

ЧИСТОТА БЕЗ ХИМИИ

компания БЕЛЫЙ КОТ - лидер
на рынке чистоты без химии!



№ 494 12-18 марта 2012 г.

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

О Акция

АКЦИЯ ЦЕННАЯ КУХНЯ

17 марта

При одновременной покупке
от 280 у.е. до 499 у.е.
вы получаете полотенце для ценной
посуды 40x60, серое.

При одновременной покупке
от 500 у.е. до 649 у.е.
вы получаете
2 полотенца для ценной посуды
40x60, серое и красное.

При одновременной покупке
от 650 у.е. и выше
вы получаете 3 полотенца для ценной
посуды 40x60, серое, красное, синее.

Получить по-
дарки можно в
Отделе обучения
и развития (офис
33).

Списание с
кредита не учи-
тывается.

Учитываются
только товарные
накладные.

Акция прово-
дится для дистрибьюторов, обслуживающих
в центральном офисе (в г. Москве).



О Акция

АКЦИЯ МОЙДОДЫР

Только 18 марта!

При одновременной покупке:

от 250 до 349 у.е.
вы получаете в подарок салфетку
«Ребристую», зеленую;

от 350 до 449 у.е.
вы получаете в подарок Салфетку
для мытья полов 50x60, зеленую;

от 450 у.е. и выше
вы получаете в подарок Щетку с
ручкой «Комфорт», черно-желтую.

Получить подарки можно в Отделе обуче-
ния и развития
(офис 33).

Списание с
кредита не учи-
тывается. Учи-
тываются толь-
ко товарные на-
кладные.

Акция прово-
дится для дист-
рибьюторов,
обслуживаю-
щихся в цент-
ральном офисе
(в г. Москве).



О Поздравляю!

Поздравляем Елену ЖУЖУКИНУ с выходом на скидку 43%.

Елена - молодая мама. В конце 2010 года
познакомилась с компанией БЕЛЫЙ КОТ и
сразу влюбилась в нашу продукцию. Лена
очень жизнерадостный и общительный чело-
век и с удовольствием делится информаци-
ей со всеми. Благодаря своей активности она

довольно быстро
достигла макси-
мальной скидки.

Лена - так дер-
жать! Желаем даль-
нейших успехов,
здоровья, роста
структуры, объемов и новых друзей в БЕЛОМ
КОТЕ!



*Твой спонсор и суперлидер
Демидова О.Д.,*

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

Читайте в номере:

- ❗ Акции БЕЛОГО КОТА (стр. 1).
- ❗ Развернутая про-
грамма Форума
БЕЛОГО КОТА (стр. 2-4).
- ❗ Схема проезда на
Форум (стр. 5).
- ❗ Тапочки для уборки
«Чистые следочки»
(стр. 6).
- ❗ Варежка для уборки
«Мягкая лапка» (стр.
7-8).
- ❗ Массажер для ног
«Мягкая походка» и
Коврик-массажер для
ног (стр. 9).
- ❗ Многоцветный крючок
«Кошачий коготок»
(стр. 10).
- ❗ Вера Васильева: «Я
люблю тебя, Котик!»
(стр. 11-12).
- ❗ Акция «Остров свобо-
ды»: поездка на Кубу
(стр. 13).
- ❗ Квалификация Элит-
ный покупатель:
новые возможности.
Наборы для элитных
покупателей (стр. 14-15).
- ❗ Список элитных
покупателей (стр. 16-
17).
- ❗ Татьяна Куликова:
«Проверено жизнен-
ным опытом» (стр. 18-
19).
- ❗ Вдохновение. Ольга
Потемкина: стихи о
женщине (стр. 20).

ПРОГРАММА X ЕЖЕГОДНОГО ФОРУМА КОМПАНИИ БЕЛЫЙ КОТ с 1 по 4 апреля 2012 г., пансионат “Новые Горки” (“Клязьма”).

1 апреля

10.00 - Посадка дистрибуторов в автобусы.

10.00–11.00 - Отъезд участников Форума от Центрального офиса (г. Москва).

Традиционно наше главное годовое мероприятие начинается уже в дороге. В автобусах делегаты не теряют времени даром: общаются, обсуждают предстоящую программу Форума. В одном автобусе «верхний» спонсор впервые знакомится со структурой из дальнего региона, которая, оказывается, подписана «под ним» через несколько поколений. В другом - белокотовец-москвич проводит импровизированную экскурсию, рассказывая о достопримечательностях, мимо которых проезжает автобус. Там кто-то уже проводит мотивирующие беседы с представителями своих структур, кто-то запекает знакомую и любимую песню и ее подхватывают десятки голосов... Главное – настроение у всех приподнятое, рабочее и чуть взволнованное – впереди столько событий, все готовились к поездке и ждут, насколько оправдаются ожидания. Обязательно оправдаются! Мы вместе, мы едем работать, учиться, общаться и отдыхать. И у нас всё получится!

11.00-12.30 - Прибытие и расселение.

13.00-14.00 - Обед (ресторан гостиницы).

14.30 - Торжественное открытие X Форума (кинзал).

15.00-15.20 - Выступление Президента компании БЕЛЫЙ КОТ Т.В. Воеводиной.

15.20-15.30 - Суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Галина Трофимова (Екатеринбург). «Путевка в обеспеченную жизнь».

Ведущая поделится с делегатами своими методами работы с новичками, расскажет о том, как рекрутирует, чем мотивирует людей.

15.30-15.40 - Награждение эффективных новичков.

15.40-15.50 - Серебряный суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Айгуль Хузина (Альметьевск). «Окружная региональная конференция - новый виток в работе РЦК».

В небольшом городе Альметьевске в прошлом году с успехом прошла одна из Окружных региональных конференций, организация которых стала уже доброй традицией в БЕЛОМ КОТЕ. О том, насколько эффективны такие масштабные региональные мероприятия, о подготовке, проведении и итогах конференции пойдет речь в докладе успешного Серебряного суперлидера Айгуль Хузиной.

15.50-16.00 - Награждение руководителей лучших РЦК.

16.00-16.10 – Руководитель Офиса Киева Виктор Бреус. «БЕЛЫЙ КОТ в Украине».

О новостях наших соседей делегаты узнают от человека, который держит руку на пульсе жизни БЕЛОГО КОТА в Украине – руководителя Офиса Киева Виктора Бреуса.

16.10-16.20 - Награждение лучших дистрибуторов Украины.

16.20-16.30 - Суперли-

дер компании БЕЛЫЙ КОТ Татьяна Клабукова (Ижевск). «Путь от независимого дистрибутора до руководителя РЦК».

Приходя в БЕЛЫЙ КОТ, наши дистрибуторы получают возможность не только овладеть новой для себя профессией – профессией дистрибутора, но и сделать в новом для себя бизнесе карьеру. Решиться организовать в своем регионе Региональный Центр способен не каждый. Руководитель должен быть человеком организованным, дисциплинированным, внимательным и в то же время способным принимать нестандартные решения, брать на себя ответственность. Нужно уметь ладить с людьми и, безусловно, быть настоящим профессионалом в своем деле. О непростом пути от новичка до руководителя Регионального центра расскажет практик, опытный белокотовец Татьяна Клабукова.

16.30-16.40 - Награждение лучших независимых дистрибуторов СНГ и России.

16.40-16.50 - Суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Елена Безручко (Новосибирск). «Ученье и труд – все перетрут!»

С уверенностью можно сказать, что перед вами настоящий профессионал, на деле доказавший свои способности лидера, свое трудолюбие и стремление к постоянному самосовершенствованию. Потому что в нашей Компании настоящего успеха может достичь только тот, кто любит учиться и любит работать. Елена Без-

ручко – как раз такой человек.

16.50-17.00 - Награждение лучших организаторов обучения и преподавателей в РЦК и Москве.

17.00-17.10 – Сапфировый суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Дмитрий Демидов (Новосибирск). «Мой адрес - не дом и не улица, мой адрес – БЕЛЫЙ КОТ».

О биографии и географии Дмитрия Демидова в БЕЛОМ КОТЕ ходят легенды. Этот человек открыл и «освоил» для БЕЛОГО КОТА множество городов и регионов, под началом его и его воспитанников открыты РЦК по всей России и в Украине. Он легок на подъем. Его не страшат расстояния. Он умеет начинать с нуля и добиваться результатов, поражающих воображение. И чем больше таких людей будет в нашей Компании, тем успешнее будет она.

17.10-17.15 - Награждение лучших сетевиков, «открывающих» регионы.

17.15-17.25 - Золотой суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Вера Чалых (Самара). «14 лет вместе с БК».

«Птенцами гнезда» Веры Анатольевны Чалых могут назвать себя даже не тысячи, а десятки тысяч дистрибуторов. Придя в Компанию в числе первых, эта замечательная женщина прошла огромный путь вместе с БЕЛЫМ КОТОМ, оставаясь все эти годы верной своей Компании. Опыт накоплен колоссальный, структура выросла огромная, РЦК г. Самары работает стабильно. Вере Чалых есть, что рассказать.

17.25-17.35 - Награждение «ветеранов» БК.

17.35-17.50 - Бриллиантовый суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Марина Кондратьева (Москва): «Работаешь по правилам – достигаешь успеха».

Марина Юрьевна Кондратьева – пока единственный человек, достигший высшего Статуса компании БЕЛЫЙ КОТ – Бриллиантовый суперлидер и регулярно этот статус подтверждающий. Уже одного этого достаточно для того, чтобы относиться к выступлениям Марины Кондратьевой с особым вниманием. И в самом деле, на ее структурных занятиях, на семинарах всегда аншлаг. Потому что БЕЛЫЙ КОТ – это компания, в которой действительно можно добиться многого.

17.50-18.00 - Награждение Статусных суперлидеров компании БЕЛЫЙ КОТ.

Вручение Статусных значков новым Статусным лидерам Компании.

18.00-19.00 - Ужин (*ресторан гостиницы*).

19.00-20.00 - Презентация гладильного оборудования «Воспарить над бытом – легко!». Проводят Руководители Центра ЭКОтехнологий Анна Ершова и Владимир Лещин (*Троицкий зал*).

19.00-20.00 - Розыгрыш среди ЭЛИТНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ (*кинозал*).

20.00-22.30 - Занятие Сергея Попова «МЛМ в эру Водолея» (*кинозал*).

Используемые ранее методы рекрутирования новых сотрудников перестали работать. На смену астрологической эре Рыб пришла эра Водолея. Новое расположение звезд заставляет людей откликаться на другие предложения, нежели те, которые увлекали 5-10 лет назад. Какими должны быть эти предложения?

- Что должно прийти на смену упорству и вниманию к нуждам людей в новую астрологическую эру?

- Как должно поменяться отношение сетевика к представителем “холодного” и “тёплого” рынков для того, чтобы успешно осуществлять

продажи и расширять сеть?

- Какой метод выращивания лидеров предлагается в новую астрологическую эру?

- Как преподносить людям продукт в наши дни, чтобы они его охотно приобретали? На что делать упор?

- Как выстраивать в голове новоиспечённого дистрибьютора такие отношения с компанией, чтобы он отдавал свои силы ей и только ей?

Ответы на эти и многие другие вопросы вы получите на семинаре “МЛМ в эру Водолея”. Идите в ногу со временем!

Для всех участников Форума занятие - БЕСПЛАТНО.

2 апреля

9.00–10.00 - Завтрак (*ресторан гостиницы*).

10.00 - Продолжение X Форума (*кинозал*).

10.00-10.30 - Выступление руководителя компании “SMART” (Швеция).

10.30-10.45 - Выступление руководителя компании “SCHMIDT” (Ирландия).

10.45–11.00 – Выступление руководителя компании “SWEEPA” (Германия).

11.00– 11.40 - Выступление разработчиков АКО, компании: “Menikini” и “Maxima” (Италия).

11.40-11.50 - Выступление Григория Стасевича «ДОМ БЕЛОГО КОТА».

ДОМ БЕЛОГО КОТА построен в парковой зоне столицы, идет заселение. Все желающие могут осмотреть его 4 апреля.

11.50-13.00 - Выступление Президента компании Т.В. Воеводиной.

«БЕЛЫЙ КОТ: место, где можно заработать».

Темы, которые предлагает для своих регулярных бесед с дистрибьюторами Татьяна Владимировна, всегда злободневны, актуальны, а потому ее занятия в центральном офисе и выступления на различных выездных мероприятиях БЕЛОГО КОТА традиционно вызывают живой интерес слушателей и участников. Это живой, интересный, остроумный разговор с мно-

гочисленными примерами из жизни, из практики, и, в то же время, методически выверенный и профессиональный. Так будет и на сей раз.

13.00-14.00 - Обед (*ресторан гостиницы*).

14.00-17.30 - Семинар бизнес-тренера Александра Синамати «Как за 3 месяца научить «нижних» работать и зарабатывать» (*кинозал*).

Для всех участников Форума участие в семинаре - БЕСПЛАТНО.

18.00-19.00 - Ужин (*ресторан гостиницы*).

19.00-20.30 - Собрание Статусных лидеров и руководителей РЦК.

Выступление руководителя Компании В.И. Стасевича «О перспективах развития компании БЕЛЫЙ КОТ», выступление Президента Компании Т.В. Воеводиной «Правила работы в компании: не в стеснении, а в помощи» (*кинозал*).

19.00-20.30 - Презентация агрегатов комплексной очистки «Новые возможности ЭКОтехнологий». Проводят Руководители Центра ЭКОтехнологий Анна Ершова и Владимир Лещин (*Троицкий зал*).

19.00-20.30 - Круглые столы (*холл гостиницы*).

1. «Новинки БЕЛОГО КОТА».

Ведущая: суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Наталья Абакумова.

2. «Расходная продукция компании БЕЛЫЙ КОТ. Поделись опытом».

Методом проб и ошибок. Интересные истории, способные помочь в бизнесе».

Ведущая: суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Татьяна Сафончик.

3. «Мужской подход к продажам продукции компании БЕЛЫЙ КОТ. Опыт и достоверные факты».

Ведущий: суперлидер компании БЕЛЫЙ КОТ Василь Мугтасимов.

20.30-20.45 - Поздравление победителей конкурса рассказов «Я в БЕЛОМ КОТЕ» (*кинозал*).

20.45-22.15 - Семинар «Техника и технологии продаж (АКО)». Проводят руководители Центра ЭКОтехнологий Анна Ершова и Владимир

Лещин (*Троицкий зал*).

20.45-22.30 - Вечер романса (*кинозал*).

3 апреля

10.00-13.00 - Занятие Александра Свяша «Как привлечь деньги» (*кинозал*).

13.00-14.00 - Обед (*ресторан гостиницы*).

14.00-15.30 - Занятие Александра Свяша «Как привлечь деньги» (*кинозал*).

Александр Григорьевич Свяш — российский писатель, психолог, кандидат технических наук, автор книг по популярной психологии, вышедших в России и за рубежом общим тиражом более чем 8 миллионов экземпляров, президент ООО «Центр позитивной психологии „Разумный путь“».

В своих работах А.Г. Свяш развивает авторскую методику, в которой предлагает собственное видение причин возникающих в жизни людей проблем и способы повышения личной эффективности. Он также является автором серии тренингов, регулярно проводимых в России и за рубежом по этому направлению.

Для всех участников Форума участие в семинаре – БЕСПЛАТНО.

15.30-17.00 - Вручение путевок в Италию победителям конкурса + Розыгрыш 1 путевки (*кинозал*).

Мы долго этого ждали! О поездке в Венецию мечтали, к ней стремились, за нее боролись, и вот, наконец, настает желанный момент – победители конкурса получают заслуженные награды! Для того чтобы войти в число тех счастливых, которые отправятся в прекрасный город на воде, в легендарную и великолепную Венецию, мало было выполнить условия конкурса. Необходимо обязательно присутствовать на Форуме, в зале. Но для тех, кто участвовал в конкурсе и стремился победить, быть делегатом главного мероприятия БЕЛОГО КОТА – логично и естественно, потому что профессионал, человек, по-

настоящему стремящийся к успеху в нашей Компании, понимает всю важность Форума для развития своего бизнеса. А такими замечательными поездками БЕЛЫЙ КОТ награждает именно профессионалов! Но у других делегатов тоже есть возможность оказаться среди счастливиц – одну путевку Компания дарит дистрибьюторам! И пусть жребий, сама судьба определит, кто станет ее обладателем. В любом случае это будет один из делегатов Форума, а значит, достойный белокотовец, человек, который уже стал или скоро станет настоящим профессионалом!

17.00 - Закрытие X Форума (кинзал).

18.00 - Праздничный банкет (ресторан гостиницы).

После насыщенной программы Форума хочется расслабиться, сбросить напряжение и от души повеселиться. Столы накрыты, самые красивые наряды отглажены – все на банкет! Делегатов ждет целая куча приятных сюрпризов! Профессиональный ведущий не даст скучать. Будут шутки и смех, тосты и конкурсы, прозвучат поздравления, всех порадуют интересные выступления и профессиональных артистов, и коллег по БЕЛОМУ КОТУ... Будет вкусно, весело, интересно, как всегда бывает на праздничных банкетах в нашей Компании! Как известно, скучно бывает только скучным людям, а среди нас таких нет!

4 апреля

9.00-10.00 - Завтрак (ресторан гостиницы).

10.00 – Освобождение номеров.

10.30 - Отъезд. Делегатам предоставляется выбор: кто может отправиться на экскурсию в Троицкий Сергиев монастырь, желающие могут осмотреть Дом БЕЛОГО КОТА, а кто-то сразу поедет к офису БК.

Экскурсия в Троицкий Сергиев монастырь.

Как известно, все дороги ведут в Рим, а любая дорога в России приводит в Троицу – так издавна на Руси называют Троицкий Сергиев монастырь. Основанная преподобным Сергием Радонежским в 1337 году обитель, получившая в 1744 году наименование Троице-Сергиева Лавра – одна из самых почитаемых общерусских святынь. Тысячи паломников и туристов стекаются в Троице-Сергиеву Лавру со всех концов России, из стран ближнего и дальнего Зарубежья.

После экскурсии по территории Лавры мы побываем в Гефсиманском Черниговском скиту, посетим пещеры, прикоснемся к чудотворной иконе Божьей Матери Черниговской...

Дом БЕЛОГО КОТА – уже реализованный инвестиционный строительный проект нашей Компании, о котором много рассказывалось в корпоративной газете и на занятиях в центральном офисе. Выстроенный в нескольких километрах от Москвы в зеленой экологически чистой зоне, удачно спроектированный, этот дом стал возможностью для одних белокотовцев вложить деньги в квадратные метры на «нулевом цикле» и получить свою прибыль на одном из этапов строительства или по окончании такового, а для других – возможностью улучшить свои жилищные условия. В благоустроенных квартирах этого дома уже живут семьи белокотовцев. Впереди – новые проекты. Для тех, кто раздумывает, принять ли в них участие, посмотреть на уже реализованный успешный проект, будет и полезно, и интересно.

На протяжении всего Форума будет проходить интерактивная ПРОМО-ГАЛЕРЕЯ, организованная Центром ЭКОтехнологий.

В холле гостиницы будет представлен фото-отчет «Жизнь БЕЛОГО КОТА».

Форум

СХЕМА ПРОДАЖИ БИЛЕТОВ НА X ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ КОМПАНИИ БЕЛЫЙ КОТ, который состоится 1–4 апреля 2012 г.

Говорят, поспешишь – людей насмешишь, а у нас поспешишь – сэкономишь! Считаешь свои деньги – заранее покупай билет на Ежегодный Форум Компании!

Описание номеров:

1. ДВУХКОМНАТНЫЙ ЧЕТЫРЕХМЕСТНЫЙ НОМЕР ЭКОНОМ: в одной комнате 2 кровати, в другой – 2 дивана, сантехника и мебель стандартные.

2. ДВУХКОМНАТНЫЙ ТРЕХМЕСТНЫЙ НОМЕР СТАНДАРТНЫЙ: в одной комнате 2 кровати, в другой – 1 диван, номер после ремонта с новой мебелью и новой сантехникой.

Категория номера	Стоимость места в номере в марте (продажа до 15 марта)
1. Двухкомнатный четырехместный номер эконом: в одной комнате 2 кровати, в другой – 2 дивана, сантехника и мебель стандартные.	8625
2. Двухкомнатный трехместный номер стандартный: в одной комнате 2 кровати, в другой – 1 диван, номер после ремонта с новой мебелью и новой сантехникой.	9775

«Стандартные» номера находятся в 1-м корпусе пансионата «Новые горки». В этом корпусе все номера отремонтированы. Номера «Эконом» находятся во 2-м корпусе. В нем сейчас проводится ремонт. Если ремонт к апрелю не завершится, то обладатели этих номеров в столовую и залы будут проходить через улицу. Если ремонт завершится, то проход будет по корпусу.


 Форум

СХЕМА ПРОЕЗДА НА X ЕЖЕГОДНЫЙ ФОРУМ КОМПАНИИ БЕЛЫЙ КОТ

Проезд на собственном автотранспорте:

По Дмитровскому шоссе 5 км от МКАД;

далее поворот направо по указателю пансионата (в конце пос. Виноградово);

далее 5 км через Афанасово до Т-образного перекрестка, на котором повернуть налево на пос. Поведники;

далее около 2 км по главной дороге до КПП пансионата (справа от дороги).

По Осташковскому шоссе 7 км от МКАД;

далее по указателям на Пирогово до деревни Беляниново – поворот налево на Поведники и по указателю пансионата «Клязьма»;

далее 5 км до Т-образного перекрестка, прямо по указателю «Пансионаты»;

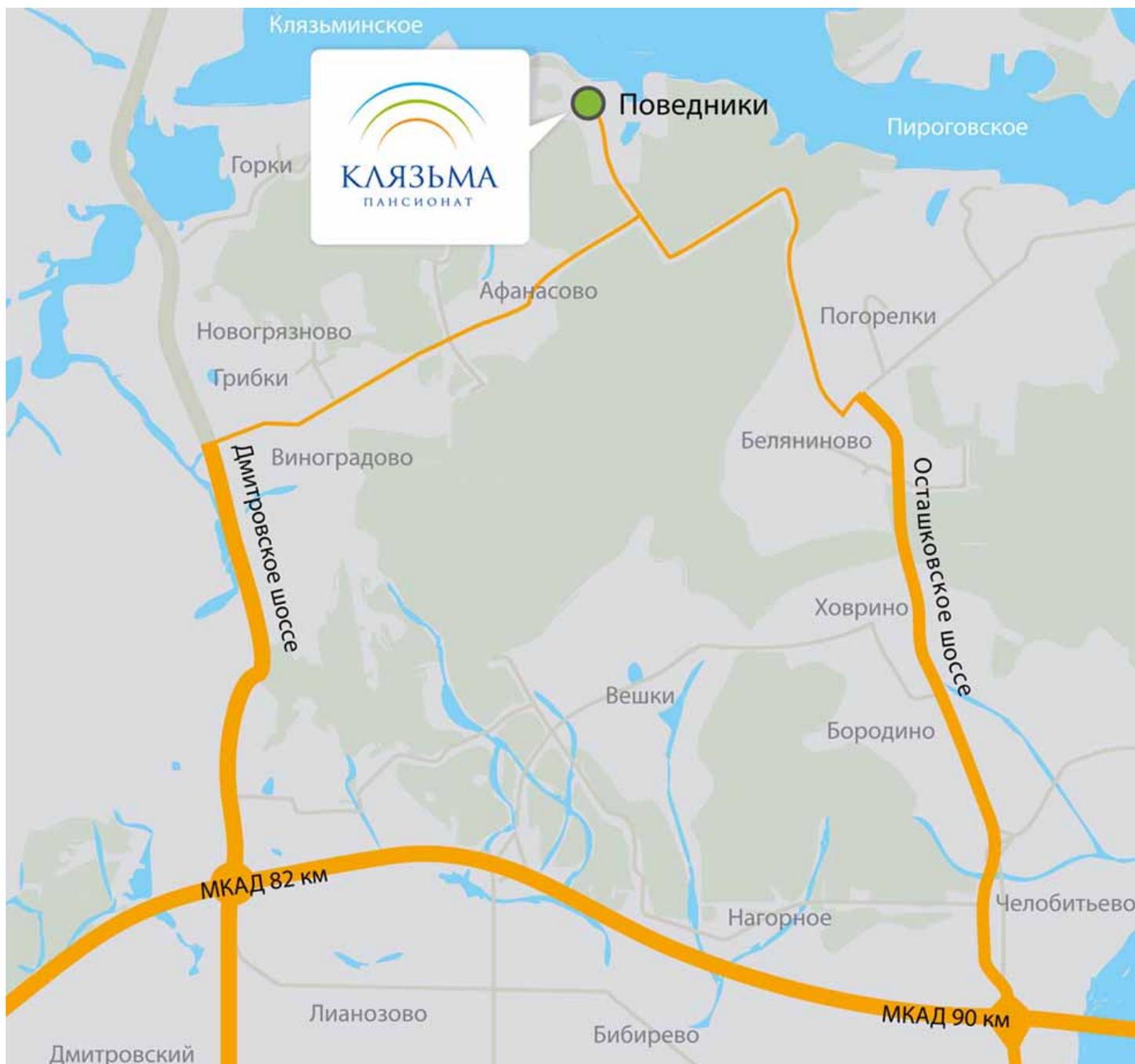
далее 2 км по главной дороге до КПП пансионата (справа у дороги).

Проезд на общественном автотранспорте:

от м. Медведково (выход из последнего вагона из Центра налево) маршрутное такси № 279.

от м. Алтуфьево маршрутное такси № 273.

До остановки «Поселок Поведники» (конечная). Далее пешком до КПП пансионата.



 Новинка

ТАПОЧКИ ДЛЯ УБОРКИ ЧИСТЫЕ СЛЕДОЧКИ

Тапочки из микрорезанного микроволокна «Чистые следочки» позволяют не тратить на уборку ни одной минуты. Вы просто ходите в тапочках «Чистые следочки» по дому, как в обычных тапочках, одновременно вбирая пыль в их структуру. Используйте на полах из дерева, паркета, линолеума, ламината, керамической плитки.

ВНИМАНИЕ:

Используйте тапочки «Чистые следочки» только для протирки пыли.
Для влажной уборки используйте швабры Компании.

УХОД:

Изделия из микрорезанного микроволокна прекрасно вбирают грязь и отдают её при стирке любым видом мыла. При стирке в машине можно использовать также мягкие моющие средства, не содержащие отбеливателей и кондиционеров для воды.
Не гладить! Не сушить на горячих батареях!

Изготовлено по заказу БЕЛЫЙ КОТ – Европа компанией
Loyola Ltd? 758 Great Cambridge Road, Enfield, England UK



ВАРЕЖКА ДЛЯ УБОРКИ МЯГКАЯ ЛАПКА (БАРХАТ)



БЕЛЫЙ КОТ
WHITE CAT

Подходит для уборки:

- Больших застекленных поверхностей
- Мониторов и экранов ТВ
- Аквариумов
- Автомобилей

УХОД:

Наши изделия из **микрорезанного микроволокна** прекрасно вбирают грязь и отдают её при стирке любым видом мыла. При стирке в машине используйте мягкие моющие средства, не содержащие отбеливатели и кондиционеры для воды.

Не гладить! Не сушить на горячих батареях!

Оборотная сторона «БАРХАТ»

Изготовлено по заказу БЕЛЫЙ КОТ – ЕВРОПА
компанией Loyola Ltd, 758 Great
Cambridge Road, Enfield, England, UK.



ВАРЕЖКА ДЛЯ УБОРКИ МЯГКАЯ ЛАПКА (СЕТОЧКА)



Сеточка позволяет оттереть
самые стойкие загрязнения.

Пушистая сторона используется для чистки:

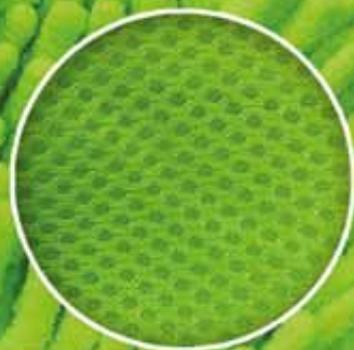
- Зоны кухни – варочных поверхностей,
холодильников, кафельных поверхностей
- Металлических покрытий
- Автомобилей



УХОД:

Наши изделия из **микрорезанного микроволокна** прекрасно вбирают грязь и отдают её при стирке любым видом мыла. При стирке в машине используйте мягкие моющие средства, не содержащие отбеливатели и кондиционеры для воды.

Не гладить! Не сушить на горячих батареях!



Оборотная сторона «СЕТОЧКА»



Изготовлено по заказу БЕЛЫЙ КОТ – ЕВРОПА
компанией Loyola Ltd, 758 Great
Cambridge Road, Enfield, England, UK.

○ Новинка

Массажер для ног «Мягкая походка» и Коврик–массажер для ног

Всем известно, что поверхность стопы снабжена огромным количеством нервных окончаний. Более того, на ней имеются проекции всех внутренних органов. Поэтому, массируя стопу, мы оказываем оздоравливающее воздействие на наши внутренние органы. Именно поэтому медики и гигиенисты рекомендуют чаще ходить по траве и песку. К сожалению, выполнить эту рекомендацию в нашем холодном климате и при нашем образе жизни довольно трудно, практически невозможно.

Решением этой проблемы является массажер для ног. Это своего рода коврик, сделанный в форме стоп, который крепится на дно ванны с помощью специальных присосок. Рабочая поверхность коврика покрыта щетинкой. Плотность щетинки подобра-

на таким образом, чтобы, с одной стороны, достичь массирующего эффекта, а с другой – не раздражать поверхность стоп излишне.

Воздействуем на стопу – лечим весь организм. На стопе имеются проекции всех внутренних органов человека. Воздействуя на точку, мы оздоравливаем соответствующий орган. На этом основана рефлексотерапия. Наш коврик–массажер помогает оздоравливать весь организм в целом.

ТОПОГРАФИЧЕСКИЕ КАРТЫ СТОП

Топографические карты стоп выполняют лишь вспомогательную функцию. При обнаружении болезненного или застойного участка стопы вы можете отыскать его на карте и приблизительно опреде-

лить, в какой именно рефлекторной зоне вы ощущаете болезненность. Карты могут служить всего лишь общим руководством, поскольку каждая пара стоп отличается от другой и не будет в точности соответствовать карте.

Рабочая поверхность коврика покрыта щетинкой. Плотность щетинки подобрана таким образом, чтобы, с одной стороны, достичь массирующего эффекта, а с другой – не раздражать поверхность ног.

Применение

Поместите массажер присосками вниз, на сухое дно ванны или поддон душевой кабины, закрепите присосками. Принимая душ просто стойте на массажере или слегка переступайте по нему. Не тратя ни секунды време-

ни, вы укрепляете свое здоровье.

Уход:

После использования массажера необходимо промыть, вытереть и хорошо просушить. Хранить в подвешенном состоянии, в сухом помещении, в удалении от источников тепла.

Внимание! Не оставляйте массажер после использования в ванне или душевой кабине во избежание развития «грибка» на поверхности массажера и под ним, на дне ванны или поддоне душевой кабины.

Изготовлено по заказу БЕЛЫЙ КОТ – Европа компанией

Loyola Ltd? 758 Great Cambridge Road, Enfield, England UK



○ Новинка

Многоразовый крючок КОШАЧИЙ КОГОТОК

Максимальная нагрузка – 2 (5) кг.

В ванной и на кухне нужно иметь много прочных крючков. Однако при сверлении кафеля есть риск разрушить плитку. Если крючок больше не нужен, дырка в стене портит общий вид помещения.

Решение найдено! Это крючок – КОШАЧИЙ КОГОТОК. Его можно приклеить в любом месте, не сверля стену.

Более того, КОШАЧИЙ КОГОТОК можно использовать несколько раз – его можно отклеить и приклеить заново в другом месте!

Инструкция по использованию:

1. Очистить поверхность, к которой будет приклеен крючок с помощью чистой сухой ткани, при необходимости обезжирить;

2. снять защитную пленку;

3. сильно прижать крючок к приклеиваемой поверхности;

4. медленными растирающими движениями тщательно выдавить пузырьки воздуха, которые остались после приклеивания;

5. наилучший результат будет получен, если оставить приклеенный крючок на 24 часа без нагрузки.

Внимание!

- поверхность, к которой будет приклеен крючок, должна быть сухой, ровной, гладкой, без шероховатостей,

- не вешать на крючки нагрузку, превышающую указанную,

- не вешать на крючки зеркала, настенные часы, изделия из стекла и другие хрупкие предметы.

Изготовлено по заказу БЕЛЫЙ КОТ – ЕВРОПА компанией Loyola Ltd, 758 Great Cambridge Road, Enfield, England, UK.



Внимание, конкурс!

Вера ВАСИЛЬЕВА, г. Абакан: Я ЛЮБЛЮ ТЕБЯ, КОТИК! Статья на конкурс рассказов «Я в БЕЛОМ КОТЕ».



фирмы БЕЛЫЙ КОТ. Эта книжечка несет очень позитивный заряд, потому что на каждой странице слова восхищения и благодарности.

Время быстротечно, меня ласково величают в городе «Отдел экологии» Могу с гордостью сказать, что самые крупные организации переведены мною на уровень экологически чистой уборки, а при входе в администрацию нашего города лежат барьерные ковры фирмы БЕЛЫЙ КОТ. Чистота! Чистота! Чистота!



До сих пор с недоумением вспоминаю первое в своей жизни знакомство с продукцией БЕЛОГО КОТА... Сколько потеряно времени, а самое главное, сколько упущено нового и интересного!

В первую встречу я не поверила в возможности БЕЛОГО КОТА, но в 2007 году судьба свела меня с ним в городе Абакане. Вот тогда и началась наша дружба. Несколько лет пользовалась

сама и досконально изучала продукцию. Моему удивлению не было предела: чистота, чистота, чистота!!!

Как и многие начинающие дистрибьюторы, начала свою работу с родственников и знакомых. Делилась любовью к «котику» со всеми, кто встречался на моем пути. Так у меня появилась тетрадь, а со временем она перешла в книгу, которая теперь несет гордое название «Отзывы о продукции

Создание предприятия по продвижению новых технологий стало очередной ступенью в моем профессиональном росте дистрибьютора-профессионала. Многие могут подумать, что на пенсии жизнь заканчивается, а я могу возразить: жизнь продолжается и начинает играть новыми красками!!! Позитив должен сопровождать нас всегда и везде, в общении с потенциальными клиентами, а для этого у нас должно быть светло на

душе. Я стараюсь дать работу пионерам и пенсионерам, так как очень хочется помочь всем и финансово, и не могу без сожаления смотреть, как страдают люди, ушедшие на пенсию, без общения. И для меня стало не последним делом донести до жителей города, что сетевик - это звучит гордо!

Моя фирма получила возможность участвовать в городских и региональных выставках, появилась замеча-





тельная возможность представить «Белого котика» большому количеству людей, а значит, и возможность расширить круг наших друзей.

Впереди еще столько не взятых высот!

16-17 февраля текущего года в драмтеатре Республики проходила городская выставка «Мир красоты и здоровья». Участие в этой выставке было для меня очень ответственным мероприятием. Я должна была достойно представить всю продукцию «Белого котика». Но особенно, конечно, технику лучшей жизни – АКО и гладильную установку с утюгом. Мы выступали под брендом: «Центр современных технологий». Здорово меня выручило то, что я прошла обучение в отделе АКО города Москвы, имею сертификат.

Неоценимую помощь в подготовке к выставке мне оказали очень компетентные специалисты Центра ЭКО-технологий Анна, Александр и Алексей. В режиме он-лайн мне было направлено очень много вспомогательного материала по АКО. Мне было выделено самое престижное место на выставке. Очень большой интерес у посетителей выставки вызвали наши агрегаты Космос и Аквилон. А о гладильной установке и говорить не приходится. Моим помощником был школьник Саша Котяков. Он был признан организаторами выставки самым компетентным консультантом всей выставки. Он едва успевал демонстрировать преимущества техники лучшей жизни. Посетители у наших экспонатов задерживались надолго. Но рекорд побил художник по костюмам республиканско-

го национального драмтеатра. Она была с нами более часа, говорив при этом, что весь этот комплекс так необходим костюмерам театра.

Результат нашей работы – 11 проданных после выставки АКО.

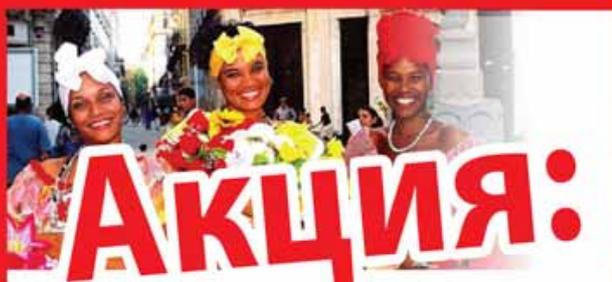
После этой выставки я получила официальное приглашение принять участие в Туве на выставке «Современный город. Современный дом без Белого котика».

Организаторами этой выставки являются правительство Республики Хакасия и правительство Республики Тыва. В выставке примут участие более ста предприятий со всех регионов России. Выставка состоится с 23 по 25 марта 2012 года. Буду готовиться, нужна помощь центрального офиса.

А пока я собираю новых друзей и знакомых в теплой компании, и под вкусные пироги и блины посиделки переходят в презентацию товаров фирмы БЕЛЫЙ КОТ. Ведь презентации проводить для меня - одно удовольствие, стоит только показать волшебное действие салфеток и маневренность швабр, и все околдованы.

Теперь я смело продвигаю продукцию в детские сады и больницы, очень стремлюсь сотрудничать с Жилищными компаниями, ведь у меня есть девиз «Ни одной деревянной швабры и грязной тряпки в любимом городе». Подъезды любимого дома убираем только с БЕЛЫМ КОТОМ. «Белый котик» - помощник во всем!

Есть за что любить тебя, милый мой котик, белый и пушистый!



АКЦИЯ:

Период проведения:

март, апрель, май, июнь 2012 (4 месяца).

Определение участников поездки внутри квоты – максимальный объем заданных параметров.

ОСТРОВ СВОБОДЫ

В акции 6 номинаций:

1. Новички, т.е. подписавшиеся в период проведения конкурса (март 2012, апрель 2012, май 2012, июнь 2012), набравшие за четыре конкурсных месяца КО не менее 10000у.е

Сильная ветка делает не более 50% от суммарного КО.

Победители номинации - 10 человек.

2. Все консультанты, увеличившие ОР не менее чем на 30% в конкурсный период (март 2012, апрель 2012, май 2012, июнь 2012) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Примечание: если консультант не работал в прошлом, 2011 году, то базовая величина ОР принимается за ноль - 10 победителей, среди тех, кто работал в прошлом году - 20 человек.

Победители номинации - 30 человек с максимальным ОР.

3. Руководители РЦК, чей оборот за конкурсный период (март 2012, апрель 2012, май 2012, июнь 2012) увеличился не менее, чем на 10% в сравнении с аналогичным периодом (март 2011, апрель 2011, май 2011, июнь 2011) 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 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.

6. Консультанты - ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ, ежемесячно подтверждающие квалификацию в течение конкурсного периода и максимально увеличившие суммарный Личный Объем по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Победители номинации - 2 человека.

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, 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 на Кубу состоится в сентябре-октябре 2012 года.

Заранее оформите загранпаспорт! У кого есть загранпаспорт, проверьте срок действия вашего документа.

Обязательное требование: на момент выезда с Кубы до окончания срока действия паспорта должно быть не менее трех (3) месяцев.

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



БЕЛЫЙ КОТ
WHITE CAT

Официально

Уважаемые руководители РЦК! Напоминаем условия квалификации
«Элитный покупатель»:

Квалификация ЭЛИТНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ!

В компании БЕЛЫЙ КОТ с 1 сентября 2011 г. действует 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 (например, в акциях будет добавлена номинация «для ЭЛИТНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ»);
- 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 вступила 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.

С 1 марта 2012 г. в продаже - наборы, предназначенные для дистрибьюторов, подтвердивших квалификацию «Элитный покупатель». Период проведения данной акции один месяц (с 1 по 31 марта 2012 г.).

Просьба внимательно ознакомиться со схемой приобретения данной категории товаров:

- 1. Руководитель РЦК делает заявку в Региональный отдел центрального офиса Компании.**
- 2. Менеджер Регионального отдела центрального (московского) офиса Компании оформляет накладную на имя дистрибьютора с московского склада.**
- 3. Дистрибьютор оплачивает товарную накладную с учётом своей скидки.**

При закрытии периода на счёт РЦК перечисляется комиссия. При этом в объём РЦК эти товарные накладные не входят и не учитываются при подведении итогов по рейтингу РЦК и конкурсов по номинациям для РЦК (касается только руководителей РЦК).

В остальных случаях все объёмы по таким товарным накладным учитываются (ЛГ, ГО, КО, ЛО), а также учитываются при подведении итогов по всем другим номинациям.

○ Акция для Элитных покупателей

Наборы для ЭЛИТНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ (ЭП)

Предложение действует с 1 марта по 31 марта.

1. Набор «Кухонный»

1. Губка для посуды голубая.
2. Салфетка «Сияющая чистота», голубая.
3. Салфетка «Ребристая», голубая.

Стоимость: 1980 руб.
Для ЭП: 1782 руб. (ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ экономят 10%).

2. Набор «Экоуборка»

1. Губка для посуды, розовая.
2. Паста «Фарфоровая кошечка».
3. Комплект «ЭКОлюкс».

Стоимость: 3420 руб.
Для ЭП: 3150 руб. (ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ экономят 8%).

3. Набор «Нежность»

1. Мини-варежка косметическая, розовая.
2. Салфетка для лица (замша), розовая.
3. Варежка универсальная, розовая.

Стоимость: 1296 руб.
Для ЭП: 1170 руб. (ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ экономят 10%).

4. Набор «Красота»

1. Варежка для сауны, голубая.
2. Мини-варежка косметическая, голубая.
3. Салфетка для лица (замша), голубая.

Стоимость: 1296 руб.
Для ЭП: 1170 руб. (ЭЛИТНЫЕ ПОКУПАТЕЛИ экономят 10%).

Условия покупки для дистрибьюторов, обслуживающихся

в центральном офисе:

Наборы в кредит не выдаются.

Условия покупки для региональных дистрибьюторов:

1. Руководитель РЦК делает заявку в Региональный отдел центрального офиса Компании.

2. Менеджер Регионального отдела центрального (московского) офиса Компании оформляет накладную на имя дистрибьютора с московского склада.

3. Дистрибьютор оплачивает товарную накладную с учётом своей скидки.

При закрытии периода на счёт РЦК перечисляется комиссия. При этом в объём РЦК эти товарные накладные не входят и не учитываются при подведении итогов по рейтингу РЦК и конкурсов по номинациям для РЦК (касаются только руководителей РЦК).

В остальных случаях все объёмы по таким товарным накладным учитываются (ЛГ, ГО, КО, ЛО), а также учитываются при подведении итогов по всем другим номинациям.

Количество наборов ограничено.

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

Список Элитных покупателей опубликован на стр. 16-17.

○ Спецпредложение

НОВИЧКАМ В МАРТЕ



Уважаемые НОВИЧКИ!

Если при подписании в МАРТЕ вы делаете закупку на сумму:

70 у.е. - получаете в подарок от компании брошюру «Спутник новичка», Календарь малый 2012;

150 у.е. - получаете в подарок от компании брошюру «Спутник новичка», Календарь малый 2012 и **Щетку для мытья посуды;**

300 у.е. - получаете в подарок от компании брошюры: «Спутник новичка», «Ты стал спонсором?», Календарь малый 2012 и **салфетку «Ребристую» 32x31, голубую;**

450 у.е. - получаете в подарок от компании брошюры: «Спутник новичка», «Как стать лидером», «Работаем с вознаграждениями», «Ты стал спонсором?», Календарь малый 2012 и **INO полотенце 70x40.**

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 мая включительно!

○ Объявление

**В продажу
ПОСТУПИЛА
продукция компании**

SMART




Внимание!

Список ЭЛИТНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Программа «Элитный покупатель» стартовала 1 сентября 2011 г.
Итоги подведены 1 марта 2012 г.

1	370440	Авагимян С.В.	Калуга	53	6684	Громова Н.П.	Санкт-Петербург
2	372032	Авагимян Э.Э.	Калуга	54	6876	Громова Т.Н.	Нижний Новгород
3	346818	Авсинеева С.С.	Москва	55	6594	Гутарева О.М.	Иркутск
4	1101	Агибалова Т.П.	Курск	56	7144	Демидов Д.А.	Новосибирск
5	175917	Адамова Л.В.	Тверь	57	398424	Добрякова А.С.	Москва
6	445833	Александриди И.А.	Новороссийск	58	43781	Дрыжова М.А.	Москва
7	430145	Алиев Г.А.	Дагестан респ.	59	40377	Дрыжова Т.Л.	Москва
8	437923	Алиева З.М.	Махачкала	60	411195	Евдокимова Н.А.	Московская обл. для РО
9	55385	Амилаханова З.Н.	Владикавказ	61	161378	Евлоева М.Х.	Сев. Осетия- Алания респ.
10	144553	Антонов Д.А.	Саратов	62	38270	Евстратова Г.Н.	Москва
11	56236	Ануфриев В.А.	Москва	63	447096	Ежов Д.В.	Ярославль
12	230877	Астахова О.М.	Московская обл.	64	144789	Еременко Т.М.	Тверь
13	18770	Ахмеджанова Н.В.	Самарская обл.	65	191665	Ерещенко О.П.	Хабаровск
14	197352	Баландина О.Н.	Московская обл.	66	55306	Ермолаева В.В.	Ставрополь
15	602	Батищева Н.Б.	Самарская обл.	67	800	Ермолаева Т.Н.	Тюмень
16	32918	Батыров Х.Г.	Кабардино- Балкарская респ.	68	435548	Ерохина О.В.	Тула
17	131024	Безручко Е.Г.	Новосибирск	69	220336	Жорина М.В.	Московская обл.
18	8640	Беликова Е.Н.	Владикавказ	70	100686	Замятина Е.А.	Новосибирск
19	77472	Белова Е.А.	Москва	71	85283	Захарова И.М.	Москва
20	344169	Беловская М.А.	Омск	72	12229	Захарова Н.Г.	Москва
21	249833	Беляева Н.В.	Московская обл. для РО	73	202614	Захарова С.Н.	Киров
22	452710	Белякова М.В.	Нижний Новгород	74	834	Зеленкина Л.А.	Санкт-Петербург
23	84200	Бепиева З.Ю.	Владикавказ	75	335295	Золотова И.В.	Петропавловск- Камчатский
24	435134	Березкина Д.В.	Москва	76	236146	Зубарева В.И.	Москва
25	115200	Богатина Т.П.	Москва	77	373904	Зыков А.А.	Волгоград
26	154256	Болдов О.А.	Мордовия респ.	78	373905	Зыкова А.Г.	Волгоград
27	336079	Бондаренко А.А.	Киев	79	427009	Иванова А.Б.	Московская обл.
28	264580	Боровская Н.В.	Коми респ.	80	404812	Иванова А.М.	Екатеринбург
29	342599	Бреус В.М.	Киев	81	165632	Иванова О.И.	Москва
30	334466	Бреус Н.А.	Киев	82	445050	Ильиных Е.А.	Новосибирск
31	75279	Бурнашева Э.И.	Москва	83	151348	Истомина Л.И.	Томск
32	6685	Быстрова В.П.	Санкт-Петербург	84	450784	Кадырова В.И.	Казань
33	53271	Ванюшкина Т.И.	Рязань	85	415838	Казиханова Г.И.	Альметьевск
34	65167	Василенко Т.А.	Рязань	86	19734	Каменецкая Л.С.	Ростов-на-Дону
35	451651	Вихляева Л.В.	Челябинск	87	291099	Каминская Т.В.	Московская обл. для РО
36	395104	Власова Т.Б.	Московская обл. для РО	88	4223	Канокова Н.Н.	Адыгея респ.
37	363192	Волкова И.А.	Владимирская обл.	89	142252	Каратаев Р.А.	Москва
38	331748	Вологдин Р.В.	Архангельск	90	5260	Каратаева Л.А.	Москва
39	10014	Вологодина Е.Н.	Архангельск	91	415690	Каренгина А.С.	Москва
40	440902	Воронкова В.В.	Московская обл.	92	400137	Каренгина Е.В.	Москва
41	14138	Воскресенская Л.М.	Пенза	93	91325	Карсанова С.Д.	Владикавказ
42	4050	Вязанкина Н.Н.	Санкт-Петербург	94	427085	Клабукова Т.А.	Удмуртская респ.
43	97648	Галдина Ю.В.	Мурманск	95	176364	Коваленко Л.М.	Ростов-на-Дону
44	273581	Галиева Н.В.	Красноярский край	96	14844	Кожухина О.И.	Пенза
45	35901	Галиева Н.Г.	Казань	97	6598	Козлов В.Н.	Тульская обл.
46	168063	Говорова Л.А.	Москва	98	330175	Козма А.А.	Кишинев
47	179537	Головина В.Н.	Саратовская обл.	99	134489	Кокина С.Н.	Новосибирск
48	115514	Головчак Л.Ф.	Украина	100	251304	Комарова И.Е.	Московская обл.
49	150771	Гончарова Е.И.	Новосибирск	101	388955	Комозина Е.А.	Москва
50	108561	Гончарова Л.В.	Ростовская обл.	102	32381	Конарева Е.П.	Мурманск
51	37400	Горшкова Н.Е.	Тамбовская обл.	103	149756	Коноплев И.В.	Красноярск
52	371467	Громов М.В.	Нижний Новгород	104	33562	Конюхова Т.В.	Калининград

105	50311	Корнева С.В.	Киев				
106	310628	Корнеева Е.В.	Московская обл. для РО	163	81971	Плахова Г.С.	Московская обл. для РО
107	1026	Королькова В.Н.	Москва	164	398262	Подвигина Т.Я.	Новороссийск
108	13927	Коршунова О.Н.	Казань	165	27006	Полевая Н.М.	Москва
109	176467	Крикун Г.Ф.	Красноярский край	166	45949	Помигалова Н.Ю.	Москва
110	78295	Крылова Г.П.	Московская обл.	167	405278	Пономаренко К.В.	Московская обл.
111	452	Кудерова Л.А.	Самарская обл.	168	315253	Поташова Г.Н.	Московская обл.
112	93012	Кудрявцева О.А.	Воронеж	169	424232	Примакова А.А.	Краснодарский край
113	395827	Кузнецов С.С.	Калуга	170	55983	Прокушева Т.З.	Москва
114	4519	Курбатова Л.М.	Москва	171	404049	Прощевалина Т.А.	Московская обл.
115	50130	Курилова Л.Б.	Москва	172	233433	Прудникова О.В.	Магадан
116	343272	Лавренко А.А.	Крым	173	87211	Пудова Н.Б.	Хакасия респ.
117	333810	Лазарев А.Ю.	Саратов	174	428573	Пчелинцева Л.Е.	Московская обл.
118	408719	Лазарев Д.В.	Москва	175	59414	Райзман Я.А.	Москва
119	1999	Лайкунас О.А.	Воронеж	176	387420	Расулов Р.А.	Дагестан респ.
120	382684	Лайкунас С.В.	Воронеж	177	367035	Решетняк Е.А.	Днепропетровск
121	361820	Ласаев А.А.	Москва	178	9694	Рыжикова С.Г.	Санкт-Петербург
122	355464	Лихашва В.А.	Петропавловск- Камчатский	179	172700	Рыжова О.Н.	Краснодарский край
123	37129	Лосев В.К.	Москва	180	83730	Рымарь А.И.	Мордовия респ.
124	160009	Лосева А.В.	Москва	181	428093	Рябова Е.Л.	Удмуртская респ.
125	1512	Лосева Т.В.	Москва	182	394667	Савина Р.И.	Пензенская обл.
126	235682	Лукин А.Ю.	Москва	183	14065	Салина О.Д.	Московская обл.
127	186963	Лукина Н.К.	Московская обл.	184	108325	Самуленкова Е.А.	Москва
128	390182	Магомедова М.А.	Хасавюрт	185	354955	Селиванова С.Ю.	Московская обл.
129	229344	Майорова А.С.	Московская обл. для РО	186	184175	Семенова В.В.	Нижний Новгород
130	244651	Макаренков А.А.	Московская обл.	187	153088	Симонова В.С.	Москва
131	280527	Макаренкова Н.В.	Московская обл. для РО	188	377581	Ситников Ю.В.	Москва
132	33543	Макарова Н.В.	Москва	189	354074	Ситникова Т.А.	Москва
133	227975	Малашина Е.В.	Тула	190	1744	Смирнова М.Н.	Москва
134	155654	Маркова Е.Н.	Киев	191	416641	Совестнов Л.В.	Камчатская обл.
135	155645	Маркова Л.Д.	Киев	192	72212	Сойкина О.С.	Тверь
136	2943	Махов А.И.	Алматы	193	1815	Соловьева Н.В.	Московская обл.
137	7912	Машенко С.В.	Орёл	194	4078	Соломахина Ю.Б.	Воронеж
138	434961	Медведева О.В.	Московская обл. для РО	195	202208	Супраткина О.Н.	Нижегородская обл.
139	398127	Микрюкова В.Е.	Москва	196	80400	Сушко Т.П.	Воронеж
140	364476	Минаева А.В.	Москва	197	119417	Тищенко Н.Ю.	Владимир
141	454216	Миценко Э.В.	Новороссийск	198	24331	Ткаченко Н.П.	Москва
142	172703	Мишевцева Э.П.	Московская обл. для РО	199	249801	Толстова Н.М.	Москва
143	160999	Мозговая Т.В.	Московская обл. для РО	200	155306	Томилина Г.В.	Москва
144	93430	Морозова О.П.	Москва	201	3409	Тотрова Т.И.	Владикавказ
145	921	Наливайко Ю.В.	Москва	202	178238	Трусова В.В.	Чита
146	442003	Наумов А.А.	Ивановская обл.	203	5643	Туаева Ф.В.	Владикавказ
147	283659	Негруш В..	Московская обл.	204	220177	Тыкина Т.П.	Свердловская обл.
148	328841	Никитенко С.Б.	Рязанская обл.	205	331351	Ульянина В.В.	Нижний Новгород
149	121611	Николаева А.Л.	Московская обл. для РО	206	367641	Умаева З.К.	Дагестан респ.
150	6256	Николаян Т.М.	Москва	207	154677	Утямишева Э.Р.	Новосибирск
151	75761	Новикова М.Ю.	Москва	208	154099	Хайтов В.А.	Москва
152	238428	Новикова Н.И.	Московская обл.	209	358242	Хайрова Г.М.	Москва
153	120622	Новикова Т.А.	Брянская обл.	210	414334	Хаматкоева Н.К.	Владикавказ
154	356468	Оболонина С.И.	Москва	211	611	Хирова И.Я.	Москва
155	264860	Одессона И.В.	Минск	212	4008	Царахова К.А.	Владикавказ
156	92428	Орешкова И.В.	Хакасия респ.	213	864	Цирковская Т.А.	Москва
157	165239	Осташович С.В.	Камчатская обл.	214	293046	Цыбина С.А.	Краснодар
158	448	Павлова Н.А.	Самарская обл.	215	63106	Часовских Е.Б.	Москва
159	347340	Перепелова Л.Ю.	Москва	216	176073	Черняева Н.Ю.	Красноярский край
160	227383	Петрова Г.И.	Красноярск	217	414164	Шатохина Л.В.	Камчатская обл.
161	309958	Пивень Е.С.	Московская обл.	218	449438	Шахуров Е.Е.	Москва
162	450091	Платонова Н.Р.	Московская обл. для РО	219	110215	Шилова З.П.	Московская обл.
				220	186611	Шихлядарова Ф.А.	Московская обл.
				221	612	Шмелева Т.Ф.	Московская обл. для РО
				222	226796	Шпаков Д.С.	Москва
				223	35192	Шурупова С.Н.	Московская обл.
				224	10207	Юрченко В.П.	Москва
				225	289861	Ядчук М.Н.	Москва
				226	420915	Яшкина Е.В.	Московская обл.


 История успеха

Татьяна КУЛИКОВА: ПРОВЕРЕНО ЖИЗНЕННЫМ ОПЫТОМ!

Я из города Магнитогорска, это в Челябинской области. В конце февраля 2012 г. будет год, как я подписалась в компанию «БЕЛЫЙ КОТ». На сегодня моя скидка составляет 37%.

По основной профессии я – бухгалтер-аудитор. Работала в основном на самостоятельных балансах на дому, так как сидела с детьми. До БЕЛОГО КОТА у меня был не очень удачный опыт работы в одной сетевой косметической компании. Я стала самым началом, когда компания только открывалась у нас в городе. Я подписывала людей, предоставляла им скидки, делала объёмы, и... не получала ничего взамен. Выполняешь объём, тебе обещают подарок, но ты его не получаешь и слышишь объяснения, что он где-то там, а потом видишь этот подарок в другом месте. Впоследствии я отказалась от такой работы и старалась больше с такого рода компаниями не сталкиваться.

С БЕЛЫМ КОТОМ я столкнулась случайно, как-то подвозили знакомую и она заговорила о БЕЛОМ КОТЕ. Я спросила, что это такое, что он делает, потому что первый раз о нём слышу. Она мне сказала, что компания занимается салфетками, но лучше узнать у профессионального человека и дала мне координаты Розы Мугтасимовой. Я созвонилась с Розой и буквально на следующий день встретилась с ней в офисе. Продукция мне понравилась, и я решила первым делом попробовать её в деле. Взяла «чудо-тряпочки», впрочем, не только «тряпочки». Я купила сразу швабру, салфетку для стекла, салфетку «Ребристую» и салфетку «ЛЮКС» - набор для дома,

который, как я посчитала, мне необходим. Очень меня порадовала моя салатная «Ребристая» салфетка! Самые застарелые «жиринки», которые застывают на кухонном кафеле, она снимает моментально, без всяких усилий! Я опробовала эту салфетку и на плите, и на вытяжках, и на кафеле – результат впечатлил не только меня, но и всех, кто его видел! Именно так, как бы незаметно делясь опытом, я начала работать.

Первые полгода я покупала продукцию только себе и знакомым. Серьёзных оборотов у меня не было. А потом, когда Роза приехала в Магнитогорск, я посмотрела, как она работает, получила ответы на вопросы, ко-

“Я считаю, если освоить, изучить эту работу, приобрести действительно квалифицированный, профессиональный опыт, то и все остальные жизненные вопросы будут решаться гораздо легче”.

торые на тот момент возникали по работе, и БЕЛЫЙ КОТ заинтересовал меня именно в плане личностного и профессионального развития. Захотелось изучить всё это.

Я пока ещё рассматриваю возможность полного перехода на работу в БЕЛОМ КОТЕ. Конечно, основная специальность мне здесь очень помогает, хотя в сетевом маркетинге для меня много нового. Я считаю, если освоить, изучить эту работу, приобрести действительно квалифициро-

ванный, профессиональный опыт, то и все остальные жизненные вопросы будут решаться гораздо легче.

В данный момент в Магнитогорске руководит офисом моя дочь, разговаривает с людьми, собирает заказы, переправляет их мне. Я, находясь в Москве, покупаю товар и отправляю ей. Мы работаем вместе, у нас появились общие интересы и объединил нас с дочерью БЕЛЫЙ КОТ. Результат грандиозный – Компания очень помогла в личных отношениях.

Дочь ещё молода, хозяйственного опыта у неё нет, но она серьёзно изучает нашу литературу, очень хорошо рассказывает о продукции. У неё что-то вроде мини-офиса, есть витрина, где представлена наша продукция, дочь проводит презентации, подписывает людей... Зовут дочку Мария. Она подписалась в БЕЛЫЙ КОТ, когда увидела, что я там зарабатываю деньги. Мария очно учится в институте, на третьем курсе, а всю вторую половину дня работает в БЕЛОМ КОТЕ. Первое время ей, конечно, было тяжело, но потом втянулась. Я ей предложила: «Давай наймём продавца, а если будут возникать какие-то вопросы, будешь подъезжать, чтобы это не сказывалось на учёбе...» Она сказала: «Нет, я сама буду работать!» Так что прогресс значительный.

Сын у меня первоклассник одной из московских школ. У сына «детский» подход к бизнесу. Например, идём мы с ним по улице в какой-нибудь кружок, видим,

как кто-то что-то продаёт. Он мне и говорит: «Мам, а давай встанем, как эта тётя, будем продавать наши чудотряпочки!» А потом заявляет: «А можно я встану и продам свои ненужные детские игрушки?»

Серьёзно я работаю в БЕЛОМ КОТЕ с 5 августа 2011 г. Сначала, когда общалась со знакомыми, всё было легко и просто. А вот когда пришлось начать общение с чужими людьми, стало сложнее. У всех есть сомнения, возражения... Когда стоишь за прилавком и предлагаешь товар – это одно, а когда продукция человеку незнакома – совсем другое. Я выбрала метод демонстрации продукции на практике – рисовала полосы на зеркале, на стекле помадой, жиром, шоколадными конфетами и стирала их. Натёрла-протёрла – пятна нет! После такого показа люди сами уже задают вопросы.

Пока у меня лучше идут продажи, но и структура тоже есть. На данный момент – 30 человек. Люди из разных городов. Одну женщину я подписала в Кургане. Пока она берёт продукцию только для себя, с поставками мы ещё определяемся – прикидываем, через какой город выгоднее и быстрее поставлять товар.

В Магнитогорском офисе на компьютере установлен Skype, с его помощью я из Москвы общаюсь с людьми в Магнитогорске, даже проводила обучение по Интернету. Но, понимая, что телефонного и компьютерного обучения недостаточно, я 10 февраля поехала в Магнитогорск и провела учебное занятие на месте.

На данный момент у меня получается работать на «тёплом» рынке. Такой вы-

вод делаю из того, что раньше пыталась выйти на «холодный» рынок, но поняла, что мне ещё нужно побольше узнать об этом. Знаний пока маловато.

Я прочитала практически всю литературу не только по сетевому бизнесу, но и по психологии. Мне попала книжка В. Ковалева «Самосовершенствование». Там упоминалось, что в первую очередь надо себя поставить, а также там были советы, как общаться с чужими людьми, какие шаги предпринять. Например, встать возле метро и раздавать листовки. Я три дня раздавала листовки возле метро. На третий день раздавала наши буклеты. Стояла по два часа в день. Но звонков по листовкам не было совсем.

В какой-то книге я прочитала, что с тысячи листовок иногда бывает один звонок. Видимо, это не мой метод работы. Сейчас я хочу научиться работать на «холодном» рынке так, чтобы правильно и грамотно заходить в компании, организации, на предприятия. Например, пойти в салон красоты и предложить им определённую продукцию для салона; или в автомобильную мойку – предложить продукцию по их специфике работы. Предлагать то, в чём люди нуждаются. А потом уже планирую ходить на предприятия к людям, потому что, чтобы идти к людям, нужно быть уже очень и очень подготовленным. Когда идёшь по профессиональной специализации и говоришь, что для вас будет полезно то-то и то-то, человек это охотнее выслушивает. А ты нарабатываешь опыт, который потом пригодится для работы на «холодном» рынке.

После опыта раздачи листовок я подумала, что надо попробовать другой метод. Для этого я выбрала три близлежащие аптеки и заходила с салфеткой для стекла в каждую, показывала, как она работает. Были положительные отзывы, но в одной аптеке меня женщина чуть «не разорвала». Накинулась

на меня, словно я к ней в карман залезла, лапшу ей на уши навешала, цену накрутила, а теперь пытаюсь ей это «втюхнуть». Но я сказала: «Давайте вы сейчас просто попробуйте эту салфетку. Вы мне не верите, тогда попробуйте сами, а потом скажете своё мнение...». Это была Традиционная салфетка. Вдобавок с собой была «Губка для посуды». Я предложила этой женщине попробовать губку, но женщина мне сказала: «Без чистящих и моющих средств вы этой губкой не уберёте ни один чайный налёт!» Я говорю: «Вот вам чистая губка, она просто смочена водой...» Но она опять за своё: «Нет, ваша губка обработана специальным раствором!» Я предложила ей самой прополоскать губку водой и протереть чашки. Она прополоскала, протёрла

«Надо искать «золотые кораблики», искать нужных людей, которые стараются и хотят работать, и для них предлагать такие условия. В нашей работе нужны и покупатели, и пользователи, и «золотые кораблики»».

кружку и сказала: «И правда, вытирает!» Конечно, она потом извинилась, но осталось очень неприятное ощущение от начального разговора.

Когда начинаешь работать, очень мешают сомнения. Когда я познакомилась с БЕЛЫМ КОТОМ, я не знаю – шестое чувство это или что-то ещё, но для себя я уже знала, что здесь можно заработать деньги. Когда я взяла продукцию для себя, сразу обозначила: если мне понравится, я смогу это предложить другим, а если нет – не смогу. Лишь бы «втюхнуть» – я так не умею. Я хочу работать честно, а в БЕЛОМ КОТЕ мне понравилось, что всё тут честно! И клиенты довольны продукцией так же, как довольна ею я. Для себя я активно

пользуюсь швабрами, салфетками для стекла, салфеткой «Ребристая», «Макси», губкой для мытья посуды, белой глиной, бальзамом для кожи, пятновыводителями.

Мне очень нравится щётка «Овал». Многие у меня сейчас покупают эти щётки для замшевой обуви. Мой дистрибьютор Света спросила у меня, подойдёт ли эта щётка для замшевой обуви. Я сказала, что ничего об этом не знаю и не слышала. Она и говорит: «Мне надо другую щётку купить для чистки одежды, а «Овал» у меня только для обуви! Ты даже не представляешь, замшевая обувь после чистки «Овалом» выглядит, как новая!»

В Москве я продала эту щётку одной женщине. Она мне сказала: «Слушайте, я почистила этой щёткой ванну. Да, это было здорово, но когда я почистила замшевые сапоги, они тоже замечательно отчистились! И теперь эта щётка у меня только для сапог!»

Перед Новым годом я торговала швабрами, в том числе и в Москве. У швабры складывается ручка, её удобно носить с собой. Я прихожу, даю людям швабру в руки, и они пробуют ею работать. Три швабры за новогодние праздники у меня забрали прямо из дома. Я при гостях показывала, как работает наша швабра. Некоторые стали спрашивать: «А что это такое?..» Потом купили. Наша продукция говорит сама за себя, люди видят результат и покупают. Все, кто у меня брал продукцию БЕЛОГО КОТА, довольны. А у одной моей клиентки пока нет только «Банной линии» и «Оранжевого солнца», а всё остальное уже есть. Какую-то щётку она приспособила для собаки. И «Душ-массаж» у неё есть, а теперь она ещё просит «Душ-массаж с ручкой». И «Мыльные орехи» она купила пока на

пробу. Довольна. Ни одного плохого отзыва не было.

Поначалу я старалась подписывать всех подряд, но, поработав со спонсором, поняла, что всех без разбора подписывать не нужно. Надо искать «золотые кораблики», искать нужных людей, которые стараются и хотят работать, и для них предлагать такие условия. В нашей работе нужны и покупатели, и пользователи, и «золотые кораблики».

Я была на празднике «Татьянин день» в офисе БЕЛОГО КОТА, где выступала Татьяна Владимировна Воеводина. Её выступление меня очень впечатлило. Хотела бы записаться на Школу Президента Компании. А сейчас я иду на курс II ступени, а потом уже планирую пройти обучение для профессионалов. Пока у меня есть возможность учиться, «выхватываю» дни, в какие могу посещать занятия.

На крупных мероприятиях БЕЛОГО КОТА я пока не была, но собираюсь поехать на Форум. Уже купила билет. В Москве я бывала очень мало и прошла пока только обучение для новичков. Поэтому вопросов у меня возникает очень много, а в книгах на все вопросы не найдёшь ответы.

На Форуме я хочу пообщаться с успешными людьми. У каждого человека, в каждом опыте есть какой-то нюанс, который обязательно пригодится в жизни. У каждого разные ошибки, разные возможности, разные подходы к той или иной ситуации. Думаю, что узнаю на Форуме много чего интересного.

Чего я хочу добиться в БЕЛОМ КОТЕ? Во-первых, профессионального уровня в БЕЛОМ КОТЕ. Я приняла это решение, наблюдая за работой Компании, изучив маркетинг-план и проанализировав всё, с чем уже здесь сталкивалась.

Во-вторых, это для меня неизведанное поле. По жизни у меня несколько специальностей. Я и швея-мотористка, и продавец, и бухгалтер-аудитор. Я практи-

чески сама отстроила дом. Занималась стройкой. А здесь совершенно другая специфика. Я считаю, что преодолеваю трудности, которые встречаются в работе, и это является очень большим плюсом в самосовершенствовании личности, в самолюбви. Можно сказать, что до компании БЕЛЫЙ КОТ я себя не любила. Я вижу здесь много плюсов, поэтому пока у меня только

положительные эмоции.

А вообще, я бы хотела добиться открытия в Магнитогорске Регионального Центра компетентности. Есть у меня на примете ещё один город – Курган и ещё есть мысли, о которых рано говорить вслух. Бог даст, у меня это получится.

Советую новичкам больше верить в себя. Никогда не поздно учиться! В любое время можно узнать очень

много интересного.

Когда я подписалась в компанию БЕЛЫЙ КОТ, то получила литературу. Литературу прочитала – не поняла, что в ней написано: какие-то фразы, фразы – и всё. Позже, когда я начала сталкиваться с какими-то ситуациями на практике, я перечитала эти же книги. И только после этого мне стали понятны те самые «фразы», так как появился какой-

то опыт. Книгу нужно читать не один раз, потому что каждый раз открываешь для себя такие вещи, о которых и не подозревал. И всё это надо пробовать на практике: пробуешь – читаешь – пробуешь.

В завершение хочу сказать: если наметить цель, поверить в неё и чётко к ней идти, то она обязательно сбудется! Это уже проверено жизненным опытом!

Вдохновение

8 марта позади, но праздничное, весеннее настроение сохраняется. Когда прошлый номер газеты уже был сдан в типографию, в редакцию пришло письмо от Изумрудного суперлидера Тамары Громова:

«Здравствуйте, напечатайте, пожалуйста, в газету это стихотворение, написанное нашим дистрибьютором Потемкиной О.А.

Нашему прекрасному поэту более 70 лет.

Спасибо.

Тамара Громова».

Конечно, мы с удовольствием публикуем это замечательное стихотворение.

Я спросила девочку: «Радость в чем твоя?» -
«Радость, когда кукла, мамочка и я.
Когда в доме праздник и когда поют.
И когда конфеты детям раздают».

Я спросила девушку: «Радость в чем твоя?» -
«Радость, когда рядом добрые друзья,
И среди этих милых и веселых глаз
Есть те, без которых жить никак нельзя».

Я спросила женщину: «Радость в чем твоя?» -
«Радость, когда дети, и когда семья.
Когда солнце светит, и пришла весна.
Радость, что когда-то кончилась война.

Радость, когда рядом верное плечо,
Когда все здоровы. Что же вам еще?
Много есть на свете радостей земных.
Радуются дети – радуемся мы.

И от этих радостей жить нам веселее.
И от этих радостей на земле светлее.



Сложим их все вместе, сложим их в одну...
Чтоб не петь нам песен больше про войну.

Чтобы петь о мире, о Земле родной,
Все, что так хранимо женскою рукой.

А женщине так хочется тепла,
И жалости, и нежности, наверно,
Любовь пришла, любовь ушла,
Любовь вернется непременно.

В любви сгорает женщина сама.
Сгорает ее трепетность и нежность.
И женственность ее, и грешность –
Любовь сжигает все дотла.

А женщине так хочется тепла,
Так хочется душевного покоя,
Чтоб не воровкой быть перед судьбою,
А чтоб судьба сама хоть что-нибудь дала.

Ну, помечтала, надевай халат,
Сжимай свой пеньюар бесценный,
Иди на кухню – это твоя сцена,
И в вазочке любимый мармелад.

И все-таки так хочется тепла,
Весны, цветов и маленького счастья,
«Большого» маленького счастья,
Что девочка, вы помните, ждала.

И девушка, и женщина когда-то...
Поверь, что ты ни в чем не виновата.
И, знаешь, есть такой счастливый день –
Всего **один** желанный день –
Весенний день **«8 марта»**.

**Ольга Потемкина,
г. Нижний Новгород,
БЕЛЫЙ КОТ с праздником!**