ЧИСТОТА БЕЗ ХИМИИ

компания БЕЛЫЙ КОТ - лидер на рынке чистоты без химии!

№ 551 15-21 апреля 2013 г.

БЕЛЫЙ КОТ
WHITE CAT

Еженедельный информационный бюллетень для дистрибьюторов компании БЕЛЫЙ КОТ. Выходит **по понедельникам.**

Информация, опубликованная в Информационном бюллетене, считается доведенной ДО ВСЕХ!

Форум

ФОРУМ УДАЛСЯ! СПАСИБО! Впечатления делегатов.

Выражаю огромную благодарность Президенту компании БЕЛЫЙ КОТ Татьяне Владимировне Воеводиной, руководителю Компании Владимиру Игоревичу Стасевичу, руководителю Отдела маркетинга Ольге Сичинаве, руководителю Отдела продаж Екатерине Ганкевич, а также всем сотрудникам Отдела маркетинга за участие в безупречной организации и проведении прекрасного праздника, посвященного XI Ежегодному Форуму компании БЕЛЫЙ КОТ.

Мы окунулись в удивительную атмосферу единения, доброты и счастья.

Спасибо за подарки, учебу, за тренинг Тома Шрайтера, прекрасный банкет и возможность работать в замечательной компании БЕЛЫЙ КОТ.

С уважением, Елена Пушкина

Самые искренние чувства восхищения и благодарности хочу выразить руководству за организацию незабываемого торжественного мероприятия, посвященного 15-летию любимой компании БЕЛЫЙ КОТ, проведенного в рамках XI Форума.

Выступления сильнейших лидеров, руководителей компаний-производителей, обаятельнейшего бизнес-тренера Тома Шрайтера демонстрировали многочисленные возможности достижения успеха.

Награждения, шикарный банкет, шоколадный фонтан, блистательная концертная программа, интереснейшая экскурсия по центру столицы. Где, на каком предприятии или в каком учреждении можно получить столько поощрений, подарков и благодарностей?

Все это способствует тому, чтобы сконцентрироваться, каждый день делать шаг вперед, учиться и учить. И результат придет обязательно: ведь с какой скоростью растем мы сами, с такой же скоростью растет и наш бизнес в самой лучшей компании БЕЛЫЙ КОТ.

С уважением, Серебрянный суперлидер Соломахина Юлия Борисовна, г. Воронеж

Анонс

Читайте в следующих номерах:

БЕЛЫЙ КОТ - ДОРОГУ МОЛОДЫМ!

Анонс

Читайте в этом номере: выступления лидеров на Форуме (стр. 3-9).

В следующем номере: Продолжаем публикацию материалов XI Форума Компании БЕЛЫЙ КОТ!

Акция

НОВИЧКАМ В АПРЕЛЕ



Уважаемые НОВИЧКИ!
Если при подписании в АПРЕЛЕ вы делаете закупку на сумму:

70 у.е.- получаете в подарок от Компании **брошюру «Спутник новичка»;**

150 у.е.– получаете в подарок от Компании **брошюру «Спутник новичка» и Соль для ванн «Иммунитет»;**

300 у.е.- получаете в подарок от Компании **брошюры: «Спутник новичка», «Ты стал спонсором?» и Щетку МАЛУЮ зеленую.**

450 у.е.- получаете в подарок от Компании брошюры: **«Спутник новичка», «Как стать лидером», «Ты стал спонсором?», Варежку для уборки «Мягкая лапка» (сеточка) и щетку МАЛУЮ зеленую.**

Компания оставляет за собой право вносить изменения в перечень выдаваемой продукции. Списание с кредита не учитывается! Учитываются только товарные накладные!

Для дистрибьюторов, обслуживающихся в центральном офисе (г. Москва), вышеперечисленная продукция выдается в течение двух дней с момента подписания!

Для дистрибьюторов, обслуживающихся в РЦК, – до 5 июня включительно!

Читайте в номере:

- Отзывы делегатов о Форуме (стр. 1).
- Новичкам в апреле (стр. 1).
- Приветственное слово Президента БЕЛОГО КОТА на XI Форуме: «Компании 15 лет! На душе весна!» (стр. 2-3).
- Материалы XI Ежегодного Форума компании БЕЛЫЙ КОТ:
- Руководитель РЦК г. Магнитогорска Рина Рафикова: «Путь от независимого дистрибьютора до руководителя РЦК» (стр. 3-4).
- Руководитель РЦК г. Екатеринбурга, Серебряный суперлидер Нина Галенко: «РЦК. Как стать центром притяжения» (стр. 5-6).
- Притча «Беги за мной!» (стр. 6).
- Руководитель РЦК г. Воронежа Вера Баранова: «Мотивационные программы Компании - огромная помощь в развитии бизнеса» (стр. 7).
- Суперлидер Вера Семенова: «Успех - 95% работа над собой или понуждение себя» (стр. 8-9).
- Новинка. Комплект губок для посуды (стр. 9).
- Конкурс «Под пальмами Бразилии» (стр. 10).
- Элитным покупателям в апреле (стр. 11).
- Акция БК «Для вашего авто» (стр. 11).
- Акция БК «Блестящий результат» (стр. 11).
- Набор «Щетка стойкаЯ» (стр. 12).
- «А в солнечной Бразилии...» (стр. 12).

Форум



Президент компании БЕЛЫЙ КОТ Татьяна Владимировна Воеводина: КОМПАНИИ 15 ЛЕТ! НА ДУШЕ - ВЕСНА!

Приветственное слово на XI Ежегодном Форуме компании БЕЛЫЙ КОТ, апрель 2013 г.

Здравствуйте, дорогие друзья! Желаю вам всего хорошего, вам и вашим семьям. Природа над нами пошутила, и 1 апреля у нас зима. Но на душе у нас у всех весна, потому что по-другому в день 15-летия нашей Компании не может быть. И я с огромным удовольствием поздравляю вас с этим не очень круглым, но всё же Юбилеем!

Наверное, не случайно БЕЛЫЙ КОТ возник весной - в период развития, роста. Почему-то именно сегодня я вспомнила такой незначительный эпизод. Когда мы получали регистрационные документы БЕЛОГО КОТА, вдруг подъехал небольшой грузовичок и два каких-то мужчины стали из него сгружать, что бы вы думали?! Рассаду. И сейчас я понимаю, что это был знак Судьбы. Именно эта рассада, эта зелень, предназначенная для роста, для выращивания, символизировала наш будущий рост, наше огромное интенсивное развитие.

В жизни так бывает: происходит какое-то странное явление, а в нём, если правильно его прочитать, можно увидеть перст судьбы. Таким знаком была та самая рассада – солнечным апрельским днём 1998 года. Наша Компания была основана ещё в прошлом веке. Она продолжает жить, продолжает расти, как всякий живой организм. Но для того, чтобы расти, нужно работать. Потому что если в природе всё растёт само по себе, то в человеческом сообществе требуется труд людей. Труд есть основа всякого богатства, говорил один из основателей политической экономии Уильям Петти.

Только те, кто работает много, умно, кто учит других людей работать так же умно, только эти люди зарабатывают настоящие деньги в компании БЕЛЫЙ КОТ.

У меня 15-летний опыт руководства этой Компанией. Одно мое наблюдение не знает исключения. Тот, кто на самом деле хочет заработать деньги, иметь успех, решить свои материальные проблемы и идти дальше, найдёт способ это сделать. А вот тем, кто приходит ко мне и говорит: «Сделайте мне то-то, измените мне это, дайте мне какие-то исключительные условия...», - иногда удаётся выбить себе какие-то маленькие привилегии, но никакого успеха у них не наступает. Почему? Потому что на самом деле этим людям не так уж и хочется заработать деньги. Им просто хочется найти какую-то отмазку, какое-то объяснение тому, почему он работает мало, плохо. И всё-то ему не так: то маркетинг-план не такой, то его спонсор ему не помогает, а потом и город не такой. А вот у тех, кто на самом деле хочет работать, у тех всегда и город такой, и спонсор такой, и маркетинг-план замечательный.

Почему так происходит? Потому что люди успеха излучают специальные волны, по которым их узнают другие успешные люди. БЕЛЫЙ КОТ тоже излучает волны успеха, и их ловят те, кто имеет соответствующие приёмы в душе, кто умеет настроить свою душу, свой разум на волну успеха. Такие люди становятся успешными в БЕЛОМ КОТЕ.

Каждый день мы встречаем огромное количество людей. Как выделить из них тех, кто, будучи подписанным в нашу структуру, принесёт нам настоящий успех? Как их опознать? Кое-какие признаки есть. И мы на наших занятиях учим вас, как находить будущие «золотые кораблики». Первым делом, конечно же, помогает интуиция, а ещё работа – нужно просто пропускать через себя большое количество людей. Когда какие-то люди говорят: «Нет, что-то у меня не получается, посоветуйте, как мне быть?», я обычно говорю этому страдальцу: «Давайте откроем ваш деловой дневник и посмотрим ваши записи. К кому вы обращались, что вам сказали. И давайте мы будем не голословно, а документально это анализировать». В большинстве случаев оказывается, что никакого делового дневника нет и обращений тоже очень мало. Обычно люди либо уходят навсегда после этого, либо заводят деловой дневник и начинают работать, как следует.

БЕЛЫЙ КОТ – удивительная Компания. Успех в ней доступен каждому. Это удивительно демократическая организация в самом лучшем смысле слова. Организация для всех, кто хочет работать. Иногда мои знакомые (не из БЕЛОГО КОТА) спрашивают у меня:

- Какой процент этих женщин действительно зарабатывают у тебя серьёзные деньги?

На это я отвечаю честно: «Сто процентов! Сто процентов тех, кто работает так, как учит БЕЛЫЙ КОТ!»

Перед собой я вижу лица тех, кто сидит у нас на VIP-местах. Это люди, которые меня особенно хорошо понимают, потому что они сами работают именно таким образом и учат таким образом работать других. И маркетинг-план БЕЛОГО КОТА им в этом только помогает. Безусловно, в этом зале нет таких людей, которые совершенно не понимают, что такое наша работа. Но каждый из нас может найти этих людей, научить их, объяснить им и привести их к нам. Потому что наш товар удивителен тем, что нужен всем. Почему? На свете множество людей, которые не отдыхают по путёвкам, не употребляют косметику для макияжа. Я знаю одну женщину, которая принципиально не употребляет никаких лекарств. Но нет на свете дома, где бы люди не убирались. Хорошо или плохо, умело или халтурно, но люди убираются везде. А объяснить им, что убираться нужно в соответствии с законами природы, не загрязняя окружающую среду, это наше дело. Следовательно, наша продукция нужна всем. И каждый в нашей Компании может иметь успех – большой или поменьше. Вернее, сначала – поменьше, потом – большой, а затем – очень большой. Недаром наши успешные дистрибьюторы покупают себе дорогие вещи,

ведут вполне достойный и, прямо-таки сказать, буржуазный образ жизни. Очень многие из них покупают себе квартиры, делают дорогие ремонты, покупают дачи, отправляют детей учиться в дорогие учебные заведения, в том числе и за границу. В общем, они могут себе позволить многое и многое. Но только с одним условием – нужно делать то, чему учит БЕЛЫЙ КОТ. И делать это не выборочно (вот это я делаю, а это – нет). Так не получится. Если БЕЛЫЙ КОТ говорит, что успех лежит вот на таких-то путях, значит, нужно действовать именно таким образом. Если бы дело обстояло иначе, то БЕЛЫЙ КОТ говорил бы другое. Потому что наш успех, успех руководителей и владельцев БЕЛОГО КОТА, неразрывно связан с вашим успехом. У нас нет конкурентов в Компании, у нас есть только друзья и сотрудники. Чем больше продаж, даже если это какая-то совершенно посторонняя структура, тем лучше мне, тем лучше каждому из нас. Потому что бренд БЕЛОГО КОТА становится сильнее, узнаваемее, потому что эгрегор БЕЛОГО КОТА в ноосфере укрепляется, он становится всё более мощным и приносит успех всё большему и большему числу людей.

В эти четыре дня (с 1 по 4 апреля) вы многое узнаете, вы будете учиться у таких же, как вы, у тех, кто имел успех и достиг результата. Вы сможете задать любые вопросы и им, и мне, и другим руководителям Компании. Пожалуйста, делитесь вашими соображениями, рассказывайте ваши истории. Ваши истории успеха – это вдохновение для будущих поколений белокотовцев.

Сегодня мы только открываем наш Форум, а завтра и послезавтра вы будете учиться, учиться и учиться. Потому что только таким образом вы можете укрепить своё положение и в Компании, и в жизни вообще. Большое вам спасибо! Успехов вам, удач! Желаю вам уехать отсюда, полными творческих идей. Надеюсь, что вы принесёте волну успеха в свои регионы. Успехов вам!

Форум

Руководитель РЦК г. Магнитогорска Рина РАФИКОВА: ПУТЬ ОТ НЕЗАВИСИМОГО ДИСТРИБЬЮТОРА ДО РУКОВОДИТЕЛЯ РЦК

По материалам выступления на XI Ежегодном Форуме компании БЕЛЫЙ КОТ, апрель 2013 г.

Здравствуйте, дорогие мои! Хочу сразу поприветствовать всех, с кем лично теперь знакома, и поблагодарить со сцены организаторов такого замечательного Форума! Спасибо Розе Мугтасимовой за то, что я в этой замечательной Компании. Не думала, не гадала, и даже мечтать не смела...

Ещё полтора года назад ничего этого не было в моей жизни. Кем только ни работала раньше: и в школе девять лет преподавала, и смотрителем маяка на Сахалине работала, шесть лет была челночником «Стамбул – Магнитогорск», и торговым представителем компании «Нестле» - 10 лет, четыре года сидела дома по состоянию здоровья и занималась своим хобби – писала картины.

И вот в августе 2011 года первый раз увидела Розу в доме Татьяны Куликовой. Они мне продемонстрировали продукцию компании БЕЛЫЙ КОТ. Честно скажу, я, как и многие из сидящих здесь, обалдела от цен, и в ценность и уникальность этих салфеток, каких-то там шаров и щёток, конечно, не поверила. А может быть, и боялась, что раскрутят на очередную авантюру. Ведь так хорошо: сижу себе весь день дома, ничего неохота, никуда не надо. Жду вдохновения на очередную картину. А тут Роза в первые минуты знакомства обняла меня и предложила бизнес. Потом говорила, что сразу увидела во мне потенциал, который я, в принципе, уже в себе похоронила.

Почти играючи, я начала предлагать знакомым салфетки, швабры, так как уже была просто в восторге от продукции. 1 октября 2011 г. я, по совету Розы, поехала в Альметьевск на Конференцию, которую проводила Айгуль Хузина. Впервые увидела Президента компании Татьяну Владимировну Воеводину, рассказывающую о двенадцати преимуществах компании БЕЛЫЙ КОТ. Увидела ведущих – Екатерину Ганкевич и Ольгу Сичинаву, награждающих лучших дистрибьюторов. Так как до этого дня я в других сетевых компаниях не была, то увидела, насколько разные люди на сцене – и по возрасту, и по национальности, и по уровню образования. И уже на Конференции поняла: раз эти люди добились результатов, значит, и у меня получится, главное – не бросать при первых же неудачах.

> ***«...увидела, насколько разные люди на сцене – и по возрасту, и по национальности, и по уровню образования. И уже на Конференции поняла: раз эти люди добились результатов, значит, и у меня получится!»***

1 ноября 2011 г., через два с половиной месяца после знакомства с БЕЛЫМ КОТОМ, я сняла офис. Первое время готова была работать на общественных началах, погашая своей зарплатой аренду офиса. Так хотелось как можно большему количеству людей рассказать о нашем чуде. С подругой договорилась о списанных партах, стульях из школы. Итак, четыре парты, восемь стульев, рабочий стол и стационарный телефон. Перемыла свою замечательную мебель, парты накрыла белой тканью, выложила продукцию, как на витрину, наклеила на стены из журналов вкладыши-плакаты, и вот уже уютненько. Аренда офиса – 7 тыс. руб., а первый заработок составил – 4 тыс. руб. Муж спросил: «А если не потянешь?» Но, во-первых, останавливаться я уже не собиралась, настроилась на достижение целей. А во-вторых, даже если что-то было бы не так, я знала, что муж меня поддержит.

Конечно же, работа в офисе обязывает присутствовать на рабочем месте весь день. Прочитав к этому времени литературу по БЕЛОМУ КОТУ, изо дня в день я добросовестно ходила на работу к 8.00 часам утра, строила планы и писала эти планы. Потом обзванивала всех по Списку знакомых, договаривалась о встречах, приглашала в офис. Естественно, ожидать наплыва людей было бы глупо, надо было действовать, дать о себе знать. Заказала визитки, листовки, вложила в это дело

12 000 тыс. руб. Сын Женя со своими друзьями развешивали листовки, бросали их в почтовые ящики, клеили их в маршрутках... Однако, или их было мало, или что-то ещё, но листовочки не сработали. Люди приходили, приглашённые лично мной и моими знакомыми.

Роза звонила мне регулярно, поддерживала меня, хвалила за результаты. Кстати, меня это очень мотивировало, подстёгивало на дальнейшую работу. Начала проводить презентации, учёбу. Заплатила за персональный кабинет Компании, где уже могла видеть наличие товара на московском складе, список своей первой линии с количеством условных единиц. Здорово! Словом, работали, проводили презентации, учились на ошибках.

В офис купили Агрегат Комплексной Очистки, Василь Мугтасимов делал презентацию. И вот - первая победа! Позвонили из Москвы, сообщили, что приглашают меня как победителя конкурса на встречу Нового года в ресторан! Конечно, это событие меня ещё больше вдохновило на достижение новых целей!

В Компании есть замечательная, выходящая каждую неделю, газета «Чистота без химии», статьи которой не раз выручали. По-моему, в ней затронуты все темы, которые могут интересовать всех дистрибьюторов Компании, но особенно – новичков. Познавательные и поучительные заметки настраивают на работу и позитив. Когда в одной из статей прочитала, что порой от работы голова кипит, как сковородка, даже успокоилась. Слава Богу, я такая, как все, многие через это прошли. Если честно, полгода назад, до знакомства с Компанией, ничего в жизни не хотелось. Полная апатия. Болела, ходила по врачам. И на вопрос: «Как здоровье?» - отвечала: «По-разному...»

А жизнь в Компании полностью меня изменила. Болеть просто некогда. А если вдруг что-то, то работа не останавливается. Помню, как посоветовали мне полежать на кровати-массажере «Нуга Бест». Вывезла на природу двух своих дистрибьюторов – пенсионерок. И вот они мне нахваливали, мол, у тебя дома такая кровать, а ты не лежишь... Приехала домой, приняла ванну, легла на «Нуга Бест». Через полчаса еле встала, вышла из колеи на полторы недели. Ни ходить, ни сидеть, ни тем более работать я не могла. Вот здесь и проявились преимущества работы в сетевой компании. Прежде, если заболеешь, никто за тебя работать не будет и платить, естественно, тоже никто за эти дни не будет. А тут девочки приходят за товаром – сын товар выдаёт, работа не останавливается. Заработок идёт.

В феврале 2012 г. у меня зарегистрировалась моя подруга Ирина Киселева, которая в сентябре даже слышать не хотела о салфетках. Поразила меня и Вера Васильева, слышавшая о каких-то волшебных салфетках и нечаянно проронившая пару слов о них в присутствии Ирины... Таким образом, у меня появилась серьёзная веточка. Раз в неделю проводила занятия, используя литературу БЕЛОГО КОТА, газеты, диск Сергея Зыкина. В марте в моей структуре насчитывалось уже около 300 человек, и следить за скидкой стало сложновато.

«Полгода назад, до знакомства с Компанией, ничего в жизни не хотелось. Полная апатия. Болела, ходила по врачам. И на вопрос: «Как здоровье?» - отвечала: «По-разному...»

К 1 апреля 2012 г., благодаря моим девочкам, поддержке семьи, я вышла на скидку 43%. С сыном Женей приехали на Форум, где каждый день меня приглашали на сцену для награждений за быстрый старт, за правильное построение структуры, за участие в конкурсе статей в газете, за победу в четырёхмесячном конкурсе наградили поездкой в Венецию. Подарили золотую цепочку, книги, грамоты, сумки. Не верилось, что это всё происходит со мной. Сын мной гордился, я была счастлива.

В Венеции я подружилась со многими лидерами из других структур. Общались с Раисой Алексеевной Гуськовой, спонсором нашей Розы. Такие поездки объединяют команду, и особенно это важно для тех, кто живёт далеко от столицы, и нет возможности часто видеться. А сам отдых в Италии был исключительным. Катались по узким улочкам, по каналам на гондолах. По телевидению узнала - после нас в Венеции были ведущие Иван Ургант и Владимир Познер, и они были очень недовольны столь дорогой стоимостью поездок на гондолах с гондольерами. А наш Президент Татьяна Владимировна Воеводина смогла и себе, и нам сделать такой великолепный подарок. Кстати, кто был в этой поездке, помнит, как нас там кормили, да?! А ведь это тоже ой какое дорогое удовольствие. Об этом мне рассказывали русскоязычные итальянцы. Сказали, значит у вас сильная команда, и вам очень повезло, раз руководство Компании может оплачивать такие счета за питание.

О путешествии в Италию можно говорить часами. Плавали на «пиратском» корабле с Джузеппе – производителем замечательных агрегатов «АКВИЛОН». Были на производстве АКО «КОСМОС» в Милане. После Венеции в июле 2012 г. с сыном приехали в Москву на обучение – для открытия Регионального центра в г. Магнитогорске, так как все условия для разрешения открытия Центра выполнили вместе с командой. Конечно, не без участия нашего дорогого спонсора Розы Мугтасимовой и её мужа Василя. Помогали по доставке, товар сами собирали, поддерживали советами и добрым, ободряющим словом. С Розой несколько раз составляли программу достижения успеха. Они четыре раза приезжали в Магнитогорск, спасибо им!

Хочу сказать отдельное спасибо Екатерине Ганкевич. Она поверила мне и разрешила нам в городе открыть РЦК.

Нашему центру восемь месяцев. Теперь у нас просторный офис – 45 кв. метров, отдельный склад, операторская, большой кабинет для презентаций. Всегда слежу, на каком месте мы находимся по рейтингу среди 90 Региональных центров Компании. Было и 48-е место, и 65-е. Радуюсь, расстраиваюсь. Роза поддерживает, говорит: «Ты молодец! Это только начало!»

Да, это совсем другая работа. Более ответственная, но очень интересная! Имея программу, стали сразу получать регистрационные номера, видеть скидку. Когда появился склад, стали приходить дистрибьюторы из других веток. Очень подружились с Ириной Игоревной Деморецкой, работающей в Магнитогорске практически с основания. Приходят люди из её структуры и очень благодарны за возможность приобретать продукцию БЕЛОГО КОТА сразу, видеть на витрине новинки, получать накладные и отправлять своих близких просто по адресу Компании, присутствовать на презентациях, праздниках.

Безусловно, в моей жизни произошло много нового ... Поездка на Кубу с Компанией... Как писала в газете Изумрудный суперлидер Ячменева Зоя Борисовна: «Мы побывали в волшебной сказке!»

В заключение выступления хочу ещё раз поздравить своего спонсора Розу Мугтасимову с присвоением ей статуса Изумрудного суперлидера! Полтора года назад при знакомстве она была только Серебряным суперлидером! Ещё раз хочу поблагодарить всех, кто работает в центральном офисе Москвы, сотрудников склада – без их доброго участия не было бы ни меня, а самое главное – не было бы столько счастливых женщин в г. Магнитогорске, имеющих такую волшебную продукцию. Спасибо Президенту Компании Татьяне Владимировне за то, что она не прекращает искать и расширять ассортимент товаров без химии. Спасибо всем! А я буду стараться! Теперь у меня большие цели!

Форум

Руководитель РЦК г. Екатеринбурга, руководитель РЦК г. Челябинска, Серебряный суперлидер Нина ГАЛЕНКО:

РЦК. КАК СТАТЬ ЦЕНТРОМ ПРИТЯЖЕНИЯ

По материалам выступления на XI Ежегодном Форуме компании БЕЛЫЙ КОТ, апрель 2013 г.

Добрый день, дорогие коллеги! Начну с того, как я вообще стала руководителем РЦК. Раньше я работала рядовым инженером-технологом на знаменитом «Ростсельмаше» в г. Ростове-на-Дону и никогда не была на руководящих должностях. Более того, получив в 1991 году группу инвалидности, я на долгие годы вычеркнула себя из активной жизни. Круг моего общения к тому времени состоял из таких же несостоявшихся, обиженных жизнью, больных и всем на свете недовольных людей. Конечно же, мне такая жизнь не нравилась. Хотя я не представляла себе, что может её изменить, однако всё время делала какие-то попытки вырваться из этого замкнутого круга, ведь по природе я – оптимистка и человек очень активный.

И только в БЕЛОМ КОТЕ та нерастраченная энергия, которая копилась все эти годы, вырвалась наружу с такой неудержимой силой, что я сама диву давалась, откуда силы брались переезжать из города в город, таская тяжеленные сумки, когда раньше мне с 4-го этажа трудно было спуститься, а больше 5 кг я и поднять не могла.

Я готова была объездить всю Россию – столько во мне было энергии, я практически не чувствовала усталости. И этой энергии мне, видимо, удавалось заряжать других, иначе чем можно объяснить те удивительные изменения, которые стремительным образом стали происходить в моей жизни.

Когда через год мне предложили возглавить РЦК в г. Челябинске, я без оглядки согласилась, мало себе представляя, что такое быть руководителем Регионального центра, вернее сказать, совсем не представляя. Наверное, мало бы кто, чувствующий в себе силы, отказался бы от такого соблазнительного предложения, но так уж случилось, что офис предложили мне.

> ***«Я готова была объездить всю Россию – столько во мне было энергии, я практически не чувствовала усталости».***

В БЕЛОМ КОТЕ я в полной мере ощутила на себе действие главного закона Природы – «подобное притягивает к себе подобное». Перед отъездом из Ростова-на-Дону мой спонсор мне сказал: «Нина, теперь к тебе будут притягиваться только хорошие люди».

Я не могу о себе судить – хороший я человек или плохой, у каждого своё мнение на этот счёт, но, глядя на тех замечательных людей, которые меня окружают все эти годы, смею лишь надеяться на то, что всё-таки во мне больше хорошего, чем плохого. Одно знаю точно: насколько ты активен, настолько активные люди и приходят к тебе в офис; у тебя застой, разброд в душе – это сразу отражается на работе твоей структуры.

Любой город, большой или маленький, раскручивается с одного активного человека. Мне очень повезло, что в Челябинский офис ко мне пришла Татьяна Дикова, которая сказала: «Расскажете маркетинг за пять минут – я с вами». Мы только успевали проводить презентации – столько было людей. В Екатеринбурге – это Галя Трофимова, зашедшая заплатить за телефон в мой офис, где раньше была «Евросеть», - человек настолько коммуникабельный, что едва ли она охватила весь список своих знакомых за четыре года работы в БЕЛОМ КОТЕ.

Но приток людей в офис у меня начинался с маленьких городов. И самый мой первый город, который начал активно работать, благодаря моей невестке Людмиле Пуртовой, был город Асбест. У них квартира тогда была, как проходной двор, и как мой брат тогда всё это выдержал?!

Потом был маленький город Реж и Валентина Долгушева, создавшая такую сплочённую команду, что впору всем поучиться. Их, как и всегда, больше всех приехало на Форум! Они просто молодцы! А дальше были закрытый город Снежинск и Людмила Ершова, которая, дав объявление в газете «Ищу товары БЕЛОГО КОТА» и получив один-единственный отклик, поняла, что про Компанию никто не знает и этим стоит заняться. Её поддержала двоюродная сестра из г. Чебаркуля Ольга Казанцева. Ей очень понравилось путешествовать с БЕЛЫМ КОТОМ.

Дальше был город Ревда и Иванова Альфия, с которой Тыкина Татьяна познакомилась на улице, и та влюбилась в нашу продукцию, что называется, с первого взгляда. Так, с тех пор и продолжает влюбляться: «Ой, Нина Ивановна, я просто влюбилась в щётку «Энерджайзер»!» С её подачи эти щётки теперь у нас – самый ходовой товар.

Их всех не перечислить, «наших звёздочек» (вот только ещё несколько имён: Тамара Мехова, Людмила Степанова, Татьяна Тыкина, Тамара Четверкина, Светлана Голоднова, Лидия Кузьмина, Лена Талдыкова), но каждой из них хочется отдать дань уважения и признательности за их труд, за то, что каждая из них в меру своих возможностей вносит свою лепту в развитее РЦК, а в целом и нашей любимой компании БЕЛЫЙ КОТ. Именно благодаря этим замечательным женщинам, их активности, трудолюбию сначала РЦК г. Челябинска, а потом и РЦК г. Екатеринбурга очень быстро вышли на лидирующие позиции.

С разрешения руководства Компании я передала Челябинский офис моему зятю Геннадию и моей дочери Алё-

не Красавиным. Перед ними стоит непростая задача – создать команду профессионалов, чтобы задействовать все потенциальные ресурсы Южно-Уральского региона, а для этого необходимо самим становиться профессионалами. Тем более, что Геннадий – новичок в нашем деле. Главное, что желание у них есть. Попутного им ветра и больших свершений!

Моя задача – это дальнейшее развитие РЦК в Екатеринбурге. Я уже сказала, что опыта руководства у меня не было никакого, и того образования, которое бы мне помогало в моей теперешней деятельности, тоже не было. Стать руководителем одного из ведущих РЦК в БЕЛОМ КОТЕ оказалось для меня совсем непростой задачей.

Далеко не всё было безоблачно и гладко. Были взлёты, когда офис стремительно набирает обороты, и структура на протяжении длительного времени даёт стабильные результаты. И все твои мысли и действия направлены на одно – увеличение товарооборота. Больше оборот, больше товаров на офис! Все вроде бы должны быть довольны.

Были и падения. Наступает момент, когда вдруг понимаешь, что в погоне за оборотами офиса ты теряешь что-то очень важное в жизни, гораздо важнее всех этих сухих цифр. Тогда вдруг осознаёшь, что РЦК – это не просто бездушная машина по продаже товаров БЕЛОГО КОТА, это живой организм со своей внутренней структурой, к которому нужно очень бережно относиться.

И я очень благодарна судьбе за то, что на протяжении уже многих лет со мной рядом рука об руку находятся люди, которые в трудную минуту всегда поддержат, подскажут, предостерегут, которые верят в меня и, я знаю, никогда не предадут. Это – Галя Трофимова, Валентина Долгушева, Тамара Мехова, Людмила Степанова. Иметь таких надёжных друзей и партнёров – это дорогого стоит! Их дружба проверена временем.

«РЦК – это не просто бездушная машина по продаже товаров БЕЛОГО КОТА, это живой организм со своей внутренней структурой, к которому нужно очень бережно относиться».

Я – человек, который не пасует перед трудностями, они меня только закаляют, умею открыто признавать свои ошибки, благодаря им – учусь.

Наш РЦК переживает сейчас второе рождение. Год назад мы переехали в другой офис. У нас теперь есть просторный торговый зал, отдельная большая комната для проведения занятий и праздников – начинаем жить по-новому. Сейчас я занимаюсь реорганизацией в офисе с учётом ценных советов Тамары Громовой и Дмитрия Демидова, пожеланий моих дистрибьюторов в соответствии с целями и задачами РЦК.

Моя задача – создать комфортные условия для работы, для всех, кто приходит к нам в офис, чтобы каждый человек остался доволен и захотел бы вернуться сюда снова и снова.

Каждый дистрибьютор компании БЕЛЫЙ КОТ может быть уверен в том, что его люди, пришедшие в наш офис, получат приветливый приём, доброжелательное обслуживание и квалифицированную информацию по всем интересующим вопросам, касающимся товаров БЕЛОГО КОТА или работы в Компании.

Однако люди все разные и, думаю, в каждом РЦК найдутся недовольные люди: кому-то товара не дали, кого-то всё-таки не так обслужили, как ему хотелось бы. Даже вежливо отказать человеку требуется большое умение. Недовольные будут всегда, не стоит заострять на этом внимание, не лучше ли оглянуться вокруг и посмотреть, сколько позитивного даёт нам БЕЛЫЙ КОТ! Я жила среди недовольных в той жизни. БЕЛЫЙ КОТ подарил мне другую жизнь!

Раньше я всегда говорила, что Бог посылает мне нужного человека, нужную ситуацию в самое нужное для меня время, пока недавно не услышала такое изречение: «Человек, думающий о том, что Бог посылает ему людей или события, страдает манией величия: Бог просто даёт то, о чём его просят».

Сейчас я прошу помощи у Бога на пути к осуществлению моего очень большого желания – «Создания офиса моей мечты». А все мои желания рано или поздно сбываются. Так что у нас всё ещё впереди, дорогие мои дистрибьюторы! Спасибо за внимание!

Притча

«БЕГИ ЗА МНОЙ!» или ПРИТЧА О МОТИВАЦИИ

Приходит к пастору брат и жалуется:

– Пастор, я не могу жениться. Я полный и потому девушки меня не любят. Никто не хочет стать моей женой.

– Я помогу тебе! – успокаивает его пастор и провожает с молитвой домой.

На следующий день, рано утром звонок в дверь. Брат открывает – на пороге стоит... очень красивая, очень стройная, с изящной фигурой девушка.

– Что вам угодно? – спрашивает брат.

– Меня прислал пастор, – отвечает девушка, – теперь каждое утро мы будем бегать, и если когда-нибудь вы догоните меня, я стану вашей женой!

Брат не может поверить в столь замечательные слова и с радостью, пылая благодарностью к дорогому пастору, обувает кроссовки и «На старт!»

Бежит за девушкой день, очень тяжело, догнать не может. Второй – тяжело, догнать не получается. Третий – чуть легче. Четвертый – еще легче. Неделю бегает, вторую, третью. Месяц, второй, третий. Стройный стал, подтянутый, лишние килограммы сбросил – стимул-то какой! И вот уж чувствует: «Всё, завтра точно догоню. 100% догоню! И станет она моей женой!» Вот оно его счастье совсем рядом, и не уйти, не убежать. От волнения даже заснуть не может. Ведь завтра...

Проснулся утром. Привычный стук в дверь. Открывает... На пороге стоит ну О-О-ОЧЕНЬ полная девушка. Он в шоке: «А где же его изящная красавица бегунья?» – надеется, может быть, ошиблась адресом?»

– Что вам угодно? – спрашивает он о-о-очень полную



девушку.

Та смущенно так и стесненно отвечает:

– Меня к вам пастор прислал. Он сказал, что вы будете бежать, а если я вас догоню, то вы станете моим мужем...

Форум

Руководитель РЦК г. Воронежа Вера БАРАНОВА: МОТИВАЦИОННЫЕ ПРОГРАММЫ КОМПАНИИ - ОГРОМНАЯ ПОМОЩЬ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

По материалам выступления на XI Ежегодном Форуме компании БЕЛЫЙ КОТ, апрель 2013 г.

Добрый день, уважаемые белокотовцы! Я в Компании с 2005 года, срок достаточно большой. Я активно работала, развивала бизнес, но долгое время мне не удавалось выиграть ни одного конкурса. Я уже потеряла надежду на то, что это вообще возможно. И вот когда в 2011 году был объявлен четырёхмесячный конкурс на поездку в Венецию, я загорелась искрой энтузиазма. Я поняла, что могу выиграть этот конкурс. Условия придуманы гениально.

Во-первых, мне не надо было соперничать с другими руководителями РЦК, а только с самой собой. Соревноваться с самим собой – понятнее и проще. Во-вторых, он длится четыре месяца. И если один из месяцев обороты не очень большие, то есть возможность их улучшить в последующие, ведь в зачёт идёт сумма за все четыре месяца.

Я решила не полагаться на «авось», а подойти со знанием дела. Нарисовала таблицу, выписала все цифры, от которых мне надо отталкиваться, просчитала минимум, который нужно сделать, чтобы стать хотя бы номинантом. Повесила этот лист в офисе на видном месте и начала работать. Теперь я видела свои цифры и могла на них ориентироваться.

Все четыре месяца у меня шли с перевыполнением минимальных цифр. И результат не заставил себя ждать. Долгожданная поездка в Венецию была сказочной наградой за труды. Моя радость утроилась, когда я узнала, что вместе со мной едут Серебряный суперлидер Юлия Борисовна Соломахина и суперлидер Элеонора Александровна Айрапетова. Хороший отдых в хорошей компании – о чём ещё можно мечтать? Только о следующем конкурсе.

«Я решила не полагаться на «авось», а подойти со знанием дела. Нарисовала таблицу, выписала все цифры, от которых мне надо отталкиваться, просчитала минимум, который нужно сделать, чтобы стать хотя бы номинантом. Повесила этот лист в офисе на видном месте и начала работать».

А следующий конкурс назывался «Куба – любовь моя». Вряд ли я когда-то сама поехала бы в эту страну. Я не стала убирать предыдущий график и рядом с ним нарисовала новый. Моё желание попасть на Кубу было настолько велико, что я сделала большие обороты. Такие, что мне не нужно было ждать объявления результатов. Я уже знала, что выиграла.

Дальше был новогодний конкурс, у меня уже была отработана схема. И в результате я выиграла и этот конкурс. Руководство наградило меня за хорошую работу участием в банкете, который проходил в замечательном ресторане, и огромным телевизором.

Эти месяцы активной соревновательной работы с самой собой позволили РЦК, руководителем которого я являюсь, в один из месяцев войти в десятку лучших офисов. Для меня это многое значит.

Мотив – в переводе с латыни – «двигаю». Мотивационные программы направлены на достижение наших целей. Цели у нас с вами разные. Работая с людьми, я заметила, что у каждого свой стимул. Кто-то хочет признания, кто-то хочет путешествовать, а кому-то необходим дух соревнования. Кому-то хочется проявить свои таланты, например, поэтические. Но практически все хотели бы увеличения дохода. Именно такие конкурсы дают практически всё, о чём только можно мечтать.

И в этой связи я хочу, чтобы мы с вами вспомнили, какие конкурсы за 15 лет были в Компании. Это:

- акции ко всем праздникам;
- промоушены;
- конкурсы детских поделок, рисунков, рассказов;
- конкурс гимнов;
- всевозможные лотереи;
- бизнес-марафоны;
- Президентский курс;
- Дни Открытого обучения;
- Конференции;
- Ежегодный Форум – это сильнейшая мотивация.

Сегодняшнее мероприятие, Форум нашей Компании – это огромное мотивационное событие. Вы попали в нужное время в нужное место. Заряда хватает на весь год. Многие из нас преодолели какие-то сложности, трудности для того, чтобы попасть сюда. И я хочу, чтобы каждый из присутствующих здесь нашёл то, что ищет. Я хочу, чтобы для многих из вас этот Форум был переломным и мотивационным моментом для постановки высоких, амбициозных целей!

Спасибо за внимание.

Форум

Суперлидер Вера СЕМЕНОВА: УСПЕХ - 95% РАБОТА НАД СОБОЙ, ИЛИ ПОНУЖДЕНИЕ СЕБЯ

По материалам выступления на XI Ежегодном Форуме компании БЕЛЫЙ КОТ, апрель 2013 г.

Темы «УСПЕХ» и «РАБОТА НАД СОБОЙ» многогранны, обширны и одновременно индивидуальны. Возьмем только один инструмент – ПОНУЖДЕНИЕ или ПОБУЖДЕНИЕ, ПРОБУЖДЕНИЕ СЕБЯ К ДЕЙСТВИЯМ, К ДЕЛАНИЮ СВОИХ ЦЕЛЕЙ. Инструмент не совсем обычный, может быть, даже спорный (прямое соприкосновение с мотивацией, но акцент делается на том, как этого достичь). Но, с другой стороны, это очень нужный и важный инструмент.

Обратим внимание на три момента:

1) внимание к себе (зачем и как?), или наука собирания себя, наука собирания мыслей;

2) как учиться любить;

3) вести два бизнеса: сетевой и личную жизнь.

В БЕЛОМ КОТЕ все мы находимся на разных ступенях «лестницы». Для многих присутствующих здесь работа в Компании профессиональна, для многих и будет таковой. Наша основа – компания БЕЛЫЙ КОТ и каждый из нас. Идея – сделать мир чище – актуальнейшая. Компания «законная», проверенная в течение 15 лет и построенная на истинных ценностях. Это Компания, которая продвигает высококачественные, уникальные и эксклюзивные товары. Это Компания, созданная для дома, для мира в семье. Это товары, которые действительно продаются и дают возможность зарабатывать достойные деньги. Это Компания, которую основали и которой управляют добросовестные люди. Отсюда высокая репутация, доверие к Компании, безопасность, гарантия результата.

Джим Рон писал: «... существует единственный способ, чтобы всё изменилось, - это измениться самому», «...никто не поможет и не изменит, если не менять самого себя».

Если вдуматься и действовать, то СЕТЕВОЙ МАРКЕТИНГ – это система работы на себя и над собой. И чек, и успехи в бизнесе – это прямой результат личностного роста. Внимание к себе – это наука собирания себя, наука собирания мыслей: познание себя, осознание себя, организация себя. Зная пункт назначения, видя свою мотивацию, ценности, приоритеты, цели, получаем ответы на вопросы – ЗАЧЕМ?

> ***«Внимание к себе – это наука собирания себя, наука собирания мыслей: познание себя, осознание себя, организация себя. Зная пункт назначения, видя свою мотивацию, ценности, приоритеты, цели, получаем ответы на вопросы – ЗАЧЕМ?»***

Сначала самое трудное – кто я и где? Чтобы определить это, говорят, надо выйти из зоны привычного или из зоны комфорта. Необходимо то, что часто так трудно понять и принять, - пробуждение себя от незнания, укоренившихся привычек, суетности и напряжения жизни, собственных страхов.

Как заставить себя быть самим собой, видеть себя? Как пробуждать себя к другому уровню? Важнейший инструмент – глубокая жизненная необходимость преодоления себя, изменение себя, что трудно, но необходимо. Это стоит на одной строке с ПОНУЖДЕНИЕМ и ПРОБУЖДЕНИЕМ (какие рядом сильные слова: «нужно», «нужда», «будить»). И для кого-то этими словами будут: настрой, программирование себя. Если почему-либо не воспринимаются некоторые слова, следует искать им синонимы, обдумывать и проживать. Для каждого это будет своё слово или свои слова, но суть одна – пробудить себя.

В этой теме есть дивные вещи, и каждый найдёт себе своё место. Как можете поначалу – фокусирование, собранность. Не расточая ума, времени, сил, энергии туда и сюда; учиться не распылять усилия, делать только то, что очень нужно, полезно и необходимо. «Царский путь: нельзя стоять, нельзя лениться и нельзя бежать». Лестница у каждого своя – постепенность пути – не «вдруг»: своя мера, выше сил не брать. Не торопясь. Не сразу покорять Джомолунгму. Брать и делать по силам, чтобы животики не надорвать, но каждый день строить свой бизнес (даже если понемногу). Все встречи обращать в пользу и ни от чего не расстраиваться и не унывать. Ничего не делать с досадой. Подавлять в себе недовольство, иначе – разочарование, усталость, уныние, сомнения. Лично отвечать за себя, никого ни в чём не обвиняя. Видеть свои сильные и слабые стороны. Постепенно отучиться от всех действий, которые могли бы расстроить себя или своих ближних. Понуждение себя к учёбе, работе, общению.

Употребляя все старания и усилия – постоянно, постепенно, последовательно – в навык вводится внутренняя дисциплина, внимательная мысль и наблюдение за собой вместо беспорядочности, расслабленности и хаотичности мысли, мышления. Без суеты и суетливости, а ими прикрывается лень, без напряжения и торопливости, которые ведут к потере здоровья, сомнениям. Нужен труд, время, ПОНУЖДЕНИЕ и ПРОБУЖДЕНИЕ себя. Лишь постепенно мы приобретаем силу. Нетерпение «всё и сразу» - в терпение, незнание – в знание, сохраняя настрой внутри, цельность, твёрдость, решимость, ресурс внутренний – на весь необходимый период, а точнее, на всю жизнь.

На пути формирования внимания к себе есть ряд инструментов, например, ведение дневника, вехи, дуплицирование действий и поведения успешных людей – как образец.

Статистика говорит, что 90% людей бездействуют, наблюдают. И есть только

10% людей, которые действуют. Время: если обдумывать свои действия накануне в течение 15 минут, это сэкономит вам 2 часа времени на следующий день.

Как научиться любить и в личной жизни, и в бизнесе? Каленч в своих удивительных книгах писал: «Чтобы понимать многоуровневый сетевой маркетинг, необходимо в него влюбиться». Самый осязаемый, конкретный, реальный путь я встретила у настоятеля Московского Храма на Маросейке Святого Ал. Мечева, умер в 1923 году, прославлен как святой в 2000 году. Одна из его духовных дочерей вспоминала: «У батюшки было так: для того чтобы выучиться любить, нужно приложить как бы физические усилия к этому. Было так, точно работаешь над этим, как над каким-нибудь делом. Бывало, даже жарко станет, так стараешься человека полюбить, то есть вызвать в душе своей чувство хотя бы жалости к нему. А подойти-то к нему, бывало, стараешься и так и сяк – с разных сторон. И сначала рада была, когда хоть чувства скуки-то не было в отношениях с ним, а уж где там любить его!»

Даже если не любишь, делай дела любви, и научишься любить. Как в бизнесе, так и в личной жизни, непрерывное понуждение себя. Осознанно, обдуманно, разумно, уверенно, спокойно вести два бизнеса – личную жизнь и сетевой. Как?

Успех в сетевом бизнесе сам по себе не решает личных проблем, как многие надеются в самом начале. Свободного времени практически нет. А личная жизнь, как и бизнес, требует вложений времени, усилий, своих инвестиций.

Кто-то начинает заниматься личной жизнью «вплотную» и при этом начинает терять бизнес. Заметив это, опять забрасывает свою личную жизнь. Так не должно быть, но так часто бывает. Возникают перекосы. Как их избежать? Чтобы не было обманутых ожиданий, потерянного времени, разочарований, «бегов» по компаниям, выход один – создание личной жизни должно рассматриваться как бизнес (может быть, очень заострённо сказано) со всеми его законами и инвестициями.

Святой Ал. Мечев, о котором говорилось выше, писал: «Со слезами прошу и молю вас, будьте солнышками, согревающими окружающих вас, если не всех, то семью, разгружая ближних, чтобы с вами было легко и просто жить».

Просто надо параллельно вести «два бизнеса» - сетевой и личную жизнь. Заниматься одновременно тем и другим не только возможно, но и необходимо всем, и особенно лидерам. Тогда перекосы возникать не будут. В этом единстве гарантия душевного равновесия, контакта с собой. Всему есть своё время.

«Компания БЕЛЫЙ КОТ вот уже 15 лет дарит нам возможность вести другой образ жизни, иметь качество её (жизни), решать свои экономические и личные задачи, надо суметь это реализовать».

Компания БЕЛЫЙ КОТ вот уже 15 лет дарит нам возможность вести другой образ жизни, иметь качество её (жизни), решать свои экономические и личные задачи, надо суметь это реализовать.

Вдохните, почувствуйте и возьмите силу Слов – пожелания, терпения, пробуждения себя, вдохновения, энергии, которая должна восполняться, энтузиазма, силы и умения держать темп огромного и горячего желания и усилий, осторожности, здоровья, веры в Компанию, своё дело, в себя, жить и работать, не уставая, здесь и сейчас, не торопясь; ежедневного хлеба любви, мира в душе, результатов.

Спасибо за внимание!

Новинка

Комплект губок для посуды (4 шт.)

Губки для посуды имеют две поверхности. Одна сторона – жесткая, абразивная, предназначена для основной очистки. Позволит устранить самые стойкие загрязнения с посуды любого типа, включая кастрюли и сковороды, а также эффективно удалит сложные пятна с обеденного стола, духовки, раковины, кухонного гарнитура – шкафчики, ручки, дверки засияют чистотой!

Вторая сторона, выполненная из ткани типа «Люкс», предназначена для полировки и завершающей чистки.

Уникальные свойства микроволокна позволяют удалять следы масла и жира без применения химических чистящих средств.

Легко отжимается. Имеет петельку, на которую удобно повесить просушить губку.

Комплект губок для посуды (4 шт.) – отличное средство для кухни: как для мытья посуды, так и для уборки.

Внимание! Не использовать грубую чистящую сторону губки на поверхностях из оргстекла и пластика. Не кипятить! Рекомендованная температура для мытья губки 40°С.



Цветовая гамма: в наборе 4 шт. (синяя, красная, две зеленых).

Размер: 11х8 см.

Цена за 1 комплект: 1368 руб.



Внимание, конкурс!

Под пальмами Бразилии

Период проведения: март 2013 г., апрель 2013 г., май 2013 г., июнь 2013 г. (4 месяца). Определение победителей в каждой номинации – максимальный объем заданных параметров.

В АКЦИИ 7 НОМИНАЦИЙ:

1. Новички, т.е. подписавшиеся в период проведения конкурса

(март 2013 г., апрель 2013 г., май 2013 г., июнь 2013 г.),

набравшие за четыре конкурсных месяца КО не менее 10000 у.е.

Сильная ветка делает не более 50% от суммарного КО.

Победители номинации – 10 человек с максимальным КО.

2. Все консультанты, увеличившие РС (новая величина) не менее чем на 40% в конкурсный период (март 2013 г., апрель 2013 г., май 2013 г., июнь 2013 г.) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Примечание: если консультант не работал в марте 2012 г., апреле 2012 г., мае 2012 г., июне 2012 г. (или у консультанта не было структуры), то базовая величина РС принимается за ноль – 10 победителей; среди тех, кто работал в марте 2012 г., апреле 2012 г., мае 2012 г., июне 2012 г. (и была структура) – 20 человек.

Рост Структуры (РС) исчисляется как ЛГ – ЛО. Сильная ветка делает не более 50% от суммарного РС. Победители номинации – 30 человек с максимальным РС.

3. Руководители РЦК, чей оборот за конкурсный период (март 2013 г., апрель 2013 г., май 2013 г., июнь 2013 г.) увеличился не менее чем на 10% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года и при этом составляет не менее 70000 у.е. за конкурсный период.

Победители номинации – 10 человек с максимальным процентом увеличения оборота.

4. Статусные лидеры, ежемесячно подтверждающие квалификацию в течение конкурсного периода (март 2013 г., апрель 2013 г., май 2013 г., июнь 2013 г.) и чей ГО, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года (март 2012 г., апрель 2012 г., май 2012 г., июнь 2012 г.) увеличился.

Победители номинации – 10 человек с максимальным % роста ГО.

5. Консультанты, имеющие сеть 1000 человек и более. Победители определяются по максимальной величине ЭС (соотношение вознаграждения лидера с совокупным размером его сети, выраженное в баллах).

Победители номинации – 15 человек с максимальным количеством баллов.

6. Консультанты – ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ, ежемесячно подтверждающие квалификацию в течение конкурсного периода (март 2013 г., апрель 2013 г., май 2013 г., июнь 2013 г.) и максимально увеличившие суммарный Личный Объем по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Победители номинации – 3 человека с максимальным ЛО.

7. Консультанты-учителя, проводящие занятия в центральном офисе компании (ШНД, МЛМ, цикл «Стань профессионалом») и увеличившие РС не менее чем на 20% в конкурсный период (март 2013 г., апрель 2013 г., май 2013 г., июнь 2013 г.) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Рост Структуры (РС) исчисляется как ЛГ – ЛО.

Сильная ветка делает не более 50% от суммарного РС.

Победители номинации – 2 человека с максимальным РС.

Учитываются все накладные: списание с кредита и товарные накладные.

Список победителей будет опубликован до 10 июля 2013 г.

Напоминаем:

1. Эффективность работы сети – ЭС. Величина характеризует продуктивность сети, построенной лидером. ЭС исчисляется в баллах как соотношение вознаграждения лидера к общему количеству консультантов в его сети. Методика расчёта разъясняется при личном обращении. Параметр ЭС рассчитывается при размере сети 1000 чел. и более.

2. Рост структуры - РС. Исчисляется как ЛГ – ЛО.

Мы – за победу тех дистрибьюторов, которые действительно заработают объемы своим трудом.



Дистрибьюторы, нарушающие Правила работы в Компании, отстраняются от участия в конкурсе.

Дистрибьюторы и их спонсоры, замеченные в искусственном «накручивании» объемов, автоматически снимаются с участия в конкурсе. Искусственное «накручивание» объемов будет отслеживаться путем сопоставления ГО спонсора (или руководителя РЦК) до проведения конкурса и в процессе его проведения.

/

Поездка в Бразилию состоится в октябре 2013 года.

Заранее оформите загранпаспорт! У кого есть загранпаспорт, проверьте срок действия вашего документа. **Обязательное требование:** на момент выезда из Бразилии до окончания срока действия паспорта должно быть **не менее шести (6) месяцев.**

Если дистрибьютор не может участвовать в поездке по личным причинам (нет паспорта, домашние обстоятельства и т.д.) – компенсации не предусмотрены!

Элитный покупатель

ЭЛИТНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ

в апреле
Предложение действует
с 1 по 30 апреля.

ЭП: Швабра ЭКО (салатовая, 1 насадка влажная) по цене 1980 руб.

Салфетка ЭП, SMART по цене 648 руб.

ЭП: Салфетка люкс с цветами (голубая) 32х31 см по цене 720 руб.

Щетка душ-массаж «Компакт», LEKUE (голубая, розовая, изумрудная) по цене 720 руб.

Щетка ДУШ-МАССАЖ С РУЧКОЙ, LEKUE (голубая, изумрудная, розовая) по цене 1440 руб.

ТОЛЬКО в апреле Элитные Покупатели могут сэкономить при покупке:

Щетка «Ёжик» (малиновая, фиолетовая) по цене 468 руб. (дешевле на 13%).

Щетка «Двуликий Янус» (зел/син, крас/син) по цене 576 руб. (дешевле на 11%).

Весь этот товар могут приобрести ТОЛЬКО Элитные покупатели. Количество ограничено.

Администрация оставляет за собой право вносить изменения в перечень продукции для ЭЛИТНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

Сетевики шутят

Продал один бизнесмен другому по дешевке 5 тонн бананов. Через несколько дней покупатель звонит продавцу:

- Твои бананы жрать невозможно!

- Кто ж бананы ест? Их же продавать надо!

Бизнесмен - бизнесмену:

- Вы называете свою цену. Я называю свою цену. Потом мы оба смеемся и приступаем к серьезному разговору.

Литература



БЕЛЫЙ КОТ ПРИРОДУ БЕРЕЖЕТ! И ДЕТЕЙ ЛЮБИТ.

В киоске сопутствующей литературы появилась книга для детей от 6 до 12 лет «Лесные беседы кота Велемура». Герой книги, волшебный белый кот учит детей знать, любить и ценить родную природу. Автор книги - главный редактор корпоративной газеты БЕЛОГО КОТА Наталья Харпалева. Цена 300 руб.

Акция

Для вашего авто

21 апреля



При единовременной закупке

- от 150 у.е. до 249 у.е.
в подарок вы получаете Щетку МАЛУЮ (красную);

- от 250 у.е. до 399 у.е.
в подарок вы получаете INO салфетку чистящую;

- от 400 у.е. и выше
в подарок вы получаете Щетку МАЛУЮ (красную) и INO салфетку чистящую.

Подарки выдаются только в день проведения акции.
Выдача подарков – в офисе 34 (2 этаж).

Внимание! Компания оставляет за собой право вносить изменения в перечень выдаваемой продукции.
Списание с кредита не учитывается. Учитываются только товарные накладные. Акция проводится для дистрибьюторов, обслуживающихся в центральном офисе г. Москвы.

Акция

БЛЕСТЯЩИЙ РЕЗУЛЬТАТ

20 апреля



При единовременной закупке:

- от 300 у.е. до 449 у.е.,
в подарок вы получаете Комплект губок для посуды (3 шт.);

- от 450 у.е. до 629 у.е.,
в подарок вы получаете пасту чистящую «Фарфоровая кошечка»;

- от 630 у.е. и выше,
в подарок вы получаете Комплект губок для посуды (3 шт.) + пасту чистящую «Фарфоровая кошечка».

Подарки выдаются только в день проведения акции.
Выдача подарков – в офисе 34 (2 этаж).

Внимание! Компания оставляет за собой право вносить изменения в перечень выдаваемой продукции.
Списание с кредита не учитывается. Учитываются только товарные накладные. Акция проводится для дистрибьюторов, обслуживающихся в центральном офисе г. Москвы.

Новинка

Набор «Щетка-стойкаЯ +»

Компания SMART предлагает новый набор для уборки, оправдывающий ваши ожидания!

Набор «Щетка-стойкая +» разработан в соответствии со стандартами гигиены и экологии труда. Суперлегкая конструкция обеспечивает максимальный комфорт при использовании. Алюминиевая телескопическая ручка 70–100 см исключает возможность наклоняться. Отрегулируйте ручку, чтобы ее длина была комфортна для вас. Ручка на щётке закреплена под углом к платформе и асимметрично к её центру, что обеспечивает максимальный комфорт во время работы и экономит ваши силы. По мнению физиологов, специалистов в области здоровья и гигиены труда, именно такое расположение ручки оптимально во время подметания. Ручки совка и щетки оснащены удобными держателями, изготовленными из прочного экологичного пластика. Щетка прочно крепится к совку, вся конструкция очень устойчива. Совок оснащен специальными зубчатыми вставками из прочного пластика, которые без труда помогут вам очистить щетку от грязи. Совок с каучуковым лезвием плотно прилегает к полу, каучуковое лезвие не позволяет пыли разлетаться.

Густая щетина щетки позволяет эффективно удалять даже мелкую грязь, крошки и пыль. Складная конструкция совка и щетки, оснащенных фиксаторами, делает набор «Щетка-стойкая +» компактным, что и позволяет сэкономить место.

Система сменных щеток обеспечивает экономичность и экологичность. Легкая замена благодаря клик-системе.



Размер: совок: 26х19 см; ручка 70х100 см; высота ворса 7 см.

Применение:

Для подметания кафельных поверхностей, ламината, паркета, линолеума.

Для удаления пыли со стен, потолка.

Для подметания дорожек в саду, летней веранды, деревянных полов.

Для подметания лестничных клеток и пролетов.

Цена за 1 шт.: 1692 руб.

Путешествие с БЕЛЫМ КОТОМ

А В СОЛНЕЧНОЙ БРАЗИЛИИ…

Часть 1.



Страна экзотической природы, почти 8 тыс. км живописных пляжей, жизнерадостного населения, древних индейских традиций и колоритной колониальной архитектуры, к тому же и одна из самых развитых стран континента, Бразилия привлекает внимание миллионов туристов. Здесь есть практически все условия для самых разнообразных видов отдыха, но наибольшее внимание, конечно, привлекают знаменитая сельва Амазонии и воспетые в многочисленных романах пампасы юга, водопады Игуасу и горные районы, а также, несомненно, шумный и вечно танцующий Рио с его знаменитым Карнавалом.

Рио-де-Жанейро - бывшая столица и самый посещаемый город в Бразилии. Шумный, космополитичный и вечно бурлящий Рио поражает сочетанием ультрасовременной архитектуры и нищетой «фавел», роскошных пляжей и отелей с потрясающим темпераментом местных жителей и флегматичностью стражей порядка, обилием зелени на улицах и огромным количеством экзотических цветов, рассаженных везде, где только можно.

В окрестностях Рио сосредоточено огромное количество интересных мест. Стоит посетить летнюю резиденцию императора Педру I и Императорский музей в Петрополисе (65 км от Рио-де-Жанейро), постоялые дворы в колониальном стиле и крупный курортный центр в Бузиусе (170 км севернее Рио-де-Жанейро), прекрасное океанское побережье и около 200 островов в районе Ангра-душ-Рейеш, великолепное побережье и множество колоритных центров отдыха в городе-памятнике Парати (286 км южнее Рио-де-Жанейро), город Диамантина (входит в список Культурного наследия человечества ЮНЕСКО), а также великолепные склоны окрестных гор, поросшие диковинной растительностью, которые таят много загадочного и удивительного.

Объявление

У нашего дистрибьютора Снежаны Истоминой есть замечательная кошка. 14 февраля у нее появились белые котята мальчик и девочка, породы Корниш-рекс (кудрявые).

Им 2 месяца. После прохождения прививок они будут готовы к переезду в новый дом.

Родители – чемпионы в обеих линиях. Множество Интер-, Евро-, и даже Мировых чемпионов. Приобрести кудрявого друга можно за 15000 рублей.

Телефон Истоминой Снежаны - 8 926–910-04-20.

Чистота без химии № 551 15-21 апреля 2013 г.
Информационно-публицистический бюллетень компании БЕЛЫЙ КОТ
Руководитель проекта Татьяна ВОЕВОДИНА, Президент компании БЕЛЫЙ КОТ
Редколлегия: Ганкевич Е., Сичинава О., Козлова Н., Ершова А., Харпалева Н.
Распространяется в розницу и по электронной рассылке.
Газета выкладывается в сети Интернет на сайте компании www.whitecat.ru

Тираж: 1000 экземпляров.
Адрес редакции: 111123, Москва, Электродный пр., д. 6, оф. 33
Тел.: (495) 672-71-34, 672-77-30, т/ф: 926-78-15. Телефон/факс Регионального отдела: 672-70-95
Вопросы, материалы для публикации, отзывы, замечания и предложения присылайте по адресу: design@whitecat.ru, natalyushko@inbox.ru - Наталья Харпалева или consult@whitecat.ru — Отдел обучения и развития.