возможности зарабатывать больше нормально относитесь?

= Да \ Нет \ все хотят и т.п.

– Наша компания сейчас развивается, и у меня есть возможность приглашать понравившихся мне людей! Вы как раз такой человек! Нам нужны люди на должность менеджера-организатора, это управление в малых группах, проведение встреч-переговоров. Есть бесплатное обучение, можно зарабатывать 25–30–40 тыс. и выше, есть возможность карьерного роста. График работы индивидуален, можно совмещать с другой деятельностью, занятость от 8–10 часов в неделю. Вам было интересно узнать более подробную информацию, тем более что она ни к чему не обязывает?

= Да.

– Отлично, тогда вот мой телефон (показываю на визитке), меня зовут Павел, а Вас?

= Маша \ Петя \Клара Захаровна и т.п.

– У меня, к сожалению, нет с собой графика встреч, давайте я запишу Ваш телефон, позвоню и сообщу, когда Вы можете подъехать, и Вы выберете время, хорошо?

= Да!
Занавес!

Резюме: 3–4 подхода будут давать в среднем 1 телефон, для эффективной работы в день надо делать минимум 20 подходов, можно и лучше больше. Для быстрого старта 100 подходов в день – то что надо. Берите с собой напарника, хорошее настроение, идите в людное место – парк, городская площадь, общественный транспорт и ОБЯЗАТЕЛЬНО сделайте 1-й контакт, это самое главное! Не сделать 2-й у Вас не получится:)



ЛИЧНАЯ ПАПКА



СИДОРОВА МАЙЯ

Директор

№7

Дата рождения: 23.05.1989

Знак Зодиака: Близнецы

Место рождения: г. Чебоксары

Семейное положение: не замужем

Образование: студентка 3-го курса

Любимый цвет: красный

Любимое блюдо: все из творога

Хобби: интернет, устраивать праздники и встречи с друзьями

Любимый продукт ORIFLAME: вся серия «Сияние и тонус», т\в Eclat

Любимая книга: «Деньги» С. Азимова

Любимое мероприятие от ORIFLAME: марафоны

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– Ещё с детства я была очень активным ребёнком. Участвовала во всяких мероприятиях. В школе всегда была в активе и примером для подражания! Родители с раннего возраста прислушивались к моему мнению. Я росла самостоятельной девочкой и могла выражать свою точку зрения. До прихода в «Орифлэйм», да и сейчас тоже я являюсь студенткой Чувашской государственной сельскохозяйственной академии. Моя будущая специальность – «технолог пищевой промышленности». Мне нравится учиться. Люблю открывать для себя что-то новое, узнавать полезную информацию.

– Что привело в компанию?

– В «Орифлэйм» я пришла совсем недавно. В июле 2007 года. Оканчивала 2-й курс, была обычной студенткой, которая жила на родительские деньги. Но я отличаюсь от многих своих сверстников тем, что хочу от жизни большего, чем имею на сегодняшний день. Год назад я хотела НЕЗАВИСИМОСТИ, в том числе и в материальном плане, и искала возможность для осуществления своей цели. И тут на моём пути появилась компания «Орифлэйм». Познакомилась в маршрутке со своим спонсором Алексеевой Татьяной. Она несколько раз приглашала меня на встречу, и в конце концов я согласилась прийти. Прослушав презентацию, я поняла – деньги здесь есть!!! Пришла сюда не просто «мыться дешевле», а строить БИЗНЕС и зарабатывать!!!

– Как делала первые шаги в бизнесе?

– Как только подписала договор с компанией, тут же позвонила своей маме. Она одобрила моё решение и посоветовала попробовать свои силы. Немного позже, когда я поехала к своим родителям в район, я объяснила ей суть бизнеса, точнее то, что я сама поняла. Мама стала первым Консультантом в моей структуре, и дальше мы начали приглашать вместе. Спасибо большое моей мамочке! Она является для меня примером во всём! Свою команду я решила построить в районе, в котором не было даже СПО, а до Сервисного центра 4 часа езды. Спонсоры находи-

лись так же далеко. Они нас поддерживали, учили по телефону. Приезжали не часто. Вы представляете, как трудно было работать?! Даже продукцию приходилось передавать через автобусы коробками... Но мы работали... Каждодневные встречи, школы, мастер-классы. Когда приезжали спонсоры, работали в режиме нонстоп. Проводили по 10–25 встреч в день... Результат не заставил себя ждать... В первый месяц работы я вышла на уровень 6%, затем 9, 12, 15... Уже через 5 месяцев работы было открыто новое звание – Старший Менеджер! Теперь у меня большой и уютный офис в центре села, который постоянно полон Консультантами.



– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– Я горжусь своей командой, у меня 40 человек в 1-м уровне, и из них хотелось бы выделить моих дорогих, любимых ключевых партнеров. Это: Сидорова Лариса Ивановна (моя любимая мамочка) – педагог, Чугунова Ирина Константиновна –

учительница, Алина Никифорова (моя звезда) – экономист, супруги Камалетдиновы Энже и Илдар – педагоги, Татьяна Прохорова – бухгалтер... По всей организации около 150 человек. На сегодняшний день моя мама является Старшим Менеджером, и на будущее у нас очень большие планы!



– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Мне всего 19 лет. И несмотря на это, я работаю как с молодежью, так и со взрослыми людьми. В моей команде есть и школьники, и студенты, и рабочие... Я приглашаю всех, кто ищет реальные возможности зарабатывать деньги и стремится к большему, чем имеет на сегодняшний день! Работаю на «тёплом рынке», в основном, методом «домашних кружков» и мастер-классов.

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Я очень благодарна Татьяне Алексеевой за то, что она меня пригласила и показала возможности компании «Орифлэйм». Своим прямым наставником считаю своего верхнего спонсора Тимофееву Алину. Я учусь у неё огромной работоспособности и жизнелюбию. Она тот человек, благодаря которому я поверила в себя, в свои силы и сделала свой быстрый результат. Я ей очень-очень благодарна! И, конечно же, наши любимые Исполнительные Директора ЛИСИНЫ Светлана и Олег! Они являются моими учителями, авторитетом для меня и всей моей структуры! Также я горжусь тем, что нахожусь в структуре Первого результата мира Тамиллы и Владимира Полежаевых!

– Как ты изменилась благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Моя жизнь настолько круто изменилась! Я стала совсем по-другому мыслить, стала более уверенной в себе. Поняла, что всё в этой жизни зависит только от меня, что ещё много чего можно достичь и есть к чему стремиться. У меня теперь ещё

больше друзей и коллег! Также я стала «респектабельным» студентом, могу себе позволить намного больше, чем мои сокурсники! Например, я сама оплачиваю свою учёбу, чем я очень горжусь. Воплощаю в реальность свои мечты... И мне приятно осознавать, что я являюсь гордостью для своих родителей и родственников!

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Я, как и хотела, обрела независимость в материальном плане. Я обставила свою комнату так, как я хотела, по своему вкусу, купила ту технику, которая нравится именно мне. Но чем больше имеешь, тем больше хочется. Появились новые цели, мечты и желания... Моя самая главная мечта – показать маме весь МИР, сделать её жизнь беззаботной... Она этого заслуживает... даже потому, что родила и воспитала такую дочь!

– Твои пожелания новичкам.

– Дорогие мои, захотите чего-то конкретного очень сильно! Запланируйте! Слушайте своего спонсора! И чем раньше вы поймете, что это ваш частный бизнес, тем быстрее добьётесь успеха.

Докажите всем, что вы ЛИДЕР!



МЕТОДИКА РАБОТЫ

«Домашние кружки» как метод рекрутирования

С самого начала бизнеса мы успешно используем данный метод. На мой взгляд, он просто идеально подходит как новичкам, так и лидерам. Суть данного метода заключается в том, что мы работаем только со своими хорошо знакомыми людьми. За чашкой чая, в приятной домашней обстановке проводится ВВО.

Многие консультанты сталкиваются с тем, что гости или же новички не любят ходить в офис, а в гости мы все ходим с удовольствием! И в теплом кругу люди чувствуют себя более уверенно, не боятся задавать открытые вопросы! К тому же есть возможность продемонстрировать подарки, аксессуары, чеки от компании.

Когда мы, лидеры, строим своё первое поколение, мы приглашаем гостей к себе домой. Очень важное правило: ДОМОЙ ПРИГЛАШАЕМ ТОЛЬКО ХОРОШО ЗНАКОМЫХ ЛЮДЕЙ. Не нужно накрывать пышные столы. Достаточно чая и какого-нибудь пирога или печенек. Нужно сделать всё так, чтобы Ваши гости смогли в будущем Вас повторить! Дети и домашние животные не должны мешать встрече. Они могут послужить предметом отвлечения внимания Ваших гостей. Кстати, не обязательно говорить Вашим гостям о презентации заранее! Можно просто пригласить на чашечку чая с пирогом, встречу с интересным человеком и т.д. Время и место заранее обговаривается со спонсором.

В дальнейшем подобные встречи можно проводить дома у Ваших ключевых Консультантов, уже с их знакомыми.

Я провожу в неделю 3 и более встречи, на которых присутствуют от 6 до 12 человек, из которых примерно 70–100% становятся Консультантами.

Альтернативой «домашних кружков» могут быть встречи в кафе. Принцип работы тот же!

Работая методом «домашних кружков» и встречами в кафе, не имея офиса, я построила свою директорскую структуру!

ЛИЧНАЯ ПАПКА



БАСЮК ИРИНА

Директор

№8

Дата рождения:
01.05.1980

Знак Зодиака:
Телец

Место рождения:
г. Краснодар

Семейное положение:
замужем

Любимый цвет: салатовый (корпоративный цвет)

Любимое блюдо:
испанская кухня, блюда из морепродуктов

Хобби:
плавание, рафтинг, танцы, фотосессии, создание эксклюзивной одежды, вязание, вышивка, живопись, разведение цветов и многое другое

Любимый продукт ORIFLAME:
т\в Nomadic Her (повинуясь чувствам)

Любимая книга:
А. Синимати «Женщина, которая живёт»

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– С детства моя жизнь постоянно была связана с красотой и модой. В 16 лет я стала профессиональной моделью. В модельном агентстве прошла курсы косметолога-визажиста на базе всемирно известных косметических компаний. Тогда нас приучили пользоваться только качественной и дорогой косметикой. Когда переехала с любимым из Краснодара на Алтай (я живу в Алтайском крае, в военном городке Сибирский), ужаснулась тому, что вся косметика, которую я приобретала здесь, совсем не похожа на ту, к которой я привыкла – **тут была сплошная подделка**.

– Что привело в компанию?

– Моё первое знакомство с каталогом «Орифлэйм» было в **декабре 2001г**. Впервые просмотрев этот красочный каталог, я твёрдо решила: хочу пользоваться только этой продукцией, причем без посредников, т.к. знала, что её не подделывают. В этот же день дала паспортные данные своей подруге, которая зарегистрировалась на день раньше (через несколько месяцев она ушла из «Орифлэйм»). **15.12.2001 – дата путёвки в новую жизнь, но об этом я ещё не подозревала**.

– Как делала первые шаги в бизнесе?

– Оказывается, подруга, которая зарегистрировала меня в компании, понятия не имела о том, как размещать заказы. Ей просто дали адрес пункта выдачи в г. Барнауле, до которого тогда мы час добирались на электричке. Было очень трудно работать по каталогу, т.к. из сделанного заказа было **75% отсутствующих позиций, т.е. из 20 заказанных продуктов приходило только 5**. Представьте себе, ещё надо было отпроситься с основной работы, **отвезти заказ в другой город и через несколько дней забрать его**. Из заказа на 2000 р. товара приходило только на 500 р. Иногда приходилось ездить впустую – товар в заказе на 100% отсутствовал. **О выгоде мы практически не думали. Главное, чтобы продукция пришла!**

Недоверие, возражения, постоянные насмешки мужа... У меня был совсем небольшой круг общения, и почти все эти люди говорили «нет». Однако благодаря сказавшим «Да» уже через два каталога я стала участником БК.

О сетевом маркетинге и о том, **что у меня есть какие-то спонсоры, я и понятия не имела.** А то, что печатали в журнале, даже не читала. **«Это не для таких, как мы»**, – думала я. Меня интересовала только информация о продукции. **Ровно через год после регистрации** мне позвонили, сказав, что к нам приехали Директора из Новосибирска и они являются моими вышестоящими спонсорами. Это были **Расторопповы Евгения и Валентина Константиновна.** Тогда-то я и узнала, кто такой спонсор и что такое сетевой маркетинг. Результаты **за два каталога – 6 и 9%.** Дальше роста у меня не было, **т.к. не было рядом опытных лидеров, которые бы говорили, что мне надо делать и как. Я «изобретала велосипед».**

Не знала, как регистрировать Консультантов, т.к. **постоянно слышала «нет».** Постоянно задавала вопрос: **«Что же делаю не так?»** Спонсоры были слишком далеко, спросить было не у кого...

Группа не росла, т.к. были большие проблемы с доставкой продукции из Барнаула. Приходилось по очереди ездить и забирать заказы. Как вы понимаете, в руках много не увезёшь. Поэтому в ноябре 2003 г. открыла Лидерский Пункт выдачи продукции. **Тогда я была на 6%.** Возникало много трудностей: аренда, освоение интернета, новых баз данных, свой бухгалтерский учёт, обучение Консультантов. Заказы по интернету можно было отправить только с 3–5 утра. В остальное время интернет-линия была перегружена. Машины не пускали в наш закрытый и охраняемый военный городок. **Зимой мне приходилось на санках в 5–7 утра встречать заказы на КПП,** т.к. муж часто был в сменах.

Я растила группу, передавала свои знания, обучала мастер-классам. Результаты были, но очень маленькие. Меня мучил вопрос: «Что же я делаю не так?» Тогда я поняла – **без знаний ничего не получится.** Начала читать всё подряд, т.к. не знала, что именно надо читать. **Я мечтала о спонсоре, лидере, который был бы всегда рядом, говорил бы мне, что нужно делать и как, показывал на мои ошибки. Рассказывал, как достичь в этом бизнесе успеха.**

На основной работе бухгалтером я работала с 9 утра до 19 вечера. Прибегая с работы, быстро занималась делами по дому и до 12 ночи работала с заказами и Консультантами. **Приходилось тайком на основной работе читать книги.**

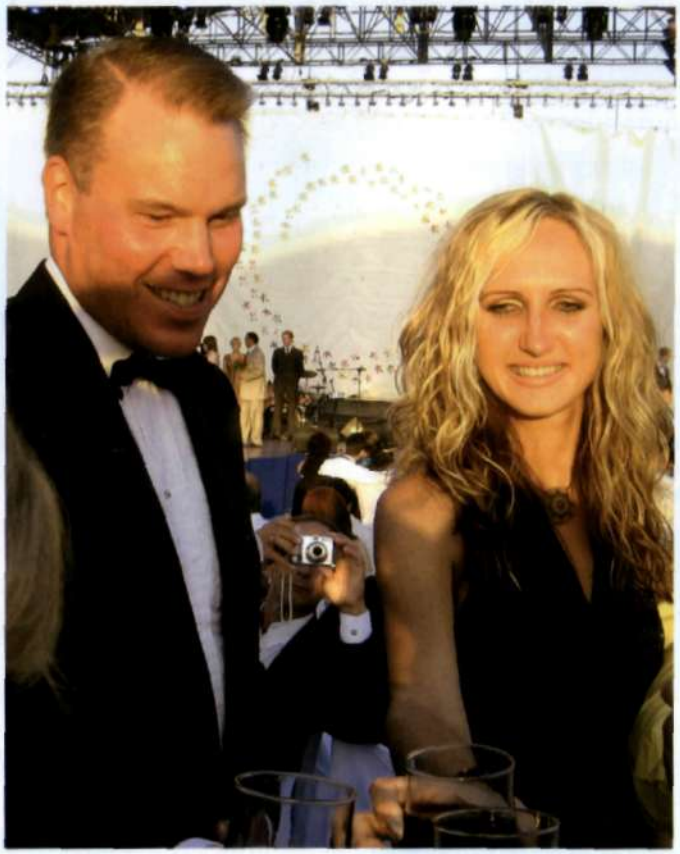
Не забуду тот день, когда в **апреле 2004г.** прочитала книгу Наполеона Хилла **«Думай и Богатей».** Она, конечно же, написана в американском стиле, но в ней

очень много реальных идей, которые начали изменять мой внутренний мир. Я прислушалась к себе: «**Что же я действительно хочу от жизни? Кем я хочу стать? Что изменится в моей жизни через 5 лет, если я не изменюсь?**» ***Тогда я поняла, что самое главное – это определить цель, которую нужно достичь, и желать этого настолько сильно, насколько это возможно.*** Тогда-то я впервые попала на лидерскую встречу в г. Новосибирске. И то, что я увидела там, меня поразило. Передо мной были сотни лидеров, которые ничем от меня не отличались. Выступление Директоров меня настолько потрясло, что тогда осознала – обязательно стану Директором!!!



И моей целью стало в ближайшие сроки восстановить звание Менеджера и стремительно расти. Тогда я услышала рецепт успеха: **чёткое виденье цели, страстное желание достичь её, детальный план действий, ежедневные деловые встречи, обучение Консультантов, развитие собственных профессиональных навыков.** Для меня всё это было незнакомо. Впереди лето, время отпусков. Но моё желание

было твёрдым. В Барнауле ежемесячно проходили занятия для Директоров. Но по статусу доступ для меня был закрыт. **Набравшись храбрости, всё же поехала туда. У меня было множество вопросов, на которые хотелось получить ответ. К моему удивлению, меня не только приняли, но и сказали, чтобы ежемесячно посещала эти встречи.**



Есть поговорка: ***«Если Вы хотите научиться летать, прыгните со скалы, и Вашим крыльям придётся вырасти»***. **Я прыгнула. Придя в сентябре с отпуска на основную работу, сказала начальству, что буду в скором времени увольняться.** Мои слова не приняли всерьёз, подумав, что это шутка. Эта работа – военным финансистом – была самой престижной в нашем городке.

Результат моих усилий: **октябрь 2005г. – 15%, ноябрь 2005г. – 18%.** Было очень тяжело, т.к. мой рабочий день на двух работах был с 6 утра до 12 ночи. **Я благодарна мужу, который всё это время поддерживал меня.**

31 декабря уволилась с основной работы. Вы даже себе не представляете, **какое это несравненное удовольствие – не ходить больше на работу, а заниматься только своим любимым делом.** Этот фантастический мир сразу меня очаровал. Никаких начальников, свободный график работы, быстрорастущий доход, размер которого зависит только от меня. Общение с интересными людьми, превосходная косметика, первоклассное обучение, возможность развиваться самостоятельно и помогать развиваться другим. **На День Святого Валентина – 14 февраля 2006г. – вышла на 21%, полу-**

чила звание Старшего Менеджера и открыла квалификацию Директора. 13 Мая 2007г. официально получила звание Директора «Орифлэйм».

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– «Орифлэйм» осуществит все ваши мечты, главное мечтать и действовать. Раньше не понимала этой фразы, но теперь осознала в полной мере. У меня с детства была мечта: побывать на каком-нибудь острове в океане (как в рекламе «Баунти»). Постоянно отгоняла от себя мысли, что это невозможно. **Нет ничего невозможного, и если ты действительно будешь что-то очень сильно хотеть, прилагать к этому усилия – твои мечты обязательно осуществятся.** Сразу после Банкета Директоров мне позвонила какая-то женщина, представилась моим вышестоящим Директором из г. Екатеринбурга – Юдина Ирина. Она взяла и... просто пригласила меня спутником на международную конференцию «Орифлэйм»!

Итак, моя мечта осуществилась. Остров Тенерифе – «кусочек рая на земле». Так говорит большинство людей, побывавших здесь. Да и я, честно признаюсь, прекраснее места не встречала. Это одно из самых посещаемых мест на планете. Ежегодно здесь бывает 5 миллионов туристов. Отдых могут себе позволить только обеспеченные люди и миллионеры.

Нас разместили в 5-звёздочном отеле ***Grand Hotel Costa Adeje***. Моя голова просто разрывалась от получаемой информации и впечатлений. На размышление о жизни меня вдохновило множество влюблённых пар – старичков, которым уже за 60–70 лет. Любо было смотреть, как они воркуют и наслаждаются жизнью, а не сидят на грядках. А ПОЧЕМУ МЫ ПОЗВОЛЯЕМ СЕБЕ ЖИТЬ ТАКОЙ ЖИЗНЬЮ? ПОЧЕМУ МЫ СЕЙЧАС НЕ ЗАДУМЫВАЕМСЯ О НАШЕМ БУДУЩЕМ? О ТОМ, ЧТО С НАМИ БУДЕТ ЧЕРЕЗ 10, 20, 30 ЛЕТ? *Как будут расти наши дети, какое у них будет образование, что мы им можем дать? А что они нам скажут через 10 лет? Что мы сможем им тогда ответить? Почему они живут так, а не иначе? Как мы будем оправдываться в том, что не смогли воспользоваться такой возможностью, которая у нас была???*

Всю эту неделю я вспоминаю как самую яркую в своей жизни. Ежедневно мы ходили в рестораны, загорали и купались в Атлантическом океане. Было несколько конференций, когда нас собирали всех вместе и рассказывали ошеломляющие новости, делились своими секретами миллионеры компании.

Это была моя история Золушки. Я не просто попала на Канарские острова, судьба преподнесла мне ещё один подарок: на открытии конференции Исполнительный Директор Илья Перфильев пригласил нас с Ириной в VIP-зону топ-100! А на закрытии конференции произошло ещё одно нереальное событие: семья Перфильевых вновь пригласила в VIP-зону, но уже ТОП-15 МИРА!! Здесь были ВЕЛИКИЕ ЛЮДИ!!

В VIP-зону я взяла *«библию Орифлэйм»* – «Книгу лидера». За дни пребывания на конференции мною были собраны автографы практически всех лидеров компании, которые участвовали в её написании. Когда пришло время взять самый главный автограф – у основателя компании Йонаса аф Йокника, к моему удивлению, он не только подписал книгу... Он взял меня за руку и, глядя в глаза, сказал: «Я Вас вижу впервые в VIP-зоне, и если Вы здесь – значит, Вы уже многое преодолели, достигли... Я Вам от души желаю счастья...» Он ещё много говорил, но я уже ничего не слышала... В этот момент я еле сдерживала слёзы и думала о том, что передо мной стоит один из самых богатых людей планеты и желает счастья...

У меня и сейчас наворачиваются слёзы от таких ярких воспоминаний... ЭТУ СКАЗКУ МНЕ ПОДАРИЛ «ОРИФЛЭЙМ» ВСЕГО ЗА 149р., КОТОРЫЕ Я КОГДА-ТО ОТДАЛА ЗА РЕГИСТРАЦИЮ В КАЧЕСТВЕ ДИСКОНТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ КОМПАНИИ!!!!

МЕТОДИКА РАБОТЫ

Как достичь успеха в «Орифлэйм»

1. **«Деньги не самое важное в жизни, но деньги становятся невероятно важными, если их все время не хватает».** Вы должны начать с выяснения того, что значат деньги для вас на самом деле. Нужно написать 10 причин, по которым **хочешь стать богатым**, и отметить **3 самые важные** из них.

2. Большинство людей не знают точно, чего хотят. Они знают, что хотят лишь большего. Но это ни к чему не приводит. Мы должны знать точно, чего хотим. Нужно **составить альбом и список желаний**, приклеить туда картинки того, чего вы хотите. Вы должны **ежедневно заглядывать в свой список и в альбом желаний.** Вы будете снова и снова вспоминать о своих желаниях и тогда будете находить способы для их осуществления.

3. **Почему многие считают, что:** *не могут добиться успеха; Великое не для них; большие деньги не для них; слава не для них; почёт и уважение тоже не для них; самые шикарные отели в мире – это не для них; путешествия вокруг Земного шара на собственной яхте – это не для них; получать признания каждый день от огромного количества людей – это не для них?* Почему они так считают?

Считаешь ли ты себя на что-то способным? **Веришь ли ты в себя? Если ты в себя не веришь, то ничего и не произойдет.**

Если мы говорим о ВЕРЕ В СЕБЯ – это БЕСПРЕКОСЛОВНО!

Если мы говорим о ВЕРЕ В БИЗНЕС – это БЕСПРЕКОСЛОВНО!

Я говорю о тех людях, которые уже пришли в «Орифлэйм». **Они уже здесь, они внутри, они уже занимаются. И вдруг не верят! Это глупо!** Потому что этот бизнес доказал уже тысячекратно, что он приведёт любого человека к фантастическому успеху, к большим, огромным деньгам.

Вы наверняка уже знаете, что здесь, в России, уже зарабатывают $1 000 000 с «Орифлэйм»! Это факт. Это нормально! Потому что некоторые занимаются эти бизнесом профессионально и активно с первого дня.

4. Нужно делать, а не пытаться. **Кто хочет попытаться, тот готов к неудаче. И в конце концов ничего у него не получится. Попытаться – это просто заранее оправдать свои неудачи, заранее извинить их. Не существует никаких попыток. Или ты делаешь что-то, или не делаешь.**

Большинство людей слишком быстро готовы сдаться. И они не пытаются ничего сделать. И вообще всегда сначала думают о том, почему ничего не получится. *Ничего поэтому и не получается.*

Если продолжать **думать так, как думал раньше, то и результат будет таким же, как и раньше.**

5. **Не бойся проблем и трудностей, неудач!** У тебя обязательно появятся проблемы. Проблемы, на которые ты сейчас не рассчитываешь. Тогда и выяснится, «нюня ты с кукольными мозгами или человек, достойный того, чтобы зарабатывать деньги». Ведь если всё идёт хорошо, зарабатывать может каждый. Но когда появляются трудности, тогда всё становится ясно. Лишь немногим людям хватает последовательности, чтобы осуществить задуманное. **А люди, заработавшие особенно большие деньги, оказывались способными работать лучше всего тогда, когда у них было больше всего проблем.** Проблемы будут всегда. Но несмотря на это, вы должны делать то, что важно для вашего будущего. Вы должны делать ежедневные повторяющиеся действия, которые обязательно приведут к результату: Показывать, Приглашать, Посещать...

6. **Заведите «Журнал успеха».** И записывайте всё, что вам хорошо удалось. **Минимум 5 записей.** Лучше всего это делать **в одно и то же время**, чтобы это вошло у вас **в привычку. ЭТО ОДНО ИЗ САМЫХ ГЛАВНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ ВАШЕГО УСПЕХА.**

10 минут, потраченных на «Журнал успеха» ежедневно, кардинально изменят вашу жизнь, приведут вас к феноменальному успеху!!!!!!!!!! Подведение итогов в «Журнале успеха» – это одно из самых главных ежедневных действий людей, достигших успеха и ставших миллионерами.

ЛИЧНАЯ ПАПКА



АНАНЬИНА АНАСТАСИЯ

Золотой Директор

№9

Дата рождения: 08.07.1983

Знак Зодиака: Рак

Место рождения: г. Рязань

Семейное положние: замужем

Образование: модельер-конструктор

Любимый цвет: красный

Любимое блюдо: морепродукты и мороженое

Хобби: кулинария, одежда

Любимый продукт ORIFLAME: т\в Divine Sencual

Любимая книга: Джим Рон «Витамины для ума»

Любимое мероприятие от ORIFLAME: семинары «Алга» и наши рязанские семинары, конечно же, Банкет Директоров и Золотая конференция

МОЯ ИСТОРИЯ

– Расскажи, как ты попала в «Орифлэйм».

– Очень просто. Мне было 20 лет, и моя соседка сверху принесла мне каталог. Я тогда увидела его впервые, хотя знала, что есть такая компания, и что есть сетевой маркетинг, и что всё это очень плохо. А чем именно плохо – не знала. Я навыбирала продукции где-то на 1000 р. Когда Надя принесла мне заказ, то сразу позвала на встречу. Я не поняла, куда она меня зовёт, и пошла просто из-за приличия. Так я попала в дом к моим спонсорам. Это семья Хвостовых. 2 часа они (Гена, Зина и Наташа) по очереди рассказывали мне про «Орифлэйм». Я, честно скажу, не поняла вообще ничего, но на следующий день пошла регистрироваться. Работать я начала только спустя 5 месяцев и только после посещения семинара. На этом семинаре выступала Галина Воронина, и я поняла, что в этой компании есть деньги, будущее и рост, а главное, есть всё это для меня.



– Как делала первые шаги в бизнесе?

– До уровня 21% я совмещала свою работу в «Орифлэйм» с изготовлением кожаной одежды. Я и сейчас мечтаю о собственном доме моделей! У меня было огромное количество клиентов, почти все они байкеры, я шила брюки, жилетки, куртки и т.д. А потом решила заниматься чем-то одним. Мой выбор был «Орифлэйм». Но настоящий бизнес у меня начался не когда я стала Директором, а позже – когда открыла своё СПО в Рязани.

У меня не только есть своё СПО «Рязань-Ананьина», а 7 СПО и ЛПО по всей моей структуре. В нашем городе нет Сервисного центра, и до уровня Директора я

дошла, работая в СПО моих спонсоров, поэтому работу в «Орифлэйм» я видела только как работу в СПО (проведение встреч, занятий и т.д.).

Без офиса в России сложно. Это в Америке люди бегут от офисной жизни, и там сетевой маркетинг – это именно домашние встречи, домашняя обстановка. Я не хочу сказать, что домашние встречи – это плохо, просто обязательно должно быть место, где человек работает. Когда мои знакомые или родственники заходят ко мне в офис, то сразу же возникает уважение и чувство, что «да, всё нормально». Так же и у моих Консультантов.

А ещё в том, что есть свой офис, есть 2 основных положительных момента, которые очень сильно помогают в работе.

Во-первых, позиция – это мой бизнес, и я здесь сделаю всё так, как хочу (расписание занятий, мебель и т.д. – всё, как нравится мне). Все СПО моей структуры, с одной стороны, очень похожи (чувствуется что-то общее), а с другой, все они очень разные: где-то всё строго, а где-то, наоборот, всё в цветочках. Люди, работающие в своём СПО, относятся к нему как к родному дому. Для бизнеса это очень хорошо.

Второй положительный момент своего офиса – это чувство ответственности. У лидера оно вырабатывается гораздо быстрее, когда он остаётся один. Я приеду, покажу, научу, подскажу и уеду. А они знают, что если не они, то кто откроет, закроет, отправит заказы, выдаст их Консультантам?

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Всеми, которые я знаю. Перечислю: приглашение на закрытую информацию знакомых. Такую встречу проводит активный спонсор, т.е. такой человек, который может рассказывать презентацию. А это учится делать каждый, кто пришёл в «Орифлэйм» серьёзно. Также это соцопрос, раздача листовок на улице, приглашение на подарок, приглашение на мастер-класс. Каждый из этих методов работает, если им работать. Люблю работать там, где массовые скопления людей: на праздниках, ярмарках. Это всегда улыбка, хорошее настроение. Как-то не так давно раздаю я листовки на рынке в небольшом городе Ряжск Рязанской области. Стою такая красивая, идут две девушки такие деревенские и громко-громко разговаривают: «Вот «Орифлэйм». Давай возьмём. Я всегда из жалости беру».Так мне стало смешно: они меня пожалели.

Наверное, это уже образ мыслей. Меня спонсоры научили мыслить по-лидерски. Что бы с вами ни случилось, у вас всегда есть выбор: мыслить по-лидерски и как Консультант. Лидер во всём найдёт положительные стороны. Даже, казалось бы, совсем сложная ситуация: Консультант решил бросить работать, или вдруг сразу



несколько! Очень грустно. Но лидер не будет грустить, он подумает: «А почему вдруг так? Я что-то не так сделал? Как сделать, чтобы такого больше не было?» И очень часто в сложных ситуациях я хочу думать как Консультант, но заставляю себя мыслить как лидер, и именно это мне всегда помогает. А вообще все трудности – это то, что нам нужно преодолеть. Преодолевая их, мы становимся сильнее, переходим на более высокую ступеньку. Поэтому не бойтесь трудностей. Без них человек не развивается.

– Как ты изменилась благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Раньше я была очень тихой, боялась иногда слово сказать, а сейчас я веду семинары, выхожу на сцену и нисколько не боюсь. Главное, что изменилось, – это то, что у меня в голове и мой доход. Я знаю себе цену, я умею чётко ставить цели и их достигать, я умею радоваться жизни. Самое ценное в нашей с вами работе – это то, что она предполагает постоянное развитие. Мы постоянно что-то читаем, посещаем новые семинары и тренинги, общаемся с успешными людьми. Именно за это я очень люблю «Орифлэйм». На свете существует много разных замечательных работ, но не все предлагают постоянное развитие. Например, продавец или водитель – хорошая, казалась бы, работа, но развиваться надо ежедневно. А если человек не растет, он даже не стоит на месте, он деградирует. Поздравляю всех вас! Вы растёте! Ведь вы в «Орифлэйм»!

– Твои пожелания новичкам.

– Я желаю вам жить той жизнью, которой вы хотите жить! Ведь каждый день особенный, и его не вернёшь. В «Орифлэйм» жизнь очень интересная – яркая, красивая, насыщенная. Возьмите для себя то, что вам нужно! До встречи на банкетах и конференциях!!!!!



ЛИЧНАЯ ПАПКА



МАЛАХОВА АННА

Золотой Директор

№10

Дата рождения:
05.06.1980

Знак Зодиака: Близнецы

Место рождения: г. Рязань

Семейное положение:
замужем, старшему сыну Дмитрию 3,5 года, младшему Андрею 3 месяца

Образование:
юрист и экономист

Любимый цвет: цвет неба

Любимое блюдо:
мясо в любом виде (кроме сырого)

Хобби: общаться с людьми

Любимый продукт ORIFLAME:
тональная основа Giordani Gold

Любимая книга:
В. Дубковский «Как достичь успеха в сетевом маркетинге»

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– В прошлой жизни я юрист, сразу после окончания института стала получать второе образование – экономическое, и попутно писать диссертацию. И тут «какой-то Орифлэйм».

– Что привело в компанию?

– Пришла из-за жадности. Покупать себе косметику дешевле. Позвонила по объявлению в газете: «Требуются распространители в компанию «Орифлэйм»». Тогда я не знала, что в компании нет распространителей, а есть консультанты, менеджеры, директора. После первого тренинга, который я посетила, мне стало ясно, что в «Орифлэйм» можно не только продавать помады, но и строить серьёзный бизнес.

– Как делала первые шаги в бизнесе?

– Мои близкие это увлечение, мягко говоря, не поддержали. Покрутили пальцем у виска и сказали: «Сколько тебе надо денег, чтобы не тратила время на эту ерунду? Пиши лучше диссертацию». Безусловно, родители пытались всячески меня «оградить» от «дурного» влияния моего спонсора, чтобы я после работы не ходила в офис на занятия, а вместо обеда не раздавала листовки. Они даже ему звонили, чтобы обозначить свою точку зрения. Когда мне звонили люди по объявлениям, они говорили, что никаких объявлений мы не подавали. Муж ворчал, когда вместо того, чтобы вечером пойти погулять, мы ходили клеить объявления.

Вас тоже не поддерживают близкие? Поверьте, это временно! Главное – терпение и настойчивость. Представьте себе, что Ваши близкие НИКОГДА не закручивают тюбик с зубной пастой, почистив зубы, а Ваши дети НИКОГДА не убирают за собой игрушки. Вы же их за это из дома не выгоните! А что будете делать? Вот именно! Терпеть. Ну, может, ещё изредка проводить воспитательную работу.

Так и мои близкие терпели, терпели и поняли, что со мной бороться бесполезно. Значит, надо помочь. Их желание помочь укрепил тот факт, что через год работы в «Орифлэйм» я зарабатывала в два раза больше, чем на основной работе. Таким образом, рецепт прост – нужен результат. Причем иногда не благодаря, а вопреки.

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Если для людей, не обременённых семьей, подходят любые методы работы, то для молодых мамочек и папочек – нет. Поэтому, как дважды мама, я расскажу о своих. Прежде всего это активные контакты. Пошли гулять – покажите каталог (или дайте листовку о бизнесе) другим мамочкам (они тоже моются), едете в лифте – отдайте соседям, покупаете хлеб – оставьте продавщице, в больнице, в очереди людям вообще от Вас деваться некуда! Когда клеишь объявления и раздаёшь листовки,



гуляя с коляской, люди сами подходят и спрашивают, что я раздаю. А интернет – сколько простора для деятельности! Особенно ценный ресурс – социальные сети. Для меня самая любимая из них – «одноклассники».

Летом провожу презентацию на лавочке в парке, зимой – дома. Думаете, не придут? Когда Вы, назначая собеседование, говорите, что у Вас маленький ребенок? Ещё как! Регистрация 100% – проверено! В конце концов можно «напрячь» спонсора. Например, мамочка делает звонки, а спонсор общается в офисе. А раз в неделю мамочка сама выбирается в офис, чтобы пообщаться с теми, с кем уже общался спонсор и кто принял решение стать клиентом или Консультантом.

– Как изменилась твоя жизнь благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Поскольку я по гороскопу Близнец, то из-за моей двойственной натуры проблема выбора меня терзала всегда. Работать в «Орифлэйм» или по специальности? Делать карьеру или написать диссертацию? Заниматься бизнесом или родить детей? Поэтому я решила не выбирать, а делать всё одновременно. Долгое время я работала и по специальности, и в «Орифлэйм». Причём мне удалось-таки достичь звания Директора. И долгое время я оставалась на этом уровне. Звание Золотого директора мы с мужем закрыли, только когда я уже ждала второго ребёнка.

Кстати, диссертацию я всё-таки защитила... на восьмом месяце беременности. Беременность или материнство – это не паралич, а начало нового важного этапа в жизни. Дети – это не обуза, а радость. И к тому же – лучшая мотивацию к действию. Каждая мама приобретает необходимое каждому лидеру качество – ответственность. Кроме того, мамочки – лучшие специалисты по тайм-менеджменту! Ведь им приходится делать несколько дел одновременно.

Сейчас мой папа – Директор компании, муж (вместе со мной) – Золотой Директор, а моя свекровь откроет квалификацию Директора в конце года. Ещё сложнее поверить, что мои родители больше не занимаются традиционным бизнесом, который был у них до Орифлэйм. Я тоже теперь работаю только в «Орифлэйм», а мой муж уволился с престижной работы и сейчас – администратор в нашем собственном СПО.

Поэтому, если Вам кто-то говорит, что у него нет времени – не верьте. А лучше спросите: нет времени на что? У каждого ведь 24 часа в сутки! Гораздо лучше самому планировать свою жизнь, чем жить на черновик. Богатыми становятся в свободное от работы время.

– Твои пожелания новичкам.

– В нашем бизнесе можно расти не только благодаря, но и вопреки. Вопреки непониманию близких, престижной основной работе, учёбе, научной деятельности,

замужеству, рождению детей. Только с «Орифлэйм» можно успеть совместить всё. Если получилось у меня – значит, получится и у вас!

И ещё. Никогда не сжигайте мосты! В жизни бывает много ситуаций, когда между людьми возникают недоразумения и неприятные ситуации. Главное, никогда не портить отношения с человеком. Даже если человек говорит, что больше не хочет работать в «Орифлэйм», надо проявить мудрость и сказать: «Если ты когда-нибудь снова решишь работать, я хочу, чтобы ты был именно в моей команде. Если тебе нужна будет моя помощь – обращайся». Держите двери открытыми. У меня много случаев, когда Консультанты, которых уже терминировали, приходили и регистрировались заново, причём проходили Стартовую программу.



МЕТОДИКА РАБОТЫ

1. Правило одного метра. Об «Орифлэйм» необходимо рассказывать всем, кто оказывается с нами в радиусе одного метра. Например, я очень люблю очереди куда бы то ни было. Когда я записывала ребёнка в детский сад, то сначала вместе с мамочками возмущалась нашей «замечательной» и «продуманной» системой определения ребёнка в дошкольное учреждение, потом с некоторыми разговорились. В итоге у меня появилось два Консультанта.

Когда я была в роддоме, моими Консультантами стали врач, которая принимала у меня роды, и соседки по палате.

Словом, рекрутировать можно всё, что движется. А что не движется – двигать. Только избирательно, выбирая лучшее!

2. Самодисциплина. В первую очередь она нужна нам для того, чтобы быть примером для своих Консультантов. Ведь они дуплицируют и хорошее и плохое. Нельзя сказать людям, чтобы приходили на тренинг, а самому не пойти. Ведь так происходит не только в бизнесе. *Один целитель славился своими способностями помогать людям, даже смертельно больным. К нему пришла женщина, у которой был болен сахарным диабетом сын. Для этого ей пришлось преодолеть не один десяток километров, в том числе пешком. Выслушав женщину, целитель велел ей прийти с сыном. Женщина возразила, что это очень нелегкий путь, а сын очень слаб. Тем не менее через некоторое время женщина пришла вместе с сыном. Каково же было её изумление, когда целить сказал сыну: «Не ешь сахар!» Женщина в возмущении воскликнула: «И это всё? Зачем же нам надо было идти сюда, за десятки километров?» На что целитель ответил ей: «Когда ты приходила одна, я ещё сам ел сахар».*

3. Любить людей. Если не следовать этому правилу, то в «Орифлэйм» вообще не надо регистрироваться, надо идти работать, к примеру, киллером. Я знаю, чем живут консультанты не только лично мной приглашённые, но и находящиеся в 5-м и ниже уровнях. «Орифлэйм» – это бизнес человеческих отношений. И иногда людям нужна наша поддержка не только при работе с возражениями, но и в ситуациях, к бизнесу не относящихся.

4. Верить в людей. Чтобы Консультант стал Лидером, ему мало самому в это верить, в это нужно верить спонсору. И ещё я твёрдо верю, что если человек пришёл в «Орифлэйм», значит это навсегда. Поэтому если даже Консультант уже «уснул» в моей распечатке или вообще «умер», я высылаю ему письмо, в котором рассказываю об акциях и где пишу, как бы мне хотелось с ним увидеться. И происходит чудо – люди не просто размещают заказы и выполняют условия для Бизнес-Класса, но и начинают работать. Так недавно одна девушка, которую уже терминировали, зарегистрировалась заново, купила сразу 40 каталогов и пошла с большими глазами их раздавать.

Верить – очень важно. По этому поводу есть одна индийская притча. *Как известно, в Индии корова является священным животным. Делая девушке предложение, жених даёт за неё выкуп – чем лучше невеста, тем больше коров за неё просят. Двое друзей мечтали найти невесту в 100 коров. Один из них, так и не найдя такой девушки в Индии, отправился на её поиски по всему свету. Через несколько лет он вернулся и, уже отчаявшись, встретил такую девушку у себя на родине. Но она оказалась женой его лучшего друга, того самого, с которым они мечтали найти жену в 100 коров. Изумленный друг спросил: «Где тебе удалось найти такую жену?» На что друг ответил: «Она жила в соседнем доме. Но я поверил, что именно эта девушка станет самой лучшей женой на свете, и дал её отцу выкуп в 100 коров. И мои ожидания оправдались – с каждым днём она становится всё прекраснее».*

5. Разумно распределять время. Например, просмотр телевизора убивает очень много полезного времени. К тому же смотреть телевизор – означает наблюдать, как живут другие, а не жить самому.

У вас отменилась встреча? Отлично! Есть возможность сделать звонки, на которые уже давно не хватало времени.

Например, когда я не сама за рулём или в пробке – бужу уснувших консультантов, рассказывая об акциях, или отправляю sms своей команде о предстоящих мероприятиях.

В машине можно слушать не музыку, а CD по бизнесу.

Некому посидеть с детьми? Отлично! Займёмся интернет-рекрутированием, пока они спят, а также наконец-то раздадим заказы соседям.

Куча дел по дому? Замечательно! Только нужно не забыть включить новый DVD по бизнесу.

И никаких глупых разговоров по телефону типа: «А ты что сказала? А он?» Только по делу. Чтобы не обидеть подруг, которые страшно любят рассказывать о своей жизни, я говорю, что у меня, например, молоко закипело и я перезвоню.

6. Работать, а не заниматься Имитацией Бурной Деятельности. А для того чтобы отличить одно от другого – постоянно анализировать результаты работы. И не бояться признавать ошибки!

7. Быть, а не казаться. А для этого постоянно совершенствоваться – читать новые книги, посещать все возможные семинары, тренинги. И главное – применять то, что узнали, на практике.



ЛИЧНАЯ ПАПКА



РЕХТИНА ЕЛЕНА

Золотой Директор

№11

Дата рождения:
19.10.1982

Знак Зодиака: Весы

Место рождения:
г. Бийск, Алтайский край

Семейное положение:
не замужем

Образование: квалификация «юрист», специальность «юриспруденция», специализация гражданско-правовая

Любимый цвет: белый

Любимое блюдо:
картофель во всевозможных вариациях

Хобби: путешествия

Любимый продукт ORIFLAME:
серия для лица «Индивидуальный уход»

Любимая книга:
«Книга Лидера», Паоло Коэльо «Алхимик»

Любимое мероприятие от ORIFLAME:
Золотые конференции, Банкеты Директоров, Межрегиональные семинары

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– Я была прилежной ученицей гуманитарной гимназии, отличницей, училась в историко-правовом классе, с детства хотела стать юристом и мечтала о славе Кони, всегда стремилась во всём быть первой. Вела типичную для девочек возраста 15–16 лет жизнь: учёба, семья, любимая собака, первая любовь и свидания. А ещё очень много времени посвящала своему любимому тогда хобби – игре в настольный теннис. Именно там я поняла, что для того, чтобы достичь результатов, нужно очень много трудиться.



– Что привело в компанию?

– В компанию меня привело простое девичье желание узнать больше о косметике, чтобы лучше ухаживать за собой. Однажды я пришла в гости к своей школьной подружке Ксюше, она уже была Консультантом компании, показала мне каталог и прайс-лист и сказала: «Если хочешь покупать вот по этой цене, надо подписаться, а если не хочешь подписываться, то тогда вот по этой цене». Я обрадовалась тому, что у меня будет косметика, какую я захочу, да ещё и со скидкой. И, не колеблясь, приняла решение стать Консультантом. Затем меня привлекла возможность заработка на карманные расходы, и ещё мне очень понравился набор пробников, который был тогда у Консультантов (это такая красивая синенькая коробочка). О бизнесе я тогда и не думала, охотно посещала все занятия по продукции и менее охотно или совсем не посещала школы по бизнесу.

– Как делала первые шаги в бизнесе?

– Первые шаги в бизнесе начались с консультаций по каталогу. Моими первыми клиентами были знакомые мамы, она мне в этом очень помогла, сразу обзвонила их и сказала, что я приду к ним завтра с каталогом «Орифлэйм», они с радостью делали мне заказы, и каждый каталог у меня было не меньше 200 ББ. А моими первыми Консультантами стали одноклассницы, которые сами попросили,



чтобы я их зарегистрировала. Среди них была Мария Бурцева, которая в отличие от меня стремительно начала строить группу. И стала моим первым Директором. Мама мне продолжала помогать своими знакомыми и не только, так как это был уже 11 класс и приближались выпускные экзамены, то у меня было очень мало времени на работу с клиентами, и я периодически просила маму то отнести заказ в офис, то забрать из офиса, а потом и вовсе разнести его по клиентам.

На тот момент, как я уже упомянула выше, главной моей целью было получение образования юриста, на которое мы с мамой и стали зарабатывать в «Орифлэйм». Тут мы развернули с ней массовую компанию по продаже продукции. И всё это время мои верхние спонсоры постоянно говорили о другом виде заработка. Я долгое время не рассматривала нашу компанию как свою работу, как свою жизнь.

Прозрение всё-таки наступило, благодаря моей маме, которую Алла Ашмарина постепенно, не наседая, начала привлекать к работе в офисе, к работе с людьми, к проведению школ. Тогда я и мама начали строить свой бизнес. И мама стала моим вторым Директором.

– Сколько человек в первом уровне и всего в команде?

– У меня большая и дружная команда, около 500 активных консультантов, а в 1-м уровне не так много – 16 человек.

– Каких людей, и каким методом приглашаешь?

– Я хотела бы, чтобы в моей команде были люди позитивные, решительные, желающие зарабатывать, готовые к действиям, переменам. Поэтому в первую очередь я ищу тех людей, которые потенциально к этому готовы и приглашаю их. Отрабатываю свой список знакомых. Прошу рекомендаций.

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Я учусь у каждого, с кем мне доводится пообщаться. Очень многому я научилась у своих спонсоров и безмерно им за это благодарна: Ольге Пономарёвой за энергию и знания, Диане и Славе Квачко за мудрость и аналитический взгляд на бизнес, Василию и Марине Кравцовым за вовремя сказанное слово и совет, Алле Ашмариной за терпение и поддержку.

– Как ты изменилась благодаря бизнесу с Орифлэйм?

– Во-первых, я сделала для себя главное, очень простое, но важное открытие: «Человек может добиться всего, что он пожелает, главное очень сильно этого захотеть». Понимаю, что я не Колумб, но для меня это было действительно открытием. Сейчас, в 25 лет, я могу себе позволить путешествовать, покупать ту одежду, которая мне нравится, и радоваться свободе, которая мне даётся с «Орифлэйм». Во-вторых, я, конечно же, научилась работать с большим количеством разных людей,

реагировать на хвалебные и раздражительные отзывы, уметь выступать и доносить свои идеи для большого количества людей. Я стала публичным человеком, как мне кажется, хорошо освоила технику ораторского искусства. Раньше я была тихой и домашней девочкой, достаточно стеснительной. Сейчас меня радует общественность, я смело смотрю в глаза людям, рассказываю о своих успехах, чему-то учу и постоянно учусь сама. В-третьих, я смело смотрю в будущее. И мне оно кажется бесконечно светлым. Впереди у меня долгий путь, путь успеха. И всё это благодаря «Орифлэйм».

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Конечно, первым весомым достижением благодаря работе в «Орифлэйм» стало получение высшего образования. Дело в том, что на территории Алтайского края только один классический университет даёт возможность получить высшее юридического образование, бюджетных мест всего 20 в год. Выпуск школьников в 2000 году был очень большим, желающих поступить и учиться было больше, чем могли в себя вместить институты и университеты. Поэтому даже окончив школу с медалью, я не имела возможности учиться бесплатно. Нужны были деньги на обучение, которые и были заработаны благодаря «Орифлэйм».

Однажды я видела фильм с участием одной очень красивой актрисы, моего кинокумира. Уже не помню, как именно называлась эта картина, но в памяти четко зафиксировался образ – девушка в красивой белой шляпе с большими полями сидит на песчаном берегу на шезлонге и любуется закатом солнца, лучи которого постепенно тонут в водах океана. Я очень хотела увидеть такую же картину не на экране телевизора, а воочию, хотела быть на месте этой девушки. Через 2 года на Тенерифе (Золотая конференция 2004 года) моя мечта сбылась. Только вот белой шляпы не было, но этот факт меня нисколько не печалил. Теперь, побывав во многих странах мира, городах России опять же благодаря «Орифлэйм», я говорю спасибо, спасибо, что у меня такой замечательный бизнес.

И немного прозы – я люблю поспать утром чуть дольше положенного, не вставать в 7 утра, чтобы в 8:30 уже быть в офисе и начать обычный офисный день с его чётким графиком и типовыми задачами. Я просыпаюсь около 9, завтракаю, сама ставлю себе планы и задачи, с удовольствием реализовываю их. Я – хозяйка своего времени и расписания.

Могла бы вспомнить ещё много чего, но отвечу лозунгом: «Мечты сбываются». А по поводу планов, хочу сказать так: «Хочешь рассмешить Бога, расскажи ему о своих планах».

– Твои пожелания новичкам.

– Необходимо понять, зачем вам этот бизнес. Необходимо знать, для чего вы в этой компании. Одна из основополагающих истин – это вера в компанию. «Орифлэйм» – это лучшая компания. Необходимо верить в систему, в которой и с которой вы работаете.



МЕТОДИКА РАБОТЫ

Важна системная работа. А система – это всё то, что делается легко и с удовольствием и что приносит результат. Мы с моей командой работаем по системе ПРО. Не важно как, важно регулярно, систематически делать одни и те же действия, а мастерство – оно отточится. Я думаю, что многие уже знакомы с этой системой. На одном из семинаров я услышала интересную идею – создать конвейер бизнес-партнёров. И сейчас на встречах по планированию бизнеса я ставлю каждому задачу: создать свой конвейер бизнес-партнёров. Что это такое? Это значит, что у каждого Директора должно быть 5 Менеджеров, 5 ключевых Консультантов и 5 в резерве. Когда Менеджер выходит на уровень Директора, то его место освобождается, соответственно, его место должен занять ключевой Консультант, а место ключевого Консультанта как раз Консультант из резерва. Такие же задачи они ставят своим бизнес-партнёрам. Очень важна также и система обучения. Система обучения для новичков у нас выглядит так: тренинг «Шаг 1» раз в неделю, тренинг «Шаг 2» раз в неделю, мастер-класс раз в неделю, плотное сопровождение новичка спонсором, ежедневный звонок, встреча минимум раз в неделю. Для Менеджеров еженедельные планёрки, выездные семинары.

5 Резерв	5 Бизнес-партнёров	5 Менеджеров
те, кто готовы и хотят работать по этой системе	0% – 9%	12% – 21%

ЛИЧНАЯ ПАПКА



ЧУДИНОВА ЕВГЕНИЯ

Золотой Директор

№12

Дата рождения: 23.08.1981

Знак Зодиака: Лев

Место рождения:
г. Бор, Нижегородская обл.

Семейное положение:
не замужем

Образование:
лингвист, специалист по PR

Любимый цвет: красный и синий

Любимое блюдо: манты, блины

Хобби: Книги, спорт, путешествия

Любимый продукт ORIFLAME:
т/в и крема для тела Eclat, Precious, вся серия Giordani Gold

Любимая книга:
Джим Рон «Витамины для ума», Джон Максвелл «Шеф и его команда», Бодо Шеффер «Законы Победителей»

Любимое мероприятие от ORIFLAME:
Банкет Директоров, Золотая конференция, школа Актива

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»? Что привело тебя в компанию?

– Мне повезло: мои родители Владимир и Людмила Чудиновы – Золотые Директора сегодня. Так что с «Орифлэйм» я знакома с ноября 1996г. – моя мама зарегистрировалась в компанию и начала активно работать. А я в то время была простой школьницей. Мама очень быстро стала Директором, и спустя некоторое время ей стали говорить, что Консультантов уже видимо-невидимо, рынок уже поделён и делать здесь уже нечего.

А в это время я оканчиваю школу и поступаю в НГЛУ им. Н.А. Добролюбова. И моя мама просто решает заключить контракт на моё имя, чтобы показать и нашим знакомым, и нашим Консультантам, что звание Директор в «Орифлэйм» можно закрыть в любое время.

– Как делала первые шаги в бизнесе?

Итак, с 14 июля 1998г. начинается моя история. Я – студентка одного из самых престижных вузов нашей страны и одновременно Консультант «Орифлэйм». Скажу честно, я очень стеснялась не только приглашать людей в бизнес и предлагать каталоги, но и вообще говорить об «Орифлэйм». Но зато в первый год моей «деятельности» я посетила все школы по продукции и просто влюбилась в эту косметику. И вот на 2-м курсе моё отношение к «Орифлэйм» изменилось: я захотела получить 2-е высшее образование, которое, естественно, было платным. На моё решение родители сказали: «Получай, конечно, образование, и мы тебе поможем, но ты же в «Орифлэйм» – заработаешь и нам отдашь». И я посмотрела на «Орифлэйм» уже как на источник дохода и решения моих финансовых задач.

Вот с этого момента я начала искать клиентов и к концу года научилась делать хорошие продажи на 1000–1500 ББ. И, наконец, на 3-м курсе мы с моим спонсором поставили цель – закрыть звание Директор. Началась активная работа: посещение разных семинаров, школ по бизнесу, ежедневные встречи и проведение презентаций, огромное количество отказов... С момента постановки этой цели до её

достижения у меня прошло 1,5 года. Спустя ещё несколько лет, к своему 10-летию в «Орифлэйм», я закрыла звание Золотого Директора.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– В 1-м уровне у меня сейчас около 20–25 человек. Всего 255 Консультантов по группе. У меня сейчас 3 Директора в структуре и 1 Старший Менеджер. Все они – взрослые женщины.



Я, кстати, до того, как попала на Школу Актива 2007 года, с молодёжью вообще не работала, несмотря на то, что сама отношусь к молодёжи. А после летней ША я была в лёгком шоке, увидев 13–15-летних Менеджеров уровня 12–15 %.

И сейчас, конечно, уже обращаю более пристальное внимание на активных девушек и молодых людей. Рассказываю про молодых Менеджеров и Директоров, про перспективы роста. И сегодня в структуре у меня появились молодые Менеджеры – яркие, грамотные, целеустремлённые девушки: Никандрова Дарья 9%, Фролова Наталья 12%, Козлова Татьяна 15%.

Пользуясь случаем, хочу поблагодарить Маргариту Полежаеву за создание и продвижение Молодежного Движения Орифлэйм, всех участников Альманаха и ША. Спасибо вам за то, что вы делитесь опытом и своими секретами, мотивируете и вдохновляете!

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– В моей команде в основном люди приходят с «холодного рынка»: это и объявления в газету, и раздача листовок, и расклейка «лапши». Структура регистрирует

всеми возможными методами. Есть Менеджеры, которые работают только на «холодном рынке» по листовкам и объявлениям или только со знакомыми через мастер-классы, кто-то совмещает эти методы.

Я думаю, что новичкам стоит попробовать все методы рекрутирования, но начать всё-таки со списка знакомых и только вместе со спонсором. Методы рекрутирования как платья: одно примерил – не подошло, примерил другое – моё. Пробуйте разные методы, анализируйте, какие для вас более эффективны, и действуйте. Если вы хотите стать профессионалом в MLM, необходимо владеть всеми методами рекрутирования. Помните, что сетевик – это профессиональный коммуникатор.

Я сама в последнее время регистрирую с «теплого рынка». Мои знакомые только сейчас начинают воспринимать «Орифлэйм» как серьёзный бизнес. Возможно, на них сегодня влияет то, что я здесь 10 лет, что для нас «Орифлэйм» – это семейный бизнес, что мы сегодня путешествуем семьёй вместе с компанией, что уровень доходов выше, чем на «стабильной» работе.

В бизнес я приглашаю людей, готовых менять свою жизнь к лучшему, готовых много работать и работать на результат. Людей умных и обучаемых, с активной жизненной позицией и позитивных.

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– «Орифлэйм» – единственная компания, где можно найти столько умных, красивых и мудрых людей.

Первые и самые главные наставники не только в бизнесе, но и по жизни, – это, конечно, мои родители. Они не только привели меня в этот бизнес, но очень много мне помогали и помогают сейчас и в работе с Консультантами, и с лидерами, с их обучением. Я учусь у них и мудрости, и ответственности за себя и людей, поверивших мне, и вере в себя.

Не могу не назвать таких людей, как: Бронислав Храпкин, который одной своей мудрой фразой способен перевернуть твой взгляд на многие вещи в бизнесе; Нина Ферафонтова, у которой учишься проницательности и умению спокойно смотреть на ситуацию со стороны и анализировать её; Ольга и Алексей Колтун, Ольга Пивенштейн, по дискам которых мы учимся сами и обучаем структуру; Алёна и Григорий

Макаровы, у которых учишься грамотной организации работы СПО и построению деловых отношений в группе; Альбина Хафизова – мощный мотиватор. Среди молодых лидеров, которые всегда вдохновляют и мотивируют, у которых действительно есть, чему учится, хочется назвать Марину Лагутину, Сергея и Любовь Смолинских, Максима Норенко.

На самом деле этих людей намного больше. Просто каждая встреча, каждый семинар, марафон, любое мероприятие «Орифлэйм», тренинги Марка и Софьи Атласовых, Вадима и Светланы Воловик, Сергея Васильева оставляют свой след в душе, помогают взглянуть по-другому на себя, своё окружение, бизнес, что-то изменить и улучшить в жизни своей и окружающих людей.

– Как ты изменилась благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Благодаря сотрудничеству с «Орифлэйм» я стала более коммуникабельной, уверенной в себе, более позитивной и смелой в мечтах. Конечно, изменилось отношение к людям, мне стало легче понимать мотивацию многих их поступков. Научилась доверять людям.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Самая первая и дорогая мечта, которая сбылась у меня, – это получение второго высшего образования. А самая главная мечта – это путешествия. И вы знаете, в нашем Плане Успеха написано: «Заработай сегодня и воплоти свои мечты завтра». Я всегда это рассказывала на презентациях, а вот прочувствовать эту фразу мне удалось только в этом году.

Дело в том, что когда объявили Золотую конференцию 2008 в Афинах, я точно знала, что буду там. И вот весной на лидерской встрече анонсируют следующую Золотую конференцию: гаснет свет, и на экране появляются слайды. Сидя в зале, я понимаю, что на слайдах – достопримечательности Рима. И вдруг из подсознания всплывают картинки из детства: школа, 5-6 класс, уроки истории и литературы, чтение легенд древней Греции и Рима, изучение древних цивилизаций... И я вспоминаю, что когда была маленькой, сама сказала себе: «Вот когда я вырасту, обязательно поеду в Афины и Рим».

Так вот, звание Золотого Директора я закрыла не раньше и не позже, как перед Афинами и Римом. И первая моя заработанная поездка была в Афины, а следующая будет в Рим.

Сегодня я всем говорю: «Ребята, мечты действительно сбываются. Даже те, о которых мы забываем. Но нужно приложить усилия, чтобы мечта стала ВАШЕЙ реальностью». У Ричарда Баха есть такие строчки: «...вместе с мечтой тебе даются силы для её осуществления...»

Так что мечтайте и делайте! У вас получится!

По поводу ближайших планов – конечно, стать Бриллиантовым Директором, потом Исполнительным, потом Президентом и, конечно, дойти до самой верхней ступени нашего маркетинг-плана.

– Твои пожелания новичкам.

– Новичкам желаю осуществления самых дерзких желаний, веры в себя и смелости идти вперед несмотря ни на что! Люди будут говорить, а вы делайте! Это ваша жизнь, и вам решать, какой она будет!



МЕТОДИКА РАБОТЫ

Сегодня на рынке труда, безусловно, можно найти работу с заработком 15 000–25 000 р. Но и условия работы за эти деньги достаточно жёсткие. В «Орифлэйм» можно зарабатывать такие деньги на уровне Директора. Поэтому людям, которые приходят ко мне с целью заработка, я рассказываю, кто такой Директор в цифрах.

Директор в «Орифлэйм» – это человек, создавший товарооборот минимально на 150 000 р. по ОП или на 7500 ББ. А как это сделать? Для этого надо пригласить:

50 человек, которые сделают заказы на 3000 р. или

100 чел. – по 1500 р., или

150 чел. – по 1000 р., или

200 чел. – по 500 р.

Или найти и обучить 5 менеджеров, которые организуют минимально товарооборот от 30000 рублей (согласно системе ПРО).

Задаю несколько вопросов:

– Как ты думаешь, в каком случае директорская группа состоит из консультантов, а в каком из потребителей?

– А с кем легче работать? С консультантом или потребителем, или с менеджером?

– А кого быстрее заменить, в случае, если человек перестал размещать заказы?

– Так кто нам нужен в структуре?

Эти вопросы помогают человеку понять, что нам нужны и потребители, и консультанты, и лидеры, которые будут вместе с нами строить бизнес, а также осознать, какую структуру он будет развивать. И самое главное, что я объясняю: чтобы стать настоящим Директором, обязательно пройти обучение самому и научиться обучать уже своих людей.

Поскольку в любой организации есть новички, Консультанты уровня 6–12% и Менеджеры 15–18%, осознанно рекрутирующие на достижение результата, то и обучение должно быть для них разным.

Для новичков обучение длится 2 недели. На первой неделе проходят занятия по правильному подбору и использованию косметики, обязательно обучаем Консультантов делать мастер-классы. На второй неделе проходят следующие занятия:

1. Преимущества «Орифлэйм».
2. Типы клиентов. Методы продаж.
3. Маркетинг-план «Орифлэйм». Методы рекрутирования.
4. Работа с возражениями.
5. Постановка целей. Планирование.

Для Консультантов, которые только начали приглашать в бизнес людей, вышедших на 6–12%, раз в каталог проходят тренинги:

1. Работа с новичками.
2. Планирование. Работа с информационными листами.
3. Мотивация консультантов.
4. Создание своей команды.
5. Воспитай в себе Лидера.

И для менеджеров 15–18% раз в квартал проводим следующие тренинги:

1. Эффективность в работе Лидера.
2. Мотивация Лидеров.
3. Техники построения успешных команд.
4. Деньги и отношение к ним.

Кроме того, раз в три каталога проводим общие мотивационные мероприятия, где поздравляем Консультантов с новыми достижениями.

И обязательным условием для тех, кто стремится к успеху, является посещение всех наших школ, тренингов, мероприятий «Орифлэйм» и чтение литературы по психологии, бизнесу.

ЛИЧНАЯ ПАПКА



РОДИОНОВА ЭЛЕОНОРА

Золотой Директор

№13

Дата рождения: 28.08.1978

Знак Зодиака: Дева

Место рождения: г. Майкоп, с 2004г. живу в Сочи

Семейное положение: замужем

Образование: юрист

Любимый цвет: оранжевый

Любимое блюдо: кефир, йогурт

Хобби: танцы, здоровое питание, приготовление вкусной еды

Любимый продукт ORIFLAME: серия Skindividual

Любимая книга: Азимов, Кийосаки, «Женщина, которая живёт», «Подсознание может всё»

Любимое мероприятие от ORIFLAME: БМВ

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– До «Орифлэйм» я работала в ОВД старшим следователем, и в общем-то мне работа моя нравилась, но зарплата 5 тысяч рублей, сына двухлетнего не видела, ночные дежурства, времени не хватало... И, знаешь, особо даже не мечталось, так как всегда себя считала реалистом и понимала, что выхода в общем-то нет, и счастлива была иметь то, что имею, так как видела, что у людей и этого нет.

– Что привело в компанию?

– Я в компании с августа 2004г., пришла просто брать себе дешевле косметику, но, узнав о возможностях, сразу же захотела зарабатывать тысячу долларов и стать Директором. Узнав о Плане Успеха «Орифлэйм», я была просто поражена и удивлена: ну почему же, почему так много людей об этом не знают? Ну а когда уже начала работать, удивилась, что, оказывается, ещё и не все верят.

– Как делала первые шаги в бизнесе?



– Сначала совмещала работу в милиции с «Орифлэйм»: на верхней полочке сейфа дела уголовные, на нижней заказы клиентов. Пока не вызвали к начальству за «занятие коммерческой деятельностью в служебное время» и «опозоривание коллектива»... Но плевать я на них хотела – развернулась и ушла догуливать законный декретный отпуск и всласть заниматься любимым «Орифлэймом». Ребёнка на велосипед с ручкой и вперёд! За год вышла на 18% и написала рапорт об увольнении, счастливая и довольная

СВОБОДОЙ! Сотрудники крутили у виска, когда я приходила с очередным каталогом. Конечно, сомнения пробирали, но выхода не было – мосты сожгла, нисколько не жалею сейчас. Прошла путь от новичка до Директора – сейчас свой офис, машина и доход в «Орифлэйм» превышает более чем в два раза ту зарплату, которую сейчас получают мои коллеги. Сын говорит: «Я буду Директором в «Орифлэйм»!..



Мама, вон тёти пошли, надо их в «Орифлэйм» позвать!.. Мама, а «Орифлэйм» ведь самая лучшая фирма!» Не говорил бы ребёнок так, будь это что-то плохое, некомфортное. Он видит, сейчас мама в уважении, окружена людьми, мама купила машину, мама купила ноутбук, не произносятся слова «нет денег», мама рядом!

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– 11 человек в 1-м уровне, всего 800 человек. Моя команда – самая лучшая в мире, это однозначно! Со мной строят бизнес много удивительных людей, но особо хотелось бы выделить: мою сестру Аллочку – это первый человек, который меня поддержал, мой первый Директор; Старшего Менеджера Людочку Гоф – эта умница рядом с моей «орифлэймовской» юности, вместе с ней мы открывали наш СПО в Сочи, проводили массу безнадёжных мастер-классов и это мой самый верный лидер. 18%-ца Викуля Трофимова из Белореченска к нам пришла из «Эйвон», пережила много трудностей, падения с 18% на 9% и, не опустив руки, смогла встать и пойти дальше, повести за собой людей. Она работает абсолютно самостоятельно! Со мной моя мамуся – на 12%. Присоединилась ко мне, когда я стала Директором, до этого не верила и смеялась, а также вместе с папой не понимала, как это я бросила такую «престижную» работу и поменяла на какой-то «Орифлейм»! Сейчас у неё свой ЛПО и команда, говорит, что пенсия ей теперь не нужна и сожалеет лишь о том, что не присоединилась раньше. Мой любимый муж (12%) всегда меня поддерживал и помогал. Настенька, мамочка двоих крошечных деток 2 лет и 2 месяцев(!), вышла на 3% на 9-м месяце, на 6% – в роддоме. 6%-ца Олечка – повар, мамочка 4 деток, активистка, секретарь партии... и всё успевает! Вот такая у меня дружная команда, я уверена, что мы далеко пойдем!

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Вообще-то всеми, что есть. Когда я начинала, у меня знакомых в Сочи не было вообще. Тогда я использовала листовки в огромных количествах, разбрасывала их по почтовым ящикам, вывешивала флаг из окна 5-го этажа, где мы жили. Были даже случаи казусные. Звонят мне как-то по телефону: «Алло, это Элла?» Я радостно, в предвкушении заинтересованного человека: «Да!» А мне в ответ: «Придите и уберите свой мусор из нашего подъезда». А от флага соседи вообще были в шоке, но зато реклама была сделана хорошая. Анкетирование проводили часто в начале карьеры, нравилось, результата мало, но учились общаться с людьми. Сейчас используем метод рекомендаций и работаем со списком. Стала использовать метод активного общения. Скажу честно, такой метод – самый супер, ведь так работают уже профессионалы, надо в этом просто практиковаться.

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Наставником считаю Бриллиантового Директора Наталью Юрьевну Кирпичникову. Очень благодарна Тамилле и Владимиру Полежаевым за то, что пообщались лично и уделили своё время: 3 часа общения в кафе в Сочи – это стоит очень много. Спасибо им, равняюсь на них, спасибо им за их презентацию, использую только её.

– Как изменилась твоя жизнь с «Орифлэйм»? Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Жизнь изменилась круто: купила машину, уже вторую, есть свободное время, просто стала счастливой, гармоничной личностью. До конца 2008г. планирую 4 21%-е ветки поднять. Как минимум открыть квалификацию Сапфирового Директора, как максимум успеть закрыть. Хочу так организовать свой бизнес, чтобы работать играючи в него, стать профессионалом, получая удовольствие, и чтобы он работал практически автономно. Много чего ещё надо успеть: сына к школе подготовить, танцами мечтаю давно заняться, пироги печь, дочку мужу родить, духовную сторону жизни изучать, помогать своей бабуле, брошенным деткам.



– Твои пожелания новичкам.

– Не бросайте, когда вам будет трудно, и тогда у вас всё получится, в «Орифлэйм» сбываются мечты – это правда, верите вы в это или нет. Будете вы в «Орифлэйм» или нет – он есть, и здесь происходят чудеса. Это правда!!

МЕТОДИКА РАБОТЫ

«Метод рекомендаций»

Стараюсь ввести правило в структуру: никого не отпускать без списка знакомых. Пришёл человек на мастер-класс, понравилось – написал 5–10 знакомых, кому бы он этот мастер-класс подарил. Пришёл на презентацию, не хочешь сам – порекомендуй 5 своих знакомых. Пришли на занятие новички – конкурс, кто больше напишет своих знакомых с телефонами и возрастом. А дальше обзвон по спискам.

От 20 лет и старше текст:

«Здравствуйте, это Фёдор? Меня зовут Элеонора, вы меня не знаете, мне вас порекомендовали ваши знакомые. Дело в том, что мы сейчас в вашем городе расширяем бизнес, и нам необходимы серьёзные, порядочные люди, мне о вас так и рассказывали, это так? Так вот, Фёдор, если вас интересует возможность рассмотреть этот новый проект, то давайте встретимся в субботу в 3 или в пятницу в 6 в кафе возле фонтанов. Хорошо? До встречи!»

До 20 лет – всем известный метод «Подарок другу», то есть звоним и приглашаем получить подарок.

Например, стою, пью квас, жарко. Обращаюсь к продавщице:

– Как жарко Вам, наверное, тут стоять!

– Да.

– Наверное, много платят за такой труд, тысяч 15–20?

– Да что Вы! 100 рублей в день, буду увольняться, муж ругается, с детьми некому сидеть.

– Да, Вам бы такую работу, чтобы и время на детей было, и денег побольше платили, и муж бы видел, что вы вроде как и дома.

– Да где ж такую найдешь...

– Знаете, есть у меня для Вас вариант, да только сейчас я спешу, я директором в одной косметической фирме работаю, дайте мне Ваш номер телефона, я обязательно позвоню.

– Хорошо, записывайте. Знаете, Вы мне прям с понедельника звоните, я увольняюсь, к тому же у меня опыт есть, я пробовала давно в «Орифлэйме», получалось, с сумками бегала по организациям...

– Позвоню обязательно. Здесь несколько другое, но что опыт есть – это хорошо. Всё, бегу, извините!

ЛИЧНАЯ ПАПКА



СКВОРЦОВ СТАС

Золотой Директор

№14

Дата рождения: 2.05.1983

Знак Зодиака: Телец

Место рождения: г. Чебоксары

Семейное положение: холост

Образование: математик-программист

Любимый цвет: фиолетовый

Любимое блюдо: жульен

Хобби: география, шахматы, психофизиология, спорт, преферанс, успех)))

Любимый продукт ORIFLAME: пена для бритья Eclat

Любимая книга: «Семь навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови, «Путь к финансовой независимости» Бодо Шефера», «Монах, который продал свой Феррари» Робина Шарма, для отдыха «Теряя невинность» – автобиография Ричарда Бренсона

Любимое мероприятие от ORIFLAME: поездка в Турцию с Кравцовыми

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– До «Орифлэйм» – курсант военного училища. Катастрофическая нехватка денег постоянно заставляла хвататься за любую возможность подрабатывать, что было нелегко совмещать с учёбой и службой.

– Что привело в компанию?

– «Орифлэйм» в мою жизнь постучался в лице Ярового Артёма, однокурсника и тогда ещё новичка в «Орифлэйм». Он зашёл в мою комнату, мы разговорились, и у меня выпало изо рта, что катастрофически не хватает денег. Он пригласил меня на какую-то встречу. Сразу понравилась система оплаты и организации труда, принял решение стать Золотым Директором.



– Как делал первые шаги в бизнесе?

– В первый день рассказал всем, что есть такой классный бизнес «Орифлэйм», поэтому день на пятый пошёл приглашать гуляющих на Манежной площади, перед этим успев пораздавать каталоги прохожим. Понял, что не так всё легко, и обратился за помощью к наставникам. На пятый каталог с момента регистрации вышел на 3%, на седьмой – на 6% и 9%, на двенадцатый – на 21%.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– В 1-м уровне около 100 человек, в организации чуть больше 1000, 2 Директора (Крючёк Павел и Беляков Богдан) и 1 Старший Менеджер (Козарь Сергей).

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– В самом начале приглашал знакомых, потом долго работал соцопросом. Потом поехал в Чебоксары и работал опять со знакомыми: «надо встретиться, погово-

рить» – подписал всю родню, 10 одноклассников, многих друзей и несколько учителей. Сейчас работаю активным контактом, в 12-м каталоге 2008г. подписал с этого метода 16 человек. Приглашаю разных людей, и молодых, и взрослых, т.к. у каждого может получиться.



– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Учился у всех понемногу, но скорее старался работать самостоятельнее. Помогали Ерошкина Настя, Алеева Ольга, Безбах Сергей, Кравцовы Марина и Василий. Многому можно научиться, просто наблюдая, как работают Полежаевы Тамилла и Владимир и руководство компании.

– Как ты изменился благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Перестал панически бояться сцены, научился работать с людьми, вести переговоры, появились настоящие цели и, главное, вера в свою способность их достичь. Узнал очень много интересного о людях и о себе, о том, что люди хотят и чего боятся, что помогает стать успешным и почему так много посредственности в мире. Значительно повысил свою стоимость на рынке труда и самооценку.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Ну «золото» почти закрыл, оказалось, что очень низко я себя оценивал. Бросил пить и курить. Начал высыпаться. Стал СВОБОДНЫМ. Уволил маму с работы.

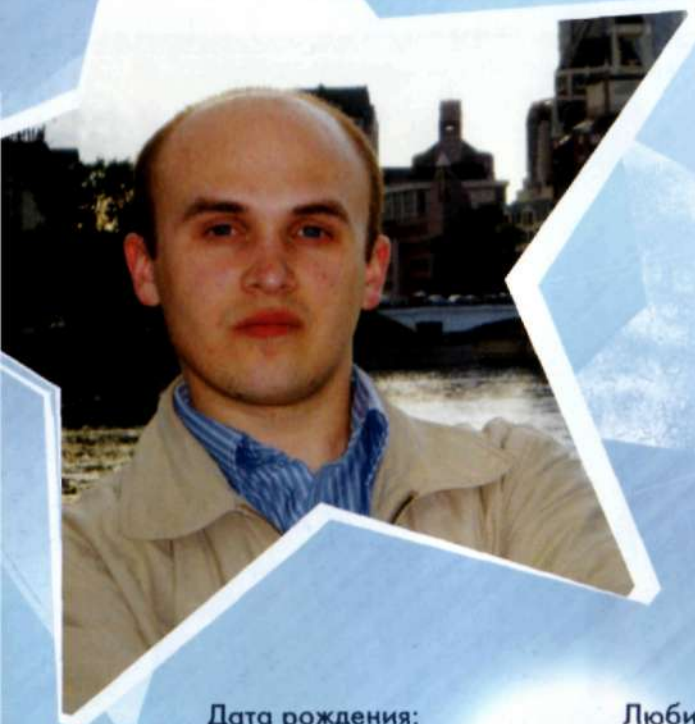
Снимаю квартиру. Купил первую машину. Нашёл вторую половину. Составил финансовый план с новыми, более интересными целями, а также план развития характера, отношений и улучшения здоровья.

– Твои пожелания новичкам.

– Всегда слишком рано, чтоб уйти из «Орифлэйм». Завтра к вам может прийти ваш первый Бриллиантовый Директор.



ЛИЧНАЯ ПАПКА



БРАТУШКО НИКОЛАЙ

Золотой Директор

№15

Дата рождения:
16.03.1979

Знак Зодиака: Рыбы

Место рождения:
г. Лисичанск, Восточная Украина

Семейное положение:
не женат

Любимый цвет: фиолетовый

Любимое блюдо: окрошка

Хобби:
читаю книги про Успех и слушаю аудиотренинги

Любимый продукт ORIFLAME:
мужская серия для лица

Любимая книга:
Э. Роббинс «Разбуди в себе исполина»

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– До работы в компании я был шахтёром.

После окончания практики на шахте я поработал ещё 5 месяцев – и уволился, т.к. моя з/п на тот момент составляла $30 в месяц, которые, кстати, даже не платили! И это при условии работы на глубине 820м под землёй! Помню один знакомый, приехавший из Москвы, рассказывал о жизни в России. Я думал, он врёт: ну не могут люди зарабатывать больше, чем платили у нас на заводе НПЗ – $150! Но как показало время, оказывается, можно заработать столько, сколько захочешь!

Вначале я прочитал книгу Н. Хилла «Думай и богатей-2. Успех через позитивное мышление», с неё и началось моё движение на вершину успеха. Это было в 1998г. В один прекрасный летний день пришёл с утра мой знакомый и сообщил, что через час на его рабочий телефон будет звонить мой брат из Москвы и что он приехал за мной... Брат, как всегда (по-братски), меня обрадовал: «ЗАВТРА ТЫ МНЕ НУЖЕН В МОСКВЕ! Я за тебя положил 300 долларов, и если ты не приедешь, я их потеряю...» И это при нашем доходе в городе $30! Разговор короткий и многообещающий... Так я попал в Москву и одновременно – добровольно принудительно – в сетевую К* с закупочным маркетингом. Долго продержаться у меня не получилось, т.к. я приезжий, а на ЗАКУПКИ нужны были деньги... Затем я побывал в 4-х сетевых компаниях, где успехом не обзавёлся, т.к. К* были НОВЫЕ и долго на рынке не задерживались... Поэтому я ушёл в наёмники. Устроился на рынок Лужники продавцом. Рядом был офис «ОРИФЛЭЙМ». Я понял, что судьба даёт мне ещё один шанс!.. Но воспользовался я им только спустя 12 месяцев, сменив 3 места работы – сработал механизм самосохранения.

– Что привело в компанию?

– Пришёл я в «Орифлэйм» сам, по собственному желанию. Так как я был знаком с карьерой в других сетевых К*, то решил попробовать преуспеть и здесь. Вначале, помню, стоял на 1-м этаже офиса «Орифлэйм» и ждал, когда ко мне кто-то подойдёт... Никого! Тогда решил сделать по-другому: зарегистрируюсь к первому вхо-

дящему в офис! На моё удивление, в офис вошёл мужчина – по виду преуспевающий бизнесмен, к которому я обратился за помощью: «Мне нужна Ваша помощь. Вы смогли бы мне помочь?..» Как оказалось позже, мне очень повезло! Моим спонсором стал сам Константин Середа – Сапфировый Директор!

– Как делал первые шаги в бизнесе?

– 1-й месяц 9%, 2-й месяц 15% – и меня затянули эти уровни на 1 год. На 2-й год мне помогли устроиться в магазин. Я думал, денег будет в 2 раза больше, но мой бизнес пошёл вниз! Упав до уровня 9%, я решил, что опускаться ниже смысла не имеет, т.к. не за этим пришёл в К*, и необходимо начать увеличивать товарооборот собственного бизнеса (точнее того, что осталось). В первое время я просто набирался опыта – много читал и смотрел диски с записью выступлений лидеров «Орифлэйм» .

Только после того, как я уволился из магазина, начался РОСТ: 15-й каталог – 9%, 3-й каталог – 18%, 8-й каталог – 21%, 15-й каталог – открываю уровень Золотой Директор, 16-й каталог – закрытие звания Директор! ПОБЕДА!!! Как оказалось, усилия прилагал не напрасно.

И я считаю, что самая большая ошибка, которую я совершил, – не слушал спонсора Константина Середу! Поэтому и рос до 21% долго (не по графику!). Поэтому сейчас у меня правило: пункт 1 – спонсор всегда прав, пункт 2 – если я думаю, что спонсор в чём-то не прав, то я смотрю пункт 1.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– В персональной группе у меня на данный момент 2 21%-е группы в 1-м поколении и 4 21%-е в глубине. Всего в структуре более 2000 человек. Этот результат удалось сделать за 2 года работы.

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Когда я начинал в «Орифлэйм», то приглашал по списку клиентов, т.к. у меня знакомые все в Украине. У кого и получалось сразу, так это не у меня... Я вовремя прочитал книгу «Одноглазый король» – про отношение к отказам. Сразу применил на практике метод «1000 нет»: взял блокнотик, написал в каждых 3-х клеточках «НЕТ» и начал собирать отказы! Бывало, чтобы раздать 20 каталогов, мне приходилось собирать по 100–130 «НЕТ» в день. Костя Середа, смеясь, говорил: «У тебя карма такая, и её нужно отработать!» На тот момент я мало понимал из того, что

мне говорил Константин, и шёл «через тернии к звёздам»! По приглашениям была подобная ситуация: метод «400 человечиков» придумал мой хороший друг Перминов Николай. Я зачеркнул ровно половину и... 21%! Моя задача была – ОТРАБОТАТЬ СТАТИСТИКУ! Поверьте мне, она работает! Из 30 приглашённых клиентов 2 Директора. В организации у меня работают по методу «Подарок другу» и «Методу Алика».



– У кого из коллег и чему учишься?

– Сейчас я обучаюсь у своих Директоров. Первый мой ключевой человек – это Северин Светлана! Она была моей клиенткой, и когда её уволили, я «случайно» предложил устроить по блату к своему знакомому, который занимается международным бизнесом и ездит в командировки по заграницам... Костя проводил презентацию в режиме ЧАС-ПИК – закрытие каталога и льготная регистрация – для моих 10 приглашённых. Светлана оформилась как потребитель, но не получилось... сейчас Директор! 2-го Директора Икоят нашёл также среди клиентов, показывая каталоги. На следующий день, когда пришёл за каталогом, Икоят спросила: «А как Вы зарабатываете?» – «Хороший вопрос! Легко!» После работы провёл презентацию в «Макдоналдсе». Из-за недостатка моего опыта тогда Икоят уехала домой в Киргизию... Через 2 года вернулась, нашла меня через Отдел обслуживания и сказала: «Я хочу выйти на Директора БЫСТРО!» 5-й каталог работы – 21%.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Со мной только в «Орифлэйм», по большому счёту, начали происходить чудеса – действительно чудеса! Во-первых, это мой спонсор – Середа Константин, САПФИРОВЫЙ ДИРЕКТОР. Затем dvd-плеер за личные 1100 баллов от спонсора. Далее – моя команда Менеджеров и Директоров. Затем ноутбук от компании!

Была акция: 40 человек из ПГ должны стать Q за 3 каталога, им за прохождение Стартовой программы дарили позолоченные часы, а руководителям группы ноутбуки Toshiba! В это время я был дома в Украине, когда спонсор прислал sms *Я ВЫИГРАЛ НОУТБУК!!!* Как раз 30 декабря – такие подарки дарит только «Орифлэйм»! И ещё под Новый год у меня открылся во 2-м уровне 21% – Ниязов Алик! Затем чеки $1000 и $2000, Банкет Директоров, на который я пригласил свою маму – у меня нет слов, чтобы описать её радость!.. И это только начало, я в этом уверен.

Не так давно я прочитал книгу, в которой говорится: успех приходит только после множества неудач и только к тем, кто готов через них пройти. Вот сейчас сижу за ноутбуком и думаю: неужели это Я? Название книги очень похоже на мою новую планку – «НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО»!!!



МЕТОДИКА РАБОТЫ

ЭФФЕКТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА

Всем известно, что правильное планирование приводит к правильным результатам. На самом деле методик масса, позвольте мне поделиться той, которая помогает лично мне и моим коллегам. Проводим 3 вертикальные линии и соединяем их у основания, отмечаем: 1 нед. – 2 нед. – 3 нед. Это наш каталожный период. Следующий момент – каждый для себя пишет:

1. ЛОП (сколько хочет сделать ББ).
2. 1-й уровень (сколько человек пригласит, более реально).
3. На сколько человек увеличить глубину (т.е. хотели бы Вы, чтобы приглашённые Вами люди тоже приглашали людей вместе с Вами, да? и сколько?).
4. ОП ПГ или % уровень.

Далее пишем в каждой графе, сколько нужно сделать ТО за неделю.

ПРИМЕР 1: Я хочу сделать ЛОП – 300 ББ. Значит, каждую неделю мне нужно делать по 100 ББ. 100 ББ делим на 6 дней – получаем 17 ББ в день, множим на 22 р. (1 ББ) и получаем 367 руб.– заказ в день.

ПРИМЕР 2: Я хочу в каталоге №15 выйти на 15%. Значит, мне каждую неделю нужно делать (более – с запасом) 1000 ББ. Далее 1000 ББ делим на 6 дней (вс – выходной), получаем 167 ББ в день ОП ПГ.

ПРИМЕР 3: Я хочу записать 5 человек в 1-й уровень. Значит, распределяем 5 человек на 3 недели (по желанию).

Естественно, что дни презентаций выбираем сами (со спонсором), записываем полученные данные в нашу таблицу и – на видное место. Всё, план готов! Теперь вперёд, побеждать!!!

Уважаемые новички, коллеги! Я уверен, что информация, изложенная мной выше, Вам обязательно поможет в построении Вашего бизнеса. «ПО ВЕРЕ ВАШЕЙ ДА БУДЕТ ВАМ!» Верьте в СЕБЯ, в СПОНСОРА, в Команду, в Продукцию, в Компанию, в Индустрию MLM. УСПЕХОВ И БОЛЬШИХ ПОБЕД!!! СТАВЬТЕ СЕБЕ ВЫСОКИЕ ПЛАНКИ И ВЕРЬТЕ – НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО!!!

ЛИЧНАЯ ПАПКА



ШИРОКИХ ОЛЕСЯ и АЛЕКСЕЙ

Старшие Золотые Директора

№16

Дата рождения: Олеся – 05.11.1981, Алексей – 11.11.1979

Знак Зодиака: Скорпионы

Место рождения: Кузбасс (Олеся – Прокопьевск, Алексей – Кемерово)

Семейное положение: женаты, есть сын

Образование: оба врачи-стоматологи

Любимый цвет: О: жёлтый

Любимое блюдо: О: окрошка и шашлык, А: блюда национальной кухни народов мира под соответствующую музыку

Хобби: бодибилдинг и игра на флейте, горный велосипед и чтение классической литературы, кулинария и шопинг

Любимый продукт ORIFLAME: О: энергетический скраб «Сияние и тонус», А: мужская серия

Любимая книга: О: «10 уроков на салфетках» (Д. Файла) и «12 стульев» (Ильф и Петров), А: Бодо Шефер «Первый миллион за 7 лет», фантастика

Любимое мероприятие от ORIFLAME: О: Я думаю, что Бриллиантовая конференция :)

МОЯ ИСТОРИЯ

Наша жизнь **до «Ори»** складывалась вполне успешно: медали и олимпиады в школе, обучение престижной профессии в университете, мечты о карьере в стоматологии, веселье...

Как пришли в «Ори»? А: Когда я учился на 4-м курсе, у меня умер отец, который меня содержал. Внезапно понадобились деньги (просто чтобы кушать), и я начал работать везде, где обещали какие-нибудь деньги. А в это время «случайно» подвернулся теперешний спонсор... Я сказал: «Я ничего не умею, но буду делать всё, что нужно. Мне нужны наличные деньги. Говори – куда бежать, что делать...». Олеся пришла позже, «за мной».

В первом уровне. О: точно не помню, ведь некоторые уже терминировались, кто-то пришёл повторно... наверное, немного меньше 100. Всего в группе около 2500–3000 человек. У нас 22 21%-ка в глубине, 1 Директор, без пяти минут Золотой, ещё 1 в квалификации Старшего Золотого).

Методы. Массовые методы «холодного рынка» так и остаются у нас неосвоенными до конца. В основном – список знакомых, рекомендации. Активный образ жизни резко увеличивает число контактов :. Дж. Каленч сказал: «Мастер любит наводить мосты» (заводить новые и новые знакомства, новых друзей). Когда «заканчивается» список, можно подумать, в какой новый круг общения вы можете внедриться. Может, это будет «клуб любителей шахмат» или «честных налогоплательщиков», родительский комитет в детсаде и многое другое. А вообще жизнь каждый день подбрасывает нам новые контакты, надо только тренироваться их вовремя разглядеть. Одно «но»: домой новые знакомства не приходят. К ним нужно активно стремиться.

Наши наставники. Конечно, спонсоры. Их наставничество постепенно распространяется с бизнеса на прочие стороны жизни... и это здорово! И конечно, наш ASM – Директор НСЦ Гришаева Наталия Владимировна, человек ВЕЛИКОЙ энергии и целеустремлённости. Очень многому учимся у Директоров нашей организации.

Какие мечты сбылись? В студенческие годы очень хотелось отказаться от финансовой помощи родителей. И именно «Орифлэйм» дал нам такую возможность. Наше постдипломное образование мы оплачивали сами. Нашу свадьбу мы тоже праздновали за свой счёт, чем очень гордимся. Свой хороший доход в юном возрасте даёт свободу для экспериментов и самостоятельных решений. Путешествовать по миру! Вместе с компанией мы побывали в Барселоне, на Канарах и в Греции. И это только начало!!!



Как изменились благодаря «Ори»? Возникла шутка: «Студенческая жизнь ДО «Орифлэйм» была безоблачной, проблемы начались позже...» :) А если серьёзно, то главное, чему научил «Ори» – это навык самомотивации. Понимание, что если сам не станешь предпринимать решительные шаги к своей мечте, то она так и останется сказкой. Никто не притащит тебя к успеху, дойти туда можно только самому!

О: На сегодняшний момент уровень понимания таков: большой бизнес в MLM делают большие люди. Мои амбиции не позволяют думать менее, чем об Исполнительной команде, а для этого нужно быть цельной и интересной личностью, чтобы «притягивать» сильных и амбициозных людей (будущие «бриллиантовые ветви»), ведь именно таких каждый лидер мечтает видеть рядом. Работать над собой, своим отношением каждую минуту – вот чему учит «Орифлэйм».

Новичкам хочется пожелать: Не сдавайтесь без боя! Игра стоит свеч! Когда трудно, задумайтесь: а какие качества помогают успешным людям делать то, что трудно вам. А потом загляните в себя: вы тоже можете ТАК сделать, просто раньше об этом не задумывались! Всё действительно в ваших руках!



ЛИЧНАЯ ПАПКА



КОМАРГИНА ЕЛЕНА

Сапфировый Директор

№17

Дата рождения: 16.04.1979

Знак Зодиака: Овен

Место рождения: г. Асбест

Семейное положение: замужем

Образование: экономист

Любимый цвет: голубой, серый

Любимое блюдо: окрошка, манты

Хобби: люблю путешествовать

Любимый продукт ORIFLAME: серия Skindividual, парф\в Giordani White Gold

Любимая книга: «Квадрант денежного потока»

Любимое мероприятие от ORIFLAME: Золотая конференция

МОЯ ИСТОРИЯ

Здравствуйте, молодые и активные! Меня зовут Елена. Сейчас мне 29 лет. В 2001 году я оканчивала учёбу в институте, была на последнем курсе и, как и многие студенты, искала источник дополнительного дохода. **С «Орифлэйм» я познакомилась** через свою однокурсницу. Она показала мне возможность, как можно быстро зарабатывать деньги от продаж. И я стала совмещать «Орифлэйм», учёбу и работу по специальности. На тот момент мне было 22 года, а какие могут быть потребности у человека в 22 года? Мне хотелось красиво одеваться, иметь свою квартиру, путешествовать – в общем, жить красиво и достойно.

Проработав по специальности аж целых полгода, я поняла, что все мои ожидания не оправдались: денег на красивую и достойную жизнь не хватает. И опять возник вопрос: «Что делать?». Большое спасибо моему вышестоящему спонсору Глушаковой Ольге, которая обратила на меня внимание и открыла мне «Орифлэйм» не только как возможность дополнительного дохода, но и как бизнес. И я ухватилась за эту возможность.

Я сразу уволилась с работы и начала активно работать в «Орифлэйм». Меня очень поддержал и поддерживает муж, я ему очень за это благодарна! После того как я уволилась с работы, через полгода я **вышла на 21%**. Просто очень хотелось этого результата. Вспоминаю сейчас: как я это делала?! Не было телефона, не было машины, не было квартиры, но было огромное желание всё это иметь.

Сейчас **в моём 1-м уровне** 5 21%-х групп. Первых лидеров я нашла среди своих клиентов. Первый мой Директор – это бывший мой хороший клиент. Три группы я построила, работая в регионе. Мне очень нравится работать в регионе, меня это организует и концентрирует. Есть Директор, который был активным продавцом в глубине. Когда люди говорят: «Где взять интересных людей?» – нужно просто захотеть их увидеть.

В приглашении людей использую все **методы**, но люблю метод рекомендаций и анкетирование. Сама, пройдя путь созревания, на возможности компании обращаю внимание на людей в группе, в глубине, которые проявляют активность.



Кого я считаю наставником в бизнесе? Придерживаюсь принципа «Не сотвори себе кумира!» Стараюсь брать лучшее от людей, которые меня окружают. Меня очень вдохновляет мой муж, я очень многому учусь у своих лидеров. Несомненно, есть люди, которые производят на меня хорошие впечатления, от которых хочется что-то брать. Есть такие лидеры в нашем бизнесе, которые своими результатами и чеками заставляют меня переписывать свои цели и видеть этот бизнес масштабней.

Сотрудничать с «Орифлэйм» **невозможно, не меняясь.** Развитие бизнеса напрямую связано с личностным ростом. По природе своего характера я человек

неусидчивый – «Орифлэйм» научил меня быть терпеливой, настойчивой и доводить дело до конца. С «Орифлэйм» поменялась вся моя жизнь. Теперь «Орифлэйм» – это наш семейный бизнес, я как женщина очень рада, что могу быть со своей семьей всё время.

С «Орифлэйм» исполняются **мечты**! То, о чём я когда-то мечтала: квартира, машина, путешествия, красивая одежда – всё это стало привычным, реальным в нашей жизни. Сейчас мы мечтаем о другом, строим **планы** гораздо амбициозней, и я точно знаю, что это возможно с «Орифлэйм»! У нас есть лидеры в команде, которые тоже хотят расти, и это лучшая мотивация!!!

Я **хочу пожелать** всем, кто только начинает, не бояться. Ищите возможности для роста, живите по принципу «не мне там дали, а я там взял», поверьте в себя и в свой успех.

С уважением, Я.



Несколько секретов успеха

I. Система в работе.

За время работы в «Орифлэйм», я поняла – работа должна быть системной:

- Система в приглашении (рекрутировании)
- Система в сопровождении новичков
- Система развития лидеров
- Система саморазвития

«...Нужно создать трубопровод, а не таскать всё время воду в вёдрах!» Чёткая система в работе позволяет легко дуплицировать, делегировать и выращивать самостоятельных лидеров. Когда человек понимает, что ему надо делать самому и чему надо обучить своих людей, – ему гораздо легче расти в этом бизнесе. Поэтому моя задача как спонсора заключалась в том, чтобы создать систему, в которой можно развиваться. Она должна быть простой и понятной. А главное, «трубопровод», который Вы когда-то построили, будет продолжать работать.



II. Команда.

Мне очень повезло со своей командой!!! У нас очень тёплые, дружеские отношения. Это один из секретов нашего успеха. Я стараюсь строить дружеские, партнёрские и, самое главное, «прозрачные» отношения. Когда я говорю: «Мне повезло со своей ко-

мандой», я подразумеваю: «Везёт тому, кто везёт». Строить отношения – это значит развиваться обеим сторонам. Важно строить такие отношения, чтобы человек ими дорожил.

III. Быстрое реагирование.

Ещё один секрет успеха моей команды – это гибкость и быстрое реагирование на ситуацию, на сезон, на акции... Мы поняли, что нужно создавать «ажиотажики». Придумывать что-нибудь новое, менять методы в работе, а главное, всё это делать с горящими глазами – тогда азарт, воодушевление быстро передаётся по команде. И результат не заставляет себя долго ждать.

IV. Личный пример.

Важно помнить: какой «полководец» – такое и «войско». Стараюсь быть примером для своей команды. Потому что люди готовы делать только то, что готовы делать мы сами.

ЛИЧНАЯ ПАПКА



ВОЙТЕХОВСКАЯ ИРИНА

Сапфировый Директор

№18

Дата рождения: 30.04.1979

Знак Зодиака: Телец

Место рождения:
г. Ставрополь

Семейное положение:
замужем

Образование:
окончила Северо-Кавказский государственный технический университет по специальности «Информационные системы в экономике», присуждена квалификация «информатик-экономист»

Любимый цвет: красный

Любимое блюдо: шашлык и овощи на мангале

Хобби: люблю готовить и встречать у себя дома гостей

Любимый продукт ORIFLAME: т\в Radiant lights

Любимая книга:
Дон Файла «10 уроков на салфетках»

Любимое мероприятие от ORIFLAME:
Золотая конференция

МОЯ ИСТОРИЯ

«Ваши великие победы начнутся с первого шага!»

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– Удивительный мир компании «Орифлэйм» открылся мне 9 лет назад, когда я была студенткой 3-го курса. Я не имела никакого опыта прямых продаж и понятия о сетевом бизнесе.

– Что привело в компанию?

– В нашем городе Директора из Москвы проводили презентацию «Возможности Орифлэйм», и мой знакомый, сейчас уже мой муж Гурованов Яннис, попросил порекомендовать своих друзей, которые хотят зарабатывать 20 тысяч рублей в месяц и получить возможность личного и карьерного роста.

Я подумала: «Я и сама хочу получить такую возможность – пойду послушаю, что я теряю!» Прослушав презентацию, честно признаюсь, не поверила! Выплаты $1000, $2000, $4000... сказки! Но потом решила – зарегистрируюсь и буду покупать продукцию себе со скидкой. Со скидкой покупать стала – захотелось покупать продукцию бесплатно, стала показывать каталог. Жутко боялась, но оказалось всё очень просто: подруги сами стали спрашивать о продукции, которую видели у меня. Не скажу, что очень легко, но всё-таки в первый месяц моей работы я собрала первые 200 ББ!

– Как делала первые шаги в бизнесе?

– Мотивация на серьёзную работу пришла ко мне, когда я посмотрела видеозапись с Банкета Директоров и Золотой конференции! Мне очень захотелось попасть туда!!! Я сказала себе: «Я буду успешной!» И я ею стала!

Первые шаги в бизнесе были непростыми. Цифра 10 000 ББ была просто фантастической. Мне часто говорят: «Тебе повезло, ты особенная, ты была первая в нашем городе!» Когда говорят, что первым легко, глубоко ошибаются.

Я жила в Ставрополе, а СЦ был в Москве, мой спонсор Маргарита Гурованова тоже жила в Москве. Со своими первыми презентациями о «Возможностях Орифлэйм» я обращалась к знакомым, мне казалось, что все поддержут меня и мы вмес-

те будем добиваться успеха. Я не зря сказала «казалось», потому что в первый год моей работы никто из друзей не пришёл в «Орифлэйм». Мне говорили: «И ты веришь, что это реально?!» Тогда я попросила помощи у своих родителей, они поверили мне и стали поддерживать. Моим первым Директором стала моя мама Войтеховская Вера, сейчас она Золотой Директор. Моя сестра Макарова Марина, врач-педиатр, тоже Директор «Орифлэйм». Мой муж поддерживает меня и помогает во всём.



– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Свои первые шаги в бизнесе мне пришлось делать по «холодному рынку»: листовки, анкетирование, объявления в СМИ – в общем все методы, ни дня без «Орифлэйм».

Сейчас мне очень нравится работать по методу «мастер-класс»: мы дарим людям радость и красоту!

Мои знакомые пришли в «Орифлэйм», кто-то просто как клиент, кто-то работает серьёзно.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– В моей структуре около 3000 человек, из них 3 Золотых Директора, 10 Директоров , 3 Старших Менеджера. В первом уровне у меня 4 21%-е группы и 3 Менеджера, с которыми мы планируем открывать звание Директора.

Я первая открыла в нашем городе СПО, сейчас одно из крупнейших на Юге России. Большой и просторный офис, соответствующий имиджу «Орифлэйм», очень помогает в работе.

Вся моя команда – одна большая дружная семья. Я очень горжусь своими Директорами и Консультантами.

Мы вместе работаем, учимся, стараемся посещать все мероприятия компании и Топ-Лидеров.

– Как ты изменилась благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– За эти годы я очень изменилась. «Орифлэйм» учит нас мечтать, ставить цели, действовать, быть лидерами.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Став Консультантом «Орифлэйм» 9 лет назад, я и представить себе не могла, что в 25 лет буду иметь свою собственную квартиру и машину, что буду путешествовать вместе с семьёй. Сегодня я знаю, что это не просто мечта, это реальность. Тенерифе, Римини, Барселона, Тенерифе, Афины... как много ещё впереди! Сказочная Бриллиантовая конференция – я очень хочу там побывать! Мы с мужем планируем построить свой собственный дом. А ведь это только начало бизнеса с «Орифлэйм»!



– Твои пожелания новичкам.

– Дорогие друзья! Я искренне желаю каждому добра и прцветания! В нашем бизнесе результатов может добиться каждый, кто хочет, кто готов обучаться и изменить себя! Верьте в свои силы и добьётесь всего!

МЕТОДИКА РАБОТЫ

«В бизнесе успешно работает тот, кто успешно работает с людьми»

Джон Каленч

1. Для начала возьмите на себя обязательство, что в течение года будете посвящать новому делу как минимум 10 часов в неделю. Первые 9 месяцев усиленно работайте, вынашивайте свой бизнес как ребёнка.

Помните, что очень важный момент в Вашей работе – СИСТЕМА!
СИСТЕМА – ПОСТОЯННЫЕ, НЕ ПРЕКРАЩАЮЩИЕСЯ ДЕЙСТВИЯ!
ДЕЙСТВУЙТЕ КАЖДЫЙ ДЕНЬ!

2. Начните с себя.

* пользуйтесь продукцией «Орифлэйм»
* составьте список целей
* составьте список знакомых
* заведите деловой блокнот
* изучите основные процедуры компании
* научитесь показывать каталоги
* научитесь приглашать людей на встречи «Возможности Орифлэйм»
* научитесь проводить «Мастер-класс по красоте»
* приобретайте корпоративные материалы компании для создания вашего имиджа и имиджа компании
* приобретайте и читайте литературу, необходимую для развития Вас и Вашего бизнеса.
* постоянно обучайтесь, посещайте все семинары, тренинги, мероприятия

3. Имейте 5 вер и придерживайтесь их:

* вера в себя
* вера в компанию «Орифлэйм»

* вера в продукцию «Орифлэйм»
* вера в людей, которых мы приглашаем
* вера в индустрию прямых продаж

4. Планируйте.

На встрече «Возможности Орифлэйм», я задаю вопросы для знакомства с приглашенными:

– Как зовут?
– Почему пришли, что Вам сказали, кто пригласил?
– Знаете ли продукцию?
– Чем сейчас занимаетесь?
– Нравится ли Вам Ваша работа?
– Место рождения?
– Большая ли семья, кто есть в семье, сколько лет, чем занимаются?
– Что нравится в городе Ставрополе, где любите гулять?
– Когда есть свободное время, чем занимаетесь?
– Если бы были деньги, куда бы поехали отдыхать?
– Сколько потребуется на это денег?
– Хотели бы зарабатывать такую сумму?

Не говорите много, сначала слушайте их ответы, выявляйте их слабые стороны, расположите к себе новичка.

Прочувствуйте человека, выявите его потребности, и, учитывая их, рассказывайте о возможностях нашего бизнеса!



ЛИЧНАЯ ПАПКА



ДОЛЖЕНКО ИРИНА и АНТОН

Бриллиантовые Директора

№19

Дата рождения:
Ирина – 09.10.1979,
Антон – 25.08.1979

Знак Зодиака:
Ирина – Весы, Антон – Дева

Место рождения:
г. Рубцовск, Алтайский край

Семейное положение: семья

Образование:
Ирина – медсестра, провизор,
Антон – стоматолог

Любимый цвет: красный

Любимое блюдо: фрукты

Хобби: «Орифлэйм»

Любимый продукт ORIFLAME:
серия д\профессионального ухода за волосами

Любимая книга:
«Руководство по развитию Лидеров»

Любимое мероприятие от ORIFLAME:
международные конференции

МОЯ ИСТОРИЯ

Сказочные путешествия – Канарские острова, Италия, Испания, Греция; машина и собственная 4-комнатная квартира... Организация почти 12 000 человек в разных городах нашего региона, залы людей, желающих услышать твою историю успеха, признание друзей и гордость за дело, которым ты занимаешься...

– Могли бы об этом мечтать 20-летние студенты Алтайского государственного медицинского университета, приехавшие из провинциального города Рубцовска в Барнаул – столицу Алтайского края? Кто может мечтать, сидя в маленькой комнате студенческого общежития, достопримечательностью которой были только чёрно-белый телевизор и электрочайник? Тот самый чайник, который пришлось продать, чтобы на вырученные 250 р. оплатить стартовый комплект и 10 пробников. Таковым было начало нашего «большого бизнеса». И это наша история.

– Что привело в компанию?

– Нам тогда очень повезло! Повезло потому, что стипендия была 240 р., повезло потому, что у наших родителей рухнул их маленький «конфетный» бизнес, повезло потому, что не было перспектив для покупки квартиры... Просто повезло, потому что не было путей для отступления.

Мы решили, что должны использовать этот шанс, чтобы потом, даже если не получится, честно посмотреть в глаза своим детям и сказать: «Я сделал ВСЁ, чтобы мы жили лучше!». Без опыта работы в сетевом, без опыта работы по найму, как чистый лист, мы впитали в себя принципы построения бизнеса «Орифлэйм». Нам повезло, что сама концепция построения бизнеса была донесена до нас без искажений нашими спонсорами, которые дали нам веру в то, что эти возможности для нас тоже реальны.

Это был наш вызов! Наш вызов существующей системе, наш вызов посредственности, наш вызов будущему обычного медицинского работника, которому другие люди запланировали жизнь на ближайшие 35 лет.

– Как делали первые шаги в бизнесе?

– Первый чек на $1000 нам вручили в первый День рождения нашей дочери

Лизочки – 10 января 2002 года. Сейчас нашей дочери 6 лет и мы следуем этой традиции, получив недавно чек на $6000 за квалификацию Бриллиантового Директора.

Мы получили свою порцию «нет» для того, чтобы найти тех людей, которые готовы пройти путь по лестнице успеха к своим мечтам и целям. Многие тогда не верили и оставались в стороне, а те, кто присоединились к нам и стали действовать, уже сейчас держат в руках те пресловутые чеки. Из того же общежития вслед за нами «вышли» новые лидеры и новые Директора компании «Орифлэйм»: Широких Алексей и Олеся, Крутилина Наталья и Оганджанян Рубен, Хамитова Альфия и Загретдинова Юлия. Нашей опорой в жизни и бизнесе также стали наши родители. Это были наши первые дистрибьюторы, а сейчас Сапфировые Директора – Долженко Лев и Галина. Таким образом в нашей семье создавался и семейный бизнес. И сейчас мы все вместе вспоминаем это, купаясь в Эгейском море или нежась на берегу Атлантического океана... На недавней Золотой конференции мы, в команде, состоящей из 14 участников нашей организации, делились своими воспоминаниями о первых наших шагах в этом бизнесе.

– Как вы изменились благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Итак, вместо логического завершения университета открытием трудовой книжки, мы открыли счёт в банке. Вместо карьеры врача-стоматолога и провизора мы выбрали карьеру менеджера Сетевой индустрии. Наш путь во взрослую жизнь становился в «Орифлэйм». Мы получили воспитание в лучших «шведских традициях». Но мы по-прежнему лечим людей... От безденежья. Мы даём людям возможность с уверенностью смотреть в своё будущее и воплощать свои мечты.

В этом интересном бизнесе мы узнали, что мы сами можем строить свою судьбу.

Мы узнали, что можем мечтать и мечты сбываются.

Мы узнали, чем отличаются неудачники от успешных людей.

Мы узнали, что, преодолевая трудности и возражения, начинается твой личностный рост.

Мы узнали, что лидеры как орлы – стаями не летают.

Мы узнали, что уровень дохода редко превышает уровень развития личности.

Мы узнали, что лучшим двигателем для развития группы является твой личный результат.

Мы убедились, что «Орифлэйм» – это надёжный партнер, готовый быть всегда впереди, №1 в мире! И нам с «Орифлэйм» по пути!

– Ваши пожелания новичкам.

– Верьте в то, что вы тоже можете достичь этого! Верьте в компанию, верьте в



своих спонсоров и команду! Верьте в то, что в вас есть достаточно сил, чтобы это сделать, что вы доведёте дело до конца! Вы тоже станете Директором, и не простым, а...

Впишите свои имена в истории Успеха!



МЕТОДИКА РАБОТЫ

«Это не главное средство влияния... Это единственное средство!»
Альберт Швейцер

У нас было 2 периода развития «Орифлэйм» – до системы ПРО и после внедрения ПРО.

Бронислав Храпкин, Исполнительный Директор, чётко определил в «Руководстве по развитию Лидеров» прежний этап работы:

«До внедрения системы ПРО происходило накопление лидерами опыта, знаний, навыков. И это была система проб и ошибок, за которые пионеры MLM расплатились временем. Задача этих первопроходцев – догнать упущенные годы и ощутить прилив новых сил для исполнения новых целей».

Работы всегда было много. И мы попались в ловушку большинства. Она называется «Лимит трёх Лидеров». Находя 1–2 или максимум 3 Лидеров, мы на долгие годы разворачивали все действа только возле них. Наши Лидеры тоже имели лимит 2–3 Лидеров и огромный пласт работы в их группах. Квалификация Бриллиантового Директора тогда нам казалась физически нереальной.

• **Перемены на рынке неизбежны. Мы должны на них адекватно реагировать. «Личностный этап работы сменяется на системную работу» (Магнус Брэннстром).**

• **Внедрение системы ПРО:**

• Впервые мы познакомились с системой в 2005г. через КАМа. Затем у нас на Региональном семинаре выступали ПРО-Лидеры из Украины Дороган. Много информации мы не смогли сопоставить с прежней системой работы и остались с тем, что умели делать. Но через год НИЧЕГО не изменилось в результатах работы нашей группы. Мотивация «Давай, давай! Давай больше!» почему-то не работала. Не было роста, не было увеличения дохода, некоторые Лидеры стали думать о поиске новой или возвращении к старой работе. Это было тревожным сигналом для нас. Следует отметить, что сами мы не бедствовали – мы купили машину, квартиру. Но цены на недвижимость росли так быстро, и мы понимали, что нашим Лидерам

нескоро предстоит приобрести эти покупки. Нужно было расти, причём расти темпом, значительно опережающим инфляцию. Мы понимали, что должны принять какое-то важное решение в дальнейших методах работы. Если не ты – то кто возьмёт ответственность за твою группу, за твоё будущее?

- Что изменилось в работе?
- Добавился опыт лучших ТОП-Лидеров и менеджмента.
- Мы все говорим на одном языке.
- Мы договариваемся с партнёрами о планах развития и заключаем письменное соглашение с ключевыми Консультантами и бизнес-партнерами.
- Мы планируем и фокусно отслеживанием результаты с КК и БП.
- Мы внедряем дисциплину действий.
- Мы стараемся использовать ВСЕ элементы системы в полном объёме.
- Мы поняли, что мы можем управлять этим бизнесом!
- Мы понимаем ответственность перед нашей компанией – РАСТИ и помогать стать компанией № 1 в России!

У нас появилась цель: создать ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ БИЗНЕС, который позволит стать нам преуспевающими и финансово независимыми людьми.

С помощью этой системы мы увидели, как воспитать независимого и самодостаточного Лидера, каковы критерии его активности и результата. Ведь только воспитывая эффективных Лидеров можно приступать к новой квалификации и брать новых партнёров на развитие. Тогда мечты стать Президентом «Орифлэйм» становятся реальными: 5+5+5+5+5= 24 группы – ПРЕЗИДЕНТ!

Более 80% успеха – это результат того, что в команде царит атмосфера подъёма.

«В деле, которое я избрал, меня ожидает множество возможностей, но и столь же много волнений и разочарований. Но я не проиграю, ибо сейчас держу в руках путеводные карты, благодаря которым смогу пройти через бурные воды к берегам своей мечты» (Ог Мандино).

Система ПРО – одна из таких путеводных карт. Но не более того. Одна и та же карта, вручённая перед плаваньем нескольким капитанам, одних благополучно приведёт в порт назначения, а другим не поможет избежать острых рифов. Карта ли в этом виновата? Или тот, кто стоит на капитанском мостике?

В Вас ваша команда видит свою перспективу! Куда Вы идёте? И куда Вы ведёте своих людей?

Задачи ПРО-ЛИДЕРА:

1) Увидеть СИСТЕМУ в целом!

2) Определить своё место в ней.

3) Изучить и отработать все элементы на своём функциональном уровне по отношению ко всем участникам команды.

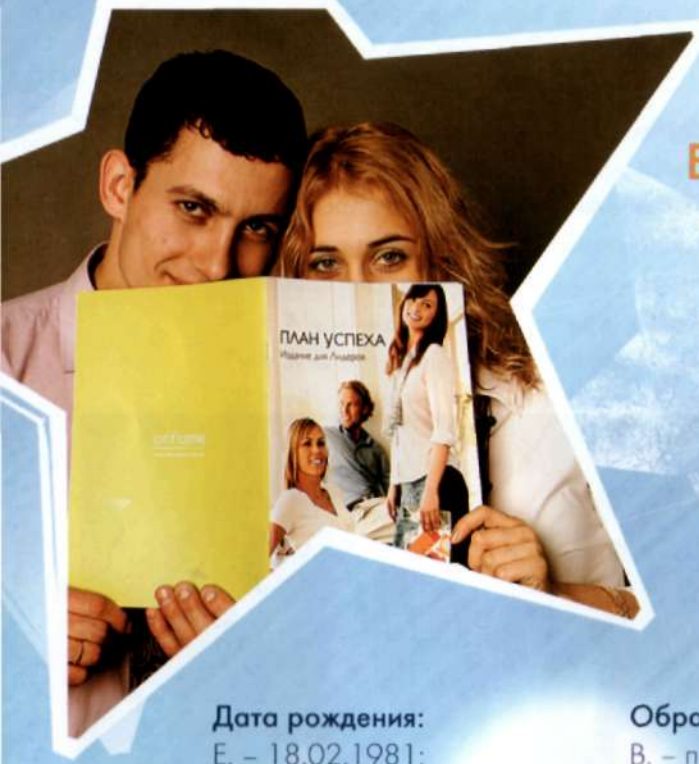
4) Составить «График личной активности» минимум на 3 месяца вперёд, предварительно отметив в нём посещение всех мероприятий компании и вышестоящих Лидеров.

5) ДЕЙСТВОВАТЬ, вовлекая в процесс всю свою команду!

Закон роста: «Хотите роста лидеров – растите сами!»



ЛИЧНАЯ ПАПКА



КОСИЦЫНЫ ЕКАТЕРИНА и ВИТАЛИЙ

Бриллиантовые Директора

№20

Дата рождения:
Е. – 18.02.1981;
В. – 20.04.1981

Знак Зодиака:
Е. – Водолей; В. – Овен

Место рождения:
г. Благовещенск, Дальний Восток

Семейное положение:
семья

Образование: Е. – учитель англ., кит. языков;
В. – предприниматель

Любимый цвет: Е. – розовый; В. – белый

Любимое блюдо: Е. – борщ; В. – позы

Хобби: Е. – плавание, танцы; В. – спорт, путешествия

Любимый продукт ORIFLAME:
Е. – жемчужная серия;
В. – гель для умывания Tea Tree

Любимая книга: «План успеха», «Книга лидера»

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась жизнь до «Орифлэйм»?

Катя:

– Когда я жила с родителями, у меня было всё, что только может пожелать ребёнок: своя комната, фрукты круглый год, поездки в Москву, Сочи, Кисловодск... Когда я вышла замуж, родители подарили квартиру и сказали: «Хотите ремонт – зарабатывайте, хотите дорогую машину – зарабатывайте, хотите красивой жизни – зарабатывайте...» А нам с мужем вдруг захотелось всё и сразу. Если обои в комнату, то самые красивые. Если мебель, то самую дорогую! Фразы знакомых: «не всё сразу», «поживёте, разживётесь», «Москва не сразу строилась» – выводили из себя!!!

Я была студенткой 5-го курса педагогического университета, когда у нас родилась дочка. Госэкзамены я сдавала с ребёнком на руках, но это не помешало получить красный диплом (я была убеждена, что с таким дипломом мне везде будет «зелёный свет»). Когда Ксюше исполнился годик, я устроилась на работу учителем, набрала репетиторство по англ. языку. Виталий учился в университете заочно, работал и подрабатывал везде, где было только возможно. Но на наши запросы денег не хватало...

Виталий:

– У меня был хороший заработок, но не было свободы! Я уходил в 7:00 и возвращался в 2:00. Работал в ущерб семье, жену и дочку я видел только спящими.

– Что привело в компанию?

Катя:

– В мае 2003 года один знакомый предложил моему мужу «заняться косметикой Орифлэйм». Но почему-то занялась я...

Виталий:

– Моё непосредственное знакомство с «Орифлэйм» произошло в ванной комнате, где вместо моей пены для бритья я обнаружил массу тюбиков с надписью for men. «Окультуривайся, дорогой», – сказала мне жена. И я получил разрешение

всем этим пользоваться. Начитавшись Плана успеха, Катя летала в облаках, рассказывала про какие-то наши будущие путешествия, бешеные чеки. Я пытался спустить её на землю, объяснить, что такого не бывает, давай хоть сначала ремонт в квартире сделаем! Через 1,5 года работы она догнала меня по доходам, хотя зарабатывал я немало (у меня был свой линейный бизнес). Помню, когда родители узнали, что на счету в «Орифлэйм» у нас 180 000 р., они сказали: «Снимайте быстрей, а то шведы передумают!!!!»Изучив маркетинг-план компании, я понял главное: сетевой маркетинг даёт уникальную возможность получать пассивный доход. Делая каждый день одни и те же действия сегодня, ты обеспечиваешь себе финансовую независимость завтра!

– Как делали первые шаги в бизнесе?

Виталий:

– Катя приглашала людей к нам домой, рассказывала о возможностях компании, регистрировала... Однако в первый год её работы я не видел денег вообще, потому что всю прибыль Катя инвестировала в знания: семинары, тренинги, поездки в Хабаровск.

Катя:

– А как иначе? Сетевой маркетинг – это новые технологии, новые возможности. Это бизнес будущего. Люди, которые не осваивают новое, ограждают себя от информации, отказываются даже выслушать только потому, что не сталкивались с этим раньше, что этому не учили в школе, – обречены на отставание. Пришло время зарабатывать умом, а не мышцами.

– Как вы изменились благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

Катя:

– Знаете, любое дело начинается с желания. Вспомните, как маленькие дети ведут себя, когда что-то сильно хотят: плачут, уговаривают, стучат ножками, доказывают. Дети не знают слов «не получится», «не могу», не пасуют перед трудностями. В своих желаниях я ребёнок: хочу, могу, сделаю! Мне нравятся слова Джима Рона: «У нас есть 2 варианта: мы можем просто жить или же создавать собственную жизнь и судьбу».

Одним из ключей к успеху является способность взять на себя ответственность за свой бизнес. Я стала самостоятельной на уровне 18%, открыла свой офис и уже



через 2 месяца вышла на уровень Старший Менеджер. Когда присоединился Виталий, трудно определить, он всегда был рядом! Меня очень вдохновляет муж, его креативные мысли, его трудоспособность. Как-то во время своей командировки в г. Зея, муж провёл 18 презентаций в день!!!!

– Сколько лидеров в первом уровне и всего по организации?

– У нас сплочённая команда, и мы гордимся нашими позитивными, интересными, амбициозными лидерами! На данный момент у нас 19 21%-х групп (7 из них в

1-й линии): 9 Директоров (2 в квалификации Золотых), 1 Золотой, и 9 Старших Менеджеров.

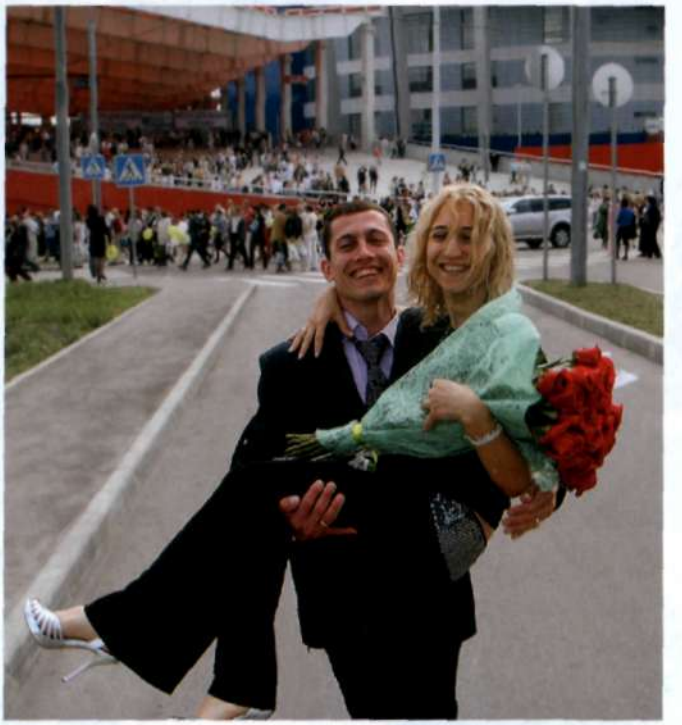
Мы счастливы сами и делаем всё, чтобы на этой земле становилось всё больше и больше счастливых людей!!!

– Какие ваши мечты уже сбылись и что в планах?

Виталий:

– Прошло 5 лет. Уникальный маркетинг-план позволил нам сделать евроремонт в квартире, купить 2 машины, построить новую квартиру, побывать в Сочи, Анапе, Барселоне, Греции, на Канарских островах... А впереди Дубай...

Сейчас я Катю уже не останавливаю, мечтаем уже вместе!



Впереди новые цели, закрытие новые звания:

2009-Старший Бриллиантовый

2010-Дважды Бриллиантовый

2011-Исполнительный. И вот мы уже исполнительная команда!!!!

Каждый день мы делаем то, что приближает нас к цели!

МЕТОДИКА РАБОТЫ

Методика обзвона

За что мы получаем деньги в «Орифлэйм»? За оказание информационных услуг, т.е. мы получаем и передаём информацию. И деньги нам, естественно, платят не за получение, а за передачу. Оттого, насколько хорошо отлажена коммуникация между участниками нашей структуры, напрямую зависит наш доход.

Мы выделяем несколько категорий Консультантов: бизнес-партнёры, активные Консультанты, клиенты со скидкой и спящие. Методика передачи информации варьируется в зависимости от принадлежности Консультанта к той или иной категории.

1. БП, или предприниматели. Те, кто посещает все школы, мероприятия, приглашает людей на ВВО, слушает презентации, выполняет указания спонсора, делает минимум БК (150 ББ). Те, с кем Вы намерены покорять лестницу успеха (ППП).

Цель: приучить к самостоятельности, вывести в Директора, воспитать лидера.

С ним следует говорить о планах, текущих делах, организационных моментах, школах, мотивировать, приводить примеры, делиться опытом успешных лидеров (ему знакомых), поддерживать, контролировать. Звонить несколько раз в день. Утром: «Что сегодня планируешь?», обед: «Чем я могу помочь?», вечером: «Давай проанализируем, как прошёл рабочий день!»

2. Активные Консультанты. Те, кто посещают школы, всегда в БК (бывает, делают и 500–800 ББ), но не приглашают на ВВО.

Цель: перевести в категорию «бизнес-партнер». Но не забывайте, человек уже определился в том, что он активный Консультант, поэтому действуем ненавязчиво.

Работая по телефону, приглашаем на мастер-классы, на встречи с визажистом, на школы, говорим, что он может заработать ещё больше, для этого необходимо расширять клиентскую базу. Ведь он уже может продавать. Если клиентов будет больше, ему будет легко переводить их в Консультантов).

Мотивируйте, приводите примеры из опыта бизнес-партнёров. Расскажите на примере, как увеличилась у активного Консультанта скидка от компании, когда он начал приглашать в бизнес клиентов (перешёл в категорию БП).

3. Клиенты со скидкой.

Цель: перевести в категорию «активный Консультант» (так же ненавязчиво: он определился).



С покупателем говорим о продукции, новинках и скидках. Расскажите, что он может «мыться» не просто со скидкой 30%, а бесплатно, ведь каталоги можно показать друзьям, коллегам и знакомым, а на заработанные деньги купить себе любимую продукцию. Пригласите на мастер-класс. После каждого заказа мотивируйте, поздравляйте. Проговаривайте преимущества Бизнес-класса и Профи-клуба, сколько баллов не хватает (начиная со слов «ты теряешь»). Приводите примеры из

опыта знакомых ему активных Консультантов. Говорите о том, как искать клиентов (раскидать старые каталоги, методы расширения клиентской базы). Даём мини-задание: поделись ощущениями от использования того или иного продукта.

4. Спящие.

Цель: чтобы пришёл, купил каталог и стал клиентом со скидкой.

Будите, напоминайте, что у них есть контракт с «Орифлэйм», что у них есть 3 возможности: экономия 30%, НТП, построение карьеры (большинство спящих считают, что если они пропустили каталог, значит их «уволили»). Консультанта, спящего1, 2, 3 месяца, разбудить намного легче, чем остальных.

Смысл нашей работы заключается в построении долгосрочной структуры, которая будет работать без нас. Кому бы мы ни звонили, нас всегда мотивирует мысль: «А вдруг это мой будущий Директор?»

ЛИЧНАЯ ПАПКА



ЛАГУТИНА МАРИНА

Бриллиантовый Директор

№21

Дата рождения:
17.09.1983

Знак Зодиака: Дева

Место рождения:
г. Харьков

Семейное положение:
04.10.2008 была свадьба

Образование:
менеджер организации

Любимый цвет: чёрный, красный, золотой

Любимое блюдо: окрошка и морепродукты

Хобби: танцы, путешествия

Любимый продукт ORIFLAME:
корректирующий карандаш для лица, т\в FIRE

Любимая книга:
вся литература Роберта Кийосаки

Любимое мероприятие от ORIFLAME:
Конференция

МОЯ ИСТОРИЯ

– Как складывалась твоя жизнь до «Орифлэйм»?

– Медаль в школе, диплом с отличием в университете, детство и юность как у многих детей. Может, немного сложновато, но я об этом вспоминаю как о жизненном опыте, который закалил меня и сделал такой, какая я есть на данный момент.

– Что привело в компанию?

– Постоянная нехватка финансов, отсутствие благополучия, необходимость перемен и изменить свою и жизнь своих близких к лучшему.

– Как делала первые шаги в бизнесе?



– Первые два каталога работала простым Консультантом, проходила обучение, пыталась общаться с успешными людьми из этого бизнеса, впитывая всё, что они говорят и чему учат. Отдельное спасибо моим спонсорам Директору Ирине Гуйда, Дважды Бриллиантовому Директору Ольге Крыловой за постоянную поддержку.

– Сколько человек в первом уровне и всего в организации?

– За 6 лет работы пригласила около 40 человек. На сегодняшний день в структуре более 4000 человек, более чем в 40 регионах, 15 Директоров и Старших Менеджеров. План – за ближайшие 2 года увеличить результат в 4 раза.

– Каких людей и каким методом приглашаешь?

– Свои два новых ближайших звания Старшего Бриллианта и Дважды Брил-

лианта делаю в регионах – «белых пятнах» в пределах 300 км от дома. Разработала собственный метод, основывающийся на работе с корпоративными клиентами и приглашением в структуру сильных лидеров других организаций.



Мотивацией в данном случае служит возможность быстрого построения структуры и получение хорошего результата. Особенностью здесь является возможность таких людей вести за собой людей в уже существующих структурах. А также проведение благотворительных мероприятий – мастер-классов на тему «Здоровый образ жизни» (информационная поддержка молодёжи в учебных заведениях).

– Кого считаешь своим наставником в бизнесе? У кого из коллег и чему учишься?

– Прежде всего Ольга Крылова, а также всех людей, которые так или иначе оказывали на меня положительное влияние.

– Как ты изменилась благодаря бизнесу с «Орифлэйм»?

– Компания «Орифлэйм» изменяет не только лица, но и судьбы! Изменилась полностью: внешний вид, личность, жизнь и темп её течения. Сегодня я стараюсь окружать себя только положительными, развивающимися, интересными людьми.

– Какие твои мечты уже сбылись и что в планах?

– Начиная с 3-го курса университета я обеспечивала своих родителей, за последние 3 года 8 раз была за границей (Испания, Германия, Греция, Австрия, Франция, Латвия, Эстония, Канарские острова). Планы пугают даже близких... :)

– Твои пожелания новичкам.

– Вы можете добиться всего, во что верите!

МЕТОДИКА РАБОТЫ

Лидерство в «Орифлэйм»

Компания «Орифлэйм» – компания сбывающейся мечты. «Орифлэйм» для всех, но не все для «Орифлэйм». Почему это происходит? Почему не каждый достигает успеха в этом бизнесе? Ответ прост: всё в человеке, взлёты и падения зависят от нас самих. Самое главное, в различных жизненных ситуациях необходимо работать над собой, над своим личностным развитием и быстро принимать правильные решения. Опыт – это то, что невозможно купить или занять. К жизненным урокам необходимо подходить философски.

Порой новичок, начиная свой путь в компании «Орифлэйм», не поставив высокой цели, на полпути останавливается. Опускает руки и говорит пресловутую фразу: «Это не для меня». Но в любом бизнесе выживает сильнейший. Всему можно научиться, и, конечно, важна поддержка спонсора, как прямого, так вышестоящего. Но как о тебе узнает Директор? Дорогой новичок, заяви о себе сам.

Начало в моей первой и единственной компании «Орифлэйм» было положено весной 2002 года. Тогда на домашней встрече моего будущего спонсора – сегодня Директора Ирины Гуйда – присутствовали ещё 5 человек. Презентацию вела Ольга Крылова – сегодня уже Дважды Бриллиантовый Директор. Дорогие мои бизнес-мамочки, спасибо вам огромное! Возможности «Орифлэйм» произвели на меня огромное впечатление. Для студентки 2-го курса доход Директора – это было что-то невероятное. В конце встречи разыгрывался пробник туалетной воды «СТАР», и мысленно я сказала себе: «Если я его получу, то добьюсь здесь успеха». Это было настолько сильное желание и посыл во Вселенную, что обладательницей какого-то пробника стала именно я. Это было воспринято мною как знак свыше, и я доверилась интуиции. Благодарю себя за это.

Дорогие консультанты и лидеры, слушайте себя, анализируйте свои ближайшие перспективы жизни, которой живёте, примеряйте на себя возможности компании «Орифлэйм» и цельтесь минимум на уровень Бриллиантового Директора. Вы смо-

жете достичь небывалых высот, когда поймёте, что через преграды, которые встают у вас на пути, прошли все лидеры компании «Орифлэйм». Да и Бог воздаёт нам по нашим внутренним силам и способностям это перенести.

На 3-й месяц своего совмещения работы Консультантом в «Орифлэйм», студенческой подработки, очного обучения, спорта и интенсива немецкого языка до меня наконец дошла вся суть этого бизнеса и я услышала своего спонсора. Мне постоянно говорили: «Научись делать 150 баллов, посещай школы и веди людей на презентацию» – так называемое сегодня «правило 3-х П». Ближайшей целью для себя я поставила $1000 ежемесячно. Для студентки с повышенной стипендией 200 р. это была сладкая сумма, и я начала: два раза в неделю везла по 4–5 человек на встречу, ведь сама ещё не рисковала говорить. А простой фразой «У меня к тебе



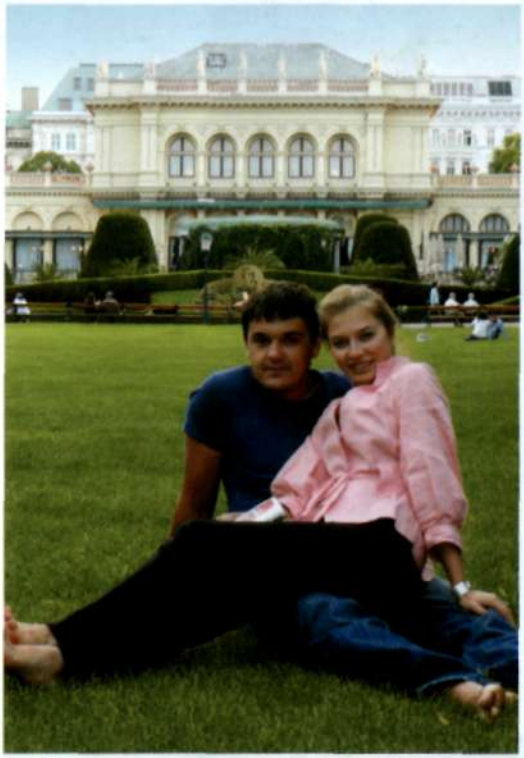


деловое предложение, которое тебя однозначно заинтересует» пользуюсь иногда и сейчас. Через 5–6 таких поездок, записей в тетрадь презентаций от разных людей, я заговорила сама! Чем быстрее Консультант станет самостоятельным, тем лучше для него. Он развивается, накапливает опыт общения (под контролем спонсора) и шаг за шагом приближается к своей цели. Когда я поняла, что отказы – тоже результат, внутренний настрой, аутотренинг, я стала их собирать, и сегодня я учу Консультантов этому же: 300 «нет» – и ты Директор, а далее в нашем бизнесе идёт геометрическая прогрессия. Став Директором через 1,5 года работы, с акцентом на приглашение людей, для меня, студентки 4-го курса, это явилось зоной комфорта. Я поддерживала уровень 21%, довольствовалась этим и только позже поняла, к чему я могу прийти.

Дерево приносит плоды, пока оно растёт. А ведь наш бизнес – это живое существо и в него нужно вкладывать душу. Поэтому курс только на развитие и лучше на быстрое. Ведь для каждого отведён свой путь длиною в жизнь, и хочется прожить её ярко и насыщенно. Выбор за нами! Лидер обладает харизмой, позитивен, знает, куда идёт, горит, ведёт и зажигает всё больше и больше новых людей. Это наш рост.

Система ПРО делает своё дело правильно, если мы применяем её на практике. Раньше моя команда работала интуитивно и хаотично, а сейчас чётко, спланированно, где все обязанности распределены по лидерам разных уровней, что даёт ещё более эффективный результат. Опираясь на эту систему после 2 лет «отсидки» на уровне Директора, за 2007г. я открыла и закрыла звания Золотого и Сапфирового Директоров, а в 2008г. Бриллиантового Директора. С новым изменившимся

маркетинг-планом цели стали ещё более глобальными. Цель компании – в ближайшие 4 года удвоиться, а я ставлю задачи своей организации увеличить обороты в 4 раза. И это реально, ведь осуществляется то, во что верит человек. Я мечтаю о структуре великанов, но просто думать об этом недостаточно. Мудра фраза «Делай, как я», а не «Делай, как я сказал», поэтому везде сначала свой пример. Директорам моей структуры Ганеевой Наталье, Быстровой Анне, Ивановой Наталье, Павловой Елене, Куценко Ирине, Мордасовой Олесе, Меньковой Татьяне, Озеровой Инне, Савостиной Ольге и Старшим Менеджерам Сидельниковой Людмиле, Соболевой Наталье, Жужневой Дине, Рубан Наталье, Савостиной Людмиле – понравилась идея 2 раза за банкет выходить на сцену «Олимпийского» для получения своей доли признания.



НА ЧТО ДЕЛАЕТСЯ АКЦЕНТ: ЧЕРЕЗ МОТИВАЦИЮ И ОБУЧЕНИЕ. Людей необходимо мотивировать их же мечтами на индивидуальных встречах или же на общих мероприятиях и доносить им свои планы по развитию бизнеса. Все вопросы обсуждаются у нас на планёрках: структурной и по работе с ПГ. В это время происходит неформальное общение лидеров разных структур, что отлично влияет на их рост, т.е. великолепно работают так называемые поддержка и влияние «справа и слева». Команда у меня молодая, всем Директорам до 26 лет, поэтому часты азартные соревнования между собой. Первая планёрка прошла у нас в начале года (обычно это каждая вторая пятница по системе в одно и то же время), где присутствовали лидеры с уровня 12%. Мы поставили план развития на ближайшие 1,5 года, запланировали мероприятия на полгода:

Академия Успеха – 2 раза в неделю. Включает в себя 17 теоретических занятий и тренингов по бизнесу, косметологии и психологии, по прохождении которых каждый Консультант получает сертификат. Эту

школу ведут лидеры с уровня 15%. Период действия Академии 2,5 месяца, после чего спикеры меняются, подготавливают другую тему, самостоятельно перерабатывают различные источники, развиваясь при этом личностно, но идея и костяк тренинга остаётся постоянен. Таким образом за это время подрастают новые лидеры и подключаются к проведению тренингов под контролем спонсора.

Косметический Клуб – 1 раз в неделю. В проведении участвуют менеджеры с уровня 12%. Это практические занятия по косметологии для новичков и их клиентов.

ВВО общие структурные – 1 раз в неделю. Закреплены и распределены по Директорам и их командам, можно подключать с историями или небольшими блоками Консультантов с 9%. Первая ВВО в каталог сопровождается презентацией новинок. 1 раз в каталог ВВО веду я для всей структуры.



БМВ-марафоны по билетам проходят раз в квартал. Для этого снимаем зал со сценой, музыкой, роликами, атрибутикой от компании. Все обязанности и темы распределены заранее на планёрке. Истории новых людей, притчи от Директоров, подарки и лотереи. Как правило, это занимает 2–2,5 часа, но всегда мероприятие на подъёме, атмосфера и дух позитива, люди заряжены надолго. Такие встречи являются у нас по результатам в структуре самыми продуктивными, а по временным затратам небольшими. Задача лидеров – хороший промоушн предстоящего мероприятия задолго до него самого. Сразу же практически обсуждаем все плюсы и есть ли моменты, которые надо доработать, а на планёрке вносим в отдельную Книгу предложений.

Выездной летний двухдневный семинар Midsummer – это уже традиционное празднование шведского праздника по русским обычаям на базе на берегу реки. Первый день состоит из нескольких частей: построение и рапорт команд, клятва компании «Орифлэйм» на верность (очень весёлый момент, который даёт отличный старт всему мероприятию), обучающий семинар с Парадом успеха, вечером – банкет с номерами художественной самодеятельности будущих Золотых Директоров. Второй день: верёвочный курс, командные соревновательные игры на сплочение, доверие с последующим обсуждением с командами их общей работы и проведение параллели с нашим бизнесом в реальности. Всё заканчивается распитием волшебного заряженного шампанского, на высокой ноте.



Таким образом, лидерские качества необходимо развивать, применять, расти благодаря им, вводить что-то новое, креативное, ведь жизнь не стоит на месте, а несётся с бешеной скоростью. Но начинать надо с себя, тогда и команда будет дуплицировать планомерный рост! Удачи!

СОДЕРЖАНИЕ

№ 1. Павлик Людмила, *Старший Менеджер* (Ставрополь) 4

№ 2. Керимкулов Эрнист, *Старший Менеджер* (Москва) 10

№ 3. Шова Денис, *Старший Менеджер* (Москва) 14

№ 4. Ежов Анатолий, *Директор* (Подмосковье, Медвежьи озёра) 20

№ 5. Беляков Богдан, *Директор* (Москва) 24

№ 6. Крючёк Павел, *Директор* (Москва) 28

№ 7. Сидорова Майя, *Директор* (Чебоксары) 36

№ 8. Басюк Ирина, *Директор* (Алтайский край) 42

№ 9. Ананьина Анастасия, *Золотой Директор* (Рязань) 52

№ 10. Малахова Анна, *Золотой Директор* (Рязань) 58

№ 11. Рехтина Елена, *Золотой Директор* (Алтайский край) 66

№ 12. Чудинова Евгения, *Золотой Директор* (Нижегородская обл.) 74

№ 13. Родионова Элеонора, *Золотой Директор* (Сочи) 82

№ 14. Скворцов Станислав, *Золотой Директор* (Москва) 90

№ 15. Братушко Николай, *Золотой Директор* (Москва) 94

№ 16. Широких Олеся и Алексей, *Старшие Золотые Директора* (Барнаул) 100

№ 17. Комаргина Елена, *Сапфировый Директор* (Асбест) 104

№ 18. Войтеховская Ирина, *Сапфировый Директор* (Ставрополь) 110

№ 19. Долженко Ирина и Антон, *Бриллиантовые Директора* (Барнаул) 116

№ 20. Косицыны Екатерина и Виталий, *Бриллиантовые Директора* (Дальний Восток) 124

№ 21. Лагутина Марина, *Бриллиантовый Директор* (Ростов-на-Дону) 132

Книга недетских советов, или MLM вам не игрушки!

Выпуск 3

Руководитель проекта, редактор, корректор – *Анна Синева*

Цветокорректор – *Ольга Дирдовская*

Дизайн *Галины Васильевой*

Вёрстка *Татьяны Шматко*

По вопросам приобретения альманахов №1, №2 и №3,
сотрудничества и участия в новых выпусках
пиши: margo.v.p@mail.ru и звони: +7(925)5858765.


КОНСУЛТАЙТ
МЕНЕДЖЕР
СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР
ДИРЕКТОР