

№25 • Август 2020 - май 2021

Mon Etoile

COMME

IL FAUT

Бизнес-журнал для независимых дистрибьюторов компании

ОПТИМИЗАЦИЯ
БИЗНЕСА
Совет лидера

МИНИ-КАНИКУЛЫ
в России и Украине

ТОП-10
дистрибьюторов
«Мон Этуаль»

ОСЕННИЙ
МАРАФОН
Репортаж
с места событий

ИСТОРИИ
УСПЕХА
директоров
Компании

ОКСАНА
МОРОЗ

Дистрибьютор №1
Mon Etoile





Mon Etoile
Bestseller collection

СОДЕРЖАНИЕ

4
СОБЫТИЕ ГОДА
Новый продукт Mon Etoile

6
ТОП-10
лучших дистрибьюторов

10
СОВЕТ ЛИДЕРА
Оптимизация бизнеса

12
СОБЫТИЕ ГОДА
Осенний марафон

16
СОВЕТ ЛИДЕРА
Вложения или траты?

18
ОТ «А» ДО «Я»
Конкурсы «Мон Этуаль»

20
СОБЫТИЕ ГОДА
Мини-каникулы

24
ОТ «А» ДО «Я»
Маркетинг-план Компании

26
СЕКРЕТ УСПЕХА
Качество важнее количества

28
ИСТОРИИ УСПЕХА
директоров «Мон Этуаль»

32
РЕЙТИНГИ

34
КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ
Август 2020 – май 2021



Конечно, этот год для всего мира выдался не самым приятным, не все шло по плану. Но, несмотря на все сюрпризы, «Мон Этуаль», как и прежде, движется вперед, не сбавляя темпов. Более того, в то время, когда другие компании уходят с рынка, мы запускаем новый замечательный продукт. Мы все большие молодцы! Уверен, что после карантина наш бизнес просто взорвется. К этому есть отличные предпосылки. Желаю всем дистрибьюторам быть сильнее внешних обстоятельств, ставить оптимистичные цели и смело идти к их достижению!

**Президент Mon Etoile
Николай Головченко**

НОВЫЙ ПРОДУКТ MON ETOILE



Наша Компания запускает новый продукт – **гидрогелевые патчи для глаз**.

Это инновационное косметическое средство, действенное и удобное, зарекомендовало себя как прекрасный способ сохранить молодость, упругость, здоровье и красоту кожи и уже завоевало любовь лидеров «Мон Этуаль», попробовавших наши патчи на себе.

ГИДРОГЕЛЕВЫЕ ПАТЧИ С АЛОЭ ДЛЯ ЛЮБОЙ КОЖИ

Патчи для глаз – это пропитанные активными ингредиентами, плотно прилегающие гидрогелевые наклейки, которые являются одним из самых эффективных средств ухода за кожей. Они обеспечивают быстрое проникновение полезных веществ и очень удобны в применении.

Их название взято из компьютерной терминологии, «патчем» называют быструю коррекцию дефекта. Это SOS-процедура после бессонной ночи, перелета, во время усталости. Также они подходят для поддержания эффекта после салонных косметических процедур. Желательно использовать их не менее 2-3 раз в неделю. Патчи «Мон Этуаль» подходят для всех типов кожи.

**Состав патчей указан на каждой коробочке. Необходимо помнить, что полезные вещества в них содержатся в большой концентрации, поэтому могут вызывать аллергические реакции на коже. Перед их использованием необходимо обязательно сделать пробу, например, на внутренней стороне предплечья.*





СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ

- 1) Очистите кожу лица с помощью обычных средств для умывания (мицеллярная вода, гель, пенка, лосьон, тоник).
- 2) Достаньте патчи из коробочки с помощью специальной лопатки (входит в комплект), чтобы микробы не попали с рук в банку.
- 3) Для снятия отечности и удаления мешков вокруг глаз располагайте патчи узкой стороной к носу, а если работаете с сеткой морщин – то наоборот. Накладывать и снимать патч нужно от внутреннего угла глаза (ближе к носу) к наружному, по линиям оттока жидкости, и наносить на пару миллиметров ниже ресничного края, чтобы жидкость не попадала на слизистую глаза.
- 4) Добейтесь плотного прилегания к коже. Полежите пять минут, чтобы патчи приклеились как следует.
- 5) Снимите через 15-25 минут. Не стоит держать их слишком долго, т.к., если жидкость полностью испарится, эффект будет противоположным.
- 6) После снятия оставьте эссенцию на коже до полного впитывания, вбив ее кончиками пальцев.
- 7) Нанесите крем для кожи вокруг глаз, чтобы еще больше продлить эффект.



ПОМНИТЕ СЛЕДУЮЩЕЕ!

- ✓ Баночку с патчами нужно всегда плотно закрывать крышкой после использования, чтобы активная жидкость не высохла.
- ✓ Хранить открытую упаковку рекомендуется в холодильнике, тогда компоненты в патчах будут активными дольше, а эффект от их применения – лучше.
- ✓ Не допускайте попадания жидкости патчей в глаза. Если это произошло – немедленно промойте водой.
- ✓ Использовать патчи можно в течение 2-3 месяцев после их открытия.

ТОП-10

ДИСТРИБЬЮТОРОВ MON ETOILE ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА

ЗА ПЕРИОД ИЮНЬ 2019 - МАЙ 2020



ОКСАНА МОРОЗ

СТАРШИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Рейтинг дистрибьюторов – один из самых значимых в нашей Компании. Каждый год мы не только публикуем имена тех, кто вошел в десятку лучших, но и даем слово этим заслуженным людям. Ведь у кого еще учиться строить бизнес, как не у них? От души поздравляем наших победителей и желаем стабильности и упорства!

Этот год выдался особенно трудным не только для десятки лучших, но и для всех дистрибьюторов «Мон Этуаль», ведь наш бизнес построен на общении. Когда в мире закрываются промышленные гиганты, а с экранов телевизоров несутся призывы оставаться дома, когда поводов для радости так мало, что делают наши люди? Да то же, что и всегда – работают! Мы в «Мон Этуаль» не привыкли сидеть, сложа руки, и всегда смотрим вперед. Ведь наша продукция способна поднять настроение и поддержать даже тех, кто в глубокой депрессии. Парфюмерия нужна во все времена! А в кризис – особенно. Это доказывают достижения наших лидеров, которые все так же строят международные структуры, развивают клиентские связи, получают новые квалификации.

В ТОП-10 2019-2020 года вошли как мастодонты нашего бизнеса, те, кто никогда не сдает своих позиций, так и новички, люди, которые работают в «Мон Этуаль» не так давно и впервые взлетели так высоко. Последним особенно хочется пожелать стойкости и постоянства.

По традиции, в этом номере журнала лидеры снова делятся своим опытом и успехами, рассказывают о планах и целях, не скрывая ошибок, которые помешали им достичь еще больших побед. Зачем они это делают? Чтобы вы, их последователи, могли пройти свой путь легко и уверенно, не отвлекаясь на неудачи. Это не истории счастливиц, вдруг проснувшихся богатыми и успешными, это рассказы тех, кто привык упорно идти к своим целям, постоянно учиться, осваивать новые современные технологии, инструменты и методы бизнеса.

Мы надеемся, что вы внимательно прочтаете и изучите все секреты мастеров «Мон Этуаль». И, кто знает, может быть, в следующий раз мы увидим в нашем журнале уже не только их, но и вашу фотографию в белом или черном костюме директора.

Хотим пожелать каждому из вас успехов в работе и обучении, смелых целей, ярких побед, высоких заработков и устойчивого ко всем колебаниям бизнеса! Пусть следующий рабочий год принесет вам уверенность в своих силах и много перемен к лучшему!

Каждый год не похож на предыдущий, и мир не стоит на месте. А вместе с ним обновляются технологии в нашем бизнесе. Уходит в лету первобытный способ подбора ароматов с помощью аромавизитниц. Еще недавно это было так удобно и круто, однако, сейчас стало примитивно и некрасиво. На смену этому инструменту пришли электронные визитки ароматов и профессиональные зажимы для блоттеров. Дистрибьюторы моей команды по достоинству оценили ноу-хау. Значительно упростилась и система спонсирования в начальном маркетинге, Стартовая программа стала еще понятнее. Это позволяет объективнее определять точки приложения в ВИП-группе.

Экспансия, которая была незаслуженно забыта, остается самым эффективным способом расширения географии бизнеса. Именно в этом направлении планирую работать в будущем году.

«Мон Этуаль» – это не только продукт, но и люди, которые делают бизнес и меняют качество жизни своих семей. В этом году в нашей команде открыты агентства в Тамбове, Балашихе, Ростове-на-Дону, еще одно агентство в Воронеже. В марте начал свою работу региональный дистрибьюторский центр в Воронеже. На очереди Львов и Ровно!

Подводя итог, хочу напомнить, что человек проявляется только под воздействием обстоятельств, которые на него надавливают. И сейчас именно такой этап. Обратите свое внимание на тех, кто проявляет характер и движется, несмотря ни на что! Будьте здоровы и счастливы!



СВЕТЛАНА ОМЕЛЬЧЕНКО

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 5 СТУПЕНИ

Всякий раз мы ставим перед собой только одну задачу: стать лучшей версией себя и пополнять ряды перспективными партнерами, помочь им проявиться и достигнуть ярких результатов в бизнесе «Мон Этуаль».

Этот год, несмотря на все его сюрпризы, был продуктивным. В нашей команде появилось много интересных людей. Кто-то из них впервые вошел в почетный Клуб постоянства по итогам 2019 года, кто-то впервые стартовал на Клуб постоянства-2020 и упорно продолжает идти к намеченной цели вопреки всем обстоятельствам.

Не секрет, что любая ступень в маркетинге достигается личной активностью и упорством. Когда ты чего-то хочешь, то просто сидеть и медитировать не получится. Потому как «хотеть» и «делать» – это разные вещи. Рекомендую вооружиться наработанными навыками и начать действовать! Когда мечты сбываются у тебя и у лидеров твоей команды, это очень впечатляет.

В этом году меня радовали результаты наших молдавских партнеров: Голомоз Наталья стала директором первой ступени, хорошие показатели в команде директора Алины Кифа. Приятно, когда на твоих глазах проявляются сильные личности. Их успехи мотивируют на личную активность, поэтому я готовлю команды для рывка и открытия новых регионов. Наши люди становятся финансово свободными, покупают дорогие автомобили и жилье. Это здорово! Вывод, который я сделала в этом году: нельзя останавливаться, что бы ни случилось, нужно любить свое дело, наслаждаться им и не изменять мечте!



ТАТЬЯНА МОКРЕНКО

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 4 СТУПЕНИ

Неожиданная ситуация, в которой оказался мир, сделала нас сильнее и находчивее. Пришлось учиться работать дистанционно, вести бизнес, не выходя из дома: так же, как и раньше, составлять план действий, вести клиентскую базу, делать телефонные звонки клиентам и дистрибьюторам своей структуры, брать рекомендации уже не вживую, а активно используя технические средства связи.

Главное достижение моей работы с командой в этом году – это увеличение активности в создании полезного и интересного контента нашего блога на сайте «Мон Этуаль». Старались все! Авторы делились опытом, давали много ценной информации, нужной другим. Возможно, это стало одним из факторов роста моего рейтинга в ТОП-10. Я поднялась на ступеньку выше, шагнув с четвертого на третье место. Сетевая индустрия – командная работа, а личный успех – заслуга всей ветки. Он зависит от слаженных лидерских действий, работы со своими командами и обратной связи, от создания информационного контента в паре со спонсором.

Каковы мои планы на следующий год? Работа над расширением географии бизнеса и увеличением товарооборота в структуре.

Желаю всем динамичного развития бизнес-команд и стабильно растущего дохода, Мон Etoile – процветать и реализовывать намеченные планы! Вместе мы едины и непобедимы. Когда мы рядом, хоть и на расстоянии телефонного звонка, нам не страшны никакие кризисы и преграды! Лично я уверена, что все самое интересное впереди!



ОЛЬГА МАЛООК

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 5 СТУПЕНИ

Работая в «Мон Этуаль» уже 10 лет, я анализирую каждый год, замечая, чего достигла моя команда и я сама. ТОП-10 для меня – подведение итогов за год. Я вхожу в пятерку лучших дистрибьюторов, это большая честь.

Мероприятия в структуре, региональные, онлайн-мероприятия и крупные события Компании помогают мне и моим лидерам двигать этот бизнес на расстоянии друг от друга. В этом году в моей группе был открыт новый регион – север России.

Жизнь – интересная штука. Сегодня ты на высоте, а завтра обстоятельства поменялись, и ты снова вынужден учиться новому, делать то, чего не умел раньше. Вот как в этом году: несколько месяцев мы работали дистанционно. Этот метод заставил нас выстраивать дисциплину, ставить планы на день. Регулярными стали звонок спонсору и отчет о проделанном, анализ действий, качественная работа со списками, бережная работа с картотекой клиента. Так проявляются люди, которые готовы трудиться. Мы научились планировать и проводить структурные онлайн-вебинары, писать статьи и видео в блог. Наш бизнес – хороший учитель во всем, начиная с личных отношений и заканчивая рабочими навыками. Люди меняются, обстоятельства тоже, наш бизнес остается. За год много было сделано. Есть четкие планы на будущий. Мы хотим улучшить работу парфюмерных центров: увеличить их, чтобы было удобнее проводить мероприятия и проявлять лидеров. С помощью экспансии будем открывать новые регионы и, конечно, наращивать объемы в своих.



ГАЛИНА ЩЕРБИНА

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 3 СТУПЕНИ



ЕЛЕНА БАРХАТОВА

ДИРЕКТОР 2 СТУПЕНИ



СВЕТЛАНА ОСИПУК

ДИРЕКТОР 2 СТУПЕНИ

Время перемен настало. Хотим мы этого или нет. И чтобы преуспеть в бизнесе сегодня, уже никак не обойтись без системности и дисциплины. В прошедшем году хочу отметить Осенний марафон, стартовые и региональные марафоны в Восточном регионе, первый Региональный семинар Сибири... Это все отправные точки. Что еще? Рабочие презентации в агентствах на постоянной основе, по заранее обозначенным темам.

Отношение к отчетам в нашей структуре стало более ответственным. Складмены сразу анализируют и корректируют работу ВИП-консультанта на ближайший месяц. Мы разработали таблицу активности, которая показывает каждому лидеру не только закупки и реализацию продукта, но и системность продаж данного дистрибьютора. В этом документе все «недоработки» явно прослеживаются.

Четвертый год подряд мы проводим вебинары для национальной группы, что дает возможность спикерам оттачивать навыки публичных выступлений. Новости и всю актуальную информацию дистрибьюторы получают вовремя. Также важна эмоциональная составляющая, ощущение командного духа, поддержка, возможность задать вопросы любому лидеру структуры и тут же получить обратную связь. Отдельное спасибо за вебинары для Клуба постоянства от Президента!

В цикле статей «Дисциплина творит чудеса» на сайте Компании подробно описаны наши наработки этого года.

Дисциплина творит чудеса. Меняем себя качественно, иначе никак!

В мае мы традиционно подводим итоги очередного рабочего года. Приятно сознавать, что я опять в десятке лучших дистрибьюторов Компании. Этот год был плодотворным: появились новые ВИПы, агентства. Особый смысл приобрел Клуб старших консультантов, стартовая площадка для тех, кто решил стать ВИПом. Особенным достижением считаю вхождение в десятку лучших Компании по итогам года моего дистрибьютора, директора 2 ступени Осипук Светланы.

За прошедший год ко многим моим ключевым партнерам пришло понимание, что задача спонсора – изменить приоритеты дистрибьютора, помочь найти для него мотивацию, которая даст энергию для достижения новых высот в бизнесе. Наш бизнес – не легкая прогулка, но приложенные усилия оплачиваются высоко. Я рада, что все больше членов моей структуры выходят на такой уровень дохода, который позволяет исполнять заветные мечты.

Я учу своих партнеров слушать себя, а не тех, кто боится что-то менять в своей жизни и ищет отговорки. Эти люди всегда будут внушать вам, что планам не суждено сбыться. Особенно сейчас, в условиях, когда весь мир штормит.

В очередной раз я утвердилась в мысли, что успешным можно стать только в том случае, если остаешься верным себе и не стремишься поступать «как все». Ведь если будешь поступать, «как все», то и в жизни у тебя будет все, «как у всех». Никогда о таком не мечтала. Моей структуре исполняется пять лет, я рада, что нашла Компанию, которая устраивает меня во всем.

Вот и закончился еще один рабочий год. В ТОП-10 я вошла впервые. Конечно, это очень почетно для меня. За моими результатами следила вся наша команда, и так приятно осознавать, что я на седьмой строчке в рейтинге Компании.

Оглядываясь назад, могу сказать, что в этом году мне пришлось в корне поменять угол зрения и стиль работы с консультантами. Вот, допустим, казалось бы, такая мелочь: в конце каждого мероприятия я стала задавать вопросы, что именно вынес из услышанного мой консультант, какие три важных момента, как он будет это применять. Раньше я делала индивидуальные звонки, не видела глаза дистрибьютора, не знала, чем он в данный момент занят, а сейчас задаю те же вопросы сразу в конце семинара или презентации. Конечно, когда на крупном событии присутствует много людей, это трудно, но в рамках занятий вполне реально. В результате, я стала больше внимания уделять тем, кто действительно нацелен на работу.

За год появились новые перспективные люди в новых квалификациях. В нашей структуре открылось еще одно агентство, новые регионы.

Год был насыщен событиями. Были сложности, но у нас получилось их преодолеть. Работа на удалении хороша тем, что ты полностью принадлежишь бизнесу, поэтому я всегда планирую себе командировки, где результат зависит только от моей работы. Взят курс расти дальше. Теперь передо мной стоит задача держать планку и входить в ТОП-10 ежегодно.



ОКСАНА СЕМЕНЮК
ДИРЕКТОР 1 СТУПЕНИ



ВАЛЕНТИНА ДУНЮШКИНА
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 4 СТУПЕНИ



НАТАЛЬЯ БУГАСОВА
ДИРЕКТОР 2 СТУПЕНИ

На протяжении года я совершала одни и те же ежедневные системные действия: звонки, встречи, презентации, семинары... Результат есть. Личная активность, мотивация – это важные критерии, когда знаешь цель.

За прошлый год у меня два важных достижения. Во-первых, четвертый год подряд я вхожу в ТОП-10 лучших дистрибьюторов Mon Etoile. А во-вторых, очень ярким и незабываемым событием для меня стало то, что на десятилетие Компании я попала на обложку журнала «Шарм». Эти события все больше и больше вдохновляют и мотивируют меня на дальнейшую работу. Для меня очень важно входить в число лучших дистрибьюторов Компании. Личным примером я показываю своей команде, что все возможно, все в наших руках.

Год преподнес нам сюрприз в виде карантина. Это хороший повод попробовать поработать в другом формате, посмотреть на свой бизнес с новой стороны. Даже сидя дома, я трудилась не меньше, чем раньше. Появилось время подумать о своем бизнесе в Mon Etoile, определить, какие цели еще не реализованы, составить планы на текущий год. Работала в телефонном режиме, пополняла списки, брала рекомендации, подготавливала объем работы после карантина. Уверена, что все это со временем даст свои плоды, главное, правильно расставить приоритеты.

Mon Etoile – хорошая школа, в которой консультант решает свои материальные вопросы и меняется в лучшую сторону. Желаю вам правильно и четко принимать решение, ответив на вопрос, где вы сейчас и достойны ли большего.

Каждый год приносит нам новое понимание и новые навыки. Не нужно объяснять, что настоящие результаты дают не количество знаний в голове и денег в кошельке, а совокупность умений и навыков, которые мы применяем на деле.

Если завести список навыков, которые многие из вас приобрели в «Мон Этуаль», вы будете приятно удивлены. Например, в моем списке получилось целых тридцать пунктов, а за пятнадцать лет до знакомства с парфюмерией – всего десять. Пять новых дел я освоила только за последний год работы. Всем своим дистрибьюторам я тоже советую сделать такие просчеты, и если за год вы научились чему-то новому – значит, вы на правильном пути.

Подведение итогов – непростая задача. Нам легко писать о больших победах, а вот обычные рабочие будни часто остаются незамеченными.

Но ведь каждый новый день, когда мы не сидели, сложа руки, – это тоже маленькая победа над собой. И таких побед у каждого из нас за этот год, несмотря на все его сюрпризы и сложности, было много. Хочу сказать особое спасибо своей команде! Одиннадцать лет в ТОП-10 – это результат только командной работы. Нельзя в одиночку создать что-то фундаментальное.

В прошедшем году жизнь преподнесла много уроков. И теперь для одних делом принципа станет организация работы в своем регионе, для других – открытие новых городов. Но что бы вы ни выбрали, я надеюсь на новый виток в развитии бизнеса «Мон Этуаль» в Украине. Будем стремиться именно к этому!

Еще на Директорском саммите наш президент сказал, что нас ждет время перемен. И для меня это действительно год перемен, освоения новых навыков.

Уже с начала года мы начали проводить в нашей структуре онлайн-конференции. С их помощью решаются вызывавший когда-то трудности вопросы коммуникации с консультантами из других городов и стран. Также мы активно пользуемся мессенджерами. Это отлично помогает экономить время. Несмотря на разделяющие нас километры, мы находимся друг с другом на расстоянии вытянутой руки.

В команде появились новые директора. Также она стала более пишущей. Подтверждение тому – статьи постоянных авторов и дебютантов на сайте и в журналах «Мон Этуаль». В этом году награда «Лучший автор года» стала нашей. Благодарю всех, кто делится своим опытом в нашем блоге! Это навык, который мы развиваем. Здесь срабатывает закон: «Отдаешь – получаешь». Год сделал нас более сплоченными.

Благодарю всех клубников за постоянство! Ведь в этом наша сила, командный дух.

Благодаря Компании, мы улучшаем свою жизнь и даем возможность другим улучшить себя и свое материальное положение. Наши лидеры в этом году порадовали себя машинами, квартирами. Наша семья на деньги, заработанные в Компании, в этом году купила квартиру бизнес-класса.

Уверена, всех, кто является приверженцем нашей Компании, ждет прорыв. Все лучшее у нас впереди!

Оптимизация бизнеса

На первый взгляд, наш бизнес очень прост. Сначала кажется, что успех в нем зависит от количества собственных продаж. А кто-то будет утверждать, что важнее контроль личных подписаний, проведение мероприятий и т. д. Все это хорошо и по-своему правильно, однако, ключевым является понимание, **КАК поставлено дело.**

Эта фраза, услышанная на одном из мероприятий Компании из уст Н.Г., полностью поменяла мой фокус в бизнесе. Оказывается, все просто: продажи и подписания – лишь следствие того, как у нас налажена сортировка, как происходит сепарация кадров. Она должна быть понятной, простой в дублировании и воодушевлять. Что значит «воодушевлять», спросите вы. Воодушевлять – значит приносить радость от того, что у нас получается, когда мы видим результаты своей работы.

Мы с вами обычные люди, которым свойственно мыслить стереотипами, решать за других, додумывать услышанное, одним словом, делать то, что приводит нас к внутреннему дисбалансу и требует большого расхода жизненной энергии. Это утомляет и расстраивает. Но этого запросто можно избежать, используя в своей работе месседж, который позволит отделить зерна от плевел. Согласитесь, гораздо проще задать прямой вопрос и услышать на него истинный, а не нами придуманный, ответ. Незачем вести внутренний диалог и мучить себя догадками! Поговорим об этом по порядку.

Все начинается с продаж

В этом сегменте деятельности тоже есть месседж, наше обращение к потенциальному клиенту. Нужно понимать, будет он пользоваться нашим продуктом или нет. И если «да», то когда. Узнать об этом можно



Оксана Мороз

старший национальный директор «Мон Этуаль»

единственным способом. После дегустации нашей парфюмерии задать вопрос: «Будешь или нет?»

Когда речь идет о круге моих знакомых, о людях, которые мне доверяют и прислушиваются к моему мнению, в качестве месседжа использую фразу: **«Я пользуюсь, мне нравится! Попробуй! Если понравится – будешь пользоваться!»**

Все просто. Сортируем людей по принципу «Нравится – не нравится», именно так появляются первые клиенты. Согласитесь, ничего сложного.

Мы выбираем, нас выбирают

Когда речь идет о формировании команды, мы выступаем в роли рекрутера. Это человек, который отвечает за подбор персонала. Глобально мы заняты тем, что проявляем людей с определенным набором качеств и задачами на текущий срез времени. Какой он, кандидат на бизнес? Как на встрече понять, подходит человек для нашей деятельности или нет?

Как правило, мы «покупаем» оболочку. Понравился кто-то, мы очаровываемся и уже рисуем в уме картину успехов этого новичка. Но личные симпатии, как правило, не позволяют дать объективную оценку. **Отношение человека к своим доходам и наличию «свободного» времени определяет, надо ли нам его подписывать.**

Озвучьте ваш месседж и затем поинтересуйтесь, готов ли собеседник к таким действиям. Это как впервые привести ребенка, например, на кружок рисования. Вы спрашиваете его: «Хочешь научиться рисовать? Два раза в неделю у тебя будут занятия». Ваш малыш сразу скажет, да или нет. Если ему больше нравится футбол, то мы это принимаем и ведем ребенка в соответствующий кружок. Понимаем, что любое событие должно подкрепляться мотивацией – желанием это делать. Эту же технику используем на встрече по бизнесу.

Нужно понимать, готов ли кандидат делать подборы и получать навыки. Нам в помощь еще одна цитата НГ: «Честность – экономическая формация». Не бойтесь откровенно говорить человеку, чего вы от него хотите. Вы услышите прямой ответ и либо получите консультанта, готового себя попробовать в «Мон Этуаль», либо сэкономите кучу времени и сил. Фраза «Пусть подпишется, а там разберемся» не работает.

Итак, наше обращение к кандидату: «Я предлагаю тебе подписаться и поработать группу постоянных клиентов из

числа твоих знакомых. Это не сложно. Будем обучаться и зарабатывать одновременно. Ты готов?»

Если наш кандидат с этим не согласен, нет смысла его уговаривать и тащить в светлое будущее. Нужно взять рекомендации и сделать аромаподбор. На этом все.

Если же человек дает утвердительный ответ, это значит только то, что он готов попробовать работать с вами в паре, под вашим пристальным наблюдением и сопровождением. Ему нужно понять, нравится ли процесс, готов ли он обучаться. Чтобы это понять, достаточно сделать первые три продажи. И после этого опять будет сортировка.

Не теряем времени

Первые 72 часа с момента подписания новичка очень важны и для него, и для нас. Сразу же при проведении инструктажа мы планируем, куда отправится с подбором новоиспеченный дистрибьютор. Сразу же, в этот же день, по ходу уже запланированных им событий, без знания коллекции наших ароматов и подготовленной аромавизитницы! В первые дни все это не важно.

Помним, что в 90% случаев клиент покупает потому, что нас знает, нам доверяет, мы понравились. Т.е. в 90% случаев покупают нас. После краткого проведения инструктажа у нашего новичка эмоциональное состояние со знаком «+», практически на максимуме, глаз блестит, и вполне достаточно будет нанести потенциальным клиентам (его знакомым) контрастные ароматы из коллекции бестов и брызнуть из открытого рабочего флакона.

Я своим новичкам рекомендую аромат для денег – №2009, аромат для любви – №2010, «Хозяйку жизни» – 2016 и рабочий флакон. Все должно быть просто и задорно. Ну, а вы, в свою очередь, после каждого подбора звоните, чтобы коротенько проанализировать подбор, подбодрить, помочь составить планы на завтра. Это придаст человеку уверенности.

Движемся вперед

Статус «дистрибьютор» – это короткий промежуток времени от подписания до первых трех продаж, а потом нужно определяться, ты готов получать навыки системных продаж и стать старшим консультантом или попробовал и «не зашло», процесс не понравился.

Нет смысла обучать дистрибьютора, для этого необходимо наличие инструментов, которых у него еще нет.

Вспомним нашу историю с кружком рисования. Ребенок пришел, попробовал держать карандаш, ему понравилось, он готов этому учиться. Вам преподаватель говорит, что нужно приобрести инструменты: краски, кисти, холст и т. д. А вы отвечаете: «Нет, к сожалению, мы не можем. Вот пусть научится рисовать, тогда и купим все необходимое». Это выглядит смешно и не логично. Как можно научиться, не имея инструментов? Ответ: никак.

В нашем бизнесе инструменты, необходимые для начала обучения, – это запас продукта из 15 флаконов. Нужно стать старшим консультантом. Я не буду сейчас описывать выгоды и преимущества этой ступени. Остановлюсь на главном – на квалификации. В этот момент главную роль играет спонсор. Точнее, его убеждения.

Итак, после первых продаж мы вместе с новичком заполняем рабочий листок, считаем первые заработанные деньги, и я интересуюсь, понравился ли процесс, достаточно ли дистрибьютору такой суммы дохода в месяц или он планирует зарабатывать больше. Если все ответы утвердительные, тогда я озвучиваю месседж:

«Для того, чтобы преуспеть в нашем бизнесе, есть только один путь – стать старшим консультантом».

Это единственная дверь к успеху в «Мон Этуаль», по-другому никак.

Я говорю об этом совершенно откровенно, потому что это мое убеждение. И здесь вам либо верят и переходят на новую ступень, либо нет. И именно с этой ступени у нашего дистрибьютора начинается другая, интересная и важная, полоса в карьере «Мон Этуаль».

Конечно, не обязательно все старшие преуспевают. Это тоже правда. Помним, что на каждом этапе есть отбор. Однако, с этим статусом человек получает возможность преуспеть. А уж как он ее использует, зависит от наличия плана действий и целеустремленности.

На этом сортировка в нашем бизнесе не заканчивается, дальше еще интереснее, но это уже совсем другая история.



ОСЕННИЙ МАРАФОН 2019

В октябре 2019 года юбилейные Осенние марафоны с успехом прошли сначала в Киеве, а потом и в Москве. На эти важные мероприятия «Мон Этуаль» съехались дистрибьюторы из разных городов и стран. Они получили заслуженные награды и важные знания от президента и лидеров Компании, первыми узнали о ближайших планах и приняли участие в незабываемых белых вечеринках. Вот как это было.





Киев
Украина
отель Ramada Encore







Москва
Россия
отель «Вега»



ВЛОЖЕНИЯ ИЛИ ТРАТЫ?

Три глобальных составляющих бизнеса — время, энергия, деньги. Сегодня поговорим о деньгах. Вложения или траты? От ответа на этот вопрос во многом зависит наш успех в «Мон Этуаль».

В нашей Компании свой первый выбор кандидат делает еще на старте. Какой стартовый набор приобрести? Люкс или маленький дистрибьюторский? В любом случае, решение будет правильным. Тут важнее, с какими мыслями, картинками, целями, планом действий приходит человек.

Перед новичком стоит дилемма: сразу вкладывать деньги в ароматы или выкупать их после того, как клиент сделает заказ. Есть категория дистрибьюторов, которые с первых дней понимают важность и необходимость наличия продукта дома. Для них это очевидный факт. Вопрос стоит только о количестве ароматов на мини-складе. Кто-то готов начать с 5-10-15 флаконов. Он знает, что эти вложения тут же принесут доход. Ведь у каждого дистрибьютора «Мон Этуаль» после подписания появляется план действий: что делать, как делать и с кем. Именно для этого и нужен спонсор, который всегда поможет такой план составить.

Тот, кто когда-нибудь занимался любым бизнесом, знает, что предприниматели зарабатывают тогда, когда вкладывают деньги в свое дело, в продукт. А некоторые новички предполагают, что, заранее выкупая парфюмерию, не вкладывают, а тратят. Они аргументируют так:

- Не хочу (не могу) тратить. Я же пришла зарабатывать;
- Вот пусть сначала у меня закажут, а я потом куплю;
- Поработаю пока с пробниками;
- У меня нет денег (и тут же покупают очередную обновку).

И никакие доводы спонсора, ни математический расчет (вложил — продал — получил доход), ни истории других аромастилистов, ни план действий и расширенный список знакомых не помогают принять бизнесовое решение и работать с наличием



**ГАЛИНА
ЩЕРБИНА,**
национальный
директор 3 степени

СТРАХ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ И СТРАХ «У МЕНЯ НЕ ПОЛУЧИТСЯ» ЧАСТО НЕ ДАЮТ ЛЮДЯМ ШАНСА НА УСПЕХ. УВЫ!

ем продукта. Бывает такое? Бывает. К сожалению, мы часто учимся только на своих ошибках. И пока не произойдут определенные ситуации, дистрибьютор не готов слушать спонсора. Какие же это ситуации?

- «Сотрудница заказала духи, я принесла через два дня, а она уже купила другие»;
- «Меня попросили срочно продать аромат, т.к. сегодня уезжают. А у меня нет»;
- «Коллеге понравился аромат, заказала. Пока я ей его привезла, она уже деньги потратила. Говорит: «Давай попозже». А «попозже» – это зачастую никогда».

И сколько таких случаев! В результате, у новичка нет желаемого дохода. Возникает чувство потери, неудовлетворенность, мысли, что «это, наверное, не мое», да еще и «доброжелатели» масла в огонь подольют. В подобной ситуации только спокойный анализ и выявление причин неуспеха могут помочь еще раз начать заново, не перейти в лигу «любителей».

Как часто страх принять решение и страх неудачи не дают шанса на успех! Увы! Но подумайте сами, разве есть риск в приобретении 5-7 ароматов? Разве что риск вкусно пахнуть.

Зато наши королевы продаж знают толк в формировании мини-склада и никогда не допускают отсутствия каких-либо позиций. Давайте поучимся у них финансовой дисциплине! Их рабочая фраза: «Деньги продукта принадлежат продукту». И формула «Вложение – действие – доход» работает безупречно. Как доказательство величины дохода – заполненный рабочий листок. Без него никак. Это и личная бухгалтерия, и инструмент рекрутирования.

Знаете, сколько флаконов у VIP-консультанта на домашнем складе? 30-50-80... Цифра зависит от необходимости и расстояния до дистрибьюторского центра. VIP-консультанты не представляют парфюмерный бизнес без наличия парфюмерии. Как это, говорить о духах и их не иметь? Это ведь эмоциональный продукт. Когда люди хотят, им «вынь да положь». Деньги делают на деньгах. Как бы мы ни мечтали, никак не получится бизнеса без финансовых вложений. Не верьте, если кто-то говорит по-другому. Вопрос лишь в грамотности и полезности этих вложений. А если говорить о них как о тратах – это бесперспективно и непрактично. «Не куплю семена, чтобы засеять поле, это же трата» – странно звучит, правда? Тому, кто хочет вышивать крестиком, нужны нитки-иголки, печь булки – продукты и техника. Что бы мы ни начинали делать, какой бы бизнес ни придумали, нужны стартовые вложения. В линейном бизнесе это довольно крупные суммы. В «Мон Этуаль» –



стартовый набор и 5-15 флаконов. Тогда можно ожидать первый финансовый результат, думать о перспективах и планировать дальнейшую работу со спонсором рука об руку.

Коснемся еще одной ситуации, когда дистрибьютор принял решение, стал старшим консультантом, изучил коллекцию, пошагово создал маленькую базу клиентов. И мероприятия посещал, и по Стартовой программе выполнял задания под руководством спонсора. Продал все флаконы, получил доход... И потратил все деньги:

- Очень нужно было. Срочно!;
- На ребенка;
- На лекарства;
- Подружке заняла;
- Мужу отдала;
- Я так решила. Мне так удобно.

А как дальше быть? Неужели бросить наработанных клиентов? А если есть своя структура, что выдавать людям? Как на бизнес-встречах говорить о наличии продукта, когда ничего не осталось?

Вывод один: оборотные средства нельзя трогать. Это неприкосновенная сумма, которая из месяца в месяц приносит определенный доход. Обычно предприниматели только преумножают оборотные деньги. Иначе нет смысла говорить о серьезных победах и больших доходах.

На одном из мероприятий мне запомнилось выступление с ярким сравнением, что бизнес – это корова. Если за ней грамотно ухаживать, она всегда будет давать много молока. Вот несколько примеров.

История первая

Все отлично в семье. Муж зарабатывает достойные деньги. Дом – полная чаша. И вдруг кормилица внезапно увольняют. У кого-то паника: что делать? А в этой семье

жена – VIP-консультант Клуба постоянства с отличным мини-складом и выстроенной структурой. Полгода семья жила только на доход «Мон Этуаль». Привычки хорошей жизни менять не пришлось.

Вторая история

Переезд. Новый город. Молодая семья. Через пару месяцев рождается малыш. Никто не помогает. У мужа с работой никак не ладится. И опять «повезло»: жена – наш VIP из Клуба постоянства. Мини-склад есть, навыки есть, соответственно, и деньги есть.

Это не придуманные басни – таких историй немало.

Бизнес «Мон Этуаль» неоднократно проверен жизнью. Он работает на нас, когда мы относимся к нему как к СВОЕМУ бизнесу, а не как к легкому увлечению. Деньги – это ресурс. Они готовы работать на нас, если с ними правильно обращаться. Если их считать, преумножать, вкладывать, создавать с помощью финансов товарооборот и увеличивать его из месяца в месяц. Деньги – это средство для достижения наших глобальных целей. Время + энергия + деньги! Можно работать с ними плано и системно!

Конкурсы Mon Etoile

ТОП-10 ЛУЧШИХ ДИСТРИБЬЮТОРОВ



Это главный рейтинг Компании, который определяется по совокупной системе бонусных показателей за год (с мая по апрель).

Лучшая десятка дистрибьюторов получает именные хрустальные стеллы с указанием призового места.

Также рейтинговые директора приглашаются на Майский бал.

**ИТОГИ –
на Майском
фестивале**

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ



Участник Клуба директоров – лидер, который построил устойчивый бизнес в Компании и поддерживает его на протяжении отчетного периода, присутствует на всех мероприятиях «Мон Этуаль», являясь носителем ее философии.

Чтобы войти в число участников Клуба директоров, необходимо в отчетный период закрывать не менее 20% ежемесячно при выполнении условия полного группового объема (4 200 баллов).

Члены Клуба директоров получают почетные дипломы, красные шарфы с логотипом Компании и черную сумку лидера.

**ИТОГИ –
на Майском
фестивале**

ТАНЦУЮЩАЯ ЗВЕЗДА



Присуждается в двух номинациях.

Самый динамичный директор

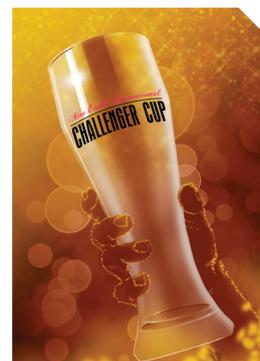
Награждается директор, сделавший в первом поколении не менее 9 закрытий новых 20%-х групп. Это может быть один человек (20%-ник), который сделал 9 и более закрытий в году, или несколько 20%-х групп, сделавших суммарно не менее 9 закрытий.

Спонсор года

Присуждается национальному директору, в чьей структуре зафиксировано не менее 18 закрытий 20%-х групп за отчетный период. В эту цифру входят как личные группы (первое поколение), так и группы всей национальной структуры.

**ИТОГИ –
на Майском
фестивале**

КУБОК ВЫЗОВА



Годовая конкурсная программа для активных VIP-наставников.

Для всех VIP-консультантов

Спонсировать лично за отчетный период 6 новых VIP-консультантов.

Для лидеров, закрывающих не менее 20%

Квалифицировать в свою структуру 8 новых VIP-консультантов в любой конфигурации (включая двух в первом поколении лично).

Награды – Кубок, значок, поощрительная программа.

**ИТОГИ –
на Осеннем
марафоне**

КЛУБ ПОСТОЯНСТВА



Для участия в Клубе необходимо поддерживать непрерывную квалификацию VIP-консультанта ежемесячно в течение года.

Награждаются значком, почетным вымпелом, ежемесячно в течение года получают эксклюзивные подарки, принимают участие в торжественном гала-ужине на Осеннем марафоне, а также имеют другие привилегии.

**ИТОГИ –
на Осеннем
марафоне**

БЛОГЕР ГОДА



Награждается лучший блог национального директора официального сайта «Мон Этуаль» по итогам года.

Автор лучшей статьи года получает грамоту и авторучку «Паркер», авторы лучших статей месяца – дипломы.

**ИТОГИ –
на Майском
фестивале**

АВТОР ГОДА



Лучший автор публикаций в корпоративных журналах «Шарм» и «Комильфо» получает приз «Золотое перо».

Два автора лучших статей в журналах «Шарм» и «Комильфо» – дипломы и авторучки «Паркер».

**ИТОГИ –
на Директорском
саммите**

МИСС MON ETOILE



Награждаются модели, запечатленные на лучших фотографиях года, сделанных на мероприятиях Компании нашим фотографом.

Фотомоделям-победительницам вручаются ленты, плакаты и календары с их фото. А мисс «Мон Этуаль» – еще и диадема.

**ИТОГИ –
на Директорском
саммите**



**Лучший спикер
На Майском фестивале**

Среди ТОП-10 дистрибьюторов
Приз – «Золотой микрофон»

КОНКУРСЫ СПИКЕРОВ



**Лучший спикер
На Осеннем марафоне**
Для лидеров, кроме национальных директоров
Приз – «Хрустальный соловей»



**Лучший спикер региона
На региональных марафонах**
Спикеры от статуса VIP-консультанта
Приз – вымпел

А мы на море!



В 2019 году и украинские, и российские мини-каникулы «Мон Этуаль» прошли на морских побережьях. Дистрибьюторов нашей Компании одинаково радужно встретили Коблево и Анапа. Те везунчики, которые оказались в этих местах, надолго запомнят насыщенные семинары и веселые вечеринки, купание в море и прогулки под луной, атмосферу сплоченности и чувство гордости за общее дело. Давайте вместе вспомним эти мгновения!



УКРАИНСКИЕ МИНИ-КАНИКУЛЫ







РОССИЙСКИЕ МИНИ-КАНИКУЛЫ





Mon Etoile International

perfume company

Шаг за шагом – к вершинам бизнеса!

«Мон Этуаль» представляет самый масштабный промоушен – «Программа признания». Принять участие в бонус-программе может каждый дистрибьютор компании, который достиг 12 %-ного уровня. Делайте правильные шаги в бизнесе, получайте вознаграждение на каждой ступеньке пути к успеху – и «Мерседес» ваш!

Mon Etoile International



ДИРЕКТОР

Знаковый этап в бизнесе; звание присуждается дистрибьютору, который в течение трех месяцев подряд удерживает директорский объем

Фирменная брошь директора

+ почетная грамота
+ директорские каникулы в лучших отелях Мира

20%



ДИРЕКТОР 1-Й СТУПЕНИ

Директор, который в первом поколении за год четыре раза закрывает 20%-ную группу и дополнительно делает боковой объем

Фирменная брошь директора с одной стразой

+ почетная грамота
+ директорские каникулы в лучших отелях Мира

20%



ДИРЕКТОР 2-Й СТУПЕНИ

Звания удостоивается директор, который в первом поколении за год четыре раза закрывает по две 20 %-ные группы

Фирменная брошь директора с двумя стразами

+ почетная грамота
+ директорские каникулы в лучших отелях Мира

20%



ЛИДЕР ГРУППЫ

Первая ступенька на пути к лидерству, достигается после 12 %-ного уровня

Поздравительное письмо

12%

СТАРШИЙ ЛИДЕР ГРУППЫ

Звание присуждается дистрибьютору, достигшему 16 %-ного уровня

Лидерский значок
+ поздравительное письмо

16%



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 3-Й СТУПЕНИ

Лидер национального масштаба, который в первом поколении за год на протяжении шести месяцев закрывает не менее трех 20%-ных групп

Золотая брошь директора с тремя южноафриканскими бриллиантами

+ лидерский бонус в размере 1% от оборота своей структуры до бесконечной «глубины»

+ фирменная доска почета

20%



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 4-Й СТУПЕНИ

Национальный лидер, который в первом поколении за год на протяжении восьми месяцев удерживает четыре 20%-ные группы

Легендарная перьевая ручка Parker Duofold*

*именно этой ручкой подписано большинство договоров в мире

+ золотая брошь директора с четырьмя южноафриканскими бриллиантами

+ фирменная доска почета

20%



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР 5-Й СТУПЕНИ

Почетная степень национального лидера, который в первом поколении за год закрывает пять 20%-ных групп

Золотая брошь директора с пятью южноафриканскими бриллиантами

+ эксклюзивные золотые часы Rolex деловой модели

+ фирменная доска почета

20%



СТАРШИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Самая высокая степень национального лидера, который в первом поколении за год закрывает от семи 20%-ных групп

Участие в программе Car Bonus

Mercedes-Benz 350 E coupe в фирменном цвете «Мон Этуаль»

20%



PRESIDENT CLUB СОВЕТНИК

Наивысшая карьерная ступень достигается при удержании десяти 20%-ных групп за год

Сертификат на покупку виллы в любой точке земного шара

+ эксклюзивная бриллиантовая брошь

+ фирменная доска почета

+ статус полномочного представителя компании и звание «Советник президента»

20%



КАЧЕСТВО ВАЖНЕЕ КОЛИЧЕСТВА

Многие задают мне один и тот же вопрос, он очень важный: «Сколько нужно подписать людей в свою команду, чтобы выйти на уровень директора?» Ответ очень прост: главное – не количество, главное – качество. В любом деле качество превыше всего.

Анжела Слабая, директор 1 ступени

Ровно семь лет назад я отправилась на первое крупное мероприятие Компании Осенний марафон. В то время у меня не было ни навыков создания больших команд, ни лишних средств, ни особого желания куда-то ехать. Но я понимала: если на самом деле хочу научиться строить бизнес, если хочу изменить свою жизнь, тогда мне обязательно нужно там быть. И я поехала. И моя жизнь на самом деле изменилась. Потому что у меня была МЕЧТА. И она была сильнее лени.

Как рекрутировать большое количество партнеров в свою команду? Наверное, вы не раз задавались данным вопросом. Ведь, по правде говоря, рекрутирование – это сама суть сетевого бизнеса. Кто, по статистике, преуспевает в «Мон Этуаль»? Кого нужно подписывать? Людей, которые готовы совершать нужные действия. Чтобы преуспеть, нам нужны сильные духом, идеей и мечтой единомышленники.

Дистрибьютор-новичок вначале занимается продажами. Знакомит клиентов с продуктом, берет рекомендации, увеличивая свою клиентскую базу. Следующий этап роста – организация бизнеса. Это более ответственная работа, но также и более оплачиваемая. Системное подписание даст нам хороший рост. Одно подписание в неделю – очень хорошо. Это нужно делать по понедельникам, и у нас впереди будет целая неделя для того, чтобы помочь новичку, показать, как делать правильные шаги со старта.

Где мы находим людей? Их можно найти повсюду, но лучше, когда мы начинаем в своем кругу. Я подписываю человека и первым делом задаю самые важные вопросы: «Кому первому ты покажешь наш продукт?», «Кого пригласишь в бизнес?».

Кладу перед дистрибьютором бланк «Список знакомых», и дистрибьютор пишет фамилии десяти будущих клиентов, десяти человек, которых собирается пригласить в бизнес, и десяти антиклиентов. Я спрашиваю про каждого предполагаемого партнера, и мы вместе делаем первый звонок.

Я никогда не думаю «петь песни», говорить правильные слова или красивые фразы. Говорю мало, но четко по делу. Нам важно не количество подписанных людей, а их качество. Наш правильный месседж, план действий, Стартовая программа, презентации и маркетинг-план помогут новичку получить первый доход, построить свою команду единомышленников.

В момент, когда мы уже составили план работы, когда знаем, с кем и когда встречаемся по бизнесу, нужно понимать, что не все пойдет гладко. Но ни один отказ не должен нас останавливать. Правда жизни такова, что иногда мы не знаем, что ожидать от самих себя. А тем более – от других. Выработывайте правильные привычки и превращайте их в традиции: проводите мероприятия, составляйте план действий с вашими дистрибьюторами, мотивируйте каждого консультанта на то, ради чего он будет работать, потому что мотивация играет очень важную роль в нашем бизнесе.

Кого мы рекрутируем? На первом этапе – всех, так как еще не знаем, кто на что горазд. Даем задание и следим, кто и как его выполняет. Работаем с теми, кто хочет расти и строить команды. Стабильность тоже является одним из самых важных факторов нашего бизнеса. Составляя рабочий план действий и выполняя его ежедневно, мы создаем гарантию своей стабильности. Работе

Рекрутирование – это суть сетевого бизнеса. Кто, по статистике, преуспевает в «Мон Этуаль»?

Кого нужно подписывать?

Людей, которые готовы совершать нужные действия. Чтобы преуспеть, нам нужны сильные духом, идеей и мечтой единомышленники.

нужно отдаваться целиком, а не от случая к случаю.

Планируйте свои действия на один день, неделю, месяц, год и выполняйте ежедневно то, что запланировали. Минимум три встречи по бизнесу в день, ежедневные подборки – и за неделю обязательно будут и подписания, и продажи. Личные продажи тоже очень важны. Таким образом мы вырабатываем привычку показывать наши духи людям.

Любой бизнес требует вложений. На протяжении всего времени моей деятельности я заметила одну важную вещь: только в момент, когда мы сами инвестируем деньги в продукт, наш мозг работает на все 100%, и мы получаем приличный доход. Если финансы инвестировал наш спонсор, наш мозг отключается, и прибыль получает спонсор. Успех нужно заслужить. Чтобы что-то получить, нужно сначала что-то отдать. Работайте! Трудитесь! Дерзайте! Совершенствуйтесь! Сделайте так, чтобы ваша карьера двигалась так, как вам хочется!



Хочу черный КОСТЮМ

Оксана Филяюшкина, директор

Я всегда любила духи и цветы, это две мои слабости. У меня была любимая работа, но она отнимала все свободное время, хотя была очень приличная зарплата. До какого-то периода меня все устраивало, но однажды захотелось кардинальных изменений, и я уволилась.

Начала мечтать, что хотела бы, как, с кем... Открыла студию красоты. Но мысли все время возвращались к духам и цветам. При этом не хотелось магазин парфюмерии, «как у всех». Нужно было что-то иное. Так я позвала «Мон Этуаль» в свою жизнь.

И вот меня пригласили на презентацию, где обещали по ароматам описать мой характер. Меня это заинтриговало, и я согласилась. Мне так понравились духи! Это была любовь с первого вдоха! Захотела приобрести сразу четыре аромата.

Но это было только начало! Звонок от будущего спонсора стал отправной точкой. Пришло осознание: «Подписываюсь! Это то, что я хотела!»

Ранее в сетевом маркетинге я никогда не была. Долго не понимала, зачем подписывать людей, если можно выгодно продавать самой. Хотела быть единственной леди в своем городе, у которой в наличии шикарный парфюм. Я стартовала с ВИП-объема. Но, спасибо судьбе, что мне досталась терпеливая спонсор, которая все же донесла до меня важность подписаний и роста структуры.

А потом – мероприятие в Ростове-на-Дону. Обучение от самого президента и успешных директоров «Мон Этуаль». Я наблюдала за другими дамами, слушала их истории и поняла, что хочу белый костюм. Хочу быть директором! И начался путь к мечте.

В Компании мне нравилось и нравится все! Эти вкусные духи, этот мир красивых и деловых женщин, во главе которых стоит элегантный мужчина, президент Николай Анатольевич.

В мою жизнь пришла леди-спонсор, которая научила методам работы в нашей Компании, всем секретам. Мой мир стал совершенно другим за два года. Я изменилась сама, изменилось окружение. Теперь я умею ценить время, работать с удовольствием, угощать всех вокруг духами, дарить возможность обучиться новому делу. Сейчас я там, где хочу быть долго.

Я так люблю свою работу, свою новую жизнь! Не испугавшись однажды полностью изменить судьбу, не жалею ни секунды! Рисков нет, а преградой для роста может быть только собственная лень. Я сумела стать директором даже в условиях самоизоляции. Так что мешает расти дальше? Белый костюм я недавно примерила, теперь хочу черный!



Три сына и мечта в придачу

Алина Кифа, директор

Жить и быть, как все, — этому учат дома, в школе, в университете. А может, стоит подумать, как жить и быть лучше остальных? Кто-то махнет рукой: «Да ну, это не для меня». Я же попробовала, и получилось.

Жила и живу я в маленьком красивом селе Коротное (Молдова), с населением 3000 человек. Окончив школу с отличием, университет, став бухгалтером, устроилась на работу в частную фирму. Вышла замуж, родила троих сыновей. Казалось бы, все сложилось, все хорошо. Но нет, меня работа не устраивала.

Кем я только не была! Работала в администрации, в юриспруденции, преподавала танцы... Но нет, все не то. Я мечтала о занятии, приносящем и деньги, и удовольствие. Хотелось быть в движении, не сидеть на одном месте с бумагами, как «канцелярская крыса». Смотрела на менеджеров из отдела торговли и думала, что у них и общение с людьми, и продажи, и заключение договоров, но, опять же, не то. Я представляла, какую работу хочу, но не находила ее.

Зато работа нашла меня! Или это я притянула в свою жизнь нужных людей своей мечтой? Главное, теперь я здесь, в компании «Мон Этуаль».

Вечер пятницы. К нам в администрацию зашли две красивые дамы (это были мои вышестоящие спонсоры Голомоз Наталья и Слабая Анжела). Толком не сказав ничего, угостили меня волшебным ароматом «Женское счастье». Это была любовь «с первого взгляда». Я сразу заключила контракт. Качество духов меня покорило, а вот в возможности, о которых говорили спонсоры, я не верила, не верила, что президент этой Компании настолько щедр, что может выплачивать такие бонусы.

Вначале продавала более 60 флаконов в месяц. Была вдохновлена заработком, думала, весь Слободзейский район будет моим, все будут моими клиентами. Но потом поняла, что один в поле не воин, и начала строить команду. Через пару месяцев работы в «Мон Этуаль» у меня былличный заработок, что позволило оставить бюджетную работу и быть только здесь.

Листая журнал *Comme il faut*, мне так хотелось быть в-ип-консультантом, посещать крупные мероприятия Компании, увидеть

самого президента, было интересно, какими же секретами он делится с лидерами.

И вот октябрь. Гордая за свои результаты, со значком В-ип-консультанта на лацкане пиджака я впервые еду в Киев на Осенний марафон. Это был фейерверк эмоций. Я не ожидала такого шикарного мероприятия. Сидя на последнем ряду с другими В-ип-консультантами, с восхищением смотрела на директоров. И мне было стыдно сидеть в том последнем ряду. Тогда я открыла блокнот и записала «Я директор Мон Этуаль». Об этом я мечтала, говорила своим близким, мне даже это снилось. Потом был упорный труд, четкое видение цели, план, анализ, действия, я ломала свои «советские» стереотипы. И все ради этой мечты.

Сейчас вспоминаю эти моменты с улыбкой. Я прошла через многое. Узнала истинные лица некоторых людей, поняла, кто мне друг, а кто «доброжелатель». Спотыкалась не раз, пока дошла до своей цели. Но, самое главное, я много приобрела (не считая материальных вещей): дружную и обучаемую команду, которая стремится идти в ногу со мной, которая ставит себе новые цели и готова достичь высот в нашей Компании. Сейчас я сижу в первых рядах на мероприятиях «Мон Этуаль». Мне приятно быть рядом и общаться с национальными директорами, с этими *Lady in black*. Очень мне нравятся их статус и костюмы.

Благодарю своих спонсоров за терпение и навыки! Благодарю нашего президента за воплощенную мечту!





Из капитанов — в директора!

Александр Бархатов, директор

Сетевой маркетинг — уникальное изобретение. Добиться успеха в нем может любой, независимо от знаний, опыта и навыков, полученных в прошлом.

С детства я мечтал стать офицером. Поступил в Суворовское военное училище, затем — в Высшее. Служил бы и дальше, но, когда женился, стал понимать, что денег хватит только на жизнь, «как у всех». Когда родился первый ребенок, я окончательно пришел к выводу, что нужно что-то менять. И вот, уже будучи капитаном, я

пишу рапорт на увольнение... Сослуживцы говорили, что нужно дотянуть до пенсии, дотерпеть. Удивлены были и родители, т. к. все мои братья и отец — офицеры. Но пришло понимание, что, если завтра хочу получить что-то другое, нужно менять свою жизнь сегодня. Уволился «в никуда»...

Много разных дел перепробовал после увольнения. Были взлеты, падения. И вот случай свел нас с женой с сетевым маркетингом. Что нас привлекло? Свободный график, быстрый доход каждый день, не-

ограниченные возможности заработка, отсутствие начальства... Но главное, на старте не нужны были большие капиталовложения!

Окунулись с головой в этот бизнес. Уже через год получили довольно серьезный результат. Стало меняться качество жизни: все реже я обращал внимание на ценники в магазине, стали отдыхать за рубежом на теплом море. Начали понимать, что автомобиль реально можно покупать не десятилетним, а новым, из салона, не просто дать детям высшее образование, а за границей. А главное, решили жилищный вопрос. Теперь мы с женой живем в уютном доме вдвоем. У детей отдельное жилье.

Чем «Мон Этуль» привлекает меня лично? Простым и понятным маркетинг-планом, легкой системой обучения элементарным навыкам, которые позволяют уже в первый месяц зарабатывать почти зарплату в своем регионе, затратив на это 20-30 часов времени. В нашей Компании простой и понятный продукт **ВЫСОЧАЙШЕГО** качества, который позволяет постоянно подпитываться положительными эмоциями довольных клиентов.

Что мне помогает быть директором? Убежденность в том, что хороший спонсор — тот, чьи дистрибьюторы хорошо зарабатывают. Вкладываться нужно в «правильных» людей, готовых к переменам, не тратить силы на «никакеров», нытиков и тех, у кого нет времени. Как там у Есенина: «Времени нет. Seriously? Это желания нет, а время есть всегда». Ведь мы работаем для того, чтобы жить, а не живем для того, чтобы работать. Я сразу говорю дистрибьюторам, что мне нужны люди, которые хотят работать мало, а получать много. И система работы нашей Компании, проверенная годами, дает такую возможность. Тем же, кто хочет много работать, я рекомендую взять участок земли соток 50 или лучше 100 и выращивать там картошку.

Я благодарен судьбе, что не упустил свой шанс. А сейчас у меня есть возможность дать такой же шанс другим. В определенный момент жизни я понял, что не следует бороться за «мир во всем мире». Лучше помочь конкретным людям, которые окружают тебя, сделать правильный выбор жизненного пути, поменять мировоззрение. Научить их брать ответственность за свою судьбу на себя. И у меня на душе становится тепло, когда вижу, как на моих глазах кто-то добивается успехов в финансовых вопросах, улучшает качество жизни, приходит к осознанию новых возможностей. Желаю всем сделать правильный выбор и использовать шанс в «Мон Этуаль»!

Не бойтесь брать ответственность!

Ирина Сухина, директор

Наша судьба – в наших собственных руках, поэтому опускать их нельзя ни в коем случае. Это мой девиз.

Родилась я в семье военных, поэтому в доме всегда царил дисциплина и порядок. Я очень благодарна за эти навыки, привитые с детства. По роду службы родителей, каждые пять лет мы переезжали в новый город или страну. Жили в России, Германии, Молдавии, Венгрии, Украине, поэтому я часто меняла школы, а круг моих друзей расширялся. Жизнь учила меня быть коммуникабельной, хорошо ориентироваться в новой обстановке, всегда находиться в тонусе.

Школу я любила, уроки давались легко, особенно математика с ее тангенсами и котангенсами. Как мне это пригодилось? Честно скажу, деньги считать умею.

Потом институт, самые лучшие студенческие годы, КВН, дружные турпоходы. И вот я дипломированный специалист отечественного и зарубежного туризма. В 21 год пошла работать в туристическую фирму, потом в крупную торговую компанию. Но я всегда мечтала о собственном бизнесе, где буду хозяйкой, где возможен полет фантазии и воплощение своих идей. Я не боялась ошибиться, ведь ошибки – это бесценный опыт.

В 26 лет я открыла хлебный магазин. По отзывам клиентов, он был самым лучшим в районе по ассортименту, обслуживанию и т. д.

В феврале 2013 в наш магазин зашла постоянная клиентка. Она восхищалась качеством хлеба и в благодарность за хорошее обслуживание угостила меня и моего продавца духами. Аромат благоухал в течение дня, а вечером мой будущий спонсор позвонила и поинтересовалась, как мне аромат и хочу ли я так пахнуть. На следующий день я купила эти духи и через неделю подписала в компанию «Мон Этюаль».

Раньше с сетевым предпринимательством я не была знакома. На бизнес-встрече, когда мне рассказывали о маркетинге и рисовали кружочки, я ничего особо не понимала, зато огромное впечатление произвели журналы и успешные дистрибьюторы на их обложках. С детства я мечтала быть знаменитой актрисой, выступать на сцене, чтобы меня печатали на обложках



журналов. Я интуитивно почувствовала: вот моя путеводная звезда.

Знакомить людей с парфюмерией оказалось самым легким и благодарным занятием. В первый месяц работы в компании я стала VIP-консультантом. Огромное впечатление на меня произвело первое крупное мероприятие, где было много успешных и красивых людей в деловых костюмах, уверенных в себе и смело выступающих на сцене. Мне очень понравилась философия Компании и долгосрочные планы.

Через год поменялись жизненные обстоятельства, я переехала в Киев, началась новая жизнь. Ароматы открывали мне все двери, помогали обрести новых знакомых, решали финансовые вопросы, но... я проделывала много работы, а зна-

чительного результата не было. Тогда я вспомнила фразу, которую услышала на одном из крупных мероприятий Компании: «Работать надо не ногами, а головой». Я посмотрела на бизнес серьезнее, стала агентом по поставкам, взяла на себя ответственность. Ведь ответственность – это обратная сторона денег.

Я благодарна своей команде за слаженную работу, благодарна спонсорам за поддержку и бесценный опыт, благодарна «Мон Этюаль» и ее президенту за миссию дать возможность как можно большему количеству людей реализовать себя и получить финансовую независимость.

Статус директора достигнут, а главное, разработан план, как покорить новые ступеньки маркетинга.

РЕЙТИНГИ-2020

В мае мы всегда подводим итоги многих конкурсов Компании. По этим рейтингам видно, кто отлично поработал и достоин наград. Узнайте и вы их имена! Поздравляем лучших лидеров «Мон Этуаль»!



МИРОВОЙ РЕЙТИНГ ДИСТРИБЬЮТОРОВ

- | | | | |
|------------------------|------------------------|-----------------------|------------------------|
| 1. Мороз Оксана | 10. Бугасова Наталья | 19. Комадинская Елена | 28. Кифа Алина |
| 2. Омельченко Светлана | 11. Коновалова Татьяна | 20. Серебряк Виктория | 29. Бархатов Александр |
| 3. Мокренко Татьяна | 12. Шишко Анна | 21. Салихова Оксана | 30. Горбачева Лариса |
| 4. Малоок Ольга | 13. Ершова Анна | 22. Трубина Альбина | 31. Маврина Оксана |
| 5. Щербина Галина | 14. Гербель Ирина | 23. Писаренко Вера | 32. Янченко Нина |
| 6. Бархатова Елена | 15. Слабая Анжела | 24. Голомоз Наталья | 33. Ткаченко Марина |
| 7. Осипук Светлана | 16. Баша Елена | 25. Баламут Светлана | 34. Бережная Елена |
| 8. Семенюк Оксана | 17. Беликова Марина | 26. Строкаль Неля | 35. Клименко Ирина |
| 9. Дунюшкина Валентина | 18. Рощина Татьяна | 27. Конищева Надежда | |

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

- | | | | |
|----------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|
| 1. Щербина Галина | 5. Гербель Ирина | 9. Бугасова Наталья | 13. Мокренко Татьяна |
| 2. Мороз Оксана | 6. Рощина Татьяна | 10. Дунюшкина Валентина | 14. Ершова Анна |
| 3. Комадинская Елена | 7. Омельченко Светлана | 11. Малоок Ольга | 15. Коновалова Татьяна |
| 4. Трубина Альбина | 8. Семенюк Оксана | 12. Шишко Анна | 16. Бархатова Елена |

СПИСОК УЧАСТНИКОВ ДИРЕКТОРСКИХ КАНИКУЛ

- | | | | |
|----------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------|
| 1. Щербина Галина | 7. Бугасова Наталья | 13. Дунюшкина Валентина | 19. Ершова Анна |
| 2. Мороз Оксана | 8. Рощина Татьяна | 14. Бархатов Александр | 20. Мокренко Татьяна |
| 3. Комадинская Елена | 9. Беликова Марина | 15. Малоок Ольга | 21. Коновалова Татьяна |
| 4. Гербель Ирина | 10. Серебряк Виктория | 16. Осипук Светлана | |
| 5. Баша Елена | 11. Семенюк Оксана | 17. Шишко Анна | |
| 6. Трубина Альбина | 12. Омельченко Светлана | 18. Писаренко Вера | |



Mon Etoile International

perfume company

АНОНС СОБЫТИЙ 2020-2021

Мини-каникулы, Украина

Август 2020

Осенний марафон

Киев, Москва

Октябрь 2020

Выход журнала CHARME

Январь 2021

Директорский саммит

Киев

Январь 2021

Майский фестиваль

Киев

Май 2021

Выход журнала

Comme il faut № 26

Май 2021

Редакция: главный редактор – Ольга Добросовестная, дизайнер – Юлия Бабий,
директор по рекламе и фотограф – Александр Феденко.



Mon Etoile
Classic collection

Mon Etoile International

perfume company



*Почувствуй
аромат
Франции!*