

# Атаграм

## ДОСТИЖЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ

Россия

№. 04/2012  
Июль – Август



**Стремитесь к успеху!**

Строго придерживайтесь поставленных целей, чтобы достичь следующего уровня



# AMWAY ПОМОГАЕТ СТРОИТЬ БУДУЩЕЕ

Каждый человек может сделать первый шаг к успеху, начать строить собственный бизнес и добиться финансовой независимости. Amway поддержит Ваши самые смелые цели – используйте ресурсы и возможности Компании. Станьте Независимым Предпринимателем Amway и начните воплощать свои планы в жизнь.

**Amway. Компания для лучшей жизни.**

Узнайте больше на [www.amway.ru](http://www.amway.ru).  
Обращайтесь к Независимым Предпринимателям Amway.

ВАШ БИЗНЕС

**Amway**

ДОМ

КРАСОТА

ЗДОРОВЬЕ



# Уважаемые Независимые Предприниматели!

Завершается очередной квалификационный год, и я рад, что могу поздравить немало НПА с закрытием новых уровней. Ваш успех доказывает не только устойчивое укрепление позиций бизнеса Amway, но и то, что вместе с Вами мы последовательно реализуем миссию нашей Компании – делаем жизнь людей лучше. И у нас для этого есть огромное количество инструментов.

Во-первых, наши великолепные продукты. В каждом номере Amagram мы сообщаем о появлении новых товаров для здоровья, красоты, ухода за домом. Они разрабатываются в наших научных лабораториях и тщательно испытываются, чтобы передать потребителям всю пользу природных ингредиентов и максимум эффективности инновационных формул. В этом выпуске Вы больше узнаете о NUTRILITE™ Протеиновом коктейле с кальцием.

Во-вторых, с помощью наших продуктов мы привносим в жизнь людей более здоровые привычки – правильного питания, занятий спортом, заботы об окружающей среде и многие другие. Немало Независимых Предпринимателей уже разделяют наши экологические

инициативы, участвуют в марафонах, благотворительных программах. Чтобы поддержать тех, кто вместе с брендом NUTRILITE приобретает к здоровому и полноценному питанию, мы продолжаем проводить специальные конференции. Об одной из них – на страницах этого журнала.

В-третьих, бизнес-возможность Amway – это действенный способ изменить к лучшему жизнь своей семьи, приобрести финансовую независимость и проводить больше времени с родными и близкими. И теперь – с новыми программами роста бизнеса и активных скидок – делать первые шаги и ступенька за ступенькой подниматься к успеху просто, как никогда прежде, и очень интересно! Присоединяйтесь!

Я желаю Вам успешно завершить квалификационный год, провести кампанию по перерегистрации договоров НПА и, конечно, хорошо отдохнуть в последние недели лета! Ведь в следующем квалификационном году Вас ждут новые вершины! Удачи!

Генеральный директор ООО «Амвэй»  
Ричард Стевенс

## СОДЕРЖАНИЕ 04/2012

### ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА

04–27 *Квалификации января и февраля 2012 года*

### ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ

28–30 *Обратите внимание на мелочи*

### СОБЫТИЯ

- 32–33 *Рекламная кампания: первые результаты*  
34–35 *Результаты конкурса «Моя история успеха»*  
36–37 *Конференция NUTRILITE™*

### AMWAY АКАДЕМИЯ

- 38–39 *NUTRILITE Протеиновый коктейль с кальцием*  
52 *Саморегуляция*

### БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

- 40–41 *Проект «Я буду учиться» расширяется*  
31 *Благотворительная акция*

### AMWAY ONLINE

- 42–43 *Этикет онлайн-рекомендаций*

### ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА

- 44–45 *Звоните нам по Skype!*  
46–47 *Старт! Три простых шага к успеху*  
48–49 *Активные скидки – новые условия*  
50–51 *Сосредоточьтесь на росте!*  
53 *Правила на практике*

### AMWAY TRAVEL

- 54–55 *Вкус Хорватии и Черногории*

### ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ

- 56–58 *Аксессуары ARTISTRY™ и beautycycle™*

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ИЗУМРУДНЫЙ НПА



### **Булыгина Александра и Игнатова Оксана**

*Россия/Февраль 2012*

#### **Изумрудный НПА**

Булыгина Александра живет в уральском городе Верхняя Салда. Александра работала на металлургическом предприятии инженером-технологом. О частном предпринимательстве даже не думала. Работа с Компанией Amway, вера в спонсоров, возможность обучения открыли Александре новый стиль жизни: «Мой успех – это результат усилий и великолепной поддержки спонсорской линии Бабкиных, Зотеевых, Исаевых, Демкуры».



### **Скрыпник Елена и Скрыпник Александр**

*Россия/Февраль 2012*

#### **Изумрудный НПА**

Александр и Елена живут в Майкопе. Александр – пенсионер Министерства обороны, полковник в отставке, Елена – врач высшей категории. Их старшая дочь Екатерина вместе с мужем Павлом строят бизнес и достигли уровня Платинового НПА-основателя бизнеса. А их младшей дочери Софье 15 лет, она верный друг и помощник. С бизнесом Amway их познакомили друзья. «На самом пике карьеры мы не сразу разглядели безграничную возможность Amway, – вспоминает Александр. – Долго сопротивлялись, разбирались, изучали, и как только было принято осознанное решение, бизнес начал быстро расти». Вместе с ними строят бизнес их дети, родители, друзья. «Нас всех объединили такие принципы и ценности бизнеса Amway как партнерство, семья, свобода».

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ИЗУМРУДНЫЙ НПА



### **Клопова Ольга и Клопов Алексей**

*Россия/Февраль 2012*

#### **Изумрудный НПА**

Ольга живет в городе Екатеринбурге. У нее взрослый сын Алексей. Ольга по образованию инженер-экономист. До сотрудничества с Компанией Amway занималась аудиторской деятельностью; был свой бизнес. Поворотным моментом в жизни Ольги стало знакомство с семейной парой – Юлией и Евгением Зотеевыми, которые стали для нее примером в бизнесе Amway, друзьями и учителями. «Я горжусь тем, что вхожу в команду Тараса и Ирины Демкура. Горжусь своими партнерами и верю в успех каждого!»



## САПФИРОВЫЙ НПА



### **Арынова Нуржамал и Кильбаев Кайрат**

*Россия/Февраль 2012*

#### **Сапфировый НПА**

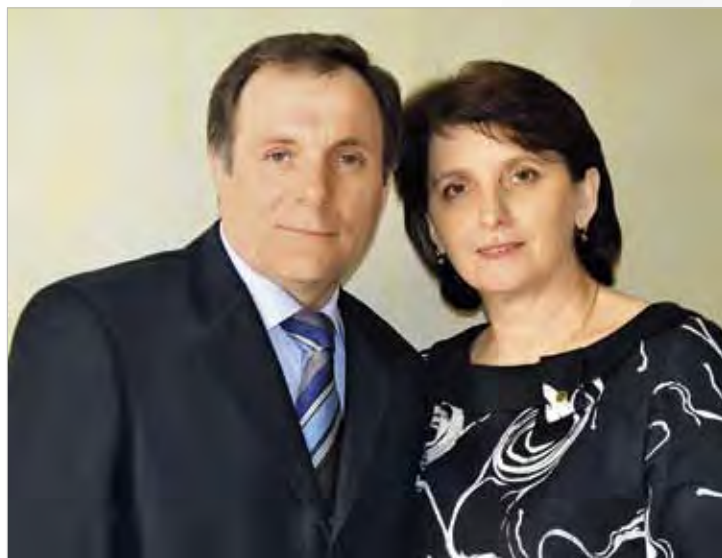
# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## САПФИРОВЫЙ НПА



**Киселева Ольга и Киселев  
Игорь**  
*Россия/Февраль 2012*  
Сапфировый НПА



**Лайпанова Фаризат и  
Лайпанов Василий**  
*Россия/Февраль 2012*  
Сапфировый НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## САПФИРОВЫЙ НПА



**Малиновская Татьяна и  
Махмутов Рашид**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Сапфировый НПА**



**Почепина Татьяна и Почепин  
Игорь**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Сапфировый НПА**

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## САПФИРОВЫЙ НПА



**Чуракова Людмила и  
Чураков Борис**  
*Россия/Февраль 2012*  
Сапфировый НПА



**Шлимбетова Кулян и  
Шлимбетов Курмангазы**  
*Россия/Февраль 2012*  
Сапфировый НПА



# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ЖЕМЧУЖНЫЙ НПА



**Кейрнс Валентина и Кейрнс Ким**  
Россия/Декабрь 2011  
Жемчужный НПА



**Иванова Анастасия**  
Россия/Январь 2012  
Жемчужный НПА



**Маатова Кызжибек и Алдашов Тойчуали**  
Россия/Январь 2012  
Жемчужный НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ЖЕМЧУЖНЫЙ НПА



**Сатаров Нурланбек и  
Сарыбаева Гульбарчын**  
*Россия/Январь 2012*  
**Жемчужный НПА**



**Теплых Вера и Теплых  
Дмитрий**  
*Россия/Январь 2012*  
**Жемчужный НПА**



**Кузин Евгений и Кузина  
Ирина**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Жемчужный НПА**

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



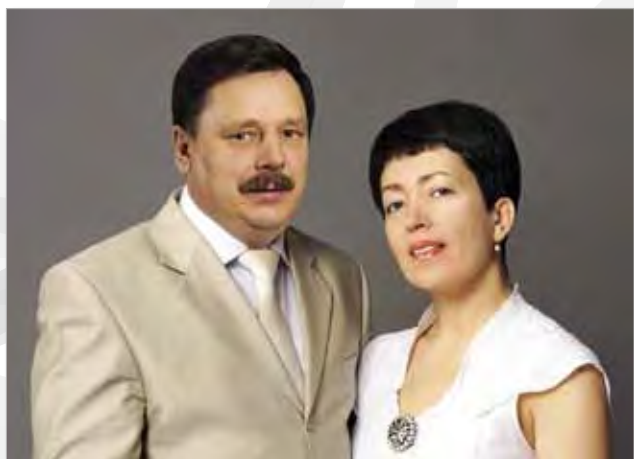
## ЖЕМЧУЖНЫЙ НПА



**Мершина Татьяна  
и Мершин Олег**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Жемчужный НПА**



**Оскулиев Тынчтык  
и Исаева Ракия**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Жемчужный НПА**



**Судакова Оксана и Судаков  
Андрей**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Жемчужный НПА**

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ЖЕМЧУЖНЫЙ НПА



**Хабибуллин Ильшат и  
Хабибуллина Физялия**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Жемчужный НПА**



**Юхимец Ирина и Юхимец  
Александр**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Жемчужный НПА**



**Каратаева Гульмира и  
Каратаев Шахимардан**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Жемчужный НПА**

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## РУБИНОВЫЙ НПА



**Супрун Елена и Супрун Виктор**  
*Россия/Январь 2012*  
**Рубиновый НПА**



**Жекеев Максат и Токсобаева Нуржан**  
*Россия/Январь 2012*  
**Рубиновый НПА**



**Артамошкина Антонина и Артамошкин Алексей**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Рубиновый НПА**



**Варламова Екатерина и Кошчев Евгений**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Рубиновый НПА**

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## РУБИНОВЫЙ НПА



**Васильев Владимир и Васильева  
АннаАнатолий**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Рубиновый НПА**



**Осипов Дмитрий и Осипова Людмила**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Рубиновый НПА**



**Шуранова Наталья и Шуранов  
Анатолий**  
*Россия/Февраль 2012*  
**Рубиновый НПА**

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Ашуров Кумарбек**  
Россия/Январь 2012  
Платиновый НПА



**Баранова Яна и  
Баранов Вячеслав**  
Россия/Январь 2012  
Платиновый НПА



**Береснев Анатолий  
и Береснева Мария**  
Россия/Январь 2012  
Платиновый НПА



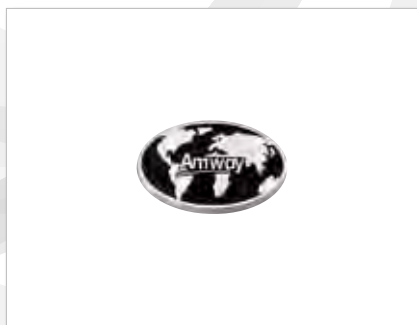
**Беседа Мария и  
Беседа Богдан**  
Россия/Январь 2012  
Платиновый НПА



**Гараев Ильмир и  
Гараева Ляйсан**  
Россия/Январь 2012  
Платиновый НПА



**Громик Светлана и  
Громик Виктор**  
Россия/Январь 2012  
Платиновый НПА



**Егорова Наталья**  
Россия/Январь 2012  
Платиновый НПА



**Задорожная  
Екатерина**  
Россия/Январь 2012  
Платиновый НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



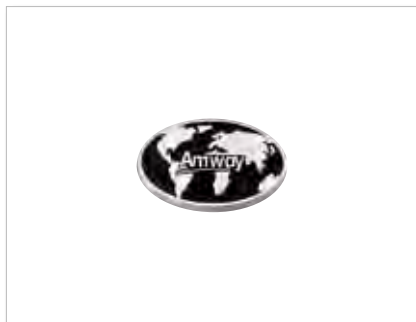
## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Ибрагимова Лилия  
и Ибрагимов Айрат**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



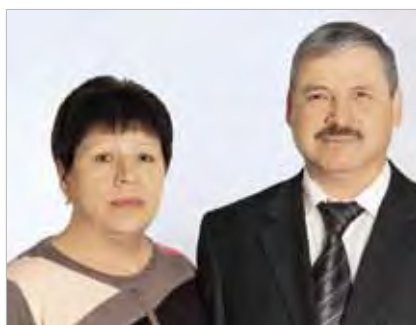
**Картажанов  
Базарбек и  
Картажанова  
Ботагоз**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Касимова Шамай**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Косов Георгий и  
Косова Ксения**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Кузнецова Наталья  
и Богачев Юрий**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Маслова Ольга и  
Маслов Сергей**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Мелентьева Наталья  
и Мелентьев Игорь**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Моисеев Александр  
и Моисеева Наталья**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Москвина Инесса и  
Москвин Алексей**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Никитина Елена и  
Васильев Алексей**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Нордопова Цыцык и  
Нордопов Эрдыни**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Охмуш Ольга и  
Охмуш Фелиция**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Пальцева Ольга и  
Пальцев Анатолий**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Рыбкина Елена и  
Гнилосыров Евгений**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Сафронова  
Алевтина и  
Бржозовский  
Станислав**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Ситнюк Виктор**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Смирнова Светлана  
и Смирнова Юлия**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Стрелова Елена**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



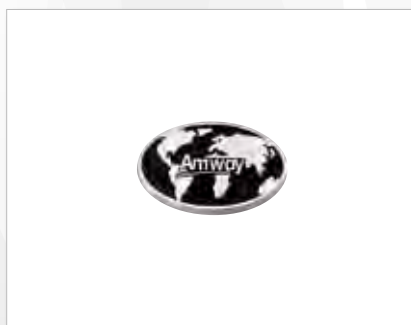
**Стуканова Татьяна**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Сурова Юлия**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Тихонова Ирина и  
Тихонов Олег**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Токтакунова  
Бактыгул и  
Токтакунов  
Кубатбек**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Шедыко Ольга и  
Шедыко Александр**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Широких Надежда и  
Широких Юрий**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



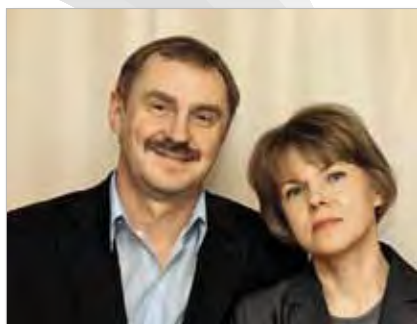
## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Шпаков Сергей**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Жекеев Максат и  
Токсобаева Нуржан**  
*Россия/Январь 2012*  
Платиновый НПА



**Агапова Лариса и  
Остапенко Евгений**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Апушкина Галина и  
Апушкин Игорь**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Арендарь Алла**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Артамошкина  
Антонина и  
Артамошкин  
Алексей**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Афанасьева  
Валентина**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Ахмедханова  
Мадина и  
Ахмедханов Рафик**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



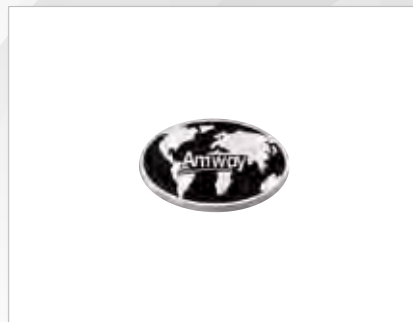
**Беликова Елена**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Белоусова Марина**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Белый Юрий и  
Белая Венера**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Бенца Ольга и Бенца  
Евгений**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Богатов Кирилл и  
Богатова Ирина**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Варзанова Светлана**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Василенко Виктор и  
Василенко Ирина**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Волкова Светлана**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



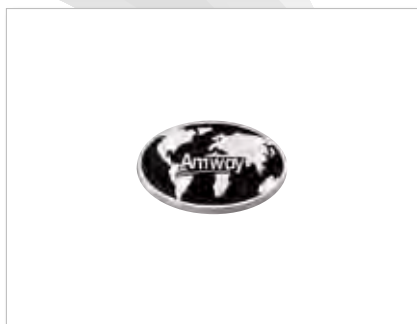
## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Выломова Елена**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Голочев Павел и  
Голочева Елена**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Демиденко Татьяна  
и Демиденко  
Наталья**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Епишева Ирина**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Жаргалова Бутит и  
Жаргалов Виктор**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Имарова Кумушай  
и Бабаназаров  
Куттуубек**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Ким Ин Су**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Кириченко Наталья  
и Кириченко  
Альберт**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА

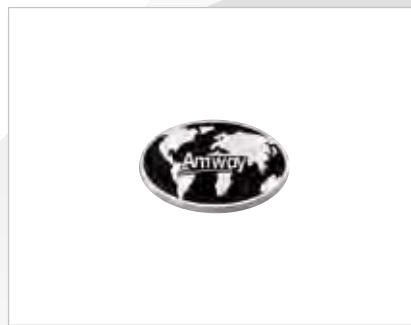
# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Кондратенко  
Лариса и  
Кондратенко Олег**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Кораласпаева  
Айгуль**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



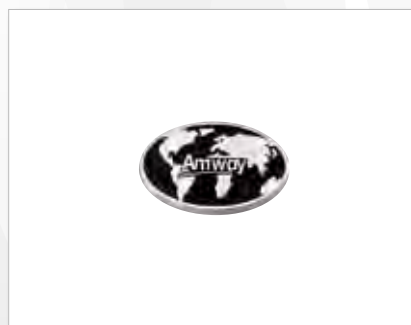
**Кох Марина и Кох  
Александр**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Красюк Александр и  
Красюк Светлана**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Кузнецов Анатолий  
и Кузнецова Аида**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Кулаева Татьяна**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Кусукпаева  
Кымбатжан и  
Кусукпаев Сагындык**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Кычкина Людмила  
и Кычкин Юрий**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Лобырева Юлия и  
Лобырев Николай**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Лямина Елена и  
Лямин Александр**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Морозов Юрий и  
Морозова Антонина**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



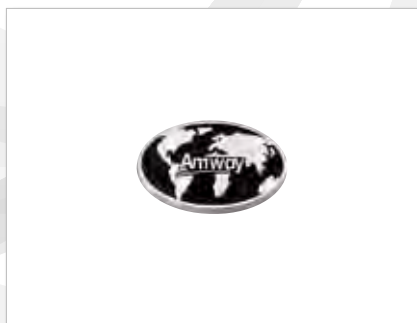
**Петренко Юрий и  
Петренко Ирина**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Подмазко Светлана**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Пуха Алексей и  
Пуха Евгения**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Романцова Елена и  
Романцов Евгений**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА



**Салахова Светлана  
и Салахов Роберт**  
*Россия/Февраль 2012*  
Платиновый НПА

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



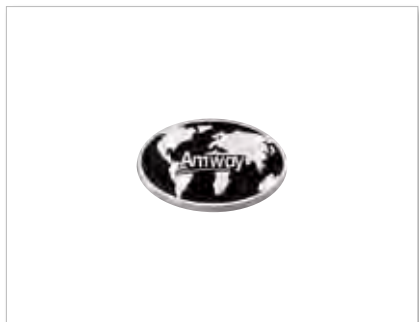
## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



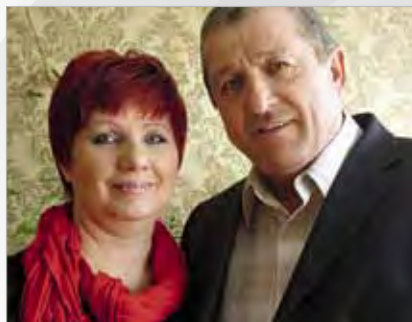
**Силкина Эдита**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Сотников Александр  
и Сотникова Юлия**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Стрекица Татьяна**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



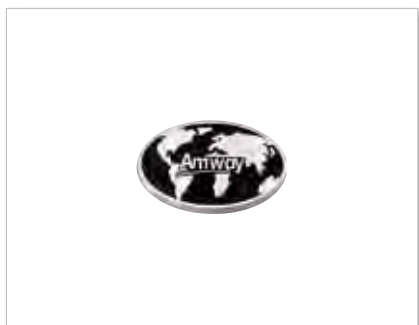
**Токарева Наталья и  
Токарев Виктор**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Торогулов Эрнест**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Трофимова Марина  
и Трофимов  
Владимир**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Фазулова Лилия и  
Фазулова Файруза**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Чегодаев Сергей и  
Чегодаева Юлия**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ПЛАТИНОВЫЙ НПА



**Чичеров Андрей и  
Чичерова Инна**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Шарипова Флюра и  
Шарипов Тахир**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Ширяева  
Александра и  
Ширяев Валерий**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



**Штакельберг Галина  
и Штакельберг Егор**  
Россия/Февраль 2012  
Платиновый НПА



## ЗОЛОТОЙ НПА

### Ноябрь 2011

Бенца Ольга и Бенца Евгений  
Жуманова Гульнара  
Картажанова Ботагоз и  
Картажанов Базарбек  
Коробчак Евгения и Коробчак  
Сергей  
Трофимова Марина и  
Трофимов Владимир

### Декабрь 2011

Игнатьева Татьяна и  
Половинкин Олег  
Манаева Ану и Манаев  
Асламбек

### Январь 2012

Бектурсынова Диана и  
Бектурсынов Данияр  
Бирюков Михаил и Бирюкова  
Светлана  
Болдина Евгения и Болдин  
Вениамин  
Бороданева Клавдия и  
Бороданев Андрей  
Волкова Надежда и Волков  
Александр  
Гарифуллина Роза  
Герасимова Зухра и Герасимов  
Олег  
Глубоких Александр  
Голчанова Ирина и Голчанов  
Николай

Джабраилова Хеди  
Забровская Елена и  
Забровский Олег  
Зайцева Ольга и Зайцев Юрий  
Калинина Елена и Калинин  
Юрий  
Карпович Игорь и Карпович  
Татьяна  
Ковалева Татьяна и Ковалев  
Алексей  
Ковьянская Ольга  
Колчакова Людмила  
Котельникова Татьяна и  
Пронькин Владимир  
Кочмарик Галина и Кочмарик  
Петр

Кривякова Любовь и Кривяков  
Александр  
Куклин Виталий  
Кулиева Жанна и Мисиров  
Артур  
Кумуков Эльдар  
Курбатова Вера и Галянская  
Наталья  
Кусаинова Динара и Исаков  
Думан  
Малиновская Екатерина  
Маурус Лора и Шмидке Мария  
Назаренко Денис и Назаренко  
Татьяна  
Петрова Альфия и Петров  
Ринат  
Порофиев Игорь

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## ЗОЛОТОЙ НПА

Пухова Наталья  
Рогач Оксана  
Рудакова Валентина и Рудаков  
Алексей  
Свечникова Татьяна  
Синицына Ольга и Кудряшов  
Александр  
Ситников Дмитрий  
Смирнов Андрей  
Смирнова Евгения и Селяков  
Алексей  
Тыщенко Елена  
Филатченкова Вера и  
Филатченков Сергей  
Фукалова Анна и Спицын  
Сергей  
Хакимова Асет  
Харнетова Наталья  
и Харнетова Раиса  
Храмогин Андрей  
и Храмогина Анна  
Хупсергенова Ляна  
и Хупсергенов Хамидби  
Черткова Ирина  
и Чертков Сергей  
Чумаченко Любовь и  
Чумаченко Станислав  
**Февраль 2012**  
Абдубалиев Жодарбек  
и Абдубалиева Феруза  
Антипов Александр  
и Антипова Елена  
Арутюнян Роман  
Божко Тамара  
и Божко Василий  
Буравская Валентина  
Вяйзонен Тойво и Вяйзонен  
Наталья  
Дюмина Елена  
Евгачукова Лида  
Ельчугина Валентина  
и Ельчугин Евгений  
Злоказова Альфия  
Золотухина Марина  
и Золотухин Юрий

Зубов Михаил и Зубова Вера  
Искаков Берик  
и Искакова Парида  
Истомин Иван  
и Истомина Светлана  
Казакбаев Максат  
и Султанова Перизат  
Костяева Венера  
и Костяев Александр  
Курилов Сергей  
и Курилова Тамара  
Магажанов Газис и  
Магажанова Розалия  
Мустафина Равза  
и Мустафин Радик  
Мухина Елена  
и Сергиенко Николай  
Нурдаулетова Айганым  
и Нурдаулетов Сакен  
Пахомов Михаил  
Первойкина Ирина  
Потупина Лариса  
и Потупин Сергей  
Сальников Дмитрий  
Семенова Людмила  
и Семенов Петр  
Сенчишак Ольга  
и Сенчишак Владимир  
Синельникова Галина  
и Похвищев Георгий  
Скворцов Александр  
и Скворцова Лидия  
Слепцова Ольга  
и Слепцов Ариан  
Старикова Ольга  
Хныкина Алевтина  
и Репешко Наталья  
Черкасов Игорь  
и Черкасова Галина  
Шарапова Мария  
Шебалдов Андрей  
Шпортун Ирина  
и Аверин Александр  
Якубова Сярия



## СЕРЕБРЯНЫЙ НПА

**Апрель 2011**  
Бисултанова Руиса

**Август 2011**  
Чемакина Ирина  
и Чемакин Сергей

**Сентябрь 2011**  
Соловых Светлана  
и Тоголуков Максим  
Степанова Людмила  
и Степанова Юлия

**Октябрь 2010**  
Арутюнян Роман

**Ноябрь 2011**  
Кусаинова Динара  
и Искаков Думан

**Декабрь 2011**  
Ражева Марина  
Шебалдов Андрей

**Январь 2012**  
Антипова Лютция  
и Антипов Альмир  
Апиева Калия  
Ветров Михаил  
Дейкова Тамара  
Жамалдинов Асилбек  
и Бегматова Гулбагда  
Замахова Светлана  
Каратаева Ульяна  
Каримова Гулнур  
Кириллов Владимир  
Лапин Илья и Лапина Евгения  
Мельникова Юлия  
и Мельников Илья  
Михалева Татьяна  
Назарцев Борис

Несмачная Елена  
и Марковин Геннадий  
Орлова Дарья и Орлов Борис  
Свиридова Юлия  
Турганова Зарина  
и Кадыров Советбек  
Файзуллина Раиля  
Харахинова Виктория  
Эрматов Махаматкадыр

**Февраль 2012**  
Ажибаева Элиза  
и Туратбеков Эркин  
Азмуханов Равиль  
и Азмуханова Талия  
Аксаева Надежда  
и Аксаев Тимофей

Алимова Ирина  
Баранов Виктор  
Безина Татьяна  
и Безин Андрей  
Богатый Вадим  
и Богатая Мария  
Бунчук Григорий  
и Бунчук Ольга  
Васильев Степан  
Вегиева Зарета  
и Бушуев Рамзан  
Гаджиев Казбек  
Гайшун Андрей  
и Гайшун Наталья  
Герасимова Елена  
Голофастова Мария  
и Голофастов Сергей  
Джамалов Динмухамед  
Зернова Елена  
Иванова Рузанна  
Кагирова Фируза  
и Кагиров Рамин  
Капарова Гулнара  
и Артыкова Урпаша  
Киреева Татьяна

# ДОСТИЖЕНИЯ РОССИЙСКИХ НПА



## СЕРЕБРЯНЫЙ НПА

Климцева Раиса  
и Климцев Иван  
Ковальчук Светлана  
и Кройтер Инга  
Коган Ирина и Коган Юрий  
Костылев Сергей  
и Костылева Наталья  
Кузьмина Валентина С.  
Кузьмина Валентина В.  
Маликова Рая  
и Маликов Аузах  
Манц Вильгельм и Манц Анна  
Мусаева Нурият  
Некрасова Лидия  
Ненко Ольга и Ненко Сергей  
Никулина Галина  
Новикова Людмила  
Оскулиева Эльнура  
Панова Людмила  
и Панов Евгений  
Пахомова Пелагея  
и Пахомов Федор  
Пацагова Роза  
Петрова Татьяна  
Пищикова Татьяна  
Прокопенко Мария  
и Прокопенко Александр  
Пухова Алла  
и Кожемяк Андрей  
Сапегина Алла  
и Сапегин Евгений  
Сафина Лилия  
Солдатова Екатерина  
и Солдатов Павел  
Солтобаев Мирлан  
и Туракеева Мээрим  
Сулейманова Венера  
и Сулейманов Надыр  
Супатаева Кыял  
Тимерханова Галина  
и Тимерханов Фарит

Толкунова Ирина  
Трубушкина Екатерина  
Халиуллин Фатхулла  
и Халиуллина Лейсан  
Хрянина Елена  
и Хрянина Валентина  
Цымбаленко Светлана  
Шамала Елена  
и Шамала Андрей  
Шамрук Валерий  
и Шамрук Марианна  
Шведова Евгения  
Шералиева Алтынай  
Элимханова Малика  
Элькова Татьяна  
Янабаева Айжан  
и Янабаев Айтжан

## Обратите внимание на мелочи

Представляем Вам рекомендации о том, как наиболее выгодно представить себя в качестве успешного предпринимателя

**Б**удучи НПА, Вы часто общаетесь со своей бизнес-группой, с активными и потенциальными клиентами Amway. В статье журнала Psychology Today о важности первого впечатления отмечается: «Ваш образ, как на снимке Polaroid, мгновенно создается и отпечатывается в памяти». Поэтому в первые секунды встречи с перспективным клиентом чрезвычайно важно представить ему себя как успешного и довольного своей деятельностью предпринимателя, как человека, у которого они захотят приобрести продукцию, человека, с которым они захотят иметь дело.

**Ухоженные волосы**  
Волосы должны выглядеть здоровыми. При необходимости сделайте стрижку. Вы продаете средства по уходу за собой, и Ваш образ должен соответствовать тому, что Вы обещаете клиентам. Чистые, ухоженные волосы – отличное начало.

**Чувствуйте себя на высоте**  
Нанесите макияж, скрыв недостатки, жирный блеск и слегка выделив достоинства. Это придаст Вам уверенности и позволит сосредоточиться на выполняемой работе.

**Не перестарайтесь**  
Деловой женщине не следует перебарщивать с цветом. Толстый слой макияжа, обилие теней и помады может создать впечатление, что Вы пытаетесь поразить клиента. Это не имеет ничего общего со вкусом.

**Держите руки в чистоте**  
Руки и ногти не должны выглядеть грязными – следите за ногтями, пусть они будут ухоженными. Если Вы предпочитаете длинные ногти, убедитесь в их чистоте и используйте нейтральный оттенок лака для ногтей, чтобы добавить им блеска. Перед важным мероприятием или встречей лучше сделать маникюр в салоне красоты.

**Помните: чем меньше – тем лучше**  
Чуть поблескивающие аккуратные серьги и аксессуары в деловом стиле выглядят благородно и отлично подходят к Вашему образу.

**Не переусердствуйте с украшениями**  
Если Вы хотите показать своим клиентам, что Вы действительно успешный НПА, не пытайтесь сделать это с помощью избыточного количества ювелирных украшений.



Напомните своей бизнес-группе о важности ухоженного и профессионального внешнего вида, используя наши советы, посвященные деловому стилю.



→ **Обеспечьте гладкость**

НПА-мужчинам следует либо гладко бриться, либо следить за опрятностью волос на лице. Женщинам, предпочитающим юбки и платья в теплое время года, следует убедиться в гладкости ног и подмышек.

→ **Предпочтите деловой стиль**

Носите деловой костюм. Однако если Вам кажется, что это слишком формально или может смутить клиентов, наденьте менее строгую одежду, например цветную блузку или рубашку и брюки или юбку. Надевая рубашку, убедитесь, что она выглажена, – в противном случае делового образа не получится.

➔ **Избегайте излишней повседневности**

Деловой стиль в разных странах может различаться, однако спортивная одежда, футболки со слоганами и джинсы определенно не подходят для встреч с клиентами или проведения тренингов с бизнес-группой.

➔ **Не переусердствуйте с парфюмом**

Во время Вашего выступления бизнес-группе или клиентам будет приятен легкий аромат парфюмерии Amway. Но не используйте ее в слишком больших количествах – это может привести к противоположному результату!

➔ **Не отвлекайте внимание узорами и яркими цветами**

Старайтесь не носить отвлекающую внимание одежду с узорами – люди должны осознавать, во что Вы одеты, а не быть сбитыми с толку Вашей экстравагантностью. Тогда они смогут сконцентрироваться на том, о чем Вы рассказываете или что Вы представляете. Также не носите короткие или светлые/яркие носки с темным костюмом – такой контраст не очень привлекателен!

Помните, Ваши потенциальные клиенты будут оценивать Вас так же, как они оценивают товары, и именно Ваш облик будет первой презентацией возможностей бизнеса Amway, даст им представление о ценностях Компании и ее продукции. Человека делового воспримут более серьезно и уважительно, чем плохо или неопрятно одетого. И весьма вероятно, что это будет больше чем первое впечатление. Удачный внешний вид может способствовать увеличению продаж, а также позволит Вам стать положительным примером для членов Вашей бизнес-группы. Обратите внимание на наши советы, расположенные слева, – они помогут Вам создать образ человека, вызывающего доверие и заслуживающего внимания.

# ДЕЛОВОЙ ЭТИКЕТ

## Брендированные аксессуары Amway в поддержку Вашего образа

Посещая деловые встречи и выступая перед клиентами, не забывайте брать с собой брендированные аксессуары Amway. Ручки и ежедневники, стикеры и блокноты с логотипом Amway дополняют Ваш образ и, конечно, Ваш рассказ о Компании Amway и ее продукции. Перед демонстрацией или тренингом также можно раздать ручки и бумагу Amway, чтобы логотип Компании остался в памяти присутствующих и после окончания увлекательной презентации.

### Для справки

Также статьи о деловом стиле читайте в изданиях:

Приложение «Достижения и возможности» 01/2012  
Отобразите свой успех с помощью идеальной фотографии. Советы по фотосъемке, подготовке и позированию для снимка;

Приложение «Достижения и возможности» 02/2012  
Написание истории успеха. Выделите свои достижения и увлеките читателя рассказом о своем опыте.

Брендированные аксессуары Amway находятся в свободной продаже в Торговых центрах Amway. Также Вы можете заказать их на веб-сайте [www.amway.ru](http://www.amway.ru)



### Брендированные аксессуары Amway

1 Блокнот на спирали. Артикул 301010 2 Шариковая ручка. Артикул 301009 3 Коврик для мыши. Артикул 301014 4 Линейка с встроенным калькулятором. Артикул 113877

# Станьте участником благотворительной акции «Все лучшее – детям!»



**Amway. ОДИН за ДРУГИМ**  
ПРОГРАММА ПОМОЩИ ДЕТЕМ

Оплачивайте благотворительные наборы продукции «Амвэй» в торговых центрах, и мы доставим их детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей!

Для участия в акции «Все лучшее – детям!» спрашивайте Свидетельство на кассе, заполняйте его и оплачивайте артикулы **117066**, **117067** или **117068**.

В 2012 году цена на благотворительные наборы **на 25% ниже!** ООО «Амвэй» компенсирует часть стоимости благотворительных наборов.



**Набор шампунь 2-в-1 + зубная паста**  
Артикул 117066  
Цена 212,00 руб.  
Баллы: 3.39  
ВО: 180



**Набор стиральный порошок SAB™**  
Артикул 117067  
Цена 290,00 руб.  
Баллы: 4.63  
ВО: 245



**Набор Dish Drops™ + L.O.C.**  
Многофункциональное средство  
Артикул 117068  
Цена 395,00 руб.  
Баллы: 6.32  
ВО: 335

Оплатите **30** благотворительных наборов – и получите **именной сертификат признания от «Амвэй»!**

**Подарите чистоту и уют детям, попавшим в сложную жизненную ситуацию.**

**За покупку наборов начисляются баллы.**

# Рекламная кампания: первые результаты

*Начатая в конце 2011 года широкомасштабная рекламная кампания Amway в прессе и на телевидении с первых дней показывает многообещающие результаты.*

По итогам трех месяцев с начала кампании стало очевидно, что первые измерения эффективности ее влияния на аудиторию дали не случайные результаты. Они оказались выше всех наших ожиданий. Рекламная кампания действительно эффективно работает для достижения поставленных целей.

Приятно признать, что важные составляющие успешного рекламного процесса были верно определены – начиная от фокуса на бизнес-возможностях Amway и формулировки послания, заканчивая творческой реализацией замысла и выбором средств массовой информации и рекламных носителей для общения с аудиторией.

Как показали первые проведенные в начале года опросы, реклама вызвала высокий интерес публики к Компании Amway, ее продукции и, самое главное, полученная аудиторией информация запомнилась.

Первые успехи широкомасштабной рекламной кампании особенно приятны, если учесть тот факт, что основные конкуренты Amway на рынке прямых продаж активно используют классические рекламные коммуникации уже на протяжении нескольких лет, тогда как Компания Amway впервые начала общаться с широкой аудиторией посредством национальных СМИ в конце 2011 года. В дальнейшем рекламная кампания бу-

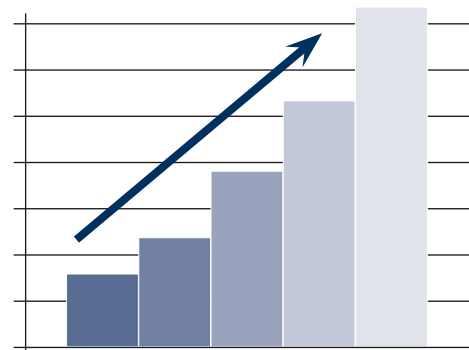


дет постоянно сопровождаться исследованиями общественного мнения и контролем промежуточных результатов. Это позволит вовремя корректировать информационное содержание сообщений и точнее отбирать средства массовой информации, с помощью которых они передаются.

Вот некоторые итоги первого этапа рекламной кампании.

Главная цель федеральной рекламной кампании – заинтересовать широкую аудиторию бизнес-возможностями Amway, облегчить процесс приглаше-

ния в бизнес новичков и поиск клиентов для Независимых Предпринимателей Амвэй, укрепить доверие к бренду. Второстепенная, но не менее важная цель рекламных коммуникаций – привлечь внимание к продукции Компании. Рост заинтересованности в товарах Amway, отмеченный после первого и второго этапов рекламной кампании (когда 18 и 24% респондентов ответили «Очень/скорее заинтересован»), продолжился и после третьего этапа, когда в своей заинтересованности признались уже 28% участников опроса. Стоит уточнить, что в основном рост интереса проявили жители регионов Российской Федерации и молодые женщины в возрасте 30–40 лет. При этом по уровню заинтересованности в продукции Компания Amway, пусть незначительно, но также опережает основных конкурентов. Много ли людей видят рекламную кампанию Amway? Сам по себе этот пока-







затель очень важен, ведь, во-первых, от этого зависит успех рекламного сообщения, а во-вторых, сам факт того, что Компания дает рекламу в федеральных средствах массовой информации, повышает ее статус и привлекает внимание к ее бизнесу и продукции.

Согласно результатам опросов, осведомленность респондентов о рекламной кампании в течение первых трех месяцев выросла с 3 до 27%. Это означает, что каждый четвертый человек видел и помнит рекламу. А 56%, то есть каждый второй, вспомнили, что видели рекламу, после подсказки. И хотя связь этого потрясающего результата с телевизионной рекламой очевидна, не стоит приписывать все лавры голубому экрану. Многие из тех, кто ответил, что видел рекламу и знает о Компании, могли и раньше получать информацию об Amway из кана-

лов прямых продаж или других источников, и телереклама просто активизировала ассоциации, связанные с Компанией.

Первые итоги воодушевляют, и рекламная кампания продолжается! Содержа-

ние рекламных материалов будет меняться. Следите за обновлениями, рассказывайте о них Вашим партнерам и клиентам, ведь этот инструмент Компания Amway использует прежде всего для того, чтобы Ваш бизнес процветал и развивался еще активнее.

Компания Amway удостоилась награды EFFIE в категории «Корпорации и организации», получив второе место после Компании Ericsson. Принимая во внимание оперативную разработку рекламной кампании в 2011 году, мы особенно гордимся тем, что все усилия, благодаря которым Компания Amway заявила о себе с экранов страны, а также в прессе и интернете, были оценены по достоинству. Мы рады, что наше рекламное сообщение стало не только эффективным для наших Независимых Предпринимателей Амвэй и клиентов, но и было отмечено профессиональной наградой.



Бренд года/EFFIE» – престижная международная награда в области создания и продвижения брендов – вручается в России с 1998 года. На сегодняшний день это единственный в стране конкурс, имеющий лицензию Американской Маркетинговой Ассоциации (AMA) и заслуживший мировое признание. Главная задача премии – отметить наиболее успешные рекламные проекты на российском рынке.

# Моя история успеха вместе с Amway

## Итоги творческого конкурса среди Независимых Предпринимателей Амвэй

**В** ноябре и декабре 2011 года прошел творческий конкурс среди Независимых Предпринимателей Амвэй «Моя история успеха вместе с Amway». За это время жюри получило 58 историй из 36 городов России. Все они, безусловно, являются историями успеха независимо от того, какого уровня достигли НПА-авторы. Ведь они рассказали нам о том, как изменилась их жизнь, чего они добились, как помогли другим. Независимое жюри отобрало 10 финалистов, истории которых будут опубликованы на блоге Amway и в Приложении «Достижения и возможности» к журналу Amagram в течение 2012 года. Вот их имена.

- Алла Валерьевна Горлова, г. Александровск, Владимирская область
- Татьяна Владимировна Кареева, г. Екатеринбург
- Игорь Анатольевич Пичкалев, г. Тюмень
- Валерия Юрьевна Плешкова, г. Благовещенск
- Николай Николаевич Раздوماхин, г. Санкт-Петербург
- Евгений Владимирович Романенко, г. Москва
- Елена Викторовна Руденок, г. Санкт-Петербург
- Владимир Семенович Сидоров, село Алтайское, Алтайский край
- Тамара Борисовна Соколова, г. Самара
- Ирина Анатольевна Суконкина, г. Москва

Истории Владимира Сидорова, Николая Раздوماхина и Евгения Романенко были опубликованы в мае в федеральных СМИ, о чем мы дополнительно сообщали в блоге [www.amwaytoday.ru](http://www.amwaytoday.ru).

**Публикацию историй финалистов в Приложении к журналу Amagram мы начинаем с работ Аллы Горловой из Александровска и семьи Валерии Плешковой из Благовещенска.**

История, которая началась недавно... Или давно?  
Встреча с бизнес-возможностью Amway кардинально изменила направление моей жизни. Вдруг оказалось, что 45 лет – еще не закат и даже не сумерки. Что можно продолжать стремиться вперед и ввысь. Что вокруг так много всего интересного и удивительного! И что же такое произошло?.. Да я всего лишь сменила магазин!  
Теперь хожу в свой магазин. А там... Есть все, что твоей душевненьке угодно! И даже больше! Можно не только в доме навести сверкающую чистоту, получить заряд бодрости от БАДов NUTRILITE™, приготовить что-нибудь вкусненькое в посуде iCook™ и навести красоту с помощью ARTISTRY™, но и заработать деньги, поехать в путешествие, обрести новых друзей и подняться над собой прежней. А еще я учусь не только любить людей и позволять им иметь собственное мнение, но и



в поступках проявлять к ним свою любовь.

Прекрасно помню день, когда познакомилась с зубной пастой Glister™ в гостях у подруги. Про пасту-то она мне рассказала, а про то, в каком особенном магазине ее можно купить, – нет. Так что с бизнес-идеей я познакомилась гораздо позже. Думаете, когда я приняла решение стать Независимым Предпринимателем Амвэй, мои родные и близкие друзья поддержали меня? Думаете, они сказали: «Вперед! У тебя получится»? Отнюдь! Они постарались убедительно и доходчиво объяснить мне, наивной, что этот бизнес – точно



не для меня. Что ж, у меня на этот счет иное мнение.  
«А где же история успеха?» – спросите Вы. Впереди!

Сейчас лишь долгожданные и выстраданные 9%. Но уже есть команда единомышленников и совместные планы, работа и достижения. Дух захватывает от перспектив! В Диснейленд... Хочу! На лучшие курорты мира... Хочу! Хочу! Хочу!

И самая большая радость в нашем бизнесе – это когда видишь успех партнеров, с которыми ты поделился этой идеей!

*Алла Горлова, г. Александровск*

Очень почетно быть врачом. И юристом быть – тоже. Тем более что сутки позволяют совмещать обе профессии. Так же здорово быть инженером-автомехаником, обслуживая тяжелую технику на участках золотодобычи! У нас с мужем на двоих – три высших образования. Мы так востребованы, что дома можем не встречаться неделями. Наша семейная жизнь очень «гармонична» – мы просто не успеваем наскучить друг другу.

Удовлетворения от такой жизни, впрочем, почему-то нет. Погрузившись каждый в свою профессию, мы не имеем ни общих тем для разговоров, ни общих целей, ни общих интересов, ни времени друг для друга.

Все это – и есть наша причина построить бизнес Амвэй: чтобы, зарабатывая деньги, которые, конечно, необходимы в жизни, успевать быть вместе. Вместе засыпать и просыпаться, вместе путешествовать, вместе обучаться.

Несложно полюбить продукт высокого качества и стать экспертом в том, что применяешь изо дня в день. Сложно – достучаться до тех, кого искренне любишь и кому желаешь добра.

Наш путь в этом бизнесе не быстр – никто раньше не учил нас работать на себя. Для того чтобы трансформировать мышление наемного работника в мышление цивилизованного предпринимателя, нужно время.

Мы по-прежнему еще трудимся в своих профессиях, правда – уже гораздо меньше. Но дважды в год теперь мы вместе бываем на море – в Ялте, где проходит бизнес-форум для руководителей бизнеса, и – по приглашению Компании Амвэй – в самых красивых местах планеты. Эти два совместных отпуска – огромное достижение для нашей семьи.

Мы начинали с использования качественных продуктов. Не поделиться информацией об этих продуктах со своими близкими было невозможно. Нам было комфортно и интересно на обучающих мероприятиях. И постепенно мы осознали, что параллельно с привычной работой можно научиться работать на себя.

Теперь мы смотрим в будущее с большим оптимизмом – создание достаточного дохода позволит нам чувствовать себя финансово более защищенными, чем при выходе на государственную пенсию.

Безусловно, этот вид предпринимательства – такой же труд, как работа в любой другой сфере деятельности. Он требует времени, усилий, терпения. Но это – высокоинтеллектуальный бизнес, и он приносит огромное удовлетворение.

И сегодня мы знаем, что, обучаясь работать на себя, честно платя налоги, мы можем помочь тем, кто готов что-то менять в своей жизни.

Сотрудничество с Amway – лишь одна из возможностей, которую каждый может изучить и привнести в свою жизнь. Ваши инвестиции в ее изучение дадут свои дивиденды. Вы сможете расти в этом сотрудничестве, и никто не ограничит Вас в этом росте. А Ваши достижения будут зависеть только от Вас!

*Валерия Плешкова и Антон Аргунов,  
г. Благовещенск*

## Конференция NUTRILITE™

*В феврале Конференция NUTRILITE в Воронеже собрала более 340 НПА из Воронежской, Белгородской, Тамбовской, Липецкой, Курской и Орловской областей.*

**К**онференция NUTRILITE – это однодневное обучающее и мотивирующее мероприятие, которое проводится для участников «Клуба NUTRILITE». То есть для тех, кто стремится к здоровому образу жизни и пропагандирует его. Конференция в Воронеже стала одной из таких вдохновляющих и познавательных встреч. Возможность принять участие в этом событии стимулировала многих НПА выполнить условия квалификации и вступить в «Клуб NUTRILITE»: только за месяц число членов клуба в регионе выросло почти на 100 человек. И действительно, программа мероприятия была очень насыщенной.

Каждый гость, приехавший к назначенному сроку в концертный зал развлекательного комплекса «Космос», получил в подарок продукцию NUTRILITE и книгу Дюка Джонсона «Революция оптимального здоровья». Но сюрпризы только начинались! Неожиданным и приятным подарком для слушателей стала лекция эксперта бренда NUTRILITE в России, профессора НИИ питания РАМН Василия Исакова «Оптимальное здоровье при повышенных нагрузках». Василий Андреевич рассказал о том, какие нагрузки и как влияют на наше здоровье, о воздействии стресса на организм

и роли микронутриентов (витаминов, минералов, антиоксидантов и фитонутриентов) в снижении этого влияния. Также слушатели узнали, какие пищевые продукты содержат полезные для здоровья вещества, в каких количествах и соотношении их рекомендуется употреблять, что вызывает их дефицит и как составить оптимальный рацион. Василий Исаков подробно остановился на 6 основных витаминах, 10 микроэлементах, подчеркнул важность фитонутриентов, которые не синтезируются в организме человека и обладают уникальными свойствами. Презентация эксперта впоследствии была разослана всем участникам конференции. Также перед гостями выступили менеджеры Компании Amway. Они рассказали о развитии бренда и возможностях «Клуба NUTRILITE», в частности о новой стимулирующей программе для НПА-Лидеров «Мечты сбываются с NUTRILITE». Помимо возможности участия в различных обучающих семинарах и мероприятиях клуба Топ-10 Лидеров по результатам программы получают в подарок планшетные компьютеры iPad, а Топ-100 – видеокамеры. Еще одним ярким и запоминающимся выступлением стала речь Тройного Бриллиантового НПА Алексея Котлярова. Он

рассказал о своем отношении к бренду NUTRILITE и обратил внимание слушателей на комплексные преимущества биологически активных добавок к пище. С одной стороны, они способствуют укреплению здоровья всей семьи, а с другой – это прибыльная продукция, о которой приятно и интересно рассказывать людям и которую легко доставлять. Ярким заключительным аккордом конференции стало чествование 10 лучших покупателей NUTRILITE в регионе. Цветы и памятные дипломы на сцене получили Петр Коряк, Галина Кувшинова и Лариса Какорина, Надежда и Сергей Мищук, Ольга Мурая, Елена Левина и Евгений Горба, Светлана Чернышова, Елена Ровкова и Игорь Дмитриев, Ливия Валдас, Владимир Зайцев и Людмила Суцек, Нина и Владимир Ивановы. Следующая конференция NUTRILITE пройдет в Москве в сентябре 2012 года. К участию в ней приглашаются все НПА – участники «Клуба NUTRILITE» по итогам II квартала 2012 года из Москвы, а также Московской, Рязанской, Тульской, Тверской, Калужской, Брянской, Смоленской, Ярославской, Костромской, Ивановской и Владимирской областей. Присоединяйтесь, будет интересно!



# NUTRILITE™ Протеиновый коктейль с кальцием

Ложка пользы – каждый день!

Артикул 0145  
Цена для НПА (вкл. НДС):  
1 323 руб.



На правах рекламы. Биологически активная добавка к пище. Не является лекарством. Имеются противопоказания. Перед применением проконсультируйтесь с врачом.  
Свидетельство о гос. регистрации: № RU.77.99.11.003.E.011990.04.11 от 01.04.2011

Название протеинов происходит от греческого слова «протос», что означает «главный, единственный». Белки входят в состав всех тканей организма и обновляются на протяжении жизни в среднем не менее 200 раз. Запасы белков в организме человека практически отсутствуют, а новые белки могут синтезироваться только из аминокислот, поступающих с пищей, и белков, входящих в состав распадающихся тканей организма. Из веществ, входящих в состав углеводов и жиров, белки не образуются.

Белки жизненно необходимы для оптимальной жизнедеятельности организма. Их основными функциями являются:

**пластическая** (белки являются незаменимым строительным материалом для органов и тканей организма),

**транспортная** (белки связывают и переносят с током крови многие соединения), **регуляторная** (ее выполняют белки-гормоны – биологически активные вещества, которые оказывают влияние на обмен веществ). Другая функция белков – **защитная**. Иммунология – отрасль науки, изучающая также и эту функцию.

В зависимости от состава аминокислот различают белки **полноценные** – содержащие все незаменимые аминокислоты, и **неполноценные** – содержащие не весь их комплекс.

 **NUTRILITE™**



## НОВАЯ БИОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНАЯ ДОБАВКА К ПИЩЕ ДЛЯ ТЕХ, КТО СТРЕМИТСЯ СБАЛАНСИРОВАТЬ СВОЙ РАЦИОН, ПРИОБРЕСТИ СТРОЙНУЮ ФИГУРУ И СОХРАНИТЬ ЕЕ.

Источники полноценного белка – продукты животного происхождения: мясо, птица, рыба, яйца, сыр, творог, молоко.

Растительные продукты содержат в основном неполноценные белки; однако бобовые, картофель, ржаной хлеб, пшеничные отруби имеют в своем составе и полноценные белки.

Серьезный минус многих богатых белками продуктов – например свинины, баранины, молочных продуктов – их жирность и соответственно избыточная калорийность.

Чтобы решить проблему избыточной калорийности и относительного дефицита белков в питании, мы разработали современный функциональный продукт NUTRILITE Протеиновый коктейль с кальцием, состав которого сбалансирован по содержанию белков и других

макронутриентов. При этом коктейль низкокалориен.

В его основе – изолят белка сои, который хорошо усваивается, а по составу аминокислот сопоставим с белками молока и мяса, поэтому его называют растительным мясом. Кроме того, продукт содержит протеины молока, которые вместе с белками сои обеспечивают Ваш организм всеми необходимыми аминокислотами.

NUTRILITE Протеиновый коктейль с кальцием позволит Вам получить полноценный белок и сделает общий рацион питания более сбалансированным по составу необходимых элементов. Этот низкокалорийный продукт (36 ккал в одной порции) сможет стать незаменимым дополнением к Вашему ежедневному рациону и обеспечит потребности Вашего организма в полноценном белке.

### **Этот продукт может быть полезен:**

- для всех, кто хочет пополнить свой рацион питания полноценным белком;
- для тех, кто стремится поддерживать оптимальный вес и сократить количество калорий и жиров в своем рационе;
- для сбалансированного питания людей, которые не потребляют достаточного количества мяса, молока, сыра и других богатых белками продуктов;
- для всех, кто питается нерегулярно, ест небольшими порциями и выбирает лишь некоторые виды продуктов питания;
- для нормальной работы иммунной и гормональной систем и оптимального обмена веществ;
- для тех, кто активно занимается спортом.

## Проект «Я буду учиться!» расширяется

Теперь лекотеки созданы  
в Санкт-Петербурге и Иркутске.

**Д**олгое время в российское общество внедрялась идея, что детям-инвалидам нужны особые условия, которые не могут обеспечить родители, и поэтому детям лучше воспитываться в специальных учреждениях под присмотром специалистов. В 2008 году Россия подписала Конвенцию о правах инвалидов, что стало началом масштабных изменений в отношении к людям с ограниченными возможностями в российском обществе.

Компания Amway не могла остаться равнодушной к этой проблеме, и в 2010 году совместно с Фондом поддержки детей запустила проект «Я буду учиться!» по созданию лекотек. Лекотека – это реабилитационный центр, обеспечивающий психологическое сопровождение и специальную педагогическую помощь родителям, воспитывающим детей с инвалидностью. Благодаря этому проекту родители, продолжая воспитывать детей в семьях, могут создать необходимые

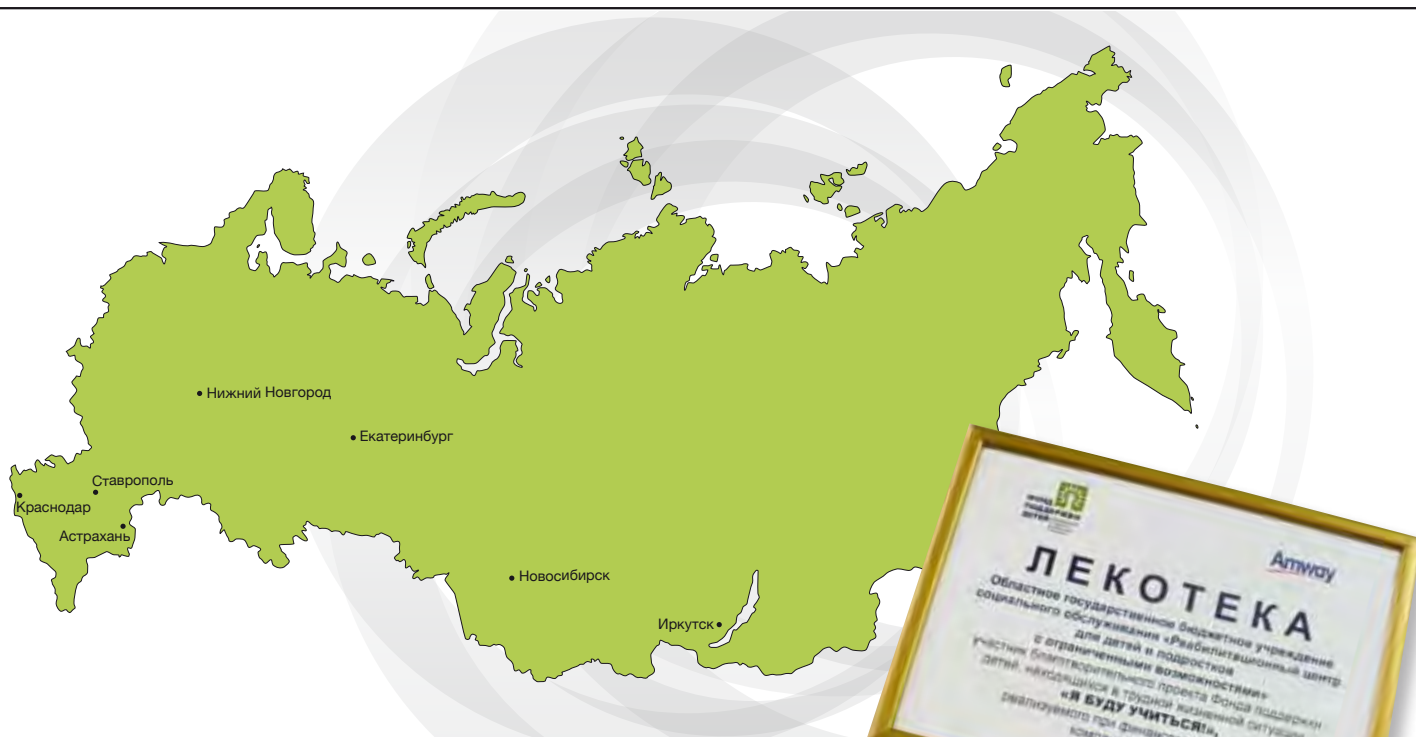


условия для их развития, реабилитации и интеграции в общество. В феврале и марте 2012 года в рамках проекта были оборудованы лекотеки в Санкт-Петербурге на базе Института раннего вмешательства и в Иркутске – на базе Областного государственного учреждения социального обслуживания «Реабилитационный центр для детей и подростков с ограниченными возможностями». На церемониях торжественного открытия в обоих городах присутствовали представители





# БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ



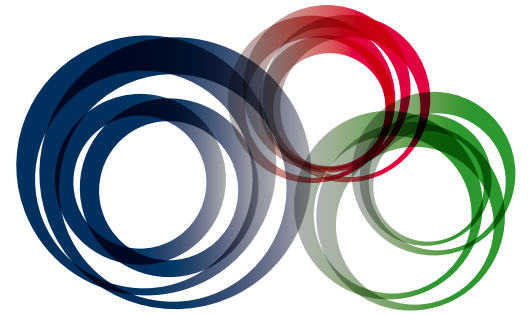
местных органов государственной власти, что, несомненно, говорит о социальной значимости проекта для регионов.

Оба раза разрезание красной ленточки стало праздником для детей: были приглашены аниматоры, накрыты «сладкие» столы. Торжественное открытие лекотек в Иркутске и Санкт-Петербурге освещалось средствами массовой информации.

С момента запуска проекта в 2010 году лекотеки были оборудованы и успешно функционируют в семи российских городах. Благодаря этому только в 2011 году более 1200 детей с инвалидностью смогли воспользоваться услугами специалистов, 760 семей, воспитывающих таких детей, получили индивидуальные консультации, стали участниками групповых занятий, обучились методам коррекционной работы, способам взаимодействия с детьми. Компания Amway вместе с Фондом поддержки детей продолжит реализацию проекта «Я буду учиться!», чтобы эта инновационная и эффективная форма работы с детьми-инвалидами стала доступной семьям во всех регионах России.



Компания Amway выражает благодарность Платиновым НПА Галине и Николаю Ляховым, а также Николаю и Ольге Ляховым за участие в открытии лекотеки в Иркутске и замечательные подарки семьям с детьми-инвалидами.



## Этикет онлайн-рекомендаций

### Правила общения с клиентами с помощью интернет-ресурсов

**П**ри работе с клиентами через онлайн-ресурсы действуют те же правила, что и при обычных продажах. Массовая аудитория социальных сетей даже еще более требовательна к профессионализму и индивидуальности рекомендаций и не прощает навязчивости и поверхностных суждений. Поэтому когда Вы рассказываете что-либо в режиме онлайн, очень важно сделать это правильно, чтобы люди, входящие в список Ваших контактов, не испытали желания избежать общения с Вами.

#### **Запомните несколько рекомендаций для тех случаев, когда онлайн-разговор заходит о предложениях продукции Amway.**

- Когда речь идет о продукции Amway в целом, ищите способы рассказать о них без навязчивой рекламы. Сообщения (онлайн-публикации) с нарочитой похвалой или призывами могут отбить охоту у Ваших собеседников общаться с Вами. Также подобные сообщения могут нарушить правила пользования некоторыми социальными сетями, и в этом случае Вы получите предупреждения от их администрато-



ров. В то же время более содержательный ответ, в котором рассказывается о личном опыте, может вызвать интерес у отдельных лиц.

- Важно помнить о механизме распространения сообщений в социальных сетях. Людям может не понравиться, что их атакуют предложениями «купить продукцию», установленными в качестве статуса. Дождитесь подходящего

момента для достижения наилучших результатов – и применяйте индивидуальный подход.

- Если кто-то просит Вас о более подробной информации о Компании Amway, а контекст, к которому Вы добавляете свой комментарий, могут видеть все, отвечайте только в том случае, если тема развивается в закрытой форме общения.

## Вот советы для работы с потенциальными клиентами.

1. Быстро реагируйте на письма потенциальных клиентов. Этим Вы демонстрируете свой профессионализм, и уровень доверия к Вам возрастет.
2. Чтобы повысить шансы превращения клиента из потенциального в реального, задавайте в письме вопросы, которые побуждали бы его к действиям («У Вас есть вопросы об этом?», «Какое у Вас мнение на этот счет?»).
3. Пишите коротко и ясно. Каждый лишний абзац уменьшает шансы на то, что письмо будет прочитано до конца. Люди сейчас очень заняты, помните это.
4. Чтобы клиент рекомендовал Вас знакомым, давайте ему больше, чем обещали. Превзойдите его ожидания.
5. Есть волшебные слова, например: «Я согласен с Вами...», «Вы говорите абсолютно верно» и т. д. Этими словами Вы располагаете к себе клиента и снимаете напряженность переговоров.
6. Фиксируйте все моменты работы! Не думайте, что «и так все понятно». Неважно, как, пусть и через e-mail-переписку, но все детали работы должны быть зафиксированы (достигается это в основном уточняющими вопросами). Таким образом Вы сэкономите себе много нервов и времени в будущем.
7. Каждый клиент должен ощущать себя особенным. Не делите клиентов на высоко- и низодоходных. Никогда не говорите нынешним клиентам, что Вы сейчас заняты другой работой и не можете им помочь.
8. Всегда придерживайтесь своих обещаний и гарантий. Если по каким-то причинам Вы, например, не успеваете в срок, то обязательно извинитесь и предупредите клиента о новых сроках.
9. Поздравляйте клиентов с днем рождения. Это действительно будет им приятно, а для Вас это хорошая возможность напомнить о себе.
10. Скидки постоянным клиентам – отличный способ удержать и повысить лояльность людей, которые прибегают к Вашим услугам.

11. Никогда не отзывайтесь плохо о конкурентах! Будьте выше этого, ведь Вы профессионал и уверены в своих силах.

12. Относитесь к клиентам так, как хотели бы, чтобы они относились к Вам. Пожалуй, это самый важный совет.

## Рекомендации наборов продукции.

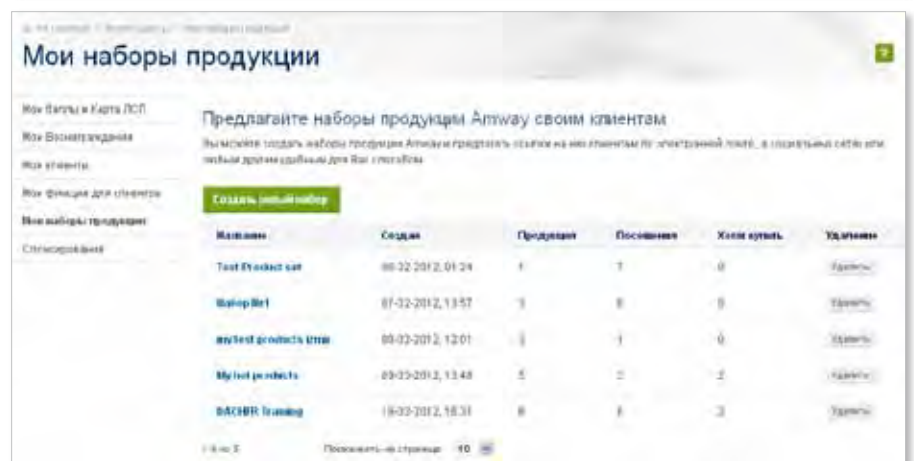
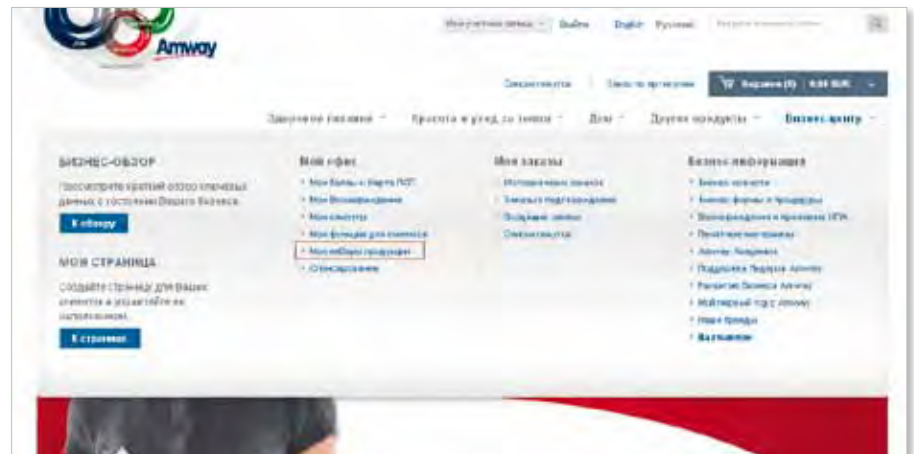
Для продвижения продукции онлайн Вы можете воспользоваться функцией веб-сайта [www.amway.ru](http://www.amway.ru) «Мои наборы продукции».

Вы можете создавать наборы продукции Amway и отправлять клиентам ссылки на них по электронной почте, в социальных сетях или любым другим удобным для Вас способом.

**Название набора продукции.** Название набора продукции должно быть коротким, оригинальным и привлекательным. В названии набора можно указывать, кому данный набор подходит.

**Количество артикулов.** Не нагружайте набор продукции большим количеством артикулов. Представьте лучшие предложения наших брендов для привлечения потенциальных клиентов. Добавьте информацию о выгодном предложении (специальной цене, проводимой акции).

**Описание набора продукции.** Добавьте в описание информацию о преимуществах приобретения данного набора онлайн, о доставке данного набора.



Подробную инструкцию по созданию и отправке набора продукции Вы можете найти на страницах [www.amway.ru](http://www.amway.ru) для НПА в разделе «Работа с [www.amway.ru](http://www.amway.ru)» → «Обучающий видеокурс» → видеоролик «Мой офис».

## Звоните нам по Skype!

*Современные технологии и новые возможности сервиса для партнеров*

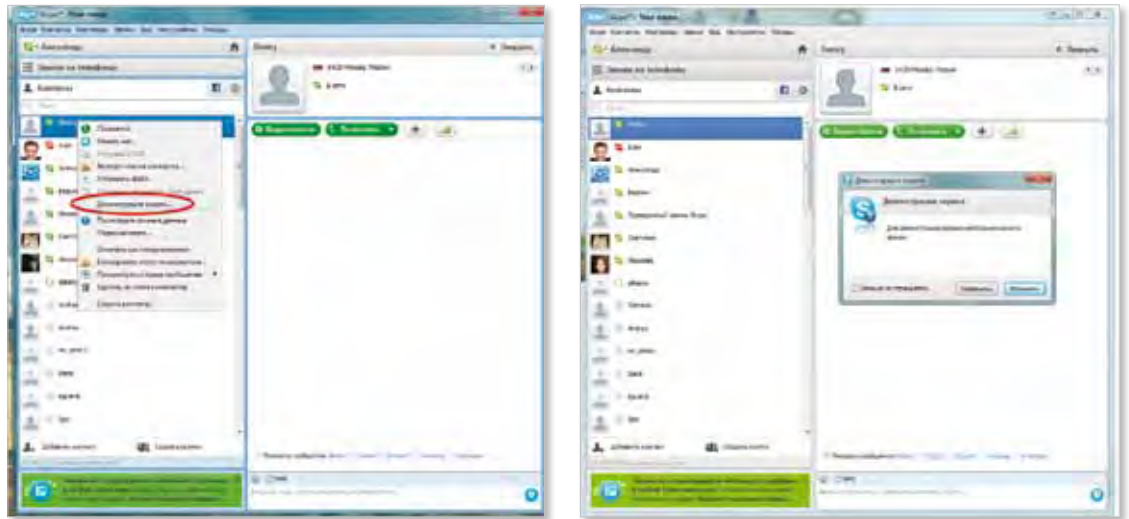
**К**омпания Amway заинтересована в постоянном улучшении сервиса. Мы стремимся предоставлять нашим партнерам поддержку на уровне высочайших мировых стандартов, делая наше сотрудничество еще более стабильным и продуктивным. Мы понимаем, что развитие бизнеса НПА напрямую связано с тем, насколько быстро и качественно Компания реагирует на вопросы и удовлетворяет потребности НПА и их клиентов.

Чтобы лучше понимать ожидания своих партнеров, осенью и зимой 2011 года на сайте [www.amway.ru](http://www.amway.ru) Компания провела опрос, который вызвал большой отклик со стороны НПА. Мы очень благодарны всем, кто оставил свои оценки, комментарии, отзывы, ведь все это помогает нам улучшать и расширять сервисные предложения, двигаясь навстречу пожеланиям НПА. Можно отметить, что более 85% НПА уже оценивают сервис, предоставляемый центральным офисом, как хороший или очень хороший. Конечно, мы гордимся такой высокой оценкой, но намерены двигаться дальше, предлагая НПА воспользоваться современными технологиями и инструментами для общения с Amway и с партнерами по бизнесу.

Среди отзывов НПА относительно удобства обращения в центральный офис чаще всего звучали комментарии



# ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА



по поводу высокой стоимости телефонных переговоров. Именно поэтому первой инициативой 2012 года стало тестирование международного сервиса Skype для совершения звонков группе обслуживания клиентов центрального офиса Компании. Удобство и эффективность этого канала коммуникации несомненны – соединение по Skype из любой точки мира происходит абсолютно бесплатно, НПА оплачивает только интернет-трафик согласно тарифам своего интернет-провайдера.

Первоначально этот сервис был запущен для НПА, проживающих в Дальневосточном регионе России и в Калининградской области, в тестовом режиме. По первым результатам стало понятно, что услуга востребована и очень удобна, так как делает звонки в Компанию проще и дешевле. В связи с этим в рамках тестирования территориальный охват был увеличен, и с лета 2012 года сервис был запущен для всех НПА, проживающих на Урале и в Сибири.

Также среди предложений НПА к сервису часто встречалось пожелание, касающееся графика работы группы обслуживания клиентов центрального офиса Amway. Более половины опрошенных НПА отметили, что хотели бы иметь возможность обращаться с различными вопросами в Компанию в утреннее и вечернее время, а также

в выходные дни. Нашим первым шагом стала работа группы обслуживания клиентов в течение всех новогодних праздников начиная с 3 января 2011 года. В ближайшее время группа обслуживания клиентов планирует перейти на работу по расширенному графику, который предусматривает возможность обращения в центральный офис с 8 утра до 20 вечера по московскому времени 6 дней в неделю – с понедельника по субботу включительно. Это по-

зволит нам обработать больше обращений и запросов НПА и сократить время ожидания ответа. Ваше мнение очень ценно для нас. Пожалуйста, присылайте пожелания и идеи, связанные с подходами к обслуживанию, по адресу: [inforu@amway.com](mailto:inforu@amway.com). Ждем Ваши отзывы и предложения! Также Вы можете внести свой вклад и выразить свои пожелания в опросе, который будет ежегодно проводиться на сайте Компании [www.amway.ru](http://www.amway.ru).

## Три простых шага к успеху

*Чтобы добиться результатов в бизнесе, начните использовать и изучать продукцию Amway*

**Б**изнес Amway многогранен. Но большинство Независимых Предпринимателей Амвэй соглашались с тем, что в основе успешного бизнеса Amway лежат три важных действия.

План Amway по продажам и маркетингу вознаграждает Вас за продажу продукции Amway и спонсирование, то есть приглашение в бизнес новых партнеров и помощь в развитии их собственного

бизнеса. А успех в продажах, в свою очередь, невозможен без личного использования и знания продукции. Ежедневное выполнение трех основных действий поможет Вам достичь успеха в бизнесе Amway.

Давайте подробнее поговорим о каждом из них.

Итак, первый шаг к успеху в бизнесе Amway – **личное использование продукции.**

Личное использование продукции – залог успешных продаж в Amway. Консультант в обычном магазине может уметь продавать продукцию, но редко может поделиться опытом и дать личную рекомендацию. Если же Вы сами используете продукцию, Вы ее хорошо знаете, можете с вдохновением и уверенностью рассказывать о ней и отвечать на любые вопросы Ваших клиентов. А что может быть более убедительным?

Есть множество аргументов и фактов в пользу продукции Amway, но порой самый веский аргумент звучит очень просто: «Я сам пользуюсь этим продуктом!»

Часто уже того, что Вы любите и используете продукт, бывает достаточно, чтобы окружающие заинтересовались им и захотели его приобрести.





## СТАНЬТЕ ЭКСПЕРТОМ ПО ПРОДУКЦИИ!

Тщательно изучайте каждый продукт, его свойства, состав и преимущества. Узнать больше о предлагаемых средствах Вам помогут следующие источники информации:



## СТАНЬТЕ 100%-м ПОТРЕБИТЕЛЕМ ПРОДУКЦИИ!

Перейти на использование продукции Amway легко:



1.	Составьте список продукции других производителей, которую Вы пока используете.
2.	Подумайте, что из этого списка Вы сможете заменить на продукты Amway в ближайшее время.
3.	Спланируйте свои покупки продукции Amway, например, на ближайшие три месяца.

- **Этикетка на упаковке продукта**
- **Пособия по продукции**
- **Журнал Amagram™**
- **Сайт [www.amway.ru](http://www.amway.ru)**
- **Тренеры Компании Amway**
- **Ваш Спонсор**

В следующем номере Приложения к журналу Amagram мы поговорим о втором шаге на пути к успешному бизнесу Amway – продажах продукции.

Впрочем, одного факта, что Вы пользуетесь продукцией, к сожалению, не всегда достаточно, чтобы убедительно о ней рассказывать клиентам. Вам нужно стать экспертом по ассортименту Amway, то есть владеть исчерпывающей информацией о брендах, продуктах, их составе, свойствах и рекомендациях по применению. Люди всегда доверяют мнению эксперта и предпочитают покупать необходимую продукцию именно у него.



## Активные скидки – новые условия. Просто и удобно!

Теперь зарабатывать и использовать активные скидки стало еще проще.

**В** сентябре 2012 года исполнится год Программе активных скидок, которую Компания Amway запустила в России вслед за некоторыми европейскими странами. Программа поощряет Независимых Предпринимателей Амвэй любого уровня за активное построение бизнеса, стабильное поддержание личного товарооборота и расширение клиентской базы и предоставляет им скидки на покупку продукции Amway.

Сегодня около 95 000 российских НПА ежемесячно принимают участие в Программе, зарабатывая одну, две или более активных скидок по 350 руб. (вкл. НДС). Они используют их при размещении и оплате заказов и получают при этом полные баллы за свои покупки и вознаграждения по Плану Amway по продажам и маркетингу!

В мае 2012 года условия Программы были обновлены и упрощены. Теперь зарабатывать и использовать активные скидки еще легче!

Вы хотите построить стабильный и прибыльный бизнес Amway? Вы ищете новых покупателей и укрепляете отношения

со своими постоянными клиентами? Вы хотите сэкономить, покупая продукцию Amway для себя, своей семьи и своих клиентов? Тогда присоединяйтесь к Программе активных скидок уже сейчас!

### **Новые условия: просто и доступно**

Активные скидки можно заработать при оплате единовременных заказов от 100 баллов в период со 2-го по 26-е число каждого месяца. Обратите внимание! Оплата заказа до 26-го числа предполагает, что деньги за заказ поступили на счет ООО «Амвэй» до 26-го числа включительно. Если 26-е число – выходной или праздничный день, то деньги должны прийти в Компанию в предыдущий рабочий день.

- Количество заказов от 100 баллов, которые НПА может оплатить в указанный период и заработать с ними активные скидки следующего месяца, не ограничено.
- **Новое!** Ограничение действует только на сумму баллов единовременного заказа.
- **Новое!** Теперь для использования всех заработанных в предыдущем месяце скидок достаточно сделать единовременный заказ от 100 баллов, при этом скидки могут покрыть до 40% его стоимости.
- **Новое!** Общая сумма всех возможных скидок, включая активные скидки, может достигать до 40% от стоимости заказа.

Единовременный заказ	Активная скидка
100–199,99 баллов	350 р. (вкл. НДС)
200–299,99 баллов	700 р. (вкл. НДС) 350 × 2
300–399,99 баллов	1050 р. (вкл. НДС) 350 × 3
400 и более баллов*	1400 р. (вкл. НДС) 350 × 4

\* За единовременный заказ от 400 баллов и более НПА получит активную скидку только 1400 руб. (вкл. НДС)





- **Новое!** Активные скидки начисляются на специальный счет активных скидок. Таким образом, если активные скидки не использованы в указанный период, то они аннулируются без какого-либо негативного влияния на другие виды скидок НПА (например, вознаграждения по Плану Amway, начисляемые ежемесячно в виде скидок НПА-физическим лицам).
- Активные скидки могут быть использованы только при оплате единовременных заказов от 100 баллов в период со 2-го по 26-е число следующего месяца, иначе они будут аннулированы.

- Активные скидки начисляются за заказы от 100 баллов, размещаемые в Торговом Центре Amway, через Автоматическую службу обслуживания по телефону: +7 (495) 981-4000, через Группу обслуживания клиентов по факсу или по e-mail.
- В заказах от 100 баллов, размещаемых в Торговом Центре Amway или

через Группу обслуживания клиентов, активные скидки используются автоматически.

- **Новое!** Активные скидки не используются в заказах, размещаемых через Автоматическую службу обслуживания по телефону: +7 (495) 981-4000
- **Новое!** В заказах от 100 баллов, размещаемых через сайт, активные скидки не используются автоматически. Чтобы воспользоваться скидкой, НПА должен выбрать ее из списка доступных скидок в своей корзине на сайте.
- **Новое!** При предоставлении скидки первой в заказе будет использована фиксированная скидка по промо-акции, если такая есть (например скидка членов Клуба NUTRILITE™), затем – активная скидка и потом – скидка по Плану Amway у НПА-физических лиц.
- Одна активная скидка может быть использована только для одного заказа и не может быть использована при размещении нескольких заказов.
- **Новое!** Новые НПА могут заработать активную скидку при размещении своего первого единовременного заказа от 100 баллов в любой день месяца в течение своих первых 30 дней (не только в период со 2-го по 26-е число).

Полная информация о Программе, а также примеры начисления и использования активных скидок размещены на сайте [www.amway.ru](http://www.amway.ru) в разделе: «Бизнес-центр» → «Вознаграждения и признание НПА» → «Программа активных скидок для всех НПА».

**Оцените преимущества новой Программы активных скидок. Будьте активны и размещайте заказы сегодня, чтобы сэкономить завтра!**

## Сосредоточьтесь на росте!

*В 2012–2013 квалификационном году продолжится Программа роста бизнеса!*

**Ц**ель, вера в себя и мужественное отношение к препятствиям – три классических слагаемых успеха. Но именно цель заставляет нас не бросать выбранный путь и добиваться задуманного даже тогда, когда мечта кажется недостижимой.

В сентябре 2011 года Компания Amway запустила в России Программу роста бизнеса, которая поощряет Независимых Предпринимателей Амвэй ставить перед собой бизнес-цели, фокусироваться на росте, развивать свою группу в ширину и глубину, поддерживая необходимый баланс, растить Лидеров и добиваться новых квалификационных уровней, делая чуть больше, чем требуется по Плану Amway. И, безусловно, усилия НПА пропорционально вознаграждаются!

Действующая в 2011–2012 квалификационном году Программа является довольно успешной и демонстрирует отличные результаты! По сравнению с предыдущими годами выросло количество новых Лидеров, увеличились доходы НПА и их партнеров. Многие НПА уже получили поздравления от Компании Amway с достижением более высоких квалификационных уровней, другим сладкий миг признания еще только предстоит. В честь новых Лидеров Компания организует специальные мероприятия: Серебряные семинары успеха,



# ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА



Семинар для новых Платиновых Лидеров, Платиновые форумы, Дни новых Изумрудов и Дни новых Бриллиантов, и, конечно же, Учебный семинар для Платиновых Лидеров-основателей бизнеса и Бриллиантовую конференцию.

Если в 2011–2012 квалификационном году Вы не успели принять участие в Программе роста бизнеса, не отчаивайтесь! **С 1 сентября 2012 года Программа стартует вновь почти без изменений!** Мы говорим «почти», потому что некоторые вознаграждения будут улучшены, и, конечно, Вас ждут новые путешествия с Amway в самые лучшие уголки планеты.

**Учебный семинар для Лидеров** в 2014 году пройдет на пятом по вели-

чине острове Средиземноморья и одном из красивейших островов Греции – экзотическом **Крите!** Самых успешных Лидеров ждут ласковое море, песчаные пляжи, комфортабельный отель, прекрасная погода, богатый выбор достопримечательностей, шопинг и незабываемый отдых. Условия квалификации на УСЛ останутся теми же, что и в этом году.

Более подробную информацию Программе роста бизнеса на 2012–2013 квалификационный год Вы найдете в следующем выпуске Приложения к журналу Amagram.

А пока, планируя начало нового квалификационного года, подготовьте свою команду к успешному старту в сентябре 2013 года. И обязательно поставьте перед собой цель – стать в новом

году Лидером бизнеса Amway. Затем разработайте план, действуйте и наслаждайтесь всеми привилегиями, поездками, бонусами и вознаграждениями, которые Компания Amway подготовила специально для своих Лидеров!

Быть Лидером – очень приятно! С этим статусом в Вашу жизнь войдет ощущение радостных изменений и новизны, свободы и удовлетворения. Лидерство дает неограниченные возможности увеличивать свой доход и менять жизнь к лучшему.

Верьте в свои силы, стремитесь к своей мечте, ставьте цели, растите и становитесь Лидерами в новом квалификационном году!

# Саморегуляция

## Работа с волнением во время презентации

**К**аждый из нас ежедневно встречается и общается со множеством людей. Но одно дело – простая дружеская беседа, и другое – проведение презентации, которая должна заинтересовать потенциальных партнеров продукцией и возможностями бизнеса Amway. В этом случае избежать волнения очень сложно.

Не секрет, что все люди без исключения в большей или меньшей степени испытывают волнение во время публичного выступления. Это вполне естественная реакция даже для опытных выступающих. Но для успеха презентации важно то, насколько сильно проявится Ваше волнение и удастся ли Вам им управлять, направляя его энергию в правильное русло.

### **Как работать с волнением**

Или Вы контролируете – или Вас контролируют. Чтобы волнение и страх не захватили Вас полностью, четко сформулируйте для себя цели презентации, и это придаст Вам сил! Если Вы плохо подготовлены, то волнение возьмет верх. Если, напротив, хорошо, страх и волнение разогреют Вас.

Поэтому:

- Используйте энергию эмоций – мобилизуйтесь!
- Давайте себе право на ошибку – ошибаются даже профессионалы!

### **Методы борьбы с волнением**

Физические упражнения. Перед выступлением рекомендуется выполнить до 10 приседаний, сделать не-

*«В жизни бывают два момента, когда Вы оказываетесь в полном одиночестве: непосредственно перед смертью и непосредственно перед началом публичного выступления».*

*Харви Маккей. «Как уцелеть среди акул»*

большую зарядку, быстро пройтись по аудитории или попрыгать и энергично потереть ладони и мочки ушей. Это даст выход адреналину, вырабатываемому в стрессовых ситуациях. Энергию Вашего волнения во время презентации лучше всего направить в уместные движения тела – рук, головы, туловища. Отрепетируйте их перед зеркалом, камерой или партнерами!

**Перенесите фокус внимания на аудиторию.** Не заикливайтесь на своих страхах, а лучше наблюдайте за аудиторией – за эмоциями, реакциями, словами участников. Это отвлечет Вас от своих волнений, даст возможность контролировать презентацию и гибко реагировать на состояние аудитории.

**Работа с мимикой.** Можно для рядки активно подвигать челюстью, погримасничать перед выступлением. Это снимет напряжение мышц и улучшит артикуляцию – Вы сможете более четко произносить слова.

**Состояние успеха.** Можно вспомнить состояние своего успеха в любой сфере жизни. Например, как Вы себя чувствовали во время особо удачной презентации, блестящей сдачи экзамена и др. Попробуйте еще раз пережить то состояние, когда Вы были «на высоте», и остаться в нем в течение всего Вашего выступления.

**Верьте в себя, и Вас обязательно будет ждать успех!**



## Правила на практике

### Что такое назначенное лицо?

**Вопрос:** Моя дочка уже несколько лет занимается бизнесом Amway и в данный момент достигла Золотого уровня квалификации. Я сначала скептически относилась к этому ее увлечению, однако в последнее время все больше и больше интересуюсь возможностями бизнеса Amway. Как-то вместе с дочерью даже посетила обучающий семинар в нашем городе. И вот недавно она предложила мне вместе с ней заняться бизнесом Amway и стать ее назначенным лицом. Расскажите, пожалуйста, что дает этот статус и как можно его получить?  
*Вероника Л.*

**Ответ:** Уважаемая Вероника, с момента основания Amway в 1959 году семья является одной из основополагающих ценностей нашей Компании. Поэтому нам очень приятно, что в подавляющем большинстве случаев успешный бизнес Amway строится не в одиночку, а совместными усилиями близких людей. Ведь это так приятно – получать признание своих достижений от Компании, партнеров и спонсоров вместе с родственником! Назначенным лицом может стать человек, достигший совершеннолетия, который является близким родственником основного держателя Договора НПА, не имеет своего собственного бизнеса

Amway и не указан назначенным лицом в другом Договоре НПА. Важно помнить, что назначенное лицо не может быть получателем вознаграждений по бизнесу Amway, а вправе лишь сопровождать основного держателя Договора НПА на мероприятиях, организуемых Компанией, и получать признание за достижение квалификационных уровней на мероприятиях по бизнесу Amway и в официальной литературе Компании. Чтобы определить назначенное лицо, необходимо заполнить и направить в ООО «Амвэй» бланк на изменение персональных данных, доступный на сайте [www.amway.ru](http://www.amway.ru), приложив копию паспорта Вашего родственника и документы, подтверждающие родство. НПА, являющийся держателем Договора НПА и соответственно первым лицом по Договору возмездного оказания услуг, несет полную ответственность за любую деятельность назначенного лица. Таким образом, любые неправомерные действия в бизнесе Amway, осуществленные назначенным лицом, могут негативно сказаться на возможности дальнейшего сотрудничества держателя Договора НПА с Компанией. В связи с этим мы рекомендуем ознакомить человека, которого Вы собираетесь сделать своим назначенным лицом, с Правилами и Политиками Amway.



Свои вопросы в рубрику «Правила на практике» или заявления в Отдел деловой этики Вы можете направить по почте на адрес ООО «Амвэй»: 127018, г. Москва, Суцесский вал, д. 18, по факсу: (495) 981-40-01, или по электронной почте: [bcc.ru@amway.com](mailto:bcc.ru@amway.com)

# Вкус Хорватии и Черногории

*Мы открываем серию тематических заметок о курортах, которые ждут Вас вместе с Amway Travel.*

**А**mway Travel – это уникальная возможность для НПА отдохнуть и заработать на отдыхе. Планируя Ваш отдых с нами и компанией НТК Интурист Вы можете выбрать качественный туристический пакет от компании НТК Интурист и после возвращения получить баллы от Компании Amway. Интурист – один из лидеров туристического рынка России с 51%-м участием иностранного капитала – компании THOMAS COOK, самого серьезного игрока на мировом рынке туризма. Лето в самом разгаре, и если Вы еще не определились, куда отправиться на каникулы, мы дадим Вам несколько подсказок. Вместе с Amway Travel Вы сможете выбрать подходящий курорт и окунуться в море у побережья Болгарии, Турции, Хорватии, Черногории, посетить Италию, Испанию, Португалию и другие замечательные уголки мира. Наш первый рассказ – о Черногории

и Хорватии. Эти прекрасные балканские страны ежегодно привлекают сотни тысяч туристов, но каждый находит здесь что-то свое.

## **Адриатическое искушение**

Побережье Адриатического моря – одно из самых экологически чистых мест пляжного отдыха. Многим пляжам восточного побережья (Хорватия) присвоено «Голубой флаг» ЮНЕСКО за эталонную чистоту побережья и морской акватории. Есть старая-старая легенда о том, как была создана Хорватия. Она гласит, что Бог просто бросал скалы горстями в море, создавая причудливую линию побережья, а острова «выстраивались» в запутанный лабиринт. Глядя на эту красоту, Бог понял, что менять здесь ничего не стоит, и оставил все как есть, чтобы люди тоже могли насладиться великолепными видами Хорватии. Не будем перечислять преимущества

Хорватии. По крайней мере, в одном она точно превосходит соседние и удаленные от нее государства: такого моря, как здесь, нет нигде! Оно целебное, зеленоватого оттенка (ведь это Адриатика!) и такой немыслимой чистоты, что когда бросаешься в него, скажем, на острове Брач, то, даже отплыв от берега на приличное расстояние, видишь под собой на пятидесятиметровой глубине буквально каждую песчинку и тем более – камешек. Невероятно!

## **Берег влюбленных**

О Черногории тоже есть красивые легенды – например о городе Будва. Будва – старейший остров Адриатики, первые упоминания о нем относятся к V веку до нашей эры. Легенда гласит, что город основали финикийцы. А история происхождения его названия романтична и трогательна: «Давным-давно жил в Будве каменщик Марко. Был он настолько искусен, что мог вырезать из камня все что угодно, и получалось это очень красивым, будто живым. Полюбил Марко прекрасную Елену. Но не позволяли девушке выйти замуж за каменщика... Тогда бросились они вдвоем с городской стены в море. И тут случилось чудо: едва они коснулись воды, как превратились в рыб. А люди услышали голос из глубины вод: «Kojedno nek budu dva» («Пусть двое будут как один»). Budu dva... Отсюда название Будва. В доме Марко был найден камень с высеченным изображением двух переплетенных между собой рыб. И до сих пор



существует поверье, что любой, кто коснется камня, сможет сделать свою любовь столь же крепкой и вечной, как камень». Барельеф с двумя влюбленными рыбками считается символом Будвы. Курорты Черногории похожи в одном: все они буквально утопают в зелени, а воздух, пропитанный ароматами хвойных лесов, обладает целебными свойствами. В то же время у каждого курорта свои особенности – выбирайте на свой вкус: Будва – шумная, веселая туристическая столица, Игало – лечебно-оздоровительный спа-центр Черногории, Котор – древний город с узкими улочками и небольшими площадями, Ульцинь – самый солнечный курорт, остров-курорт Святой Стефан – самый фешенебельный; Петровац, Рафаиловичи, Бечичи – места для спокойного, умиротворенного отдыха.

#### **Вранац, попеке и вешалица**

Как и везде на Балканах, местная кухня сформировалась в результате смешения настолько разных кулинарных традиций, что превратилась в очень самобытное явление. Большое разнообразие блюд обусловлено влиянием славянских, венгерских, немецких, турецких и средиземноморских традиций, поэтому здесь выделяют кухню центральных районов и прибрежную.

Горные районы Черногории славятся простыми, но очень вкусными блюдами из овощей, мяса и специй. К традиционным местным блюдам относятся отбивные с начинкой из специй «вешалица», знаменитые колбаски из рубленого мяса «чевапчичи», жареное на вертеле мясо «печенье», небольшие шашлыки из свинины и телятины «ражњиичи» и десятки других мясных блюд. В Черногории стоит попробовать рыбные блюда и кушанья из морепродуктов. Популярны уха «рибля чорба», далматский гуляш из различных сортов рыбы, фаршированная черносливом форель, рыба в горшочке по-охридски, плов с морепродуктами, запеченный в сливках карп «япраке» или «попеке». В Хорватии говорят: «Самое вкусное



мясо – всегда на косточке, а самая плодородная земля – между горами и морем». Впрочем, в Хорватии едят далеко не только мясо – кухня этой приморской страны включает множество блюд из рыбы и морепродуктов.

Везде на Адриатическом побережье, или, как говорят в Хорватии, на берегах Ядранского моря, любят рыбу, оливковое масло и мучные изделия. Местная кухня представляет собой нечто среднее между славянской и венгерской. В Далмации, исторической области, славящейся памятниками древности, преобладает легкая морская пища. Кстати, считается, что именно в Далмации римский император Диоклетиан на склоне лет выращивал капусту, которую считал панацеей от всех заболеваний.

#### **Выбрал, решил, полетел!**

Закончим с гастрономией (хоть это и очень аппетитно) и перейдем к не менее важным организационным моментам. Для российских граждан предусмотрен безвизовый въезд в Хорватию и Черногорию, что намного облегчает процедуру оформления тура,

сужая ее до алгоритма «выбрал – решил – заказал – оплатил – полетел». Не нужно собирать документы и ждать визу.

В заключение хочется вспомнить, что в недалеком прошлом социалистическая Югославия была «окном в Европу» для русского туриста. Тогда мы стремились поближе к цивилизации, в крупные, развитые города. Сейчас нас, жителей мегаполисов, влечет заповедная природа и не испорченные человеком райские места. И тут бывшая Югославия раскрывается во всей своей красе: две ее жемчужины – Хорватия и Черногория – готовы подарить любопытному и неленивому путешественнику восхитительной красоты пейзажи, самое чистое море, тысячу островов и необыкновенное, умиротворенное состояние души. Если Вы еще не побывали там – спешите оформить поездку вместе с Amway Travel и компанией «НТК Интурист». Отдыхайте и получайте баллы.

Заказать туры Вы сможете, зарегистрировавшись на сайте [amway.ru](http://amway.ru), перейдя по ссылке Amway Travel в России. Выбирайте закладку «Пакетные туры», знакомьтесь с информацией и планируйте свой отдых. Счастливых поездок!

## Аксессуары профессионала

*Удобные и стильные инструменты для мастер-классов, презентаций и домашнего использования*

Эффектный и точно нанесенный макияж невозможен без таких аксессуаров как спонжи, кисточки, зеркала и аппликаторы. Приятно, когда наши ежедневные помощники в визаже выполнены в одном стиле,

и это совершенно необходимо, если Вы демонстрируете великолепное качество и возможности декоративной косметики брендов ARTISTRY™ и beautycycle™ в ходе презентации или мастер-класса. Ведь профессионала всегда выдают ин-

струменты! Качественные, удобные и технологичные брендовые аксессуары должны быть в коллекции каждого Независимого Предпринимателя Амвэй, который стремится к увеличению продаж и расширению базы клиентов.

## АКСЕССУАРЫ ARTISTRY™



### 1. Футляр для теней и румян с аппликатором

Наш удобный Футляр для теней и румян добавит Вам элегантности и изысканности. В комплект входят: одна кисточка для румян, одна кисточка для теней и один аппликатор для теней.

**Артикул: 104173**

**Цена: 878 руб.**



### 2. Настольное зеркало

Удобное настольное зеркало – прекрасный косметический аксессуар. С одной стороны расположено обычное зеркало, а с другой – с эффектом увеличения для легкого нанесения макияжа.

**Артикул: 0823**

**Цена: 339 руб.**



### 3. Косметическое зеркало

Удобное двустороннее зеркало в изысканном золотом футляре. Для бережного хранения в комплект входит элегантный чехол из черного бархата.

**Артикул: 5660**

**Цена: 653 руб.**



# ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОДУКЦИЯ



#### 4. Набор косметических кисточек

В наборе кистей для макияжа Вы найдете все самые необходимые инструменты для удобного нанесения косметики. Это широкая кисть для пудры, кисть для теней для век, плоская широкая кисть для румян, кисть для подводки, щеточка для бровей и кисть для губной помады. Кисти сделаны из натурального ворса, набор упакован в удобную черную стеганую сумочку.

**Артикул: 0867**

**Цена: 994 руб.**



#### 5. Футляр для компактной пудры

Элегантный черный футляр для компактной пудры. К футляру прилагается латексный спонж для нанесения макияжа.

**Артикул: 301134**

**Цена: 805 руб.**



#### 6. Спонж для компактной пудры

Незаменим для повседневного использования компактной пудры ARTISTRY.

**Артикул: 105149**

**1 шт.**

**Цена: 78 руб.**



#### 7. Тест-полоски для определения типа кожи

Тестовые полоски помогут Вам быстро определить тип Вашей кожи.

Отделите полоски по линии надреза и следуйте приведенной слева инструкции. Для Вашего удобства каждая полоска подписана с обратной стороны. Количество полосок рассчитано на 2 теста.

**Артикул: 239665**

**5 шт./уп.**

**Цена 87 руб.**

Указанна рекомендованная розничная цена (вкл. НДС).

#### 8. Портативный прибор для диагностики состояния кожи лица

Для правильного подбора гаммы косметических средств по уходу необходимо обладать сведениями о характеристиках кожи лица. Для профессионального и эффективного ухода за кожей был создан Портативный прибор для диагностики состояния кожи лица, предназначенный для персональной высококачественной работы с каждым клиентом.

**Артикул: 232385**

**Цена: 10 086 руб.**



#### 9. Сменный картридж к прибору для диагностики состояния кожи лица

**Артикул: 232950**

**Цена: 2 394 руб.**



## АКСЕССУАРЫ beautycycle™

### 1. Косметическое зеркало

Зеркало в мягком белом чехле – Ваш незаменимый помощник при нанесении макияжа. Зеркало складывается, его удобно использовать как дома, так и в любом месте, где Вам необходимо сделать макияж.

**Артикул: 236188**

**Цена: 423 руб.**

### 2. Демонстрационный коврик

Пять удобных демонстрационных ковриков, которые также послужат удобными ковриками для компьютерной мыши.

**Артикул: 236189**

**5 шт./уп.**

**Цена: 350 руб.**

### 3. Кисточки для губ

**Артикул: 110225**

**Цена 232 руб.**

### 4. Набор косметических кисточек

Шесть мягких косметических кисточек в компактной сумочке – для пудры, румян, теней, губ, – а также расчесочка для бровей.

**Артикул: 236191**

**Цена: 588 руб.**

### 5. Косметичка с набором кисточек для макияжа

Три съемных кармана разной величины и набор самых необходимых кистей – далеко не все преимущества удобной косметички. В косметичку поместятся все необходимые средства beautycycle. Возьмите с собой в дорогу!

**Артикул: 116406**

**Цена: 499 руб.**

### 6. Косметические губки

**Артикул: 110224**

**Цена: 90 руб.**

### 7. Кисточки-аппликаторы для глаз

**Артикул: 110226**

**Цена: 330 руб.**

### 8. Спонж для компактной пудры

Аппликатор для нанесения компактной пудры.

**Артикул: 110205**

**Цена: 127 руб.**

### 9. Косметические лопаточки

Косметические лопаточки незаменимы для нанесения кремов без вакуумной помпы и других дозаторов – с их помощью крем комфортно извлекается из емкости и при этом в него не заносятся микробы.

Это предотвращает появление аллергии и сохраняет полезные качества крема на весь срок его применения.

**Артикул: 110223**

**Цена: 93 руб.**



Указанна рекомендованная розничная цена (вкл. НДС).



# ПОТРЕБЛЯЕТЕ ЛИ ВЫ ДОСТАТОЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО РАЗНОЦВЕТНЫХ ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ?



Ученые сходятся во мнении, что именно свежие фрукты и овощи должны быть основополагающей частью Вашего рациона. Ведь они являются источником биологически активных веществ – фитонутриентов. Кроме того, фрукты и овощи в Вашем ежедневном меню должны быть еще и разнообразными по цветовой гамме.

Именно фитонутриенты окрашивают продукты в тот или иной цвет. Разные фитонутриенты оказывают воздействие на различные органы и системы организма, поддерживая их работу, повышая эффективность приема витаминов и минералов. Чтобы идея «разноцветного» рациона стала понятна и близка каждому, эксперты NUTRILITE создали концепцию «Цвета твоего питания» и классифицировали по цветам овощи и фрукты, которые необходимо употреблять для достижения оптимального уровня здоровья.

Подробнее о концепции «Цвета твоего питания» читайте в 3-м выпуске журнала **Amagram**.

Также посетите специальный интерактивный раздел «Цвета твоего питания» на нашем веб-сайте-сайт [www.amway.ru](http://www.amway.ru). Вы узнаете какое влияние оказывает цвет овощей и фруктов на здоровье человека, сможете поиграть в увлекательную игру, а также пройти тест, который определит, достаточно ли в Вашем рационе разноцветных фруктов и овощей.

И не забудьте про вспомогательный и яркий комплект брошюр «Цвета твоего питания».

Артикул 301117

Цена (вкл. НДС): 55,00 руб.



УКРЕПЛЯЕТ КОСТИ

ПОДДЕРЖИВАЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АРТЕРИЙ



ЗДОРОВЬЕ ПРОСТАТЫ

ЗДОРОВОЕ СОСТОЯНИЕ ДНК



ЗДОРОВЫЕ ГЛАЗА

ЗДОРОВАЯ ИММУННАЯ СИСТЕМА

УВЛАЖНЕНИЕ КОЖИ

ЗДОРОВЫЙ РОСТ И РАЗВИТИЕ



ЗДОРОВЫЕ КЛЕТКИ

ПОДДЕРЖКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АРТЕРИЙ

ЗДОРОВЫЕ ЛЕГКИЕ

ЗДОРОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕЧЕНИ



КОГНИТИВНОЕ ЗДОРОВЬЕ

ЗДОРОВОЕ СЕРДЦЕ

ПОДДЕРЖКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АРТЕРИЙ

АНТИОКСИДАНТНАЯ ЗАЩИТА



# Уровни достижений



**\*Посланник Короны-основатель бизнеса 70**  
Для достижения данной квалификации требуется набрать минимум 70 баллов НОБД.



**\*Посланник Короны-основатель бизнеса 60**  
Для достижения данной квалификации требуется набрать минимум 60 баллов НОБД.



**\*Посланник Короны-основатель бизнеса 50**  
Для достижения данной квалификации требуется набрать минимум 50 баллов НОБД.



**\*Посланник Короны-основатель бизнеса 40**  
Для достижения данной квалификации требуется набрать минимум 40 баллов НОБД.



**\*Посланник Короны-основатель бизнеса**  
Имеет 20 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 30 или более баллов НОБД.



**\*Посланник Короны**  
Имеет 20 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 27 или более баллов НОБД.



**\*Коронованный НПА-основатель бизнеса**  
Имеет 18 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 25 или более баллов НОБД.



**\*Коронованный НПА**  
Имеет 18 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 22 или более баллов НОБД.



**\*Тройной Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса**  
Имеет 15 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 20 или более баллов НОБД.



**\*Тройной Бриллиантовый НПА**  
Имеет 15 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 18 или более баллов НОБД.



**\*Двойной Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса**  
Имеет 12 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 16 или более баллов НОБД.



**\*Двойной Бриллиантовый НПА**  
Имеет 12 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 14 или более баллов НОБД.



**\*Бриллиантовый НПА-администратор, основатель бизнеса**  
Имеет 9 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 12 или более баллов НОБД.



**\*Бриллиантовый НПА-администратор**  
Имеет 9 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 10 или более баллов НОБД.



**\*Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса**  
Имеет 6 или более Ветвей. Альтернативный путь достижения данной квалификации - набрать 8 или более баллов НОБД.



**\*Бриллиантовый НПА**  
Имеет 6 или более Ветвей.



**\*Изумрудный НПА-основатель бизнеса**  
Имеет 3 или более Ветвей.



**\*Изумрудный НПА**  
Имеет 3 или более Ветвей.



**Сапфировый НПА-основатель бизнеса**  
Удерживает на протяжении 12 месяцев квалификационный уровень.



**Сапфировый НПА**  
Имеет 2 Ветви и 4 000 групповых баллов на протяжении 6 месяцев одного квалификационного года. Жемчужный уровень за месяц может также засчитываться в качестве Сапфирового.



**Жемчужный НПА**  
Имеет 3 Ветви, каждая из которых квалифицируется на уровень 21%.



**Рубиновый НПА-основатель бизнеса**  
Сохраняет уровень квалификации Рубинового НПА на протяжении всех 12 месяцев квалификационного года.



**Платиновый НПА-основатель бизнеса**  
Сохраняет уровень квалификации Платинового НПА на протяжении всех 12 месяцев квалификационного года.



**Рубиновый НПА**  
Платиновый НПА, набравший как минимум 20 000 групповых баллов в течение 1 месяца.



**Платиновый НПА**  
На протяжении 6 месяцев, 3 из которых должны идти подряд, квалифицируется как Серебряный НПА в течение 12-месячного периода.



**Золотой НПА**  
В течение 3 месяцев на протяжении 12-месячного периода квалифицируется как Серебряный НПА.



**Серебряный НПА**  
Имеет за один месяц 10 000 групповых баллов, либо одну квалифицированную 21% Ветвь и 4 000 личных групповых баллов, либо две 21% квалифицированные Ветви.



**18%**  
Необходимо набрать 7 000 групповых баллов за месяц.



**15%**  
Необходимо набрать 4 000 групповых баллов за месяц.



**12%**  
Необходимо набрать 2 400 групповых баллов за месяц.



**9%**  
Необходимо набрать 1 200 групповых баллов за месяц.



**6%**  
Необходимо набрать 600 групповых баллов за месяц.



**3%**  
Необходимо набрать 200 групповых баллов за месяц.

\*Каждая Ветвь квалифицируется на 21% уровень Вознаграждения за достижения на протяжении 12 месяцев квалификационного года. \*Каждая Ветвь квалифицируется на 21% уровень Вознаграждения за достижения на протяжении 6 месяцев квалификационного года. Более подробная информация изложена в Пособии по бизнесу Amway.