

ЧИСТОТА БЕЗ ХИМИИ

компания БЕЛЫЙ КОТ - лидер
на рынке чистоты без химии!

№ 468 12-18 сентября 2011 г.

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



Еженедельный
информационный
бюллетень для
дистрибьюторов
компания
БЕЛЫЙ КОТ.
Выходит
по понедельникам.

Поздравляем!

**Поздравляем
с Днем рождения:
Мусяченко Н.Ф.,
Черепанову Т.Н.,
Яковлеву С.П.,
Артеменко З.С.,
Гураль А.И.,
Тихомирову Н.И.,
Левашову Н.А.,
а также всех родившихся в сентябре!
Спонсоры дарят вам поздравления:**

Будь все время любимой -
И зимой, и весной,
Будь все время красивой -
И душой, и собой,
Не склоняйся рябиной,
Если будет беда,
Будь все время счастливой,
В этот день и всегда!

*Суважением, руководитель
РЦК г. Абакана Н.Б. Пудова*



Внимание, конкурс!

Конкурс рассказов «Я в БЕЛОМ КОТЕ»: делись наработками, помогай и выигрывай!

Дорогие друзья!
Ваш опыт работы в компании БЕЛЫЙ КОТ бесценен! Поделитесь им!

Мы объявляем конкурс «Я в БЕЛОМ КОТЕ». Присылайте нам рассказы о своей работе в БЕЛОМ КОТЕ, о своем личном опыте. О чем рассказывать? О том, как узнали о БК, как пришли сюда, о своем спонсоре и своей команде, о любимой продукции и способах ее применения, о том, какие методы работы вы предпочитаете, как проводите презентации и обучение, о том, какие ошибки допускали и как их исправляли, об освоении регионов и об отношении ваших близких к вашему бизнесу... Иногда достаточно описать один интересный случай из вашей практики, чтобы получилась интересная и полезная заметка.

Оценивать материалы мы будем вместе с вами. Та статья, тот очерк, та заметка, на которые придет наибольшее число отзывов читателей, и не просто отзывов - понравилось или не очень - а отзывов КАК, ИСПОЛЬЗУЯ ДАННУЮ ИНФОРМАЦИЮ, ВЫ ПРИОБРЕЛИ НОВЫХ КЛИЕНТОВ ИЛИ СОРАТНИКОВ ПО БИЗНЕСУ, то есть ЧЕМ КОНКРЕТНО ПОМОГ ДАННЫЙ МАТЕРИАЛ. Вот именно автор такого материала и станет победителем конкурса. Награждение лучших авторов пройдет на Ежегодном Форуме компании БЕЛЫЙ КОТ.

ДОСТОЙНЫЕ НАГРАДЫ - ДОСТОЙНЫМ АВТОРАМ!

Период проведения конкурса: с 15
июля 2011 г. по 29 февраля 2012 г.

Ждем статьи по
адресу:
consult@whitecat.ru
с пометкой «На
конкурс «Я в БЕ-
ЛОМ КОТЕ».

По мере по-
ступления статьи
будут публиковаться в корпоративной газете «Чистота без химии».



Читайте в номере:

- ❗ **Конкурс рассказов «Я в БЕЛОМ КОТЕ» (стр. 1).**
- ❗ **Первая сибирская конференция в Новосибирске (стр. 2-3).**
- ❗ **Окружная конференция в Альметьевске (стр. 4).**
- ❗ **Новый трехмесячный конкурс в БЕЛОМ КОТЕ (стр. 5).**
- ❗ **Татьяна Шмелева: «Если клиент не идет к нам, то мы идем к клиенту» (стр. 6-7).**
- ❗ **ДОО 1 сентября (стр. 8-9).**
- ❗ **Акции «Здоровое общение» и «Маленькая да удаленькая» (стр. 10).**
- ❗ **Новый статус в Компании - ЭЛИТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ (стр. 11).**
- ❗ **Изменения в расписании Школы Начинающего дистрибьютора в центральном офисе (стр. 12).**

Анонс

**ЧИТАЙТЕ
НА СТР. 11!
КАЛЕНДАРИ
НА 2012 ГОД
УЖЕ В ПРОДАЖЕ!**

 Конференция

I СИБИРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

Могущество Белокотовское прирастать Сибирью будет...

Сибирь собирает друзей

Дорогие сибиряки и друзья Сибири! Впервые за Уралом в Новосибирске состоится Первая Сибирская конференция компании БЕЛЫЙ КОТ. У вас есть уникальная возможность встретиться с руководством Компании, с производителями продукции, с ведущими лидерами и просто успешными людьми. Это замечательная возможность поучиться, пообщаться с коллегами и обменяться опытом.

Приглашаем всех принять участие в Конференции!

Цель Первой Сибирской конференции — развитие компании БЕЛЫЙ КОТ в Сибири и укрепление сибирской команды.

Задачи:

- 1. Мотивация сибирской команды на успех.**
- 2. Воспитание новых эффективных лидеров.**
- 3. Активное продвижение ЭКОтехнологий БЕЛОГО КОТА и, прежде всего, АКО.**
- 4. Освоение БЕЛЫМ КОТОМ «белых пятен» на карте Сибири.**

Конференция состоится 8–9 октября 2011 г. в курорт-отеле «Сосновка».

Отель расположен в Новосибирской области, в семи километрах от Академгородка, на берегу Обского моря в великолепном сосновом бору. Тишина, живительный воздух, пропитанный запахом хвойного леса, дружелюбные пушистые белки, высокое качество обслуживания, отличное питание, хорошее настроение, заряд бодрости и оптимизма - все это ждет белокотовцев.

1. Уникальность предложения.

- 1.1 Впервые за 13 лет существования Компании Конференция такого уровня проходит вне Москвы.
 - 1.1.1 Конференция проходит в «московском формате»: 2 полноценных дня, банкет, обучение, участие руководителей Компании, приглашенные зарубежные гости, профессиональный тренинг, мастер-классы и презентации новинок центра ЭКОтехнологий, круглые столы, большое количество присутствующих.
 - 1.2 Почему в Сибири, в Новосибирске?
 - 1.2.1 Новосибирск занимает 1-е место по товарообороту РЦК на протяжении 6 лет — стабильный, постоянный лидер!
 - 1.2.2 Сибирь по потенциалу и ожидаемому товарообороту - один из самых перспективных регионов.
 - 1.2.3 Большие территории региона не освоены.
 - 1.3 Сибирские лидеры, дистрибьюторы впервые самостоятельно собираются вместе на своей земле для наращивания командного духа.

2. Зачем каждому, кто хочет добиться успеха, нужна Конференция? Что получат делегаты?

- 2.1 Конкретные знания и навыки:
 - 2.1.1 Тренинг Варваринской — одного из самых известных и востребованных бизнес-тренеров в России.
 - 2.1.2 Круглые столы по важнейшим и актуальным темам дают возможность обменяться опытом:
 - секреты построения структуры;
 - методы работы.
 - 2.1.3 Школа, презентации АКО, гладильного оборудования и новинок ЭКОтехнологий. Подробное знакомство с продукцией, оценка ее преимуществ перед аналогами, навыки успешных продаж технического ЭКОоборудования.
- 2.2 Личное общение с руководством компании БЕЛЫЙ КОТ:
 - с Президентом и руководителем Компании, и др. руководителями;
 - лучшее понимание миссии и духа Компании, ее перспектива масштабов, возможность убедиться в ее надежности, честности и стабильности.
- 2.3 Получение мотивации:
 - 2.3.1 Знакомство с успешными лидерами и понимание, что они — «такие же, как ты».
 - 2.3.2 Осознание важности дела, которым занимаешься: «Если столько людей работает в БЕЛОМ КОТЕ, значит, это действительно нужно!»
 - 2.3.3 Подтверждение надежности и перспективности Компании, определение своего пути успеха в ней.
 - 2.3.4 Мотивирование не только себя, но и членов своей команды.
 - 2.3.5 Осознание широты просторов Сибири и в связи с этим огромных перспектив для работы: «есть, где развернуться».
 - 2.3.6 Получение подарков как метод мотивации.
- 2.4 Что такое промоушн на Конференцию?
 - 2.4.1 Это толчок для развития структуры и собственных оборотов — это ваши деньги!

2.4.2 Это хорошие и очень хорошие подарки.

2.4.3 Это повышение собственной самооценки и признание со стороны Компании.

ПРОГРАММА I СИБИРСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ КОМПАНИИ БЕЛЫЙ КОТ (8-9 октября 2011 г.) Пансионат «Сосновка»

8 октября

8.30-9.00 - Отъезд дистрибьюторов в автобусах.

11.00 - Прибытие и расселение.

12.00-13.30 - Обед (ресторан).

14.00 - Торжественное открытие I Сибирской Конференции.

14.00-14.30 - Выступление Президента компании БЕЛЫЙ КОТ Т.В. Воеводиной.

14.30-15.00 - Выступление руководителя компании БЕЛЫЙ КОТ В.И. Стасевича.

15.00-15.30 - Перспективы развития БЕЛОГО КОТА в Сибири. Выступление руководителя РЦК г. Новосибирска, Сапфирового суперлидера Д.А. Демидова.

15.30-17.00 - Выступления лидеров сибирского региона, истории успеха.

17.00-18.00 - Награждения.

18.00-19.00 - Ужин.

19.00-20.30 - Круглые столы:

«Секреты построения структуры». Ведущая - суперлидер Е.Г. Безручко.

«Методы работы». Ведущая - суперлидер Э.Р. Утямишева.

«Все, что вы хотели знать об АКО». Ведущие – руководители Центра ЭКО-ТЕХНОЛОГИЙ А. Ершова и В. Лещин.

21.00-22.00 - Собрание руководителей РЦК и суперлидеров.

9 октября

9.00-10.00 - Завтрак.

10.00 - Продолжение I Сибирской Конференции.

10.00-14.00 - Выступление бизнес-тренера Л. Варваринской «Как мотивировать себя и других».

14.00-15.00 - Обед.

15.00-15.40 - Выступления зарубежных партнеров БЕЛОГО КОТА.

15.40-18.00 - «АКО - техника лучшей жизни и ее возможности. АКВИЛОН. АТЛАНТ. МГУ ГЛАДЬ и др». Ведущие – руководители Центра ЭКО-ТЕХНОЛОГИЙ А. Ершова, В. Лещин.

«АКО. Школа продаж» - советы специалиста.

18.00 - Закрытие I Сибирской Конференции.

19.00 - Праздничный банкет.

10 октября

9.00-9.45 - Завтрак.

10.00 - Отъезд участников Конференции.

Стоимость участия в Конференции с учетом проживания и питания:

4900 руб. - двухместный.

Двухместный номер оборудован двумя односпальными кроватями и санузлом с душем. Также в номере телефон, телевизор, холодильник. Номер с балконом.

3900 руб. - эконом-класс.

Однокомнатный двухместный номер оснащен двумя односпальными кроватями. Санузел с душем на этаже.

Промоушен на участие:

Приглашение на Конференцию:

5 человек – скидка 7% от стоимости билета на Конференцию.

7 человек – скидка 10% от стоимости билета на Конференцию.

10 человек – скидка 15% от стоимости билета на Конференцию.

Оплата до 5 сентября – скидка 10% от стоимости билета на Конференцию.

Скидки не суммируются.

Сибирская конференция – залог успеха.

Окружная конференция проводится **для всех структур, работающих в регионе.**

Участником может стать любой дистрибьютор компании БЕЛЫЙ КОТ, независимо от того, в какой структуре он работает.

**Ответственный за организацию I Сибирской конференции руководитель
РЦК г. Новосибирска, Сапфировый суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ
Дмитрий Демидов.
(телефон + 7-913-3757376).**


Конференция

ОКРУЖНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МАЛЕНЬКИЙ ГОРОД - ВЫСОКИЙ ДОХОД» в Альметьевске

Дорогие друзья! Приглашаем вас принять участие в Окружной конференции «МАЛЕНЬКИЙ ГОРОД – ВЫСОКИЙ ДОХОД», которая пройдет в городе Альметьевске.

Встреча состоится 1 октября (суббота). Начало в 10.00. Окружная конференция будет проводиться по адресу: г. Альметьевск, ул. Ленина, 37, в Драматическом театре.

Добро пожаловать в нефтяную столицу Татарстана!

Альметьевск - четвертый по численности населения и значимости город Татарстана. В 2010 году там проживало 142 тысячи человек. По столичным меркам не много, но когда дело касается успеха, значение часто имеет не количество, а качество. Ак-

тивное и стремительное развитие структуры БЕЛОГО КОТА в Альметьевске показывает, что объемы и темпы не зависят от количества людей в регионе. Значение имеют лидерские качества, трудолюбие и уверенность в своем деле тех, кто поставил себе твердую цель добиться успеха и неуклонно к этой цели движется. Альметьевцы уверенно двигаются вверх, занимая в ежемесячных рейтингах РЦК компании БЕЛЫЙ КОТ все более высокие места. Дружная команда Альметьевска большим составом выезжала с БЕЛЫМ КОТОМ в Египет и Израиль. При поддержке энергичного, умеющего мотивировать верхнего спонсора дистрибьюторы региона сами становятся настоящими лидерами.

Учитывая сказанное, выбор места проведения Окружной конференции – так называемый «малый город» Альметьевск – оказывается совершенно закономерным. Альметьевск – достойный пример другим «малым городам» России и стран СНГ. Пример того, как при скромных, казалось бы, «вводных» можно добиться многого.

Делегатам конференции будет интересно увидеть и сам город, расположенный в Закамье, на склонах Бугульминско-Белебеевской возвышенности, на левом берегу

реки Зай (приток Камы), в 265 км к юго-востоку от Казани.

Делегаты Альметьевской конференции смогут встретиться с руководителями БЕЛОГО КОТА, послушать интересное занятие опытного и уважаемого бизнес-тренера, получить сильную мотивацию и достойные награды от Компании, пообщаться и обменяться опытом с коллегами. Дистрибьюторы, настроенные на успех, на высокий доход, непременно воспользуются уникальной возможностью и примут участие в таком масштабном региональном мероприятии.

Программа Окружной конференции «Маленький город – высокий доход»:

10.00 - Открытие конференции.

10.15-11.15 - Награждение лучших консультантов Альметьевской структуры.

11.15-13.00 - Преимущество компании БЕЛЫЙ КОТ.

Беседа Президента компании БЕЛЫЙ КОТ Т.В. Воеводиной с дистрибьюторами.

13.00-14.00 - Перерыв (бесплатный обед для делегатов Конференции).

14.00-16.00 - Секреты эффективной мотивации.

Проводит бизнес-тренер Сергей Зыкин.

Бизнес-тренер Сергей Зыкин более 10 лет ведет лекции по менеджменту и управлению персоналом, успешно построению сетевого бизнеса, искусству продаж и личностному росту в сетевых компаниях.

16.00-16.15 - Перерыв.

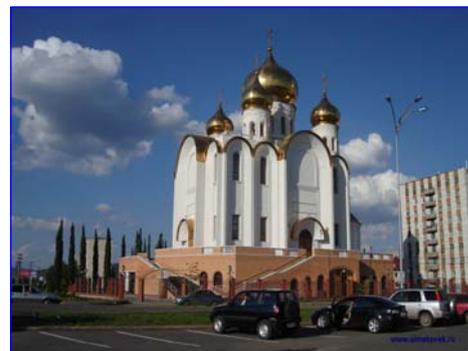
16.15-18.15 - Как создать мотивационное выступление.

Проводит бизнес-тренер Сергей Зыкин.

18.15 - Закрытие семинара.

Окружная конференция проводится для всех структур, работающих в регионе. Участником может стать любой дистрибьютор компании БЕЛЫЙ КОТ, независимо от того, в какой структуре он работает.

Стоимость 300 рублей. Ответственный за организацию Окружной конференции в г. Альметьевске Серебряный суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Айгуль Хузина (телефон РЦК г. Альметьевска: 8-(8553)-32-44-91).





Новогодний банкет в кругу друзей!



Победителей конкурса ждет уютный ресторан «ВиноГРАДник». Царственное убранство зала, переосмысление знакомых гастрономических тенденций и их воплощение в совершенно новом звучании, качественная живая музыка – идеальное место для встречи белокотовцев.

Период проведения конкурса:
сентябрь 2011, октябрь 2011, ноябрь 2011 (3 месяца).
В акции 5 номинаций:

Определение победителей внутри квоты – максимальный объем заданных параметров.

1. Новички, т.е. подписавшиеся в период проведения конкурса (сентябрь 2011, октябрь 2011, ноябрь 2011.), набравшие за три конкурсных месяца КО не менее 8000 у.е. Соотношение сильной ветки не более 50% от суммарного КО.

Победители номинации - 10 человек.

2. Все консультанты, увеличившие ОР не менее чем на 30% в конкурсный период (сентябрь 2011, октябрь 2011, ноябрь 2011.) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Примечание: если консультант не работал в прошлом, 2010 году, то базовая величина ОР принимается за ноль (15 человек), среди тех, кто работал в прошлом году - 40 человек.

Победители номинации - 55 человек с максимальным ОР.

3. Руководители РЦК, чей оборот за конкурсный период (сентябрь 2011, октябрь 2011, ноябрь 2011.) увеличился не менее, чем на 10% в сравнении с аналогичным периодом (сентябрь 2010, октябрь 2010, ноябрь 2010) и при этом составляет не менее 50 000 у.е. за конкурсный период.

Победители номинации - 10 человек с максимальным процентом увеличения оборота.

4. Статусные лидеры, ежемесячно подтверждающие квалификацию в течение конкурсного периода и чей ГО по сравнению с соответствующим периодом прошлого года не уменьшился.

Победители номинации - 10 человек с максимальным % роста ОР.

5. Консультанты, имеющие сеть 1000 человек и более. Соотношение вознаграждения лидера с совокупным размером его сети, выраженное в баллах.

Победители номинации - 15 человек с максимальным количеством баллов.

Учитываются все накладные: списание с кредита и товарные накладные.

Напоминаем:

1. Объем развития – ОР. Исчисляется как: ЛГ самого консультанта + ЛГ всех лидеров его первой линии.

2. 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 больше.

**МЫ – ЗА ПОБЕДУ ТЕХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ, КОТОРЫЕ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЗАРАБОТАЮТ ОБЪЕМЫ СВОИМ ТРУДОМ.**

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.

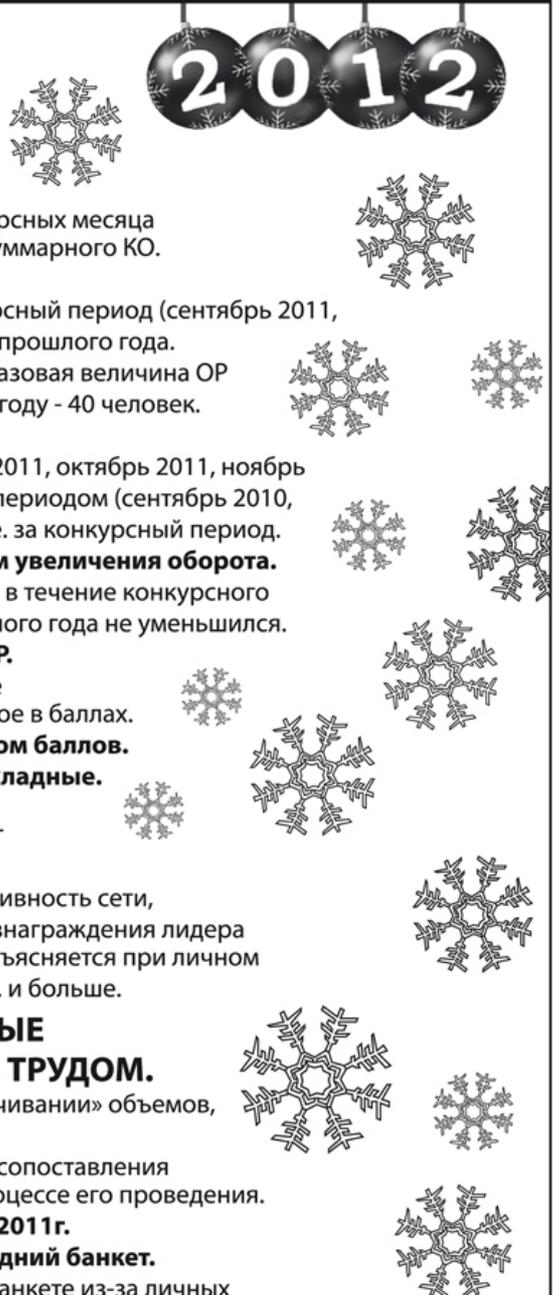
Список победителей будет опубликован до 10 декабря 2011 г.

Все победители конкурса приглашаются на Новогодний банкет.

Если дистрибьютор не может принять участие в банкете из-за личных причин - компенсации не предусмотрены!

**Победителей ожидает праздничная новогодняя программа,
сюрпризы от Деда Мороза и Снегурочки!**

Участвуйте в конкурсе и побеждайте!




Опытным путем

Серебряный суперлидер Татьяна ШМЕЛЕВА: ЕСЛИ КЛИЕНТ НЕ ИДЕТ К НАМ, ТО МЫ ИДЕМ К КЛИЕНТУ!



Мне подходят эти слова Гоголя, так как я всё это испытала на своей шкуре.

Если посмотреть на карту ближнего Подмосковья, то везде не более часа от Москвы вы можете прогуляться по небольшим городам. Это города с населением от 60 до 200 тысяч человек. Выбираем любой город с вокзала, который вам ближе. Взять хотя бы мою дорогу. Пока доедешь до Щёлкова, можно выйти даже и в Москве, на станции Лосиноостровская, и сходить в конторы около станции, предложить наш товар.

Город Мытищи довольно большой, примерно 150 тысяч жителей. Казалось бы, всё уже охвачено БЕЛЫМ КОТОМ. Там только вокруг станции три точки по продаже товаров БЕЛОГО КОТА. Самые крупные наши «звёзды» живут в Мытищах. Но администрацию Мытищ подписала я, соцзащиту – тоже я. Я хочу этим сказать, что всем хватает места под солнцем. Клиентов море, только работайте! А точки работают нам на пользу, так как подписанным людям есть с чем сравнить цену товара. А дальше Щёлково, Пушкино, Ивантеевка, Фрязино, а там – через

Фрязево в Электросталь. По Казанской дороге, начиная с Малаховки, выходите также на любой станции.

Для меня это легко, так как в 90-е годы я вынуждена была содержать всю семью. Началась торговля, начались «блошинные рынки». Моя предприимчивая подруга подсказала мне, чем заняться и как. Я живу в городе Щёлково, но по Щёлкову я ходить стеснялась. Ехала с товаром в Ульяновск к сестре. Нужно было реализовать продукцию за 2-3 дня. С 8 утра и до 8 вечера я обивала пороги разных организаций, ателье, парикмахерских, открывала любую нежилую дверь. Это вошло в привычку – каждый день зарабатывать деньги. Если я сидела дома и не работала, то чувствовала себя «преступницей». Всё-таки воспитала нас Советская

власть – не работать не можем. Сейчас у молодёжи как заразная болезнь – не работать. Спрашиваю у внучки: «На что живут твои друзья?» Отвечает: «А им не много надо, родители дают». А чем занимаются эти здоровенные лоботрясы? Оказывается, они ищут смысл жизни.

дома быта, соцзащиту, зеленхоз, департамент образования... Поезжайте в незнакомый город и начинайте работать прямо на станции, вокруг станции. Там всегда много разных управлений.

Когда я осваивала очередной город, я покупала телефонный справочник организаций. Соцзащита обычно разрешает торговать в вестибюле. Даже в Москве это практикуется. Но если, как исключение, где-то охранники не пускают, идёте (лучше в неприёмный день) к директору и просите разрешения

«Если вы испытываете страхи перед открыванием двери и другие неприятные чувства, а попробовать всё-таки хочется, лучше идти вдвоём. Можно пойти со спонсором, а можно – с новичком».

показать ваш товар. Везде любопытные женщины, везде такие же «тётки», как мы с вами, и бояться нечего. Я однажды в шутку сказала: «Меня выгонят в дверь, я войду в окно». И я это вспомнила, когда в одной организации меня не пускали, но на первом этаже было открыто окно, и я спросила женщин – интересуют ли их товары БЕЛОГО КОТА. Меня провели в здание, и состоялось общение, а дальше пошли заказы. А уж по заказам работать очень легко.

Ещё один вариант: курить в офисах запрещено. Женщины стоят на улице, курят.

Подхожу, даю буклеты, предлагаю товар. Таким образом, я стала вхожа на третий этаж налоговой инспекции.

Для кого-то это новый способ работы. Здесь не клиент идёт к вам, а вы к клиенту. Если вы испытываете страх перед открыванием двери и другие неприятные чувства, а попробовать всё-таки хочется, лучше идти вдвоём. Можно пойти со спонсором, а можно – с новичком. Часто человеку легче совершить трудный поступок, уча других, как сказала Татьяна Владимировна: «Возьмите с собой новичка и поведите его на дело». Научите, как действовать. И сами «обломаетесь». Вдвоём легче пережить неприятные чувства, когда «пошлют». Так я научила этому способу работы свою подругу.

У Брайана Трейси есть книга «Оставьте брезгливость, съешьте лягушку». Это условное понятие о том, что нужно важную задачу делать с утра, не тратя времени без толку, не рассуждать о том, как это неприятно. Начиная дело со страхом перед дверью, научитесь съедать эту гадкую лягушку. Для некоторых это действительно противная лягушка. Пересилить себя не хотят и идут проторенным путём, как проще, привычнее, по пути меньшего сопротивления. (Стояла я на выставке без толку часто, так и буду стоять. Стою у метро – так и буду стоять). А может быть, стоит приобрести новый опыт в работе? В этой ситуации вы – активная сторона. Всё зависит только от вас, не

«Я умею писать о том, что видел, перестрадал и прочувствовал».

Н.В. Гоголь

от цены товара, не от настроения покупателя, не от того, есть ли у него деньги (ведь продавцы одной фирмы, продающей пылесосы, доводят своего клиента до такого состояния, что он, не имея денег, начинает бегать по подъезду и занимать). Нужно, чтобы у клиента появилась осознанная необходимость в приобретении нашего товара. Важно, чтобы клиент начал задавать вопросы и возражать: «Дорого!» - одно из главных возражений. Некоторых убеждает то, что цена салфетки к вам вернётся, так как 4-5 лет вы не покупаете химию. Купили блузку, никто деньги не вернёт. А здесь получается не «дорого», а бесплатно.

Заготавливайте ответы на вопросы, учите слова, с какими вы обратитесь к людям. Продумывайте, куда заглянуть сначала. Если прошли в организацию беспрепятственно, лучше пойти в бухгалтерию. В противном случае – в отдел кадров. Хорошо, что наш товар много места не занимает. Поначалу и брать с собой много продукции не стоит. Если совсем не захотят купить, предложите то, что дешевле - нестандартные салфетки (20x20) по одной штучке, чтобы всё-таки состоялся разговор, оставьте буклеты, книжку «Как использовать нашу продукцию».

Находим в Интернете санинатории, звоним и спрашиваем, возможна ли у них торговля. Не забывайте предложить наш товар в кафе, в музее, в церкви.

Подписали организацию, что дальше? Думайте, как будете общаться. Если привозите товар, то договариваетесь о проценте за доставку, или оставляете нерастущую скидку, или же пусть едут сами.

Наши подмосковные города прекрасны. Дополнительно вы познакомитесь с их архитектурой и достопримечательностями. Пробовать надо разные способы работы, даже если сначала вас от них тошнит. Но если вы кого-то «приручили», то вас будут ждать, приглашать и общение продлится много лет.

○ Новинка

КРЫШКА «СТРАЖ»

Эксклюзивная продукция компании
БЕЛЫЙ КОТ. Скажем «НЕТ!»
непрошеным гостям у вас в напитках!



Впервые на рынке появился продукт, надежно защищающий вас от жалящих насекомых, которые слетаются на аромат сладких напитков.

Крышка «Страж» - это уникальное приспособление, которое быстро и легко защелкивается, плотно сидит на алюминиевой банке и эффективно защищает напиток от попадания туда насекомых: пчёл, ос и т.п., что обеспечивает безопасность при питье вам и вашим детям.

Область применения: дома, на пляже, пикнике, в лодке, походе, машине и т.д.

- Можно пить, не снимая крышки.
- Легко надевается.
- Плотно закрывает
- Многократное использование.
- Можно брать с собой.

Уход: легко моется в проточной воде или в посудомоечной машине.

При бережном обращении крышка «Страж» прослужит вам долгие годы.

Диаметр: 6 см.

Цвет: красный.

В одной упаковке 6 штук крышек «Страж».

Крышка «Страж» изготовлена из безопасного пластика. Очень легкая (вес всего 10 г) и удобная, взять с собой не составит труда.

Изготовлено в Швеции по заказу компании БЕЛЫЙ КОТ.





ДОО 1 СЕНТЯБРЯ

По традиции 1 сентября в центральном офисе компании БЕЛЫЙ КОТ прошел День знаний.

Красочные плакаты, размещенные на информационных стендах офиса, за неделю оповестили о программе праздника всех желающих, а раздаточный материал с планом проведения ДОО позволял каждому обдумать полученную информацию в удобное время. Гостей встречала музыка. С детства знакомые песни о школе поднимали настроение и погружали всех в ностальгические воспоминания о школьных годах чудесных.

Большая, нарядно украшенная учебная аудитория на пятом этаже едва вместила всех участников. Всего их собралось более 70 человек. Дистрибьюторы съехались

из Брянска, Иваново, Ижевска, Калуги, Минска, Ульяновской области, Москвы и Подмосковья.

Участников праздника «День Знаний» встречали радужные сотрудники Компании. Каждый дистрибьютор получил **информационный пакет**, в котором содержалась актуальная информация об акциях «Новый год в кругу друзей» и «ЭЛИТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ», а также анкета участника ДОО и подарок - книга Н. Траута «Три победы успешной женщины».

Руководитель Отдела обучения и развития **Ольга Сичинава** торжественно открыла ДОО, поздравив всех с Днем знаний. Самые теплые слова благодарности адресовала Ольга Леонидовна учителям БЕЛОГО КОТА. Все участники ДОО поддержали ее бурными аплодисмента-



ми. Сотрудники Отдела обучения и развития вручили ведущим школ прекрасные розы. Отдельно чествовали Статусных лидеров, которым вместе с букетами были подарены эксклюзивные именные открытки с праздничными стихами:

**Статусных лидеров славим заслуженно!
Наших наставников, сетевиков.
В Вашей структуре, огромной и дружной,
Много достойнейших учеников.**

**Опыт, активность и преданность делу –
Статусник все сочетает в себе!
К новым вершинам стремится он смело,
Верит Компании, верит судьбе!**

**Ценим мы Вас и за труд уважаем –
Сколько успеха на славном пути!
Вами гордимся и дружно желаем
С честью заслуженной Статус нести!**

Своим опытом ведения бизнеса поделилась с участниками Дня Открытого Обучения Изумрудный суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Зоя Ячменева.

Опытная, мудрая, неутомимая **Зоя Борисовна** подробно рассказала о своих наработках, методах и приемах работы. Участники ДОО получили в простой, доступной форме бесценные знания, опирающиеся на жизненный опыт и подкрепленные конкретными примерами. Завязался живой диалог с дистрибьюторами - выступ-

ление Зои Борисовны никого не оставило равнодушным.

О том, как стать счастливым с БЕЛЫМ КОТОМ, рассказала Бриллиантовый суперлидер **Марина Кондратьева**. Профессионализм,

компетентность, доступность – все в беседе Марины Юрьевны с дистрибьюторами было направлено на мотивацию собравшихся к дальнейшей еще более плодотворной работе. Запланированное время беседы закончилось, но разговор продолжался. Собравшиеся еще долго задавали Марине Юрьевне вопросы и высказывали благодарность за услышанные советы.

**Материалы выступлений
читайте в следующих
выпусках газеты.**

Отзывы участников.

*Суперлидер М.Н.
Смирнова, г. Москва:*

«Это очень нужное мероприятие. На таких мероприятиях должны присутствовать все тренеры, и все ведущие школ».

*А.Л. Карнаухова,
Московская обл.:*

«Настоящий праздник! Огромное спасибо всем, кто его организовал!»

*Ф.А. Шихлядарова,
Московская обл.:*

«Все когда-то услышанное, воспринимается по-новому и больше запоминается. Полученные знания тут же ведут к практическим действиям. Ведущие, уважаемые профессионалы, дают знания на самом высоком уровне».

*В.А. Будилова,
Московская обл.:*

«Интересно, насыщенно, ещё и с подарками! Спасибо».

*В.А. Андрианова,
г. Иваново:*

«Получила для себя важную информацию, которая мне поможет. Не жалею, что потратила время и приехала издалека, хотя прошла много школ».

*Суперлидер И.Н. Морозова,
г. Москва:*

«Спасибо Отделу обучения и развития, все понравилось на «5+».

*Суперлидер И.Ф. Гасс,
г. Москва:*

«Благодарю, мне кажется, я немного продвинулась»

*Суперлидер Л.Л. Драчук,
г. Москва:*

«Важное, необходимое обучение для введения в бизнес, знакомство – чем мы занимаемся. Эффективно важные знания и в один день. Регионы получают максимум».

*Лидер В.Т. Алексеева,
г. Москва:*

«Прекрасно организовано. Нужные темы, полезно и для новичков и для «старичков», особенно для «брошенных» консультантов».

*Голомазова Е.Н.,
г. Москва:*

«Все было интересно. Спасибо».

*Ю.В. Тимохина,
г. Москва:*

«Была на занятии только у Марины Юрьевны. Как всегда, все коротко, ясно и точно. Кайф».

*Т.Н. Финько,
Московская обл.:*

«Самое лучшее занятие, получила ответы на все вопросы, которые у меня были».

*Д.Ю. Беляев,
г. Москва:*

«Все прекрасно и здорово».

Притча

Невозмутимый Будда

Будда, казалось, совершенно не обращал внимания на оскорбления, которые выкрикивал в его адрес некий посетитель. Позднее ученики попросили его рассказать, как сохранить полное спокойствие в подобной ситуации.

- Вы только представьте себе вот что: кто-то принес вам подарок, а вы не открыли его. Или кто-то прислал вам письмо, а вы не вскрыли его. В таком случае сохранимое не окажет на вас никакого влияния. Поступайте так всегда, и вас не покинет спокойствие ума.



Поздравляем!

От души поздравляем Ольгу АСТАХОВУ с Днем рождения!

Пусть все желания исполняются, все мечты сбываются!

Здоровья, успехов и новых достижений в БЕЛОМ КОТЕ!

И. Морозова, Е. Каренгина



О Акция

Компания БЕЛЫЙ КОТ
проводит акцию.
**МАЛЕНЬКАЯ,
ДА УДАЛЕНЬКАЯ!**
18 сентября

При одновременной покупке
продукции на сумму
400 у.е. и выше
вы получаете
**Щетку МАЛУЮ,
красную.**

Получить подарок вы можете в офисе 33, 2 этаж.
Списание с кредита не учитывается.
Учитываются только товарные накладные.
Акция проводится для дистрибьюторов, обслуживающихся
в центральном офисе г. Москвы.



О Акция

Акция!
Здоровое общение
Только 17 сентября!

Совершив закупку
на 400 у.е. и выше,
вы получаете в подарок
уникальную разработку курских учёных –
устройство для защиты
от электромагнитного излучения
телефонного аппарата
«ЗАЩИТА БК»

Компания БЕЛЫЙ КОТ за здоровое общение!
Получить подарок вы можете в офисе 33 (2 этаж).

Списание с кредита не учитывается.
Учитываются только товарные накладные.
Акция проводится для дистрибьюторов,
обслуживающихся в центральном офисе г. Москвы.



О Новинка



**КОШАЧИЙ
ЯЗЫЧОК –**
новый универсальный
биоразлагаемый
пятновыводитель!

Пятновыводитель
поступит в двух формах:
1. карандаш
2. дорожный
(спрей).

**ВСЕМ! ВСЕМ!
ВСЕМ!**
**Скоро в продажу
поступит новый
товар!**

Пятновыводитель высоко-
эффективный. Глубоко про-
никает в ткань и удаляет въев-
шиеся, сложные и застарелые
пятна.

Предназначен для удале-
ния пятен от: вина, еды,
кофе, чая, зелени, жира, ко-
поти, фломастеров и т.д.

Подходит для любых тка-
ней, белья, обивки мебе-
ли, салона автомобиля,
одежды.

Легко разлагается в окру-
жающей среде.

Не изменяет и не наруша-
ет структуру ткани.

Срок годности: 24 месяца.
Производитель: ООО «Пи-
лигрим» по заказу компании
БЕЛЫЙ КОТ.



Новинка

**Внимание!
Радостное известие!**

В киоск сопутствующих товаров поступили в продажу календари на 2012 год двух видов:

1. Квартальный настенный календарь
(цена – 100 руб.)



2. Карманный календарь,
который одновременно является и визиткой
(цена – 10 руб.)



Приобретайте календари для себя и в подарок своим близким.

Спецпредложение

Квалификация ЭЛИТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ – новые возможности!

**Друзья! У нас для вас отличная новость!
В Компании вводится новая выгодная и привлекательная для каждого дистрибьютора квалификация!**

Если в течение 6 месяцев вы ежемесячно совершаете закупку на сумму 500 у.е. (ЛО 500 у.е. и более), то вы становитесь ЭЛИТНЫМ ПОКУПАТЕЛЕМ компании БЕЛЫЙ КОТ.

Эта квалификация дает вам право в течение следующего месяца после ее получения:



- участвовать в специальных VIP-акциях;
- приобретать новинки с дополнительной скидкой;
- покупать наборы продукции, составленные специально для ЭЛИТНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ;
- участвовать в розыгрышах, проводимых в Компании только для ЭЛИТНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

Каждый месяц ЭЛИТНЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ будут предоставляться новые уникальные возможности.

Например, ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ, выполнившие квалификацию в период с сентября по февраль, в течение всего марта будут иметь возможность **приобрести спецнаборы, созданные только для них.**

А для тех, кто выполнит квалификацию ЭЛИТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ (ЭП) за период октябрь-март, на Ежегодном Форуме компании будет организован **розыгрыш ценных призов (телевизоров, видеокамер, золотых украшений...).**

Личное присутствие на розыгрыше – обязательно!

Пропустив один месяц, не выполнив ЛО 500 у.е (подряд в течение 6 месяцев), вы начинаете путь к квалификации ЭЛИТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ сначала. Никакие объяснения не принимаются.

Каждый дистрибьютор может включиться в программу в любой момент: делайте закупки на сумму 500 у.е. (ЛО) в течение 6 месяцев, и получайте дополнительные возможности!

Программа вступает в действие в компании БЕЛЫЙ КОТ с 1 сентября 2011 года.

Квалификация ЭЛИТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ – это ещё одна возможность выделиться, повысить свой престиж, засиять новыми гранями своего таланта, получить дополнительный доход.

Звание ЭЛИТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ не заменяет и не отменяет статусы, лидерство и все те почетные звания, которые уже есть в Компании.

Начинайте прямо сейчас!

Правила получения дополнительных возможностей в РЦК будут отличаться от правил в центральном офисе. Следите за информацией на корпоративном сайте компании и в корпоративной газете.

Учеба

Уважаемые дистрибьюторы!
Обращаем ваше внимание на изменения в программе проведения Школы Начинающего Дистрибьютора.

По просьбам дистрибьюторов мы сократили количество занятий.

Теперь для получения кредита вам нужно пройти не 5, а 4 занятия!

Темы занятий в сентябре 2011 г.:

Занятие 1: Что такое сетевой маркетинг. Представление компании БЕЛЫЙ КОТ. Первые шаги дистрибьютора в компании БЕЛЫЙ КОТ. Маркетинг-план.

Ведущие:

- суперлидер Татьяна Попова, суперлидер Галина Прокошина

22 сентября (четверг) 11.00-13.00.

- Изумрудный суперлидер Зоя Ячменева, суперлидер Татьяна Прокушева

23 сентября (пятница) 17.00-19.00.

- суперлидер Марина Батанова, суперлидер Элла Мишевцева

25 сентября (воскресенье) 13.00-15.00.

Занятие 2: Возможности, которые предлагает компания БЕЛЫЙ КОТ. Маркетинг-план. Ваши перспективы в компании БЕЛЫЙ КОТ.

Ведущие:

- суперлидер Вера Зубарева, суперлидер Алевтина Майорова

12 сентября (понедельник), 26 сентября (понедельник) 11.00-13.00.

- Серебряный суперлидер Ирина Хухарева, суперлидер Ирина Гасс

12 сентября (понедельник), 26 сентября (понедельник) 17.00-19.00.

Занятие 3: Продукция компании БЕЛЫЙ КОТ.

Ведущие:

- суперлидер Валентина Симонова, суперлидер Татьяна Сафончик

15 сентября (четверг), 29 сентября (четверг) 11.00-13.00.

- суперлидер Марина Мишина, суперлидер Валентина Алексеева

16 сентября (пятница), 30 сентября (пятница) 17.00-19.00.

Занятие 4: Компания БЕЛЫЙ КОТ на острие технического прогресса.

Ведущие:

- менеджеры Центра ЭКО-технологий:

Александр Будкин, Алексей Ефимов

19 сентября (понедельник), 11.00 – 13.00.

19 сентября (понедельник), 17.00 – 19.00.

18 сентября (воскресенье), 13.00-15.00.

Изменения вводятся с 1 сентября 2011 года.

Продолжительность – 4 занятия по 1,5-2 часа.

Занятия проводят опытные сетевики, лидеры БЕЛОГО КОТА, сотрудники Компании.

По окончании ШКОЛЫ НАЧИНАЮЩЕГО ДИСТРИБЬЮТОРА и после сдачи зачета сотруднику Отдела обучения и развития, дистрибьютор получит СЕРТИФИКАТ, подтверждающий прохождение курса и присваивающий ему квалификацию «Дистрибьютор I ступени».

Занятие проводится бесплатно (**офис № 33, 2 этаж**).

Отдел обучения и развития.

Сетевики шутят



Приглашенный после презентации раздраженно бросает дистрибьютору:

- Слушайте, если это бизнес, тогда я – идиот!
- Это бизнес, - сдержанно ответил дистрибьютор. Немного подумав, добавил:
- Это настоящий бизнес!



- Мне срочно нужна работа, у меня жена и семеро детей!

- А что ещё вы умеете делать?



Два друга встретились за столиком своего любимого кафе. После первой рюмки один говорит:

- Дома одни сплошные скандалы. Ситуация с деньгами настолько сложная, что единственный выход, с моей точки зрения, это вступить в сетевую компанию. Но представляешь, старина, никак не могу убедить жену сделать это первой!



Афоризм



Тот день, когда вы полностью возьмёте на себя ответственность за собственное будущее и прекратите искать оправдание сомнениям, станет днём начала движения к вершинам.

О. Дж. Симпсон, знаменитый американский спортсмен, игрок в американский футбол



Спецпредложение



НОВИЧКАМ В СЕНТЯБРЕ

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

70 у.е. - получаете в подарок от компании брошюры: «Как говорить, чтобы тебе поверили», «Как заработать большие деньги», «Как стать лидером», «Работаем с возражениями», набор журналов «Хозяйка жизни».

150 у.е. – получаете в подарок от компании брошюры: «Как говорить, чтобы тебе поверили», «Как заработать большие деньги», «Как стать лидером», набор журналов «Хозяйка жизни», **мини-варежку розовую.**

300 у.е. - получаете в подарок от компании брошюры: «Как говорить, чтобы тебе поверили», «Как заработать большие деньги», «Как стать лидером», «Ты стал спонсором», набор

журналов «Хозяйка жизни», **щётку Малую красную.**

450 у.е. - получаете в подарок от компании брошюры: «Как говорить, чтобы тебе поверили», «Как заработать большие деньги», «Как стать лидером», «Работаем с возражениями», «Ты стал спонсором», набор журналов «Хозяйка жизни», **салфетки нестандартные 20x20.**

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 ноября включительно.**

ЧИСТОТА БЕЗ ХИМИИ № 468 12-18 сентября 2011 г.

Информационно-публицистический бюллетень компании БЕЛЫЙ КОТ
 Руководитель проекта Татьяна ВОЕВОДИНА, Президент компании БЕЛЫЙ КОТ
 Редакция: 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.