

# МОЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА ИНТЕРНЕТ КОНКУРС С ОРИФЛЭЙМ



## PDF Отчет: Интернет Конкурс «Моя История Успеха с Орифлэйм»

**Дата проведения :** с 01.12.09 по 31.12.09.

**Официальный сайт:** <http://history.skobioola.ru/>

**Организаторы:** Скобиоола Иван и Любовь.

*Создатели и ведущие блога: Орифлэйм — глазами молодых.*  
<http://skobioola.ru/>

**Информационная поддержка:** ОриФорум: Форум для консультантов Орифлэйм.  
<http://oriforum.net/>



<http://skobioola.ru/>

**МОЯ** история **УСПЕХА**

**ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС**

**с ОРИФЛЭЙМ**

*Скособоола Иван и Любовь*



**Хотите больше информации о том:  
«Как Повысить Ваш Уровень Продаж»**

**Начните свой путь, пройдя  
бесплатный 9 – шаговый e-mail мини-курс...**

**“Как Показывать Каталог и Работать с  
Клиентом Не Хуже Профессиональных  
Продавцов”**

**Пройдите путь от полного чайника до гуру  
сетевых продаж.**



**Если вас мучают вопросы?**

- Где найти клиентов?
- **Как эффективно раздавать и собирать каталоги?**
- Как рекомендовать продукцию и консультировать клиентов?
- **Как строить доверительные и долговечные отношения с клиентом?**
- И еще целая масса вопросов интересующая каждого новичка Орифлэйм.

**То записывайтесь на данный e-mail мини-курс прямо  
сейчас:**

**Узнать больше: <http://step1.mlm-cd.ru>**



## Оглавление



**Приз Зрительских симпатий:** История успеха - Жавнерова Анна Анатольевна, Консультант Орифлэйм, г.Чита



**Шестнадцатое место:** История успеха - Авраменко Людмила, Менеджер Орифлэйм, г.Днепропетровск



**Пятнадцатое место:** История успеха - Жансаева Гульжан Даиновна, Менеджер 15%, г. Актобе, Республика Казахстан



**Четырнадцатое место:** История успеха - Тиняева Елена Викторовна, Директор Орифлэйм, г.Рязань



**Тринадцатое место:** История успеха - Ерёмина Елена Викторовна, Менеджер 12% Орифлэйм, г.Тамбов



**Двенадцатое место:** История успеха - Степченко Светлана Ивановна, Менеджер 15% Орифлэйм, п.Октябрьское, Украина



**Одиннадцатое место:** История успеха - Марина Перевалова, Директор Орифлэйм, г.Краснокаменск



**Десятое место:** История успеха - Зоркина Наталия Евгеньевна, Директор Орифлэйм, г.Харьков



**Девятое место:** История успеха - Яковлева Юлия, Менеджер 15% Орифлэйм, г.Железногорск



**Восьмое место:** История успеха - Шабалина Елена Сергеевна, Менеджер 15% Орифлэйм, г.Днепропетровск



**Седьмое место:** История успеха - Евдокимова Наталья Анатольевна, Золотой Директор Орифлэйм, г.Ташкент



**Шестое место:** История успеха - Виденеева Ильяна Александровна, Менеджер 15% Орифлэйм, г.Улан-Удэ



**Пятое место:** История успеха - Басюк Ирина, Директор Орифлэйм, г.Сибирский



**Четвертое место:** История успеха - Гунченко Наталия Александровна, Сапфировый Директор Орифлэйм, г.Полтава, Украина



**Третье место:** История успеха - Ритис Шяучюнас Витаутович, Менеджер 15% Орифлэйм

# МОЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скочилова Иван и Любовь



**Второе место:** История успеха - Черняева Майя Махмудовна,  
Менеджер 12% Орифлэйм, г.Белгород



**Первое место:** История успеха - Максаев Денис Алексеевич,  
Менеджер 12% Орифлэйм, г.Михайлов



**Вы узнали об этом отчете благодаря этим людям**



**Предложение авторам сайтов и блогов**



**Рекомендую**



## Приз зрительских симпатий

Жавнерова Анна Анатольевна, Консультант  
Орифлэйм, г.Чита



Меня зовут Анна, я консультант Орифлейм, до знакомства с компанией я жила как обычный человек, дом, семья работа, косметика не очень хорошего качества потому что, мне казалось, что косметика компании Орифлейм мне будет не по карману.

В августе 2008 года шла по улице в районе своего дома и наткнулась на объявление текст такой «Компания Орифлейм приглашает, подписка 10 рублей, скидка на продукцию 30%, подарки, призы, акции»

Вот слово 30% меня и заинтересовало, я зашла в офис меня встретили, с милой улыбкой. Это была мой спонсор ее зовут Суворова Виктория, Вика мне все рассказа, про компанию какие меня ждут возможности с

Орифлейм и конечно я согласилась, получила каталог и вышла с офиса с приятным восторгом, я же получила скидку на косметику, теперь я ждала день зарплаты, чтоб сделать заказ.

Когда я пришла за заказом в офис скидку я не заметила потому что заплатила за пересылку, Вика мне объяснила, что если я покажу каталог еще кому то, скидка будет, ощутима вот так я поняла смысл работы. Теперь я ношу с собой каталог везде, уже строю свою группу выходила на 6%, но самое главное мне нравится. Поэтому планы грандиозные, я надеюсь мое сотрудничество с компанией будет долгим потому что я не смогу теперь отказаться от любимой косметики.

Желаю Всем успехов все что вы задумаете обязательно сбудется, главное мечтайте!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Шестнадцатое место

Авраменко Людмила, Менеджер Орифлэйм,  
г.Днепропетровск



Я работаю начальником энергодиспетчерской службы Днепропетровского горводоканала. Работу свою знаю и люблю всем сердцем. Но я всегда искала возможность дополнительного заработка. Несколько раз меня приглашали заняться бизнесом в сетевых компаниях. Пугало большое сходство с «финансовой пирамидой», боялась «стать распространителем» никому не нужной продукции.

Натуральную косметику компании «Орифлейм» я знаю и люблю очень давно. Так как в моём окружении не было ни одного консультанта компании, год назад я зарегистрировалась в «Орифлейм» для того, чтобы иметь возможность покупать тушь для ресниц самостоятельно. И уже очутившись внутри, я полностью разобралась в маркетинг-плане и приняла для себя все возможности этого бизнеса.

Концепция сетевого бизнеса полностью соответствует моим идеалам. Больше всего в жизни я люблю учиться, общаться и помогать другим людям. Это приносит мне истинное удовольствие. Теперь за это я еще получаю деньги. Мне нравится гибкий график работы, возможность поспать утром и взять отпуск когда захочу.

Моя команда — это моя семья. Я люблю каждого своего консультанта и горжусь их достижениями больше, чем своими. Мне нравится атмосфера взаимопомощи, дружеской поддержки и позитивного общения. Все встречающиеся трудности мы преодолеваем сообща.

Моя команда — это моя семья. Я люблю каждого своего консультанта и горжусь их достижениями больше, чем своими. Мне нравится атмосфера взаимопомощи, дружеской поддержки и позитивного общения. Все встречающиеся трудности мы преодолеваем сообща.

Но самая главная возможность этого бизнеса — это постоянный личностный рост. Уникальная система обучения направлена на раскрытие в себе данных от рождения талантов, развитие чувства уверенности и самоуважения, так необходимых каждому, умение мечтать и достигать

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

*Скобичоола Иван и Любовь*



поставленных целей, развитие лидерских качеств.

Хочу пожелать каждому из вас стать духовно развитой личностью, открыть для себя все возможности этого бизнеса, пригласить в свою команду людей, близких вам по духу, зарядить их своей энергией и работать с удовольствием. Ведь успех приходит только тогда, когда по-настоящему любишь своё дело.

Мечтайте, действуйте и процветайте! У вас все обязательно получится! Ведь то, что смог сделать один человек — сможет сделать каждый.

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Пятнадцатое место

Жансаева Гульжан Даиновна, Менеджер 15%,  
г.Актобе, Республика Казахстан

Это мой второй приход в «Орифлэйм» в первый раз я была подписана в 2000 году. Тогда моя 14-летняя дочь услышала о том, что идет бесплатная подписка подростков в «Орифлэйм». Я всегда стараюсь выполнять разумные желания своего ребенка. Стала искать людей, которые подпишут моего ребенка. Пока искала — акция закончилась. Кто ищет — тот находит, и в Орифлэйм подписали меня. Поскольку, я — человек дисциплинированный, стала собирать заказы, в то время 200 баллов и очень слабо рекрутировала. Мне сейчас так стыдно за то, что я была такой бестолковой. Четыре года я болталась (другого слова и не подобрать) на продажах и вялом рекрутировании, доплелась до 12% и бросила «Орифлэйм».

Начала работать в страховании, т.к. в данной деятельности есть возможность получения дополнительных доходов, кроме фиксированного заработка.

В январе 2009 года у меня произошла встреча с женщиной, которая была дистрибьютором в моей группе в тот мой приход в «Орифлэйм». Она сообщила мне, что снова подписалась в нашу любимую компанию, достигла квалификации 18% и предложила мне присоединиться. На что я, естественно ответила, что буду лучше у нее заказывать. Через несколько дней она привела ко мне на работу своего спонсора — директора компании Орифлэйм. Я отдала удостоверение и оформила подписку (поскольку люди потратили свое время), решив, что буду делать заказы для себя по мере надобности. Но мой спонсор решила атаковать меня в третий раз. На сей раз она привела ко мне вышестоящего спонсора сапфирового директора компании «Орифлэйм», которая по полочкам разложила и разъяснила зачем и почему надо быть в Орифлэйм.

Конечно, не сразу все получилось. Потребовалось время для того, чтобы постепенно избавиться от всяческого мусора, который скопился за 49 лет в моей голове. Но сейчас я твердо верю в себя, в компанию, в продукцию и в свою команду. Теперь я хорошо знаю, что этот бизнес предоставляет возможности для бесчисленного количества людей.

Сейчас я менеджер на уровне 15%. Это только начало большого пути. В

# МОЯ история УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС с ОРИФЛЭЙМ



*Скособоола Иван и Любовь*

январе надо открывать 21%. В следующем году в плане закрыть 3 звания. Всем консультантам желаю верить в компанию, верить в себя, страстно полюбить работу и не сдаваться на первой неудаче.

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Четырнадцатое место

Тиняева Елена Викторовна, Директор Орифлэйм,  
г.Рязань

Была обычная жизнь: 6 лет мединститута, 26 лет работы, из них 11 лет в медицине и 15 лет на нефтеперерабатывающем заводе. Не могу сказать, что была неуспешной: всегда была одной из лучших: помогла защитить 2 диссертации, обучила массу людей, издала свою книгу стихов, вырастила и дала достойное образование 2 детям. Но...

Всегда не хватало денег, был стыд перед детьми, что не могу обеспечить для них нормальную жизнь, было вечное стремление где-то подработать, хоть как-то залатать дыры в семейном бюджете. Искала возможности, но не находила.

Когда предложили Орифлэйм, я даже не рассматривала такую возможность: не верила в продукт, не верила, что всё честно, да и маркетинг мне не рассказали. Но предложили подработку для дочки, а она была безработной студенткой, я не возражала. Тем же вечером был звонок-приглашение, и моя дочь — консультант. Я конечно же ознакомилась с документами, ничего толком не поняла, но поняла, 1. что надо помогать, 2. надо делать по 200 ББ.

Помогала, сама зарегистрировалась под дочку, по 400 ББ делала на свой № и на её (она уж к этому времени охладела и перестала даже сама каталоги смотреть). Так целый год.

Людей если и звала, то на открытую информацию, считала «обман», если не прямо в лоб в Орифлэйм приглашать... Отказывались. Подругу свою Люду 3 месяца прессовала, на 4-й (льготка была за 39 руб.) уломала, 3-х соседок пригласила — и... люди кончились.

Спонсоры (спасибо им за это) были ненавязчивы: «Привет, Леночка! Как дела? Когда уж людей звать будешь?.. Может, чем помочь?..» Процесс пошёл после московского семинара, когда увидела на сцене золотого директора постарше меня такую тюху-матюху... Подумала, ну уж если ЭТА директором стала...

Начала активно приглашать на закрытую информацию, повела (впервые) свою Люду каталоги на холодный рынок раздавать (сама ни разу не делала, но ведь я — спонсор!). У Люды моей знакомых куда больше, чем у

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скособоола Иван и Любовь



меня оказалось, обгонять начала. А тут девочка 16 лет нарисовалась, огонёк, с ней мой спонсор Наташа работать начала (они по возрасту почти ровесники, Наташе 20 лет было) — вот за месяц Люда 6%, я- 9%, причём узнала я об этом на рыбалке под Астраханью. Ничего себе! Оказывается, и мы можем!

Потом девочка-огонёк задолжала Люде деньги и смылась, разбежались и её консультанты, как мы их не мотивировали, ну и «упали» в уровнях. Но урок был — Мы можем!, — и удвоили усилия.

Я с самого начала ходила на занятия по продукции, т.к. сама в силу своей вечной бедности и экономии косметикой пользовалась очень мало, плохо ориентировалась, не знала, как правильно использовать. По бизнесу школы игнорировала, т.к. в директора не метила. А тут начала посещать все школы и семинары и ещё взяла день в офисе для своей группы. Я ж отличница, должна занятия для своих на высоте проводить — стала много читать, анализировать. На занятия мои приходило 2 -3 человека, а волновалась как если бы 100. Мне предложили большие школы на офис проводить.

Через год я была на 15%, работая по 1 -2 часа в день после основной работы. Структура уже больше 200 человек, времени не хватает. А тут и беда пришла: на заводе я заработала астму, пролежала месяц в больнице, а вышла — мне сюрприз — работать с вашим заболеванием вы у нас не можете, по КЗоТу всё правильно, до пенсии 7 лет, без выходного пособия. У меня и муж в это время не работал. Вот тебе и «стабильность»!

Я гордая, ушла по собственному желанию... и начались бессонные ночи и слёзы в подушку... Я даже и не помышляла о другой работе — ведь был уже Орифлэйм, тут такие идеи!!! посещать начали. За 2 каталога я 21% . Через месяц свой СПО открыла. Там тоже было много ошибок, трудностей, взлётов и падений... Но это уже другая история.

Сейчас делаю всё возможное для дальнейшего роста. Моя Люда 18%, вот- вот на 21% выйдет, есть и другие лидеры, мой СПО стал окупаемым, и очень хочу, чтобы стал лучшим в городе.

Желаю всем не останавливаться на достигнутом, верить в себя и свою команду. И у вас всё получится!!!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Тринадцатое место

Ерёмина Елена Викторовна, Менеджер 12%  
Орифлэйм, г.Тамбов



До Орифлэйм — экономист, работала в страховой компании специалистом — штатным сотрудником.

Первоначальное моё знакомство с Орифлэйм произошло, когда мне соседка по дому принесла каталог. Это было в 1999г. — 2000 г. Я ещё только начала учиться в институте. Тогда для меня это было как сказка — безумно красиво, но дорого. Поэтому я только смотрела каталоги, но ничего не заказывала. Затем однокурсница посоветовала попробовать гель д/умывания «Алоэ» — и я просто влюбилась.

Но мне никто в то время не рассказывал про возможности компании. Я успела побывать во многих сетевых компаниях — только на уровне пользователя, т.к. покупка продукции без посредников меня всегда прельщала — ни тебе наценок, ни тебе лишних переплат.

Однажды летом 2006г., уже работая в страховой компании, я шла по рынку — и в руки ко мне попала листовка: «Компания Орифлэйм приглашает к сотрудничеству. Возможны две вакансии: продавец-консультант (доход до 5000 руб.) и менеджер по персоналу (доход от 5 000 руб.). Возможно совмещение с основной работой». А я как раз искала подработку. И решила прийти, послушать.

Всё выслушав, я решила, что это «не моё», но пользоваться для себя дешевле — это с удовольствием! Прошла стартовую программу. Стала ходить на занятия — мне была интересна доброжелательная атмосфера в нашем офисе. На работе орут, рутина, а здесь — как на праздник.

Целый год для меня Орифлэйм был просто клубом, в который я приходила тусоваться. Затем, смотрю, моего спонсора поздравляют с уровнем менеджера, есть директора, узнала, сколько они получают. — Мне стала интересно. Я задумалась — значит, здесь есть какая-то др. работа, которую

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скособоола Иван и Любовь



я пока смутно представляла, но доход меня вполне устраивал. И я начала присматриваться.

Первая моя книга была не по МЛМ. Это был Д. Кехо «Подсознание может всё». Я поняла, что очень много зависит от позитивного мышления, и что с нами происходит — это результат нашего сознания и подсознания. Я начала сравнивать мою работу и работу в Орифлэйм. И плюсов было больше у последней (начальство, которое заинтересовано, чтобы ты больше зарабатывал, график, который удобен прежде всего тебе, результат, который зависит от твоих действий и т.п.). И я решила попробовать.

Но я столкнулась с очень большими «тараканами» в своей голове — дело в том, что сетевик у меня ассоциировался как приставала, который всех укатывает, навязывает и т.п. Вообще, как работают дилетанты. А ещё что это секта.

Я посетила очень много семинаров в г. Москва, которые организуют наши верхние спонсоры г-да Кравцовы, Квачко. И для меня открылась другая правда — сетевик — это профессия быть успешным, богатым, можно стать профессионалом в этой области без «окучивания» людей.

Год назад я уволилась с работы и работаю только в Орифлэйм. В ближайших планах — это Директор, причём у которого в группе 6 менеджеров — будущих директоров.

Я хочу пожелать всем консультантам уважать эту профессию — сетевик. Ведь это профессия — наряду с учителем, агрономом и т.д. У нас уникальная возможность — помочь другим людям исполнить их мечты. Просто для этого надо сначала поработать. Гордитесь компанией — ведь она не скупится на выплаты своим консультантам. В период кризиса, когда многих людей увольняют, как «отработанный материал», компания ничего не сокращает, только набирает обороты. И Учиться, учиться, учиться — а лучше — Учиться и ДЕЛАТЬ, учиться и ДЕЛАТЬ, учиться и ДЕЛАТЬ. ВСЕМ УДАЧИ!!!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Двенадцатое место

Степченко Светлана Ивановна, Менеджер 15%  
Орифлэйм, п.Октябрьское, Украина



До начала сотрудничества с Орифлейм, в общем как и сейчас, я сидела дома с маленьким ребенком. Денег, как всегда, не хватало. А у меня еще и муж, не то чтобы жадный, но требует отчет за каждую потраченную копейку. Лично меня это унижает, потому что я по своей сути далеко не «транжира».

Тогда я стала задумываться о каком-нибудь личном источнике дохода, чтобы иметь возможность покупать себе все то, что я хочу и при этом не думать о том, что скажет муж.

Однажды, ко мне пришла подруга и предложила подписаться. «Ты же все равно пользуешься косметикой, будешь брать для себя дешевле», — сказала она. Я

согласилась. О бизнесе речи даже и не было, потому, как сама она в этом разбиралась очень слабо.

О том, что можно строить свою команду я узнала из различных источников, преимущественно из интернета. И начала действовать. Я столкнулась с непониманием, отсутствием не только всяческой поддержки, но даже и с препятствиями, которые мне создавал мой муж (не отпускал на встречи, запирал меня на ключ, чтобы я не смогла никуда уйти, отказывался оставаться с ребенком).

Но, несмотря на все это, я может быть и не так быстро как бы мне этого хотелось, но все-таки поднимаюсь по «лестнице успеха» Орифлейм. Кроме того я пользуюсь продукцией не только сама, но и снабжаю ею всех своих родных и мужа в том числе, а семейный бюджет при этом не только не страдает, а еще и пополняется. Муж уже потихоньку начинает мириться, правда, еще не до конца, но я думаю, что все еще впереди.

Конечно же, я не остановлюсь на достигнутом. Я хочу развиваться дальше. И хочу пожелать всем консультантам. Не бойтесь трудностей. Боритесь с

# МОЯ история УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС с ОРИФЛЕЙМ



*Скособоола Иван и Любовь*

ними. Планируйте, мечтайте и Орифлейм поможет вам в осуществлении вашей самой заветной мечты!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Одиннадцатое место

Марина Перевалова, Директор Орифлэйм,  
г.Краснокаменск

Шесть лет сотрудничества с компанией «Oriflame» изменил мою жизнь на все 360 градусов

Я в квалификации- Директор Кто-то скажет, что за шесть лет это мало-мало, но я знаю точно, что медленно, но верно я иду своей цели.

До Орифлэйм я жила в сельской местности — п.Октябрьский, 20 км от города г.Краснокаменска (Забайкальский край), автобус ходит с интервалом 1 час 20 минут. Жизнь в селе очень отличается от городской. Нужно носить воду с водокачки, печку топить, чтобы было тепло, и еще, как в каждой семье на селе есть забота о хозяйстве: это коровы — их было до 8 голов, свиньи, козы, разная птица: куры, гуси, индюки, и еще мы работали на приусадебном участке это 30 соток земли.

Каждое утро в 06ч.45 мин. Едешь в город везешь молоко, яйцо на продажу (ведь дополнительный доход денежных средств всегда необходим) в семье у нас трое детей, в 2001 году старшая дочь стала студенткой института, и еще два школьника, а на детей нужны большие расходы. Так все и продолжалось из года в год, возможности выехать в отпуск нет, потому что хозяйство требует постоянного ухода, а также больших денежных вложений на сено, комбикорм.

В 2003 году я подписала соглашение о сотрудничестве с компанией Орифлэйм как и многие консультанты только «для себя», чтобы покупать дешевле нашу продукцию. Но, когда я узнала, что компания платит бонус — премию за товарооборот, что от приглашения людей к сотрудничеству можно тоже иметь возможность дополнительно заработать, я захотела стать «успешной» как многие лидеры компании.

Желание учиться у меня было всегда. А самое главное я поняла, что можно заработать денежных средств намного больше, чем с реализации от сельхоз продукции (средний доход в летний период был 3-4 тысячи рублей).

И я стала читать умные книги про МЛМ индустрию, изучила маркетинг — план нашей компании, стала проводить мастер классы по продукции среди своих друзей — (на домашних кружках), приглашала присоединиться к

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скособоола Иван и Любовь



сотрудничеству, но всем ясно, что разум сельских жителей отличается от городских людей.

Мне пришлось пройти через огромное количество отказов, мне приходилось выслушать много негативной информации в свой адрес от самых близких родных и друзей. Муж даже ставил ультиматум или я, или твой Орифлэйм. Но, я поверила тому человеку, кто меня пригласил к сотрудничеству с компанией, ведь я видела какие изменения в ее жизни произошли.

Не смотря на все протесты мужа — с 12% уровня я стала посещать выездные семинары лидеров которые организует наш Иркутский сервисный центр. Вы спросите, а как же хозяйство? Мне помогли младшие дети — тогда дочери было 14 лет, а сыну 9 — обязанности по хозяйству они возложили на себя.

Каждый год я ехала на лидерские встречи, с мужем отношения были «напряженными». А больше всего его возмутило то, что в 2006 году после очередного летнего семинара, где к нам приезжали Йохан Розенберг, Илья и Марина Перфильевы, я сказала, что с хозяйством нужно заканчивать (здесь конечно был скандал и осуждения со стороны родственников). Все никак не могли понять (неужели «баночки и скляночки» могут принести большой доход) и осенью 2006 года с коровами и сем хозяйством было покончено. Я твердо знала, что с Орифлэйм все будет хорошо.

Конечно много людей ушло из команды, потому что им было трудно ехать в город на занятия, школы, тренинги, но все равно я благодарна своим друзьям и единомышленникам, кто поверил и пошел за мной. Это мои дети, младшая сестра и мой муж — сейчас он главный помощник в офисе.

У нас в регионе есть один лидер, который в мой адрес сказал : «Неужели эта доярка, может что-нибудь добиться?» Мне было очень обидно за эти слова, но я себе сказала: «Марина ты сможешь, и у тебя все получится !» конечно наша работа нелегкий труд, но во много раз легче, чем заниматься сельским хозяйством. А самое главное, что это бизнес — встреч, эмоций и полученного результата.

В традиционной работе, ссылаясь на экономический кризис, нас руководство предприятий постоянно увольняет, сокращает, снижает тарифные ставки, выплату различных премий, подработок . А в компании Орифлэйм нет кризиса, все премии-бонусы нам выплачивают всегда во время и в нужных денежных измерениях.

Сейчас у меня свой офис. Уже два года мы живем в городе, у нас 4х

# МОЯ история УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС с ОРИФЛЭЙМ



*Скособоола Иван и Любовь*

комнатная квартира. Старшая дочь закончила институт, младшие сейчас студенты, учатся в Иркутске. И конечно, я благодарна тому, что я вместе с компанией Орифлэйм. На те деньги, что платят на государственных предприятиях нельзя жить достойно, и главное что работодатели не ценят свои кадры (при любом сокращении могут уволить как новых сотрудников, так и людей с большим стажем работы). А компания Орифлэйм приглашает всех, кто желает изменить свою жизнь и жизнь своих друзей и родных.

Моя цель и задача помочь моим консультантам стать директорами и поехать на банкет директоров в Москву.

Хочу пожелать консультантам, кто недавно подписал соглашение о сотрудничестве: «Друзья, вы сделали правильный выбор, верьте в себя, верьте вашему спонсору и у вас обязательно все получится! Yes You Can!!!»

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Десятое место

Зоркина Наталия Евгеньевна, Директор Орифлэйм,  
г.Харьков



До Орифлейм я работала учительницей в школе. Перебивалась от зарплаты к зарплате, денег катастрофически не хватало: маленький ребенок, муж тоже из сил выбивался, чтобы заработать на семью, но все равно не хватало на нормальную жизнь. Познакомилась с Орифлэйм я, наверное, как многие: ко мне подошла сотрудница и предложила зарегистрироваться в компанию «покупать дешевле».

Я сразу же заинтересовалась: а можно ли при этом зарабатывать — дисконт вещь, конечно хорошая, но и коварная: видя скидку, забываешь об экономии и часто покупаешь много лишнего. А так, на клиентах заработал, и себя не жаль

побаловать покупкой какой-нибудь помадки или лака для ногтей.

Сначала было очень трудно. Не с клиентами — они нашлись легко — благодаря моему учительскому опыту мне было несложно так рассказать о продукции, что у людей «текли слюнки». Проблемы начались, когда я решила расти. Ну не умела я объяснить людям, почему в сетевом бизнесе хорошо, и как много они теряют, отказываясь от этого!

Я стала ездить на семинары, ходить на тренинги, «приставала» ко всем, кто опытнее меня и мог дать совет. Так постепенно и я набралась опыта, и смогла построить свою структуру.

Вскоре ко мне присоединился мой любимый муж. Огромная ему благодарность, что он с самого начала не стал мне запрещать заниматься Орифлейм, хотя это ему явно не нравилось, но у нас в семье существует негласный принцип: не ограничивать свободу другого, если, конечно, это не явная глупость.

Глупостью мое увлечение бизнесом Саша не считал, но и не одобрял, просто не мешал мне, за что я и была ему благодарна. Когда я вышла на

# МОЯ история УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС с ОРИФЛЕЙМ



*Скобоола Иван и Любовь*

15% и, сияя, показала Саше скидку в 1,5 тыс.грн, он долго думал, а потом спросил: «А если я к тебе присоединюсь? Я вижу, тут действительно все серьезно!». Это был большой перелом! Вскоре мы с мужем стали работать вместе и в мае 2009 года он тоже закрыл звание Директора.

Сейчас я работаю над своей мечтой на ближайшее время: открыть звание Золотого Директора, а в следующем году мечтаю выйти на Старшего Золотого Директора.

Дорогие консультанты, поверьте, даже если у вас сразу не получается — не отчаивайтесь: не боги горшки обжигают. У всех не сразу выходит, главное, постоянно искать возможности, искать, тех, кто ищет, искать даже тогда, когда не приходят люди на встречи, когда нет ни одного сообщения по листовкам. Все равно идите и ищите — у вас обязательно получится! И еще: ваши спонсоры знают, что делать — не избегайте их, постоянно посещайте проводимые ими мероприятия — так вы и получаете знания, необходимые для успешной работы в компании Орифлейм.

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Девятое место

Яковлева Юлия, Менеджер 15% Орифлэйм,  
г.Железногорск



До Орифлэйм я сидела в декретном отпуске, дочери Кире было 9 месяцев. Было тоскливо и нужны были деньги (хотела за свой счет купить крем в аптеке за 500 рублей).

Наткнулась на непонятное объявление, решила разузнать, что за работа, а заодно и зарегистрироваться в Эйвон, т.к. двоюродная сестренка решила продавать косметику и попросила для этого мой паспорт. Эйвон и моя предполагаемая работа находились в одном здании, но Орифлэйм, к счастью на этаж ниже. Так я попала в Орифлэйм.

Мне сразу понравилась схема с человечками — пять шагов к успеху. Сначала я поняла только одно — кто-то работает, я деньги получаю. Мне это очень понравилось. Потом

уже поняла, что работать все-таки самой придется.

Трудности первые были в том, что на тот момент город был незнаком, прожили в нем только 4 месяца, никого знакомых не было. Маленький ребенок и куча комплексов и страхов. Муж всегда поддерживал. Например, говорил: «Зайдешь в магазин с каталогом — так и быть брошу курить».

Много читала, узнавала, всегда была куча вопросов. В какой-то момент я созрела и начала рекрутировать. Работала в основном на холодном рынке. Муж в то время вообще уехал в Москву на полгода, приезжал на 5 дней в месяц. За эти полгода я с полуторагодовой Кирой на руках вышла на 12%.

Мы вместе ходили в офис, все директора ловили ее на лестницах, пока я проводила презентации. Рассказывала об Орифлэйм на лавочках, называла свой бизнес «лавочным». По вечерам одевала дочь потеплее и ходили по подъездам с каталогами, т.к. с каталогом работала только «подъездным» методом.

# МОЯ история УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС с ОРИФЛЭЙМ



Скособоола Иван и Любовь

Еще через три месяца вышла на 15%. На 15% я уже целый год. Добилась той цели, которую ставила себе вначале — сделать в Орифлэйм такой доход, чтобы не надо было выходить на традиционную работу. Сейчас покупаю мужу машину, хотя раньше об этом даже не мечтала.

Сейчас поняла, что в мире столько еще всего интересного! Хочу поехать в Диснейлэнд с Кирой, хочу дом двухэтажный и очень хочу подарить своей мамочке путевку на двоих на Канарские острова! Они ведь этого заслуживают, наши родители! Сейчас у меня в команде появилось несколько людей, которые готовы следовать за мной, я чувствую, что теперь мне есть им что дать. Что у меня и у них все получится!

Всем желаю Успехов! Отбросьте все комплексы, ими невозможно расплатиться на кассе. Разбудите в себе самые страстные желания! Ведь вы этого достойны!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Восьмое место

Шабалина Елена Сергеевна, Менеджер 15% Орифлэйм,  
г.Днепропетровск



По образованию я экономист-математик (окончила Днепропетровский гос университет, специальность — экономическая кибернетика), по состоянию души — домохозяйка. Я отношусь к той категории женщин, которые любят быть дома, любят домашнее творчество и все что с этим связано. Имея полноценную семью (муж, двое детей), я мечтала о семейном комфорте уюте. Финансовое обеспечение семьи не входило в мои планы.

Но жизнь распорядилась иначе. Оставшись одна без мужа, я стала «добытчиком» и мамой в одном лице. Главным стало: как накормить детей, во что их одеть, как при этом выкроить время для их развития. Работа

выбиралась совсем не из критериев образования и желания: больше зарплата, ближе к дому.

Знакомство мое с Орифлейм произошло в те давние времена (где-то 1996 год), когда косметику компании можно было купить в магазине или киоске и о сетевом бизнесе мало кто слышал. Отложив немного денег, я решила купить себе подарок-помаду, причем из дорогой серии. Это была не просто покупка, на тот момент это было событие в моей ЖИЗНИ. И что я получила? К вечеру мои губы пересохли и потрескались. Результат был на лице. В тот момент я работала продавцом и мой внешний вид был моей визиткой...

Больше 10 лет я «боролась» с продукцией Орифлейм и ее консультантами рьяно и аргументировано.

И только теперь я понимаю, что это был первый урок (продукция была подобрана не правильно).

Приятное знакомство состоялось только в 2007 году. Моя подруга рассказывала о косметике, которую она покупает по каталогу. Когда я узнала производителя, я не встала на «трибуну борца» только из уважения

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЕЙМ

Скособоола Иван и Любовь



к ней. Но она пошла дальше — она подарила мне крем для рук и он неожиданно мне понравился. Я стала покупать продукцию, внимательно изучая ассортимент.

...Шло время, и мой старший сын шел к окончанию школы. Близился выпускной. А на лице «лапки». Я заказала новинку крем ля век «Эколаген». Но его консультант долго не приносил. Я расстраивалась, но терпеливо ждала.

...Вместе с взрослением детей пришли и новые разочарования. Все годы я растворялась в детях. Попытки творчества ограничивались красивым домашним тортом или связанным шарфом. Юношеский максимализм увел их к друзьям, и я осталась совсем одна.

Так я и решила пойти в Орифлейм. Цели были «ВЫСОКИМИ» и было их две :1)купить крем; 2)куда-то ходить (слышала от подруги, что бывают бесплатные лекции, мероприятия). Хочу с гордостью сказать — они осуществились. Мало того, я с полным удовлетворением смотрю на этот этап жизни.

Я ездила везде, куда меня брали. Слушала и читала. Брала продукцию себе. Работала бухгалтером. Всем была очень довольна, пока вдруг не попался мне в Интернете бесплатный курс для новичков в Орифлейме. И я начала думать...Сильно думать... Это было в ноябре 2008. К Новому году я вышла на 6%. Потом 9% . Сейчас 15 %. Это не много на фоне Плана успеха.

Но этот год был **ОЧЕНЬ ВАЖНЫМ** для меня. Моя жизнь изменилась кардинально.

Я увидела мир другими глазами. Я потеряла друзей, которые посчитали, что я зомбирована. А взамен получила новый позитивно настроенный круг общения.

Я поборолa страх признаться себе, что у меня есть желания и главное, что я могу их осуществить.

Я больше не экономлю на своей косметике и не пристаю к детям с вопросом: «Нравится ли им мой украшенный торт?». Я становлюсь интереснее сама себе и детям. Сыновья, которые вначале скептически отнеслись к моему увлечению, сегодня интересуются моим бизнесом. Я прислушиваюсь к их советам, понимая, что их поколение уже стоит на пороге новых пользователей компании Орифлейм.

В 2010 году я планирую закрыть звание директора, но это не самоцель.

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

*Скюбиоола Иван и Любовь*



Мне очень нравится общаться с новыми людьми, работать с продукцией компании. Я готова поделиться с каждым своим опытом ошибок и успеха.

Мое пожелание всем консультантам: ежедневно повышать свой информационный уровень (мероприятия, литература, Интернет), не терять решимости при неудачах, рассматривая их только как опыт. Главное — не бояться ставить цели и идти к ним.

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Седьмое место

Евдокимова Наталья Анатольевна, Золотой Директор Орифлэйм, г.Ташкент



Лень — двигатель прогресса, а для меня — основная движущая сила в Орифлейм. Почему? Потому что моя главная мечта — заработать много денег, чтобы потом ничего не делать и жить в своё удовольствие, а в Орифлейм это возможно и реально, вторая — чтобы мои дети учились в Лондоне, третья — купить квартиру в Дубаи, что я и планирую сделать через несколько лет.

До Орифлейм мы с мамой жили в хрущевке, экономили на всем, часто я носила вещи, которые нам подавали, потому что не было возможности купить новые. С компанией Орифлейм сначала познакомилась моя мама, она уволилась с работы и Орифлейм сразу стал основным доходом нашей семьи (меня и мамы), тогда я училась в университете на 1-м курсе. На 2-м курсе я решила тоже поработать, принесла каталог в институт и услышала в ответ — Наташа, ты пойми, у тебя не получится, надо уметь продавать, говорить с людьми и т.д.

В силу своей стеснительности, неумения общаться и множества комплексов я им конечно поверила и пошла у них на поводу, до конца 4-го курса я больше ни разу не вытащила из сумки каталог.

После института встал вопрос — идти на гос. работу работать на дядю и прийти к пенсии с квартирой с ремонтом двадцатилетней давности или идти в Орифлейм работать на себя и заработать на мечту. Грустные перспективы на гос. работе и конечно же лень сделали своё дело (не люблю рано вставать).

На следующий день взяла 10 каталогов и пошла на холодный рынок искать клиентов (в магазины, салоны красоты, аптеки, базары и т.д.). Начала активно обучаться, училась выступать.

Однажды попала на школу где сказали — «как вы сами себя настроите, так

Однажды попала на школу где сказали — «как вы сами себя настроите, так

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЕЙМ

Скособоола Иван и Любовь



всё и будет, дайте себе установку, что вы в этом бизнесе растёте ЛЕГКО!»  
« Вот, это то, что мне нужно!» — обрадовалась я, и от души дала себе такую установку.

Через 9 месяцев я открыла 21% и легко закрыла! Конечно были трудности — клиенты отказывались от продукции (учитывая особенность нашего региона были моменты когда заказ на 8 марта мы получали только 29 марта), люди не приходили на встречи, но я понимала, что это не проблемы — это рабочие моменты, через которые проходят абсолютно все.

Очень помогало то, что с самого начала для меня это была основная работа и четкое убеждение и уверенность в том, что здесь есть деньги и очень много!!!

Я знаю, что я выросла сильным лидером, потому что как у многих родителей на детей не хватает времени, так и здесь, у моего спонсора, т.е. у мамы на меня всегда не было времени. С 9% я сама проводила встречи, сначала как могла, потом научилась как надо.

Однажды я обучала свою команду работать по анкетам на холодном рынке и сама лично пригласила на встречу 21 человека. Было досадно, но не пришёл ни один! Сейчас я очень рада, что так произошло, ведь мы отработываем статистику, а она у всех разная.

В компании я уже 6 лет, кто-то скажет так долго и всего золотой директор, но для меня это мало, долгое время будучи директором я работала для удовольствия, вышла замуж и родила дочку. Сейчас ей два годика, в 13 каталоге я закрыла золото и мы можем позволить себе человека, который сидит с ребенком и всё делает по дому, а мы с мужем (мы работаем вместе) полностью отдаемся работе.

Как я работаю сейчас — сама не подписываю много, но к каждому стараюсь найти ключик, цепляю его мечту, если человек всё же не хочет я выхожу на его знакомых (беру список, ему дарю подарок), минимум затрат по времени, а как результат 20-30 имен, а значит потенциальных клиентов и консультантов. Два раза я отработывала такие списки по 15 человек, из каждого нашла по 1 ключевому консультанту, это классно!

Моя цель — в 2010 вырастить ещё два директора! Кстати, подруга с института которая громче всех мне кричала — Наташа, закрой рот со своим Орифлеймом (именно так) — тоже работает в Орифлейм и очень успешно, а когда я рассказываю историю, просто улыбается и говорит — «девчонки, работать в великой компании — это классно, не слушайте никого, слушайте только своё сердце!!!!»

# МОЯ история УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС с ОРИФЛЭЙМ



Скорооооооооо Иван и Любовь

В конце хочется сказать — встретив очередную трудность и преодолевая её — радуйтесь, ведь вы на шаг приближаетесь к своей цели. СИЛЬНЫМ ЛИДЕРАМ — СИЛЬНЫЕ ИСПЫТАНИЯ!

Когда я открыла золото и меня поздравляли, в зале на 400 человек выключился свет, когда я закрыла золото — чуть не сломалась аппаратура, чудом сделали...

Помните, ЖИЗНЬ НАМ ДАЁТ ТРУДНОСТИ ВМЕСТЕ С СИЛОЙ НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ!!! Только трудности делают нас сильными! Я верю, у вас всё получится!!!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Шестое место

Виденеева Ильяна Александровна, Менеджер 15%  
Орифлэйм, г.Улан-Удэ



С детства я была очень активным и общительным ребенком. Участвовала во всех мероприятиях, была в активе в школе. Мой дом никогда не закрывался для друзей и знакомых. А то, что мне пришлось сменить несколько школ, классов, а в последствие ВУЗов, сделало меня коммуникабельной. Я росла самостоятельной девочкой, в летние каникулы, еще со средних классов, устраивалась на работу. Всегда честно и смело выражала свою точку зрения, а родители прислушивались к моему мнению. И тогда я решила, что должна быть полезной родным, друзьям и обществу. И пробуя себя во всем, решила стать юристом.

Моё первое знакомство с каталогом «Орифлэйм» было в феврале 2004г. И я поняла, что в нем есть все для подарков моим родным к 8 Марта. От знакомой, которая предложила мне пользоваться этой продукцией, о бизнесе и всех привилегиях я узнала только в конце 2004г. Тогда я ждала рождение второго ребенка, и все усилия были брошены на юридическую карьеру и написания диссертации. Потом ведь не будет времени — думала я.

После рождения дочки ко мне приехала мама (Кириллова Надежда) и именно с ней я вспомнила о «Орифлэйм». Оказалось, что совсем недавно она зарегистрировалась в компанию после беседы со случайным знакомым. И Я ТОЖЕ ХОЧУ! И ведь именно с рождением дочери у меня появилось свободное время. Поэтому, если мне какая-нибудь молодая мамочка говорит, что у нее нет времени — я мать двоих детей и еще один ребенок на попечении — не верю!

Нет времени на что? У каждого ведь 24 часа в сутки! С рождением ребенка стало меньше общения — да! Скучно — да! Так в феврале 2005г я стала консультантом — этим я смогу себя развлечь, занять, подумала я, и подарки к 8 Марта опять-таки нужны.

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скособоола Иван и Любовь



Мама уехала. Я в закрытом военном городке. До города, до СПО 40 минут на автобусе с пересадками. Личного транспорта нет. Кто увезет заказ в СПО, кто получит и привезет заказ? Кто посидит с ребенком, пока я съезжу в СПО? Я не задумывалась где найти клиентов, они везде — соседи, мои сотрудники с работы, сослуживцы мужа, новые знакомые с поликлиники и магазина.

Приходилось вертеться, чтоб все мои клиенты оставались довольны. Трудно было и когда из сделанного заказа было 50% отсутствующих позиций. О выгоде практически не думала, лишь бы оправдать дорогу до города и обратно. А когда появились подруги, которые захотели так же как я приобретать косметику со скидкой и может быть зарабатывать, распространяя ее, приходилось возить и их заказы. Зимой на санках, летом на тележке.

О том, что у меня есть какие-то спонсоры, я и понятия не имела. Читала, что пишут в журналах, спрашивала все, что не поняла у менеджеров СПО. Во всем помогал муж, он тогда и сказал: «Ищи спонсора! Ты его не видишь, а он есть!» Тем более, я стала получать скидку, а откуда, а почему... Я позвонила маме (я в Бурятии, она в Башкирии), объяснила ей суть бизнеса, точнее то, что сама поняла. Мама меня поддержала, сказала: «Найдем спонсора! И у нас все получится!»

Через пару дней мне позвонила Альбина Хафизова. С того дня я почувствовала поддержку, поняла, что все то время, что была без спонсора, изобретала колесо. И дальше мы с мамой начали приглашать в «Орифлэйм» вместе.

В очередной отпуск супруга, приехав в Башкирию, сразу же встретила с Альбиной и Ириком Хафизовыми. Узнала что такое презентация, мастер-класс и Большая мотивационная встреча. Уже через год мама стала директором. А по приезду в Бурятию я сама стала проводить домашние кружки, устраивать конференции по телефону с Альбиной. Но столкнулась с новой трудностью — мои консультанты (жены офицеров) стали разъезжаться по новым местам службы, кто-то продолжал быть верным компании «Орифлэйм», кто то...

Результаты были, но очень маленькие. Зато появилось личное транспортное средство, появился интернет, появились ключевые партнеры. «Я делаю что-то не так!» — думала я, и продолжала мечтать о спонсоре, который был бы всегда рядом, говорил бы мне, что нужно делать и как, показывал на мои ошибки, рассказывал, как достичь в этом бизнесе успеха.

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скобооола Иван и Любовь



И раз гора не идет к Магомеду, то... Я основательно решила отказаться от юридической практики, собрала детей и на все лето, в этом году, уехала в Башкирию к своей маме, к своим спонсорам. Я посещала все лидерские встречи, все «школы», прошла курс целеполагание, в сентябре встретила в г. Ижевск с Полежаевыми.

Тогда я поняла, что самое главное определить цель, которую нужно достичь, и желать этого настолько сильно, насколько это возможно. Четкое видение цели, страстное желание достичь ее, детальный план действий, ежедневные деловые встречи, обучение консультантов — дало результат — октябрь 15%, ноябрь 18%.

Сейчас я воплощаю в реальность свои мечты. Мои консультанты во всех городах России — они работают сами и не важно, рядом спонсор или нет. Они поверили в себя, в свои силы и делают свой «результат». В этой жизни все зависит только от тебя, и можно много чего достичь и есть к чему стремиться. В начале своего рассказа я написала, что еще в детстве решила быть полезной для всех — сегодня я так себя и чувствую с «Орифлэйм».

Моей структуре нужен свой СПО, на домашних кружках стало тесно, и он у нас будет!

Моя самая главная мечта — посмотреть с мамой весь МИР, сделать ее жизнь беззаботной. Она этого заслуживает и не только потому, что родила и воспитала такую дочь, как я!

Дорогие мои, чем раньше вы поймете, что это ваш бизнес, тем быстрее добьетесь успеха! Если получилось у меня — значит, получится и у вас! Одно из основополагающих истин — это вера в компанию, в систему в которой вы работаете. «Орифлэйм» — это лучшая компания!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Пятое место

Басюк Ирина, Директор Орифлэйм, г.Сибирский



Здравствуйте, меня зовут Ирина Басюк. Живу в Алтайском крае. Военный городок «Сибирский». На данный момент я нахожусь в звании директора. До Орифлейм моя основная профессия была экономист-бухгалтер.

С детства моя жизнь всегда была связана с красотой и модой. С 16 лет была профессиональной моделью. В модельном агентстве прошла курсы косметолога-визажиста на базе всемирно известных косметических компаний. Тогда нас приучили пользоваться только качественной и дорогой косметикой. Когда переехала с любимым на Алтай из г.Краснодара — ужаснулась, что вся косметика, которую я брала здесь — была не

той, к которой я привыкла — тут была сплошная подделка.

Мое знакомство с каталогом Орифлейм впервые было в декабре 2001г. Впервые просмотрев этот красочный каталог, я для себя твердо решила — хочу пользоваться только этой продукцией, причем без посредников, т.к. знала, что ее не подделывают. В этот же день дала паспортные данные своей подруге, которая зарегистрировалась на день раньше (через несколько месяцев она ушла из Орифлейм). 15.12.2001г. — это дата путевки в новую жизнь, но об этом я еще не подозревала. Оказывается подруга, которая меня зарегистрировала в компании, понятия не имела, как размещать заказы. Ей просто дали адрес пункта выдачи в г.Барнауле (до которого тогда мы добирались час на электричке).

Было очень трудно работать по каталогу, т.к. из сделанного заказа было 75% отсутствующих позиций. Т.е. из 20 заказанных продуктов, приходило только 5. Представьте себе, еще надо было отпроситься с основной работы, отвезти заказ в другой город и через несколько дней забрать его. С заказа на 2000р. товара приходило только на 500р. Иногда приходилось ездить впустую — товар в заказе 100% отсутствовал. О выгоде мы практически не думали. Главное — это чтоб продукция пришла!

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скособоола Иван и Любовь



Насмешки, недоверие, возражения, отсутствие практически всей с таким трудом заказанной от клиентов продукции, постоянные насмешки мужа... У меня был совсем небольшой круг общения, и почти все эти люди говорили «нет». Однако благодаря сказавшим «Да» — только через 2 каталога, я стала участником БК.

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

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

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

Я пыталась растить группу, передавать свои знания, обучать Мастер-Классам. Результаты были, но очень маленькие. Меня мучили вопросы: «Что же я делаю не так?» Тогда я поняла — без знаний ничего не получится. Начала читать все подряд, т.к. не знала, что именно надо читать. Я мечтала о спонсоре, лидере, который был бы всегда рядом, говорил бы мне, что нужно делать и как, показывал на мои ошибки. Рассказывал, как достичь в этом бизнесе успеха.

Мне приходилось очень трудно, т.к. на основной работе бухгалтером я работала с 9-19 вечера. Прибегая с работы, быстро занималась делами по дому и до 12 ночи работала с заказами и консультантами. Приходилось тайком на основной работе читать книги.

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скособоола Иван и Любовь



Не забуду тот день, когда в апреле 2004г. Прочитала книгу Наполеона Хилла «Думай и Богатей». Она конечно же, написана в американском стиле, но в ней очень много реальных идей, которые начали изменять мой внутренний мир. Я прислушалась к себе, что же я действительно хочу от жизни. Кем я хочу стать? Что измениться в моей жизни через 5 лет, если я не изменюсь? Тогда я поняла — самое главное это определить цель, которую хочу достичь, и этого желать настолько сильно, насколько это возможно. Тогда то я впервые попала на лидерскую встречу в г.Новосибирске. И то, что увидела там — меня поразило. Передо мной были сотни лидеров и директоров, которые ничем от меня не отличались.

Выступление директоров меня на столько потрясло, что тогда осознала — я обязательно стану директором!!! И в ближайшие сроки моей целью стало восстановить звание менеджера и стремительно расти. Тогда я услышала рецепт успеха: четкое виденье целей, страстное желание достичь ее, детальный план действий, ежедневные деловые встречи, обучение консультантов, развитие собственных профессиональных навыков. Для меня было все это незнакомо. Впереди было лето, время отпусков. Но мое желание было твердым. В Барнауле ежемесячно проходили занятия для директоров. Но по статусу для меня доступ был закрыт. Набравшись храбрости, все же поехала туда. У меня было множество вопросов, на которые хотелось получить ответ. К моему удивлению меня не только приняли, но и сказали, чтобы ежемесячно посещала эти встречи.

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

Результат моих усилий — Октябрь 2005г. — 15%, Ноябрь 2005г. — 18%. Было очень тяжело, т.к. мой рабочий день на двух работах был с 6 утра до 12 ночи. Я благодарна мужу, который все это время поддерживал меня.

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

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЕЙМ

Скособоола Иван и Любовь



звание Старшего Менеджера и открытие квалификацию Директора Орифлейм. 13 Мая 2007г — официально получила звание Директора Орифлейм.

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

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

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

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

Это была моя история золушки. Я не просто попала на Канарские острова, судьба преподнесла еще один подарок: на открытие конференции нас с Ириной пригласил исполнительный директор Илья Перфильев в VIP зону топ-100. А на закрытии конференции произошло еще одно нереальное

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЕЙМ

Скособоола Иван и Любовь



событие: семья Перфильевых вновь пригласила в VIP зону, но уже ТОП-15 МИРА!! Здесь были ВЕЛИКИЕ ЛЮДИ!!

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

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

2009 год был полон сюрпризов и активного роста. В ноябре 2009г. у меня открылась первая 21% группа. Жду через пару каталогов открытия второй 21% группы. В этом году с командой лидеров Орифлейм побывала в двух странах: Китае (Шанхай, Суджоу, Ханджоу) и Италии (Рим. Неаполь, Остия). Каждое путешествие не сравнить. Ребята, оказывается, мир так прекрасен!!! Это даже не укладывается в голове!!!! И вы всего этого лишены благодаря своим убеждениям. А ведь вы можете сами быть на нашем месте! Жить и наслаждаться той жизнью, которую придумали когда-то в мечтах!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Четвертое место

Гунченко Наталия Александровна, Сапфировый  
Директор Орифлэйм, г.Полтава, Украина



Я зарегистрировалась в компанию в феврале 1999г. Мне было 18 лет. Я не умела общаться с людьми, не умела выступать публично. Я училась на третьем курсе музыкального училища и считала, что у меня ничего не получится. Я предлагала людям посмотреть каталог, а в ответ слышала, что у нас нет денег. Ничего не получалось, но мне **ОЧЕНЬ ХОТЕЛОСЬ ЖИТЬ ЛУЧШЕ.**

Нет, я не мечтала о далёких странах, о том, что куплю трёхкомнатную квартиру с ремонтом, что у меня будет свой бизнес, огромное количество знакомых. Хотелось просто иметь дополнительный заработок, чтоб купить одежду поприличнее, сходить на дискотеку, купить себе банан или шоколадку

(как это ни смешно звучит). Мы жили бедно. У мамы было 5 работ, но денег всё равно не хватало.

И однажды, в апреле 1998 г. случилось чудо. Мама встретила на улице двух женщин, которые, как ей показалось, что-то искали. Мама сама подошла к ним и спросила: «Вы что-то ищете?». «Да, мы ищем вас», — прозвучал ответ. Вот так мама стала консультантом. Тогда регистрация стояла 49 гривен(20 долларов), и нужно было ехать в Киев (в Полтаве не регистрировали).

Всё шло прекрасно, мама вышла на уровень Директора, но наступил кризис 1998 года. Доллар вырос в 2 раза, соответственно продукция подорожала в 2 раза. Большинство людей ушли из Орифлэйм. Мы тоже начали сомневаться, что компания останется на рынке Украины. Но пришли другие люди, которые не знали прошлых цен, и постепенно обороты начали расти.

Когда в Полтаве появилось два Директора, начали говорить, что уже много людей занимается Орифлэйм, что уже поздно. И это говорили ВСЕГДА. Сейчас, к ноябрю 2009 г., в Полтаве около 80 Директоров. И никто не

# МОЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС С ОРИФЛЭЙМ



Скособоола Иван и Любовь

знает, сколько их ещё будет. Я знаю одно, если человек говорит, что уже поздно и ничего не делает — так оно и есть для него. А растут те люди, для которых ещё «не поздно».

Очень часто говорят, что нам было легко. Нет, легко мне никогда не было. Самое главное, чего мне не хватало — это веры в себя. Я очень благодарна своему мужу Олександру, который в меня всегда верил и поддерживал. Благодарна своей маме (топ — лидеру компании Галине Максимочкиной), она показала мне пример, научила самой «ловить рыбу».

Мне легко сейчас, когда я нахожусь на уровне Сапфирового Директора (пока), когда езжу на международные конференции (Канары, Италия, Мексика, Доминикана, Франция, ЮАР, Испания, Дубай ). Сейчас я могу уже не работать, и всё равно получать доход. А тогда постоянные сомнения: «А получится ли у меня?».

Отказы, страхи — это всё надо пройти, набраться терпения и сеять семена успеха. И тогда ваш урожай обязательно взойдет! Никогда не сдавайтесь!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Третье место

Ритис Шяучюнас Витаутович, Менеджер  
15% Орифлэйм



Была зима, мы поженились 5 января, а через 6 дней, то есть 11 числа вынужденно родился сын (надо было делать операцию), а через месяц умерла жена. Я не понимал что твориться, что происходит. Тогда была большая паника... но все таки сын рос, а я шел в низ и в низ, пока случайно (а может так было задумано) я попал в офис Орифлэйм. Мне было все до лампочки, но внутренний голос все говорил (зарегистрируйся), и я тогда послушал его.

Орифлэйм мне показал путь к другой жизни, к другому мышлению. Сейчас я не курю и не пью, веду образную жизнь. За неполный год достиг 15%, и это мне не показатель. Создал свою команду и еще создаю, открыл один

офис, и еще на приметах открыть один в городе, я сам живу в селе.

Неудач у меня небело, потому что я концентрируюсь только на успех, а если и один из консультантов уже не хочет работать, я знаю что в место него придет еще два или три которые будут работать. И потому моя команда есть не только в моем городе, а и еще в трех городах и их окрестностях.

Но я не остановлюсь и на этом, потому что я знаю что я успешный человек, и я знаю что я еще встречу с Иваном и мы пожмем друг другу руки хотя мы и живем далеко друг от друга.

Я хочу пожелать всем и каждому, знаю что есть колодец изобилия, и он не подалеку от каждого из вас. Вы должны только попросить, чтобы вам показали путь к нему, и суметь принять его дары. Вселенная не любит когда медлите, действуйте и вы, все получите. Вы достойные. J

Just do it!!! С уважением Rytis Siauciunas

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)



## Второе место

Черняева Майя Махмудовна, Менеджер 12%  
Орифлэйм, г.Белгород



Здравствуйте, дорогие друзья!

Очень рада с вами познакомиться. Расскажу немного о себе. Меня зовут Майя. Я живу в Белгороде. По специальности я инженер-строитель. Но уже давно стала просто домохозяйкой: занималась домом и детьми. Все в моей жизни было устоявшимся, не было надежд на какие-то кардинальные перемены в жизни. Жизнь плавно текла день за днем, не предвещая уже ничего интересного, яркого. Да и чего можно ждать, когда тебе уже за сорок, а ты еще по большому счету ничего не добился в жизни.

И вот тут в мою жизнь пришла компания «Орифлэйм» со своими потрясающими возможностями! Рассказала мне о ней

Марченко Нина Ивановна, которая делала массаж моему ребенку. Сначала я подписалась в компанию, чтобы просто брать себе продукцию со скидкой. Но когда стала посещать занятия в офисе, на которых мне было очень интересно, я поняла, что с компанией «Орифлэйм» смогу еще в этой жизни многого добиться — было бы желание.

Я смогу построить головокружительную карьеру, смогу зарабатывать столько денег, сколько потребуется мне для достойной обеспеченной жизни, я смогу сделать свою жизнь яркой, насыщенной, счастливой и смогу помочь в этом другим людям.

Конечно, не все сразу получалось. Было страшно сначала показывать каталоги, приглашать людей, раздавать листовки, анкетировать людей на улице. Но я поняла, что для того, чтобы получить в жизни то, чего никогда не получал, надо научиться делать то, чего никогда не делал. И постепенно страх стал от меня уходить.

Теперь у меня уже есть своя команда, а в ней свои лидеры. Мне очень интересно работать вместе с моими людьми. Мой успех в компании зависит

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЕЙМ

Скобооола Иван и Любовь



исключительно от меня, от моей веры в себя. Надо мной нет начальников, никто не может меня уволить, сократить.

С компанией «Орифлейм» я научилась мечтать, верить в свои силы. У меня появилось много новых друзей. Каждый день я узнаю много интересного, я постоянно обучаюсь, чтобы стать настоящим профессионалом. И в этом мне с удовольствием помогают люди, которые уже добились больших успехов в компании. Жизнь стала во много раз интереснее, теперь я знаю, что все самое интересное у меня еще впереди! Сейчас я на уровне 12%, , в этом каталоге планирую выйти на 15 %.

Всем консультантам компании я желаю огромных успехов, новых результатов и никогда не сдаваться!!! Верьте в себя, в свою команду, в свою мечту, и у вас обязательно все получится!!!

[Оставить свой отзыв или комментарий к истории...](#)

# МОЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС С ОРИФЛЭЙМ



Скособоола Иван и Любовь

## Первое место

Максаев Денис Алексеевич, Менеджер 12%  
Орифлэйм, г.Михайлов



Я учусь в школе в 10 классе, живу в небольшом городе, мне 15 лет, хотелось бы рассказать свою историю успеха.

В компанию Oriflame меня приглашали три месяца. Но я и слышать не хотел, ни о компании, ни о продукции, ни о возможностях. Потому что работал в другой компании. Меня все там устраивало и я не представлял, что такое Орифлэйм!

Я отчетливо помню тот день, когда я наткнулся на ссылку сайта ТОП — лидеров нашей компании. Именно этот сайт подтолкнул меня на регистрацию в компании. И я очень рад, что седлал именно этот шаг.

Когда я еще раз прослушал План Успеха, меня заинтересовали: деньги, самореализация, личностный рост, признание со стороны окружающих, общение с интересными, умными и богатыми людьми, и конечно же путешествия по экзотическим странам мира.

Я сразу понял, что высоких результатов не добьешься, если не обучаться, не приглашать людей и не обучать их. А самое главное не добьешься результатов, если ничего делать не будешь.

Поэтому я сразу же взялся за дело, и результат не заставил ждать. 1 каталог — 9%, 2- каталог — менеджер 12%. Некоторое время назад я решил отдохнуть, и... результат упал...

Мне, очень нравится цитата: «Не страшно упасть, страшно не подняться». И я не бросил своих людей, я не бросил компанию, я «не упал». Я собрался духом, поставил цель, и сейчас я иду к этой цели семимильными шагами. Я удостоверился в том, что компания не обманывает, я получил самый главный приз акции «Хит парад подарков» — Мобильный телефон, и это еще больше вдохновило меня на работу.



# МОЯ история УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС с ОРИФЛЭЙМ



Скособоола Иван и Любовь

## Вы узнали об этом отчете благодаря этим людям

**Здравствуйте! Меня зовут Юлия Кошина. Я молодой лидер компании Орифлэйм в статусе «Директор».**



Свой накопленный опыт я реализую в тематических статьях на интернет ресурсах и ведении личного блога. Публиковалась в журнале «Sinamati. Сетевой маркетинг и прямые продажи». Участвовала в онлайн конференциях по темам «Косметика», «МЛМ и блоги».

По-серьезному в компанию Орифлэйм пришла после получения диплома. Я поняла, что свой стиль жизни я не хочу променять на рабочую сферу крупного предприятия. Что мне хочется самой решать «когда и как работать» и чтобы моя работа приносила мне истинное удовольствие!

И «Орифлэйм» – это не просто удовольствие от работы, но это и мой стиль жизни!

Два года я занималась развитием структуры как обычно, всем вам известными методами. Но потом у меня дома появился Интернет - новое средство связи. И оказывается его тоже можно использовать в своей работе! А то, что количество Интернет пользователей с каждым годом растет нам только на руку!

И с 2009 года я занимаюсь развитием и построением структуры через Интернет.

Являюсь автором блога «МЛМ путь сетевика»: <http://koshina.com/blog>

Мне нравится мир, в котором мы живем! Ведь у нас столько возможностей для роста!

Используйте их! Развивайтесь!

*«Жизнь тем и интересна, что в ней сны могут стать явью»*

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скособоола Иван и Любовь



**Меня зовут Степанов Александр. Живу с семьей на Украине в г. Первомайске.**



Я юрист по образованию и долго работал по специальности в различных фирмах.

После окончания института я думал - *«Вот наберусь опыта, и мой заработок увеличится в разы. Вот тогда я смогу удовлетворить свои желания. Смогу построить или купить большой дом. Куплю машину. Буду часто радовать близких шикарными подарками».*

Но время шло, а прибавки к зарплате только едва покрывали инфляцию и выглядели жалкими подачками.

Я пробовал подрабатывать. Но в сутках только 24 часа. Взяв на себя 3 работы, я быстро выдохся. А заработанная сумма, честно говоря, не впечатляла и не позволяла реализовать серьезные жизненные цели.

Меня заинтересовали способы и пути достижения желаемого. Я прочитал всю доступную литературу по этому вопросу и понял, что сетевой маркетинг позволяет с нуля реализовать свои финансовые цели.

Долго искал подходящую компанию. Моя супруга часто пользовалась косметикой Орифлэйм, приносила материалы по продукции. Я заинтересовался этой компанией. И с тех пор успешно с ней сотрудничаю.

Также я веду группу на сабскрайб.ру, которая называется «Путь к финансовой свободе», для людей, которые желают менять свою жизнь понемногу, но постоянно и неуклонно что бы получить от жизни достойное вознаграждение, свободное время для семьи, отдыха и хобби, также достойную пенсию в старости.

Заходите не пожалеете

<http://subscribe.ru/group/put-k-finansvoj-svobode/>

Моя рассылка «Как освободиться от финансового рабства»

<http://subscribe.ru/catalog/economics.school.shsd.finway>

Специальная рассылка для тех, кто работает с компанией «Орифлэйм» или желает присоединиться к нашему сплоченному и успешному

# МОЯ история УСПЕХА

## ИНТЕРНЕТ КОНКУРС с ОРИФЛЭЙМ



*Скочилова Иван и Любовь*

коллективу «Жизнь с Орифлэйм». Подпишитесь, отправив мне письмо на адрес: [sterch@bigmir.net](mailto:sterch@bigmir.net)

Орифлэйм - это надежный партнер, выпускающий качественную продукцию и всегда выполняющий свои обещания.

Советую всем сотрудничать с компанией Орифлэйм.

# МОЯ история УСПЕХА

ИНТЕРНЕТ  
КОНКУРС

# с ОРИФЛЭЙМ

Скособоола Иван и Любовь



## Предложение авторам сайтов и блогов

Если у вас есть блог или сайт и вы считаете, что данный отчет был бы интересен вашим посетителям или подписчикам, то:

Я предлагаю Вам:

1. Разместить информацию о Вас в отчете в разделе «Вы узнали об отчете благодаря этим людям». Отчет будет перезаканчен на мой блог после добавления Вашей информации. Таким образом, все последующие новые читатели узнают о Вас, перейдут к Вам на блог (сайт).
2. Порекомендовать PDF Отчет Вашим читателям и подписчикам. Это обязательное условие. Я размещаю в Отчете информацию о Вас, Вы — даете ссылку на пост об Отчете своим читателям.

Если Вас читают более 150 человек, то я готов сотрудничать.

Пишите, присылайте краткую информацию о Вас, фотографию и ссылки на Ваши ресурсы. Мой e-mail: [anetik85@list.ru](mailto:anetik85@list.ru)



## Золотая Конференция 2009 в Риме на 5 DVD

Данная серия из 5 DVD представляет собой полную видео-версию "Глобальной Золотой Конференции 2009 в Риме" .



Кому будет полезна данная видео версия:

Если Вы чувствуете, что вам не хватает сил, теряется вера и нужна подзарядка, то данная виде- версия – это то, что Вам нужно.

Вы сможете увидеть самые лучшие и значимые моменты конференции, почувствовать все то, что чувствовали мы и зарядиться той же энергией, что зарядились мы.

Данная видео версия не для новичков. Здесь нет информации: как раздавать каталоги, как рекрутировать или высчитывать свой бонусный бал.

Данная видео версия только для менеджеров и выше, для тех, кто знает что делать, но ему не хватает «волшебного

пинка», который зарядит энтузиазмом и даст силы побеждать.

В видео-версию вошли следующие DVD диски:

Первые два DVD, содержат в себе запись Бизнес конференции, которая поможет Вам зарядиться энтузиазмом и получить так необходимые иногда силы для победы.

На третьем DVD вы найдете запись двух Групповых встреч с Перфильевыми и Капустиными. Эти встречи являются очень важными с точки зрения стратегического развития ваших структур. Данная информация поможет вам более точно скорректировать свои действия на данный год, чтобы добиться более высоких результатов за меньший срок.

На четвертом DVD вас ждет Профессиональные пятиминутные видео репортажи событий Золотой конференции. Они призваны помочь вам не только в проведении красочных презентаций Золотой конференции, но и для того чтобы был повод тем кто еще не является консультантами, показать Орифлэйм настоящий.

Пятый DVD будет особенно полезен тем лидерам, которые регулярно проводят мероприятия у себя в группе. Диск содержит более 4000 фотографий с Золотой конференции. 10 слайд программ, уже готовые структурированные выступления. Так же на диске вы найдете видео–ролики, которые добавят вашим мероприятиям большего профессионализма

В общей сложности на 5 DVD вас ожидает более 9 часов видео, фото и слайд шоу. Видео записано на любительскую камеру, обработано профессиональным видео-оператором. Качество видео: DVD– качества, разрешением экрана 720 \* 420 и качество звука : 128 kb/s.

Все подробности здесь: ["Глобальная Золотая Конференция 2009 в Риме"](#)