



АПЛОДИСМЕНТЫ
РОССИЯ



СИЛА МЕЧТЫ

MARY KAY®

НОВЫЙ СЕМИНАРСКИЙ ГОД:
КЛЮЧЕВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ
И ОБНОВЛЕНИЯ

MARY KAY®



О начале нового Семинарского года рассказывает

АЛЛА СОКОЛОВА,
*Генеральный директор
«Мэри Кэй», Россия.*

От всей души поздравляю вас с началом нового Семинарского года! 🎉 Это всегда особенный момент — словно чистый лист, на котором можно написать самую яркую и вдохновляющую историю. Тема этого года — «Сила мечты» — звучит очень тепло и в то же время мощно. Ведь мечта — это не просто что-то далекое и красивое. Это внутренний импульс, который зажигает нас и помогает двигаться вперед, даже когда путь кажется непростым.

Сейчас самое время остановиться на мгновение, прислушаться к себе и сформулировать новые цели — пусть они будут смелыми, но при этом живыми и настоящими, созвучными вашему сердцу. Мечтайте широко, но ставьте рядом с мечтой конкретные шаги: один, второй, третий... Именно из этих шагов рождается результат. И пусть каждая маленькая победа наполняет вас энергией и уверенностью: вы на верном пути. Помните, что сила мечты раскрывается не в одиночестве — она умножается, когда вы делитесь ею с командой, поддерживаете друг друга и вместе идете к целям.

ПУСТЬ ЭТОТ ГОД СТАНЕТ ВРЕМЕНЕМ, КОГДА ВАШИ МЕЧТЫ НЕ ПРОСТО ЖИВУТ В МЫСЛЯХ, А ОБРЕТАЮТ ФОРМУ, ЦВЕТ И ДВИЖЕНИЕ. — а

КОНТАКТ-ЦЕНТР

+7 (495) 933-1963*

MARY KAY®*пн. – вскр.: с 07:00 до 22:00 (мск).**Последний день месяца: с 07:00 до 00:00 (мск)***ОНЛАЙН-КОНСУЛЬТАЦИЯ:** mk.marykayintouch.ru ContactCenterRU@marykay.ru**ПРИЕМ ЗАКАЗОВ
ПО ТЕЛЕФОНУ**

(495) 933-1993**

КОРРЕСПОНДЕНЦИЯ: 125171, Москва, а/я 102,
«Мэри Кэй».*Ежедневно: с 7:00 до 22:00 (мск)**Последний день месяца:
с 07:00 до 00:00 (мск)*

* Линия VIP-поддержки предусмотрена для Национальных Директоров, также действует специальная бесплатная линия для Директоров по продажам, Кандидатов в Директора и Звездных Консультантов.

** Стоимость обслуживания при размещении заказа по телефону составляет 15 рублей за каждый размещенный заказ.

ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ!*Сообщество для Консультантов по красоте*

«Аплодисменты» выпускаются компанией «Мэри Кэй» Россия в знак благодарности и признания выдающейся и самоотверженной работы Независимых Консультантов по красоте («Консультантов»), Независимых Директоров по продажам («Директоров по продажам») и Независимых Национальных Директоров по продажам («Национальных Директоров по продажам») в России и странах СНГ. «Аплодисменты» являются информационным изданием Компании и подлежат распространению исключительно среди Консультантов Компании во исполнение обязательств по договорам и соглашениям, заключенным ими с Компанией. Публикация в «Аплодисментах» является одним из официальных способов уведомления Консультантов об изменении условий их договоров и соглашений по инициативе Компании (согласно п.7 Договора купли-продажи, ст. 16 Соглашения с Директором по продажам, ст. 16 Соглашения с Национальным Директором по продажам). Передача материалов лицам, не являющимся Консультантами, не допускается. Компания «Мэри Кэй» не является образовательным учреждением и не имеет образовательных подразделений. Все тренинги, семинары и конференции, предлагаемые Компанией Независимым Консультантам по красоте, являются мероприятиями для развития бизнеса с Компанией. Изображения, представленные в издании, могут незначительно отличаться от продукции при ее получении. В издании указаны рекомендованные розничные цены.



Компания «Мэри Кэй» —
член Ассоциации
прямых продаж

СОДЕРЖАНИЕ

6

Сила мечты

Составляем свой план пути от мечты к целям.



СИЛА МЕЧТЫ

MARY KAY.

10

Работаем с командой

Как увеличить вознаграждение за работу с личной группой.

15

Моя волна лидерства

Ирина Горчакова дает практикум по выполнению программы «На волне лидерства».

20

Бизнес на миллион

Марина Шостак рассказывает, как увеличить свое комиссионное вознаграждение и войти в «Клуб миллионеров».



анюдируем и поздравляем

39



24



6 шагов профилактики первых морщин

Составляем план действий
и выбираем систему.

34



Будьте в тренде

Читайте рекомендации по работе
с контентом.

28



Капля пользы

Найдите свой подход
к подбору сывороток.



30



Красивые детали для особенного дня

Образы для дочки, мамы
и бабушки к 1 сентября.

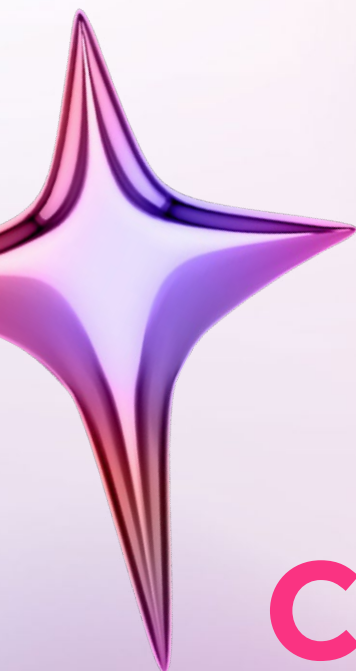
37



Диджитал дива

Все о вызове и его
финалистах.





СИЛА МЕЧТЫ

MARY KAY®

ШАГИ К МЕЧТЕ

ОТ МЕЧТЫ К ЦЕЛЯМ

**В новый Семинарский год
2026–2027 мы предлагаем идти
с девизом «Сила мечты».**



И это не просто красивый слоган: мечта — это тот самый внутренний импульс, который помогает нам не опускать руки, когда становится сложно, и радоваться даже маленьким победам на пути

к большому результату. Мечта задает направление, а цели и план делают ее осязаемой. Семинарский год как раз и создан для того, чтобы превратить «я хочу» в «я делаю» и «я уже сделала».

MARY KAY.

Иногда кажется, что «большая мечта» должна быть какой-то особенной, но на самом деле она рождается из того, что по-настоящему откликается внутри.

Вспомните «почему». Закройте глаза на минуту и спросите себя: что вас больше всего радует в бизнесе с «Мэри Кэй»?



1

2

3

Запишите первые три ответа — в них уже спрятана часть вашей мечты.

Момент, когда клиентка смотрит в зеркало и улыбается? Сияющие глаза вашего Консультанта, получившего первый доход?



Подумайте о ценности, а не только о цифрах. Мечта может звучать как «хочу быть тем человеком, к которому идут за советом и поддержкой».

Когда вы формулируете мечту через ценность, она становится устойчивой: даже если цифры в одном месяце будут чуть ниже, вы все равно будете видеть, что приносите пользу.



Найдите личный смысл. Свяжите свою мечту с чем-то важным вне бизнеса: путешествия, образование детей, забота о близких.



Это не обесценивает вашу деятельность — наоборот, делает ее по-настоящему вашей.

Когда мечта сформулирована, следующий шаг — превратить ее в цели. Здесь хорошо работает подход, который сочетает масштаб и конкретику.

Используйте SMART-подход.

Цель должна быть:

Конкретной: не «привлечь больше клиентов», а «провести 8 мастер-классов за месяц».

Измеримой: «увеличить средний чек на 15%» или «добавить 3 новых активных клиентов».

Достижимой: опирайтесь на прошлый опыт и ресурсы.

Значимой: цель должна вести к вашей мечте.

Ограниченной по времени: «до конца второго месяца Семинарского года».

Разделяйте цели на уровни.

Пусть у вас будет:

- ① Большая цель на год — ориентир, который вдохновляет.
- ② Квартальные цели — крупные вехи.
- ③ Месячные и недельные задачи — то, что вы делаете прямо сейчас.



Например, если ваша мечта — стать Директором по продажам, квартальная цель может звучать как «сформировать ядро из 8 активных Консультантов в личной группе», месячная — «провести 2 встречи команды и 1 совместный мастер-класс», а недельная — «провести 5 бизнес-интервью».

Держите мечту перед глазами.

Напишите ее на стикере и прикрепите на монитор, сделайте заставку на телефоне, положите в ежедневник.

В моменты усталости или сомнений именно она напомнит, ради чего вы все это делаете.



ЕЖЕНЕДЕЛЬНАЯ РЕФЛЕКСИЯ

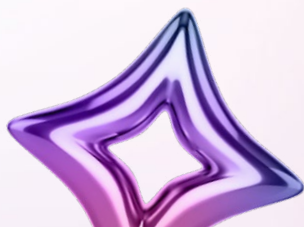
В конце недели отведите 15 минут, чтобы записать три достижения (даже самых маленьких) и один урок. Это тренирует фокус на прогрессе.

ПОДДЕРЖКА ОКРУЖЕНИЯ

Найдите в своей команде «партнера по целям»: раз в неделю делитесь друг с другом планами и результатами. Поддержка делает путь легче.

РИТУАЛ НАЧАЛА НЕДЕЛИ.

Пусть это будет чашка любимого чая, вдохновляющая цитата и 5 минут на просмотр своих целей. Такой ритуал помогает настроиться на продуктивную неделю.



*Пусть новый Семинарский год
станет временем, когда ваша
мечта не просто живет в мыслях,
а становится реальностью!*



**Айгуль
Добрынинская**

Элитный Ведущий
Директор по продажам*



С НОВЫМ СЕМИНАРСКИМ ГОДОМ!

Новый Семинарский год — наш личный икигай:

то самое, «ради чего» просыпаться по утрам, наполняя каждый день смыслом и движением к лучшей версии себя. Это время смело мечтать — загадать не одну Звезду, а четыре квартала уверенного роста, выйти на престижную сцену, завоевать знак признания или отправиться в путешествие мечты: ведь именно такие цели превращают рутину в путь к ярким победам. Помню, как между кормлениями ребенка я вбегала в зал Семинара и, услышав завораживающую музыку и увидев на экране Марокко, вдруг поверила, что и мое путешествие возможно — и оно случилось.

Пусть этот год станет для каждой из нас временем смелых желаний и реальных достижений: 12 месяцев непрерывного движения вперед, после которых жизнь заиграет совершенно новыми красками!

КАРЬЕРА

С 1 августа 2026 года
в маркетинговом плане
«Мэри Кэй» появляется
новая возможность:
**теперь Менеджеры
и Старшие Менеджеры
будут получать
вознаграждение за услуги
по развитию личной группы**



Это дополнительная возможность получать вознаграждение, но только при соблюдении ряда условий. Разберем, как все устроено и что сделать, чтобы не упустить выплаты.

Обязательные условия

1

Регистрация в статусе
самозанятого или ИП.



2

Подписание Договора
возмездного оказания услуг*

КАК УВЕЛИЧИТЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ: ПРАКТИЧЕСКИЕ ШАГИ

Шаг 1

Оформите статус и документы

Не откладывайте регистрацию на последний момент: оформление статуса самозанятого или ИП и согласование договора может занять несколько дней.



Шаг 2

Сфокусируйтесь на удержании и стабильности группы

Вознаграждение рассчитывается исходя из объема личных заказов активных Консультантов и заказов их клиентов на marykay.ru. Значит, ваша задача — не просто привлечь людей, а помочь им стабильно вести бизнес.

ЧТО РАБОТАЕТ ЛУЧШЕ ВСЕГО:

1 Вводный чек-лист для новичков.

Дайте каждому новому участнику понятный план на первые 30 дней: 2–3 простых шага, которые помогут быстро стартовать (например, «оформить первый заказ», «провести 2 консультации», «добавить 5 клиентов в базу»).

2 Регулярные короткие касания.

Достаточно 1–2 раз в неделю отправлять полезный совет, напоминание об акции или приглашение на мини-встречу. Это поддерживает вовлеченность и снижает риск, что человек «забросит» бизнес.

3 Фиксация первых побед.

Отмечайте даже небольшие достижения: первый заказ, первый клиент, первая выполненная программа. Признание мотивирует сильнее, чем кажется.

Шаг 3**ПРАКТИЧЕСКИЕ ИДЕИ:****Помогите команде
выполнять объем заказов**

Часто Консультанты не выполняют свои цели не из-за отсутствия клиентов, а из-за нехватки простых инструментов. Ваша роль как лидера — помочь им найти эти инструменты.

Анна, добрый день.
Я недавно стала
Консультантом по
красоте «Мэри Кэй»,
потому что влюбилась
в эту продукцию и очень
хочу, чтобы другие тоже
узнали о ней. Как насчет
того, чтобы встретиться
и вместе попробовать уход
за кожей? Я многое узнала
и готова тебе рассказать.
Как насчет этой субботы?



1 План на неделю. Предложите каждому участнику цель из 3 шагов: «3 консультации + 1 заказ от постоянного клиента». Это снимает тревогу «надо много» и переводит фокус на конкретные действия.

2 Готовые шаблоны сообщений. Подготовьте 3–4 универсальных варианта: «напоминание о заказе», «приглашение на подбор ухода», «предложение из текущей акции». Пусть команда использует их как базу и адаптирует под себя.

3 Совместные активности. Проводите еженедельные встречи: признание разбор 1–2 кейсов, ответы на вопросы, обмен идеями.

Лена, привет. Я знаю, что ты много времени уделяешь заботе о других, и хочу предложить тебе возможность совместить эту заботу с заботой о себе. Хочешь попробовать увлажняющую обновляющую маску TimeWise® 5X? Она не просто ухаживает за кожей, но и участвует в благотворительной программе «Мэри Кэй» — часть средств от ее продажи перечисляется в известные благотворительные фонды



**ПОЛЕЗНЫЕ
ССЫЛКИ**

Вебинар 

Презентация 

**Памятка
по самозанятости** 

Шаг 4

Усильте продажи через акции

Спецпредложения и готовые наборы — лучший способ помочь команде в работе с клиентами и потенциально получать более высокий доход.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ МАКСИМАЛЬНО ЭФФЕКТИВНО:

1 Информирование. Включите своих Консультантов в чаты команды и Бизнес-Группы. Обязательно убедитесь, что они зарегистрированы на Mary Kay InTouch® и установили мобильное приложение InTouch®  — это также поможет им работать с заказами клиентов на marykay.ru.

2 Фокус на лидерах продаж. Выделяйте позиции, которые клиенты берут охотно (базовые средства, хиты, подарки к заказу) — они помогают быстрее набрать объем заказов.

3 Пакетные предложения. Собирайте мини-наборы «уход + подарок» или «новинка + хит»: это повышает средний чек и упрощает выбор для клиента.

Шаг 5

Работайте с базой и повторными заказами

Самая устойчивая стратегия для стабильных заказов — это работа с уже существующими клиентами.

РЕКОМЕНДАЦИИ:

1 Календарь напоминаний. Раз в 2–3 месяца предлагайте клиенту повторить заказ или обновить набор. Достаточно простого сообщения: «По моим расчетам, у вас заканчивается крем — сейчас как раз акция на эту линейку».

2 Персональные подборки. Делайте индивидуальные предложения на основе прошлых покупок клиента: это повышает лояльность и конверсию. Сейчас на сайте marykay.ru появилась опция создания реферальной ссылки на корзину товаров — можете использовать ее.

3 Система рекомендаций. Напоминайте команде о силе «сарафана»: довольный клиент часто приводит еще 1–2 новых. — 

С НОВЫМ СЕМИНАРСКИМ ГОДОМ!



Татьяна Кознова

*Элитный Ведущий
Директор по продажам**



Мой любимый мир «Мэри Кэй», поздравляю всех с новым Семинарским годом! Как хорошо, что новогоднее настроение мы переживаем дважды в год!

Я пожелаю вам пролистать новый «Образ» и мотивационную брошюру не из состояния «давай, реально», а из состояния «хочу=могу=делаю». Я так делаю с клиентами — в завершении встречи говорю: «Не смотри на цены, отметь все, что ты хотела бы видеть в своей косметичке», и лист желаний получается другой. То же самое возможно и с мотивационными программами!

Мы с вами знаем, это наша задача — помочь женщине осуществить мечту, и для этого есть миллион вариантов. Все в этой жизни реально! Собирайтесь командами, устраивайте мозговой штурм, спрашивайте у своих Директоров по продажам, Национальных Директоров, кураторов Компании.

Ищите решение, находите способ и действуйте с энтузиазмом! Я в нас ВЕРЮ!

Поздравляю вас с открытием нового

Семинарского года! За всеми нашими цифрами стоят живые люди — вы, ваша энергия, ваш талант и ваша способность слышать друг друга. Пусть в этом году профессиональные битвы сменяются искренней поддержкой, а жесткие дедлайны — чувством гордости за общий результат, ведь быть Консультантом по красоте значит видеть системные решения там, где другие видят хаос.

В новом Семинарском году желаю вам уверенности в нестандартных подходах и энергии, чтобы заряжать свои команды. Наша экспертиза — это наш бренд. **Пусть этот год укрепит его лучшими результатами!**



Ирина Проскудина

*Элитный Ведущий
Директор по продажам**



КАРЬЕРА

МОЯ ВОЛНА ЛИДЕРСТВА

Ирина Горчакова,
*Директор по продажам**

М О Я Балтика

О программе «На волне лидерства. Балтика» я узнала еще в статусе простого Консультанта. И как только ее объявили, я сразу поняла: мне обязательно нужно ее выполнить, ведь я давно мечтала побывать в Калининграде. Для этого мне предстояло стать Кандидатом в Директора по продажам. Изначально это и было моей целью, но с запуском программы эта цель обрела четкие сроки — плавно превратилась в конкретный план действий.



Так я и начала выполнять программу «На волне лидерства» уже в статусе Кандидата в Директора по продажам: с 1 августа ежемесячно на протяжении полугода. Каждый шаг укреплял не только мои собственные позиции, но и всю команду. А еще придавал уверенности: мечта вот вот исполнится, и это чувство очень многое значило.

Рассказать о самом путешествии в Калининград сейчас непросто — такие эмоции сложно передать словами. Но, пожалуй, самым потрясающим моментом для меня стало то, что в этой поездке я оказалась самым молодым Директором по продажам среди всех участниц. Рядом были удивительные женщины со всей России, а я — просто обычный человек. Порой мне даже казалось, что все это будто не со мной, что такое едва ли возможно.

Для нас организовали специальное бизнес-обучение с эксклюзивным тренером по сторителлингу. Уникальность была не только в формате, но и в том, какие смыслы мы оттуда вынесли. Мы поняли: любая личная история может стать чем-то большим, чем просто рассказ. Каждый Директор по продажам или Консультант способен дать женщине нечто большее, чем базовые советы по уходу за собой, — помочь почувствовать свою значимость.



Все путешествие в Калининграде было продумано до мелочей, уровень заботы и внимания к нам оказался по настоящему бесценным. Все мероприятия предназначались исключительно для нас. Специально для группы открыли колесо обозрения на берегу Балтийского моря, замок Нойхаузен, Кафедральный собор на острове Канта и многое другое. Такие моменты помогают женщине по новому ощутить собственную значимость, а в современном мире это особенно важно.



М О Я Армения

С 1 июля стартовала новая программа «На волне лидерства. Армения». И я от всей души хочу, чтобы как можно больше женщин смогли выполнить ее условия. Энергию, которую я привезла из поездки в Калининград, невозможно описать — она до сих пор со мной. Для меня даже не стоял вопрос, буду ли я участвовать в новой программе. Конечно, буду!



Очень важно заранее четко изучить условия программы, а затем грамотно распланировать свои действия. Не менее ценно поделиться с командой, почему выполнение программы значимо не только для вас, но и для них: ведь команда движется ровно с той скоростью, с какой движется ее лидер.

Никаких особых секретов успеха нет: нужно просто поставить цель и каждый день делать привычные, но важные шаги к ней. Моя мечта о Калининграде сначала была просто мечтой, а потом я превратила ее в цель и расписала план. Регулярное выполнение задач не только помогает выполнить условия программы, но и дает команде рост, увеличивает ее численность, а еще прививает дисциплину и стабильность — и все это работает на самые разные достижения.

М О Я Практика

В первую половину месяца я делала акцент на развитии личного бизнеса: ведь нужно было привлечь минимум двух личных бизнес партнеров, и лучше было найти их сразу.

Так во второй половине месяца становилось легче и приятнее работать с командой, чтобы вместе выполнить нужный объем заказов.

Ключевой Консультант

Еще в своей команде я выделила ключевого Консультанта, которая шла со мной рука об руку. Специально для нее я продумала траекторию развития — хотела помочь раскрыться. Она и раньше говорила, что хочет двигаться вперед в бизнесе с «Мэри Кэй», поэтому выстраивать совместные достижения было совсем не сложно. Когда мы убеждались, что четыре «обязательных» Консультанта-новичка в этом месяце у нас уже есть, было особенно радостно наблюдать, как остальные Менеджеры по продажам тоже активно развиваются и привлекают новых бизнес-партнеров.

Фокус на цель

Главное, что всегда было в фокусе, — результат. Сначала мой фокус был на Балтике, теперь — на Армении. Такой подход помогает не останавливаться на достигнутом, постоянно двигаться вперед и добиваться результатов, которые становятся прочной основой для дальнейшего роста. Действия, которые я сейчас предпринимаю ради поездки в Армению, в любом случае будут работать на развитие моего бизнеса.

Я убеждена: ничто не происходит просто так. Даже если результат не виден сразу, позже он обязательно отразится на развитии и бизнеса, и самой личности. Для меня крайне важно всегда оставаться в движении и идти к цели. Ведь если нет цели, не будет и действий, а без действий не бывает результата. В наше время позволить себе такую роскошь нельзя. — 

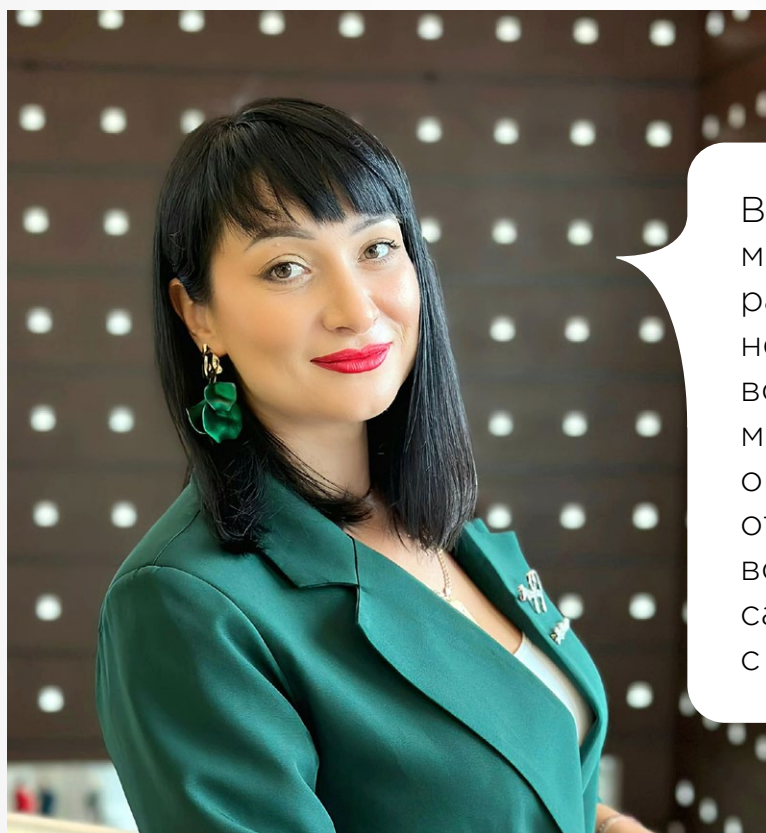
Бизнес на миллион

«Клуб миллионеров „Мэри Кэй“» — это ступень успеха для тех, кто стремится к большему, мечтает и ставит цели, для тех, кто не хочет оставаться и жить в привычном режиме.



Марина Шостак

*Директор по продажам**



Войти в «Клуб миллионеров» с первого раза мне не удалось — не хватило 4900 рублей вознаграждения. Это была моя самая первая и смешная ошибка — я не смотрела отчеты, а ведь отчеты по всем программам — это самое важное в бизнесе с «Мэри Кэй».

Расстроилась ли я? Конечно! Сдалась? Нет! Я люблю свои ошибки, они учат лучше всех! Я не отступала от цели и четко понимала, что мой результат равен количеству моих действий и новых навыков, а анализ, выводы и контроль обязательны. Если делать одно и то же, то и результат будет одинаковым. А мне нужно было научиться новому, применить это и проанализировать, что получилось.

САМЫЙ ЭФФЕКТИВНЫЙ ПУТЬ

Понять, что дает участие в «Клубе миллионеров „Мэри Кэй“». Если вы не понимаете, зачем вам это и что вы получите, то и желания не будет что-то делать. Только нужно найти свое зачем, не чье-то, а именно свое.

Учиться у всех. Если что-то интересно — пробовать, применять и фильтровать. Не получилось, берите в работу следующее. Не зацикливайтесь, будьте гибкими.

Не разрушать и не менять свою деятельность в корне: если я уже на пути к успеху, значит, в моей системе бизнеса есть важное, нужное и работающее. Нужно просто научиться новому, добавлять и встраивать потихоньку, пробуя и ошибаясь. Есть системы, которые работают у других, а у вас могут и не сработать, и это нормально. Мы все разные и идем к своей цели разными путями.

Не бояться провала, ошибок и отсутствия быстрого результата. Результат неизбежен, если ты действуешь. Просто он может быть не сразу таким, как тебе хочется. Главное, идти дальше.

Не останавливаться и не сомневаться ни в себе, ни в команде. Будет по-разному, но вы получите колоссальный опыт и откроете в себе много удивительных способностей!

*Будет сложно?
Будет страшно?*

ДА

*Будет интересно?
Будет выгодно?*

САМЫЕ ПОЛЕЗНЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Самый большой результат мне дали **бизнес-обучения**, которые я стала проводить для своей команды каждое воскресенье. Сначала я думала, что это никому не будет интересно, никто не будет ходить, никому это не надо. Но я решила посмотреть, что получится. Сначала ходили два-три Консультанта, потом больше и больше.

Чтобы это было эффективно, мне теперь приходится держать себя в тонусе, **обучаться самой и приносить своей команде полезное обучение** на любые темы, которые помогут моим людям развиваться. Я должна быть на шаг впереди, чтобы дать команде больше. Мы обучаемся вместе и вместе проходим трудности. Так интереснее, ведь мы команда.

Очень хороший результат я получила от **совместных с моими Консультантами мастер-классов**, которые актуальны всегда и везде. На таких мастер-классах у каждой есть своя роль, каждая учится

выступать и завершать встречу, находить подход к клиенту и будущему Консультанту. Смотреть на практику — это большое удовольствие.



Прекрасный результат дает наше **общее времяпрепровождение**, наши путешествия, собрания, прогулки. Когда мы вместе — мы команда. Организовывайте такие мероприятия вместе, давайте своим Консультантам проявляться. Важно чувствовать себя командным игроком и понимать, что ты вносишь свой вклад в общий успех, ведь самостоятельно «Клуб миллионеров» не выполнить, это командная программа!

САМЫЕ ГЛАВНЫЕ СЛОЖНОСТИ И ЗНАЧИМЫЕ ЦЕЛИ

Я столкнулась со сложностями, так же как столкнется каждая из нас. И мастер-классы срывались, и люди трубки не брали, и в черный список меня добавляли. И новички, и клиенты пропадали. Есть Консультанты из Бизнес-Группы, которые не идут на контакт, есть Консультанты, которые обещают, но ничего не делают.

Моя цель сейчас — это рост

моих дочерних Директоров по продажам, которые смогут быть успешными, счастливыми, с большим доходом, который поможет осуществить их мечты. Я хочу быть успешным Национальным Директором по продажам с командой успешных Директоров, и я уверена, что у меня получится. Я хочу иметь большую команду, чтобы познакомить как можно больше женщин с возможностями с «Мэри Кэй». И хочу, чтобы все они следовали словам Мэри Кэй Эш: «Не останавливайтесь, пока не реализуете весь свой потенциал, пока не воплотите вашу нереальную мечту, пока не обретете свою судьбу, став тем человеком, которым вы, и только вы, можете стать». — **а**

Но у меня есть очень важное правило: при любых обстоятельствах улыбайся, будь человеком с большим сердцем, будь красивой женщиной, глядя на которую, люди будут радоваться. Продолжай искать других девушек, просто не останавливайся. Не жди, что кто-то что-то сделает за тебя. Развивайся сама и будь успешным и сильным Директором по продажам в первую очередь для себя, для своей команды. Консультанты в команде будут приходить и уходить, но рядом всегда останутся те, кому интересно с вами, кому интересно развитие, кто влюблен в «Мэри Кэй».

ПРОДУКЦИЯ

6 ШАГОВ ПРОФИЛАКТИКИ ПЕРВЫХ МОРЩИН

1.
Очищение



2.
Тонизирование



3.
Увлажняющий
крем для лица



4.
Крем для кожи
вокруг глаз



5.
Защита
от ультрафиолета



6.
Тональное
средство



1. ОЧИЩЕНИЕ

Мультифункциональное очищающее средство TimeWise® 5X содержит ПАВ из кокосового масла, который бережно удаляет загрязнения, не пересушивая кожу, и помогает сохранять ее естественный pH и барьерные функции. Также в формулу очищающего средства входит комплекс Multi-Path Antioxidant Technology™, который обеспечивает профилактику морщинок уже на этапе умывания.

2. ТОНИЗИРОВАНИЕ

Увлажняющий обновляющий тоник TimeWise® завершает этап очищения и помогает коже лучше удерживать влагу, что особенно важно для профилактики раннего старения. Растительные экстракты ягод асаи, мирта и чечевицы помогают нейтрализовать свободные радикалы, образующиеся под воздействием внешней среды и разрушающие клетки кожи.



Все необходимое для профилактики первых морщин с системой TimeWise® 5X для сохранения молодости кожи



3. УВЛАЖНЯЮЩИЙ КРЕМ ДЛЯ ЛИЦА

Дневной и ночной кремы TimeWise® 5X содержат экстракт мексиканского кактуса, который помогает удерживать влагу в верхних слоях кожи и предупреждает сухость. Инкапсулированный ресвератрол, экстракт малахита и витамин B3 стимулируют клеточный обмен и помогают предупреждать повреждение клеток свободными радикалами.

Дневной крем поддерживает работу фибробластов, участвующих в синтезе гиалуроновой кислоты, коллагена и эластина.



**Легкое
солнцезащитное
молочко**
SPF 50+/PA+++
Mary Kay®



Ночной крем содержит экстракт китайской сливы — мощный антиоксидант, который стимулирует выработку коллагена, и аденозин, который усиливает микроциркуляцию и клеточный обмен.



**Аппарат «2 в 1»
для глубокого очищения
и термомассажа кожи**
Mary Kay Skinivigorate®

Аппарат Skinivigorate® будет эффективным дополнением к системному уходу: он поможет сделать очищение более глубоким и тщательным, а нанесение сывороток и кремов — более результативным. И если сама система по уходу за кожей выстроена по принципу синергии средств, то аппарат помогает усилить эту синергию на уровне применения.



4. КРЕМ ДЛЯ КОЖИ ВОКРУГ ГЛАЗ

Крем для профилактики проявления морщин на коже вокруг глаз TimeWise® 5X создан для зоны, где возрастные изменения проявляются раньше всего из-за тонкой кожи, активной мимики и быстрой потери влаги. Он поддерживает выработку естественного коллагена*, помогает защищать кожу от свободных радикалов и предупреждать появление ранних морщин.

5. ЗАЩИТА ОТ УЛЬТРАФИОЛЕТА

Ежедневная защита от солнца — один из ключевых этапов профилактики преждевременного старения, поскольку ультрафиолет усиливает окислительный стресс, обезвоживание, провоцирует пигментацию и образование морщин.

6. ТОНАЛЬНОЕ СРЕДСТВО

Тональная основа TimeWise® 5X нужна не только для выравнивания тона кожи и создания базы под макияж, но и для дополнительной защиты от обезвоживания и внешних агрессивных факторов. Кроме того, тональное средство пролонгирует и повышает эффективность действия дневного крема.

ВЫБИРАЕМ СИСТЕМУ



Система Customized Skincare™

для базового ухода за кожей

- ♥ Нужен несложный, но эффективный уход за кожей
- ♥ Хотите нейтральные формулы без красителей и отдушек
- ♥ Мечтаете о бережном уходе за чувствительной кожей



Система LumiVie®

для ровного тона и сияния кожи

- ♥ Мечтаете о ровном тоне кожи
- ♥ Готовы бороться с тусклой, «уставшей» кожей
- ♥ Хотите вернуть коже сияние



Система TimeWise® 5X

для сохранения молодости кожи

- ♥ Ищете защиту от «стресса кожи» (гаджеты и ускоренный ритм жизни)
- ♥ Стремитесь сохранить молодость кожи
- ♥ Готовы бороться с морщинками



Система TimeWise® Plus+

для ухода за зрелой кожей

- ♥ Хотите отсрочить увядание кожи
- ♥ Готовы бороться с морщинами, потерей упругости и дряблостью кожи
- ♥ Мечтаете о видимом лифтинг-эффекте контура лица

Капля пользы

Самое важное — не искать «лучшую сыворотку вообще», такой не существует. В этой статье расскажем о сыворотках «Мэри Кэй», которые помогают решать конкретные задачи: повышать упругость кожи, разглаживать морщинки, выравнивать тон и поддерживать защитный барьер.



1 Эссенция
для профилактики
проявления морщин
TimeWise® 5X

Подойдет тем, кто хочет не столько «чинить», сколько вовремя предупреждать. Это хороший выбор для кожи, которая начала терять свежесть и наполненность влагой, но еще не требует тяжелой антивозрастной артиллерии.

2 Улучшенная
регенерирующая
сыворотка +C TimeWise® Plus+

Обеспечивает ускорение регенерации кожи, поэтому ее логично выбирать, когда хочется получить не просто «антивозрастной», а эффект более живой, свежей, светящейся кожи.

3 Сыворотка для лифтинг-
эффекта контура лица
TimeWise® Plus+

Эта сыворотка отлично работает на визуальный лифтинг-эффект, делая кожу более плотной, гладкой и подтянутой, а контур лица — более четким.

4 Сыворотка-концентрат
для сокращения морщин
IntelliDerm Solutions® Matrix+

Помогает визуально разглаживать кожу, способствует «расслаблению» статических морщин и поддерживает более плотный, гладкий и подтянутый вид кожи. Дополнительное преимущество — выраженное антиоксидантное действие.

Специальная цена
весь август

-10%



КРАСИВЫЕ
ДЕТАЛИ
ДЛЯ ОСОБЕННОГО
ДНЯ

1 сентября — это не просто начало нового сезона. Это утро, в котором всегда есть особое волнение, предвкушение и ощущение чего-то важного. Для юной девушки это новый этап, новые встречи, новые впечатления. Для мамы — трогательный момент, который хочется прожить

красиво и спокойно. Для старшего поколения — еще один теплый семейный праздник, когда особенно приятно быть рядом и чувствовать себя ухоженно и уверенно. Именно поэтому подготовка к 1 сентября — это не только про одежду и прическу, но и про образ в целом.

MARY KAY.

Свежесть

Нежность

Естественность

Для юного образа особенно важно сохранить **легкость**. Такой вариант отлично подойдет девушке, которая хочет выглядеть красиво, современно и уверенно, но при этом остаться собой.

Одежда

Студенчество — это время свободы и постоянного движения, так что наряд должен соответствовать. Джинсы и свободный топ можно дополнить стильной курткой-бомбером или более элегантным жакетом.

Аксессуары

В приоритете удобная обувь (кроссовки, сандалии или лоферы) и вместительные сумки или рюкзаки — для всех необходимых в учебе вещей.

1 Двойной карандаш для бровей Mary Kay At Play® «Средне-коричневый»

2 Тени для век Mary Kay Chromafusion® «Бисквит» **как база под тени**

3 Тени «Засушенная роза» **тонким слоем на подвижное веко.**

4 Стойкая подводка для глаз Mary Kay At Play® «Черная» **на межресничное пространство.**

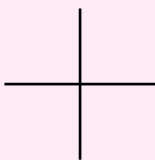
5 Тушь Lash Love Fanorama®

6 Водостойкий карандаш для губ Mary Kay® «Розовый»



Макияж

Свежесть не предполагает обилия макияжа, так что можно ограничиться базовыми средствами: подчеркнуть брови, добавить яркости глазам и оставить губы нежными.



Туалетная вода If You Believe®

Изысканная древесно-цитрусовая композиция дарит эффект «пробуждения фантазии».



Собранность

Элегантность

Для мамы образ к 1 сентября — это сочетание **ухоженности, мягкой выразительности и внутреннего спокойствия**. Такой образ подойдет женщине, которая хочет выглядеть красиво, уверенно и сдержанно, но с той самой изюминкой, которая делает ее особенно запоминающейся.

Одежда

Можно выбрать классический костюм или отдать предпочтение мягкости кашемирового джемпера. И не нужно бояться ярких цветов — они могут разбавить строгость кроя.



Аксессуары

Изящные лодочки — вечная классика, но можно выбрать модели с оригинальным каблучком, подчеркивающим элегантность.

Макияж

Здесь особенно красиво работают теплые оттенки, которые подчеркивают взгляд и делают макияж благородным, но не слишком ярким.

❶ Двойной карандаш для бровей Mary Kay At Play® «Темно-коричневый»

❷ Тени для век Mary Kay Chromafusion®: «Золотая роза» **добавит мягкости и деликатного сияния**, а «Горячий шоколад» **придаст взгляду глубину и выразительность**.

❸ Металлизированная стойкая подводка для глаз Mary Kay At Play® «Сапфир» **как цветовой штрих**.

❹ Тушь Lash Love Fanorama®

❺ Губная помада Mary Kay® «Розовое дерево»



Парфюмерная вода Mary Kay Velvet Scent®

Ноты груши, жасмина и сливочной ванили — вдохновляющее сочетание для особых случаев и ежедневных моментов счастья.



Мягкое сияние

Деликатный акцент

Для старшего поколения особенно важны **комфорт, легкость и ощущение свежести**. Такой образ выглядит мягко и очень достойно — именно так, как хочется чувствовать себя в теплый семейный день.

Одежда

Легкие комфортные ткани и летящие силуэты — отличный выбор. Не ограничивайте себя «возрастными» моделями — важно отразить ваше внутреннее «я».

Аксессуары

Добавьте к образу шарфик или мягкую сумку-мешок, чтобы добавить образу нотку молодости.

Макияж

Он должен не перегружать образ, а мягко освежать его, подчеркивая глаза и добавляя лицу света.

- 1 Тени для век Mary Kay Chromafusion®: «Нежно-лиловый» **делает взгляд более мягким и спокойным**, а «Золотой луч» **добавляет теплое, деликатное сияние**.
- 2 Кисть для теней-акцента Mary Kay®
- 3 Металлизированная стойкая подводка для глаз Mary Kay At Play® «Изумруд» по линии роста ресниц **добавит взгляду выразительности и красивого благородного оттенка**.
- 4 Водостойкий карандаш для губ Mary Kay® «Бежевый нюд»

Парфюмерная вода Belara®

Тонкий цветочно-мускусный аромат для любого возраста, создающий впечатление элегантности и свободы.



ПРОДАЖИ

Теперь, когда вы можете публиковать свою реферальную ссылку в соцсетях и даже формировать ссылки на конкретную корзину, качественный контент становится особенно важен. Разберемся, что нынче в тренде.

**КЛИПОВОЕ МЫШЛЕНИЕ**

Мы живем в экономике внимания: за него борются соцсети, маркетплейсы, локальные бизнесы. Клиповое мышление — это адаптивная реакция на переизбыток информации, при которой мозг быстрее отсекает лишнее и ищет ценность. Человек должен в первые три секунды понять, какую пользу, эмоцию или решение проблемы он получит.

Для реферальной ссылки это значит, что ее не стоит ставить первой и единственной. Она должна быть естественным следующим шагом, а не главной целью публикации.

ЧЕЛОВЕКОЦЕНТРИЧНОСТЬ

Люди доверяют людям, а бренды выигрывают, когда говорят голосом эксперта или реального пользователя. Важно сохранять уникальную тональность и добавлять уместные рекомендации, актуальные именно для вашей аудитории.



В связке с реферальной ссылкой это работает так:

Расскажите личную историю: **«Я сама пользуюсь этими средствами, вот что мне понравилось, вот чего не хватило и вот как это восполнить. Я создала специальный набор».**

Покажите процесс: **«Вот моя рутина по уходу за кожей и вот почему я выбрала именно эти средства».**

Дайте честный разбор: плюсы, минусы, для кого подходит, для кого нет.

Реферальная ссылка здесь — как предложение попробовать ваш личный опыт.

Важный нюанс

Согласно законодательству, если вы продвигаете свой бизнес в интернете и призываете пользователей обращаться именно к вам, это может считаться рекламой. Это значит, что рекламу с реферальной ссылкой нужно маркировать: ставить пометку «Реклама», указывать рекламодателя и токен (erid) — специальный идентификатор интернет-рекламы. Маркировка — это требование законодательства, которое необходимо исполнять.



ССЫЛКА НА КОРЗИНУ

Теперь у вас есть возможность положить в корзину на marykay.ru набор продукции, которую вы хотите порекомендовать клиенту, и направить ему ссылку именно на этот набор.

СТОРИТЕЛЛИНГ

Сторителлинг ценен не сам по себе, а тем, что помогает человеку увидеть в истории себя. Лучше всего работают рассказы о человеке и его потребностях, а не о продукте как таковом.



Можно рассказать про клиента, который столкнулся с проблемой, описать выбранный путь и полученный результат. Если у ваших подписчиков может быть похожая ситуация, логично предложить решение и дать реферальную ссылку. Так она может стать продолжением истории, а не навязчивым призывом.



**ТВОЕ НАСТРОЕНИЕ, КОГДА НАНЕСЛА
ВСЕ ПЯТЬ ЭТАПОВ УХОДА**

ЮМОР

Юмор — отличный способ снять напряжение и сделать контент ближе к аудитории, особенно в такой личной теме, как красота. В связке с уходом за кожей он помогает мягко донести важные вещи, а если в публикацию хочется добавить реферальную ссылку, делает этот шаг гораздо менее навязчивым.

Можно написать: «Если устали от головоломки, где каждое средство по уходу за кожей будто проверяет, насколько вы упорны, возьмите готовый набор: все сочетается, все по делу. Ссылка ниже. Пусть уход будет легким, как утро выходного дня. А сложные стратегии оставим для других задач».

В таком контексте ссылка может восприниматься как дружеская рекомендация.

MARY KAY.

ДИДЖИТАЛ

MARY KAY

Duba

с 01.06.26
по 31.08.26

**Для Консультантов
по красоте «Мэри Кэй»,
Россия всех статусов.**

1

Создавайте реферальную ссылку на marykay.ru и делитесь ею со своими клиентами, помогая им оформить заказ.

2

Каждый оплаченный клиентский заказ по вашей реферальной ссылке идет в зачет вызова.



Награды для финалистов месяца

- Подарочный набор продукции*.
- Признание на местах на Национальном Семинаре 2026.
- Публикация ежемесячного рейтинга финалистов в издании «Аплодисменты».

Супернаграда для финалиста вызова

- Бесплатное участие в Национальном Семинаре 2026 года. Признание и награждение на сцене.
- Смартфон Apple iPhone 17 Pro Max.



* Финалист месяца может получить один набор продукции один раз в месяц, не более трех наборов по результатам вызова. Вложение набора осуществляется в заказ следующего месяца. Замена продукции предусмотрена.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ РЕЙТИНГ

Финалист	Бизнес-Группа	Национальная ветвь
Антипова Елена	Чебышева Ирина	Мясковская Марина
Богатурова Татьяна	Богатурова Татьяна	Вышинская Ирина
Герасимова Татьяна	Герасимова Татьяна	Киселева Галина
Гусарова Инна	Бушманова Ирина	Жебровская Елена
Давыденко Наталья	Драгун Наталья	Романова Елена
Демидова Анна	Богатова Елена	Киселева Галина
Доровая Анастасия	Садыкова Раиса	Ветвь Мэри Кэй Эш
Заудинова Екатерина	Заудинова Екатерина	Фортова Любовь
Старинская Татьяна	Шашкина Наталья	Ветвь Мэри Кэй Эш
Хачатурян Мариета	Хачатурян Мариета	Фортова Любовь

ДЕЛИТЕСЬ СВОЕЙ РЕФЕРАЛЬНОЙ
ССЫЛКОЙ И СТАНОВИТЕСЬ
НАСТОЯЩЕЙ ДИДЖИТАЛ ДИВОЙ!

НОМИНАНТ

НА НАГРАДУ ЗА БЕСКОРЫСТИЕ



АВГУСТ

Татьяна Горохова
*Старший Директор
по продажам**

Татьяна стала Консультантом по красоте в июне 2011 года. Статус Директора по продажам она получила в декабре 2014 года. Татьяна из Национальной ветви Алены Хилько.



Награды:

★ 47 Звезд.

★ 19 малых «Бриллиантовых шмелей»: 2 в номинации «Двор личных продаж Консультантов» в 2012, 2014 годах, 7 в номинации «Двор личных продаж Директоров» в 2015, 2016, 2017, 2018, 2022, 2023, 2025 годах, 6 в номинации «Двор привлечения Консультантов» в 2013, 2015, 2017, 2018, 2019, 2024 годах, 4 в номинации «Круг признания» в 2016, 2019, 2020, 2021 годах.

★ 1 средний «Бриллиантовый шмель» в номинации «Двор личных продаж Консультантов» в 2013 году.

★ 2 путешествия лучших Директоров: Грузия 2019, Дубай 2026.

★ Номинант на «Награду за бескорыстие» в августе 2021 года.

★ Двукратный финалист «Автопрограммы»: Hyundai Solaris 2016, Hyundai Solaris 2020.

★ 9 раз входила в «Клуб миллионеров».

В «Мэри Кэй» Дух бескорыстия — это одна из ключевых ценностей. Я бы сказала так: это про то, чтобы в бизнесе ставить во главу угла помощь людям, а не только личную выгоду. И мы, Директора по продажам и Консультанты, проявляем это по-разному: и в общении с клиентами, и в поддержке друг друга. Идея в том, чтобы отдавать больше, чем ожидаешь получить взамен: делиться знаниями, временем, ресурсами, не думая в первую очередь о прибыли.

Я живу и веду бизнес с удивительными женщинами, которые готовы поехать за десятки и сотни километров, не имея ни одного клиента, но с верой, что там нужен наш мастер-класс. И как же часто бывает, что будто бы случайно встречаешь ту женщину, которая ждала именно тебя, что ты ей помогла стать увереннее, смелее, прекраснее. «Поступай с другими так, как хотела бы, чтобы поступали с тобой». Просто и так понятно! Прежде чем сказать кому-то, скажи это себе — и все встанет на свои места.

Отдавая себя людям, делая их чуточку счастливее, мы делаем собственную жизнь красивой и успешной. Пока мы ищем и замечаем в людях хорошее и прекрасное, именно этого становится больше! Где фокус, там и рост.

В начале своей карьеры я слышала от коллеги такие слова: «Если не знаешь, как поступить, то послушай свое сердце». И пусть эта дорога кому-то покажется длиннее и тернистее, но именно так мы сами становимся частью Духа бескорыстия и любви! Именно это наполняет сердце радостью, делает бизнес желанным, общение — гармоничным, а гордость за победы — искренней.



Алена Хилько
Ведущий Национальный
Директор по продажам*

Говорят, что красота в глазах смотрящего... В случае с Таней как ни смотри — одна красота! Когда я смотрю на Татьяну — вижу очень красивую женщину. Когда я смотрю на результаты работы Татьяны — я вижу очень красивого лидера. Когда я смотрю на то, как Татьяна общается с людьми, как относится к людям, как помогает людям — я вижу очень красивого человека. Именно такие, как Татьяна Горохова, спасают этот мир! Яркие душой и отдающие. Смелые и понимающие. Принимающие и вдохновляющие людей своей несокрушимой верой в них!

аннотируем и поздравляем

15

лучших Национальных
Директоров по продажам
по вознаграждению

И Ю Н Б . 2 0 2 6



1

**Ирина
Однодушная**



2

**Галина
Киселева**



3

**Ирина
Маняк**



4

**Алена
Хилько**



5

**Елена
Романова**



6

**Елизавета
Козлова**



7

**Ольга
Позитурина**



8

**Любовь
Фортова**



9

**Ольга
Малафеева**



10

**Наталья
Нечаева**



11

**Елена
Столяревская**



12

**Елена
Матеюнас**



13

**Лейла
Грановская**



14

**Лариса
Вовк**



15

**Галина
Соловьева**

10

лучших Национальных
Директоров по продажам
**по объему заказов
в Ветви**

И Ю Н Б . 2 0 2 6



1

**Галина
Киселева**



2

**Алена
Хилько**



3

**Елена
Романова**



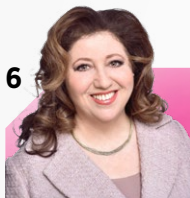
4

**Лейла
Грановская**



5

**Ирина
Однoдушная**



6

**Ирина
Маняк**



7

**Любовь
Фортова**



8

**Ольга
Позитурина**



9

**Наталья
Нечаева**



10

**Ольга
Малафеева**

Поздравляем

Национальных Директоров по продажам **с днем рождения** в августе



Алена Хилько
15 августа



Светлана Горбунова
29 августа

С юбилеем в статусе Национальных Директоров по продажам в августе



Ирина Маняк
24 года

5

лучших Директоров
по продажам
**по активности
в Бизнес-Группе**

И Ю Н Б , 2 0 2 6

Бизнес-Группа
25-74 Консультанта



**Старцева
Елена**
55,7%
Ветвь: Маняк Ирина



**Лоханова
Татьяна**
59,0%
Ветвь: Маняк Ирина



**Павлюк
Евгения**
58,1%
Ветвь: Киселева
Галина



**Яцкая
Светлана**
55,6%
Ветвь: Воротницкая
Ирина



**Газакбиева
Амнат**
55,3%
Ветвь: Мэри Кэй Эш

Бизнес-Группа
75-124 Консультанта



**Ермилова
Людмила**
44,0%
Ветвь: Романова
Елена



**Князева
Любовь**
46,7%
Ветвь: Романова
Елена



**Берсанова
Бирлант**
46,1%
Ветвь: Малафеева
Ольга



**Зайцева
Марина**
43,6%
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Широкова
Оксана**
43,3%
Ветвь: Романова
Елена

Бизнес-Группа
>125 Консультантов



**Корабельникова
Эльвира**
39,6%
Ветвь: Однодушная
Ирина



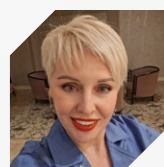
**Швецова
Виктория**
50,3%
Ветвь: Позитурина
Ольга



**Киян
Мария**
41,4%
Ветвь: Горбунова
Светлана



**Зайцева
Марина**
39,5%
Ветвь: Саржан
Светлана



**Горохова
Татьяна**
39,2%
Ветвь: Хилько Алена

30

Старших Менеджеров по продажам
и Кандидатов в Директора
**по продажам по размеру
дополнительной скидки**

И Ю Н б . 2 0 2 6

Ветвь	Бизнес-Группа	Консультант по красоте	Уровень	Дополни- тельная скидка, руб.	Объем зака- зов личной группы, б.е.
Маняк Ирина	Маняк Ирина	Тарасова Елена	50	46 268	176,63
Ветвь Мэри Кэй Эш	Тепсуркаева Хадижат	Салатаева Жарадат	50	37 096	127,41
Киселева Галина	Юрченко Василина	Николаева Ольга	50	30 669	92,59
Ветвь Мэри Кэй Эш	Лисина Елена	Ходырева Дарья	50	30 206	84,15
Маняк Ирина	Радионова Елена	Слобожанина Наталья	50	26 811	90,03
Воронова Марина	Ксенофонтова Юлия	Коленко Валентина	50	25 714	76,21
Романова Елена	Махмутова Тансылу	Закирова Айгуль	50	25 589	72,49
Киселева Галина	Кознова Татьяна	Груздева София	50	24 065	73,24
Романова Елена	Хапсирокова Анна	Бражник Елена	50	22 924	80,04
Киселева Галина	Лазарева Анна	Поповская Оксана	50	22 772	77,68
Киселева Галина	Севтаева Анна	Пожидаева Ирина	40	21 715	79,90
Ветвь Мэри Кэй Эш	Малаева Хеда	Вайнаева Берлант	50	21 347	65,63
Киселева Галина	Вахрамова Елена	Полякова Елена	50	20 600	59,16
Киселева Галина	Шматкова Лариса	Фадеева Валентина	40	20 417	74,65
Георгиева Елена	Тренина Людмила	Ермина Елена	40	20 370	70,90
Ветвь Мэри Кэй Эш	Кравец Юлия	Посталакий Наталья	40	19 159	55,65
Ветвь Мэри Кэй Эш	Окунчаева Айшат	Шовхалова Тамила	50	18 951	58,44
Георгиева Елена	Любенко Елена	Юринская Екатерина	50	18 281	58,40
Вышинская Ирина	Калынова Наталья	Морозова Наталия	40	17 551	54,86
Хилько Алена	Пашко Ирина	Дуреева Елена	40	17 140	55,82
Саржан Светлана	Зайцева Марина	Евсеенко Алёна	40	17 051	50,11
Мясковская Марина	Лукс Ирина	Доропей Надежда	40	16 761	62,44
Хилько Алена	Гончарова Мария	Левчук Наталия	40	16 044	49,57
Однодушная Ирина	Налобина Татьяна	Хайруллина Резида	40	15 935	44,97
Хилько Алена	Ахметова Елена	Владимирова Наталья	40	15 908	50,24
Однодушная Ирина	Луговская Елена	Хуснутдинова Гульнара	40	15 681	45,19
Кошелева Ольга	Денисенко Юлия	Савельева Ольга	40	15 628	44,10
Романова Елена	Климова Людмила	Давыдова Оксана	40	15 617	45,28
Фатюхина Татьяна	Руссу Лилия	Демчук Мария	40	15 597	55,80
Романова Елена	Науменко Татьяна	Кондратьева Надежда	40	15 591	54,83

30

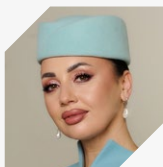
Менеджеров по продажам
по размеру
дополнительной скидки

И Ю Н б . 2 0 2 6

Ветвь	Бизнес-Группа	Консультант по красоте	Уровень	Дополни- тельная скидка, руб.	Объем зака- зов личной группы, б.е.
Нечаева Наталья	Мосина Светлана	Сапежникова Ирина	30	19 693	120,87
Однодушная Ирина	Луговская Елена	Колганова Людмила	30	18 230	110,36
Вовк Лариса	Вовк Лариса	Адульская Наталья	30	17 178	102,17
Горбунова Светлана	Бебенина Ирина	Баева Ирина	30	15 192	84,45
Георгиева Елена	Георгиева Елена	Лескова Светлана	30	14 584	78,58
Нечаева Наталья	Нечаева Наталья	Корнеева Наталья	30	14 388	81,20
Киселева Галина	Ширяева Вера	Османова Сакинат	30	12 801	53,33
Киселева Галина	Ерохина Евгения	Верховская Наталья	30	12 377	71,29
Хилько Алена	Смирнова Оксана	Исаева Светлана	30	10 553	59,04
Киселева Галина	Болотова Татьяна	Федосеева Евгения	30	10 323	59,13
Назарова Наталья	Коршениникова Наталья	Лента Светлана	30	10 001	55,63
Маняк Ирина	Тарасова Инга	Герасимова Галина	30	9 965	59,79
Столяревская Елена	Слоновская Елена	Диндорого Людмила	30	9 815	47,19
Козлова Елизавета	Людина Ирина	Еременко Анна	30	9 787	52,97
Фортова Любовь	Бирюкова Елена	Сычева Лариса	30	9 755	53,94
Горбунова Светлана	Киян Мария	Чумичева Ольга	30	9 517	53,01
Ветвь Мэри Кэй Эш	Мадаева Райман	Бачаева Марха	30	9 100	43,35
Саржан Светлана	Серегина Екатерина	Васильева Светлана	30	8 973	50,83
Бережко Татьяна	Пинчук Евгения	Богданчикова Наталия	30	8 900	45,56
Саржан Светлана	Заболотская Ирина	Третьяк Оксана	30	8 188	40,21
Хилько Алена	Романова Оксана	Ходосова Людмила	30	8 038	43,51
Жебровская Елена	Бушманова Ирина	Тарасова Ирина	30	7 957	37,89
Однодушная Ирина	Однодушная Ирина	Ковач Марина	30	7 799	39,02
Романова Елена	Мишакова Татьяна	Чаптыкова Лариса	30	7 792	34,66
Малафеева Ольга	Томашевская Надежда	Шиханова Валентина	30	7 594	33,62
Киселева Галина	Сат Чинчи	Идам Диана	30	7 588	45,98
Киселева Галина	Димаева Юлия	Короткова Марина	30	7 584	38,76
Однодушная Ирина	Налобина Татьяна	Черникова Светлана	30	7 398	40,32
Фортова Любовь	Кретова Ирина	Шипицына Светлана	30	7 303	40,75
Фортова Любовь	Стрельцова Татьяна	Егорова Наталья	30	7 263	38,94

Лучшие Директора по продажам **по количеству Менеджеров по продажам** в Бизнес-Группе

И Ю Н Б , 2 0 2 6



**Башкирова
Гузель**
6 Менеджеров
Ветвь: Матеюнас
Елена



**Баранникова
Елена**
5 Менеджеров
Ветвь: Маняк Ирина



**Каргопольцева
Татьяна**
5 Менеджеров
Ветвь: Киселева
Галина



**Козлова
Ольга**
5 Менеджеров
Ветвь: Киселева
Галина



**Савидова
Алёна**
5 Менеджеров
Ветвь: Малафеева
Ольга



**Смагина
Елена**
5 Менеджеров
Ветвь: Киселева
Галина



**Димаева
Юлия**
4 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Емикеева
Людмила**
4 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Жидкова
Марина**
4 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Забродина
Елена**
4 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Клименко
Алена**
4 Менеджера
Ветвь: Фортова
Любовь



**Луговская
Елена**
4 Менеджера
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Мирошниченко
Наталья**
4 Менеджера
Ветвь: Хилько Алена



**Налобина
Татьяна**
4 Менеджера
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Ненашева
Альфия**
4 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Спиринцова
Марина**
4 Менеджера
Ветвь: Позитурина
Ольга



**Тома
Анна**
4 Менеджера
Ветвь: Позитурина
Ольга

Установите себе цель и каждый день делайте что-нибудь для ее достижения. Не ставьте перед собой задачу сделать «лучшее, что я могу». Это дает простор оправданиям. Расскажите кому-нибудь о вашей цели. Вложите всю себя, чтобы вам было стыдно не выполнить задуманное. Создайте план действий, который каждый день будет вести вас к цели.

Mary Kay Ash

Лучшие Директора по продажам по количеству Старших Менеджеров в Бизнес-Группе

И Ю Н Б , 2 0 2 6



**Тепсуркаева
Хадиджат**
4 Менеджера
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Кознова
Татьяна**
3 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Медоева
Марина**
3 Менеджера
Ветвь: Романова
Елена



**Форостина
Анна**
3 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Чередова
Елена**
3 Менеджера
Ветвь: Саржан
Светлана

10

Лучших Консультантов по объему личных заказов

И Ю Н Б , 2 0 2 6

ФИО	Объем личных заказов, б.е.	Бизнес-Группа
Иманаева Татьяна	382,29	Линюшина Татьяна
Ширинбекова Симин	268,37	Рахматова Муаззамой
Вербина Ольга	220,35	Баранникова Елена
Чернова Лейсан	163,18	Гайнутдинова Эльвира
Созонова Светлана	105,52	Львова Аисия
Шлыкова Елена	104,44	Мосина Светлана
Такаева Радима	103,06	Башаева Иман
Соколова Татьяна	101,03	Луговская Елена
Менвелиева Вероника	98,71	Байдюкова Нина
Аракелян Цагик	87,63	Арутюнян Ануш

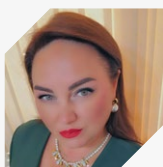
Самоотдача — это одна из самых больших радостей. Те, кто ежедневно испытывает подобные радостные ощущения — да к тому же получает за это плату — по-настоящему счастливы.

Mary Kay Ash

10

Лучших Директоров
по продажам **по объему
личных заказов**

И Ю Н Б . 2026



**Люкшинова
Наталья**
235,02 б.е.
Ветвь: Костицына
Ольга



**Ларина
Юлия**
227,46 б.е.
Ветвь: Позитурина
Ольга



**Даниленко
Виктория**
141,08 б.е.
Ветвь: Сергеева
Елена



**Абдиева
Медиса**
105,26 б.е.
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Башаева
Иман**
104,64 б.е.
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Власова
Елена**
98,86 б.е.
Ветвь: Вовк Лариса



**Колосова
Вероника**
97,17 б.е.
Ветвь: Киселева
Галина



**Баротова
Гулнора**
95,38 б.е.
Ветвь: Костицына
Ольга



**Шолотонова
Екатерина**
94,02 б.е.
Ветвь: Романова
Елена



**Ведерникова
Яна**
91,73 б.е.
Ветвь: Георгиева
Елена



Лучшие Консультанты по красоте и Директора
по продажам **по личному привлечению**

И Ю Н Б . 2026

ФИО	Кол-во новичков	Объем заказов новичков, б.е.	Бизнес-Группа	Национальная ветвь
Башаева Иман	16	40,77	Башаева Иман	Ветвь Мэри Кэй Эш
Закирова Айгуль	13	69,42	Махмутова Тансылу	Романова Елена
Берсанова Бирлант	12	32,75	Берсанова Бирлант	Малафеева Ольга
Ибрагимова Айна	9	35,91	Ибрагимова Айна	Ветвь Мэри Кэй Эш
Тепсуркаева Хадижат	9	27	Тепсуркаева Хадижат	Ветвь Мэри Кэй Эш
Малаева Хеда	9	26,6	Малаева Хеда	Ветвь Мэри Кэй Эш
Матеюнас Юлия	8	68,41	Матеюнас Юлия	Матеюнас Елена
Демильханова Айна	8	27,22	Демильханова Айна	Ветвь Мэри Кэй Эш
Карпова Екатерина	8	12,33	Карпова Екатерина	Киселева Галина
Боршикова Зайдан	8	8,24	Окунчаева Айшат	Ветвь Мэри Кэй Эш

100

Лучших Директоров
по продажам
по вознаграждению

И Ю Н Б , 2 0 2 6



**Агалакова
Елена**
Ветвь: Фортова
Любовь



**Агафонова
Галина**
Ветвь: Романова
Елена



**Андреева
Елена**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Асхабова
Айдима**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Афанасьева
Людмила**
Ветвь: Романова
Елена



**Афонина
Галина**
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Балясникова
Людмила**
Ветвь: Хилько Алена



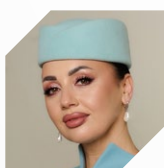
**Баранникова
Елена**
Ветвь: Маняк Ирина



**Батаева
Светлана**
Ветвь: Хилько Алена



**Башаева
Иман**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Башкирова
Гузель**
Ветвь: Матеюнас
Елена



**Блажевская
Татьяна**
Ветвь: Маняк Ирина



**Бушманова
Ирина**
Ветвь: Жебровская
Елена



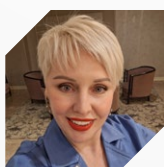
**Воронова
Марина**
Ветвь: Воронова
Марина



**Вяденко
Светлана**
Ветвь: Вовк Лариса



**Гончарова
Мария**
Ветвь: Хилько Алена



**Горохова
Татьяна**
Ветвь: Хилько Алена



**Демарбе
Ирина**
Ветвь: Позитурина
Ольга



**Димаева
Юлия**
Ветвь: Киселева
Галина



**Добрынинская
Айгуль**
Ветвь: Киселева
Галина



**Дружинина
Ольга**
Ветвь: Нечаева
Наталья



**Дьячкова
Мария**

Ветвь: Фатюхина
Татьяна



**Емикеева
Людмила**

Ветвь: Киселева
Галина



**Жидкова
Марина**

Ветвь: Киселева
Галина



**Забродина
Елена**

Ветвь: Киселева
Галина



**Зайцева
Марина**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Захламина
Юлия**

Ветвь: Кошелева
Ольга



**Земцовская
Яна**

Ветвь: Хилько Алена



**Зонова
Елена**

Ветвь: Романова
Елена



**Ибнияминова
Алсу**

Ветвь: Романова
Елена



**Казак
Екатерина**

Ветвь: Хилько Алена



**Калынова
Наталья**

Ветвь: Вышинская
Ирина



**Канайкина
Марина**

Ветвь: Киселева
Галина



**Каргопольцева
Татьяна**

Ветвь: Киселева
Галина



**Карсская
Ирина**

Ветвь: Киселева
Галина



**Кибирева
Елена**

Ветвь: Саржан
Светлана



**Киян
Мария**

Ветвь: Горбунова
Светлана



**Клименко
Алена**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Князева
Любовь**

Ветвь: Романова
Елена



**Козина
Галина**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Козлова
Ольга**

Ветвь: Киселева
Галина



**Кознова
Татьяна**

Ветвь: Киселева
Галина



**Кондаурова
Ольга**

Ветвь: Костицына
Ольга



**Корабельникова
Эльвира**

Ветвь: Однодушная
Ирина



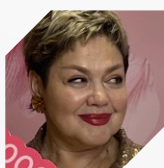
**Корякина
Юлия**

Ветвь: Киселева
Галина



**Кочеткова
Лилия**

Ветвь: Романова
Елена



**Кретова
Ирина**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Ксенофонтова
Юлия**

Ветвь: Воронова
Марина



**Курбанова
Хава**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Лазарева
Анна**

Ветвь: Киселева
Галина



**Ларина
Юлия**

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Леонтьева
Марина**

Ветвь: Киселева
Галина



**Линюшина
Татьяна**

Ветвь: Романова
Елена



**Лобунько
Елена**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Луговская
Елена**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Львова
Аисия**

Ветвь: Маняк Ирина



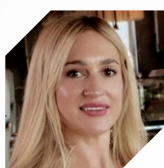
**Мадаева
Райман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Малаева
Хеда**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Матеюнас
Юлия**

Ветвь: Матеюнас
Елена



**Махмутова
Тансылу**

Ветвь: Романова
Елена



**Мельник
Татьяна**

Ветвь: Романова
Елена



**Мирошниченко
Наталья**

Ветвь: Хилько Алена



**Мохова
Елена**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Мустафина
Гульнара**

Ветвь: Романова
Елена



**Налобина
Татьяна**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Немцова
Светлана**

Ветвь: Романова
Елена



**Ненашева
Альфия**

Ветвь: Киселева
Галина



**Окунчаева
Айшат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Примакова
Ольга**

Ветвь: Воротницкая
Ирина



**Проскудина
Ирина**

Ветвь: Герасимова Ия



**Радушина
Елена**

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Рахматова
Муаззамой**

Ветвь: Мусоева
Зебунисо



**Ризванова
Вера**

Ветвь: Матеюнас
Елена



**Рогова
Асия**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Савидова
Алёна**

Ветвь: Малафеева
Ольга



**Саврук
Наталия**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Сажина
Екатерина**

Ветвь: Вышинская
Ирина



**Саликаева
Светлана**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Святова
Лариса**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Семыкина
Елена**

Ветвь: Вовк Лариса



**Серегина
Екатерина**

Ветвь: Саржан
Светлана



**Середкина
Марина**

Ветвь: Георгиева
Елена



**Скоробогатова
Ирина**

Ветвь: Нечаева
Наталья



**Смагина
Елена**

Ветвь: Киселева
Галина



**Соболевская
Евгения**

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Соловьева
Галина**

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Стрельцова
Татьяна**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Тепсуркаева
Хадиджат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Тома
Анна**

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Форостина
Анна**

Ветвь: Киселева
Галина



**Хуснуллина
Венера**

Ветвь: Романова
Елена



**Чернейко
Лариса**

Ветвь: Нечаева
Наталья



**Чугункова
Елена**

Ветвь: Нечаева
Наталья



**Шашкина
Наталья**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



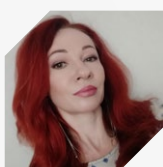
**Швецова
Виктория**

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Шереметьева
Светлана**

Ветвь: Романова
Елена



**Штурнева
Татьяна**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Шувалова
Наталья**

Ветвь: Киселева
Галина



**Щеголева
Марина**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Юхалина
Лариса**

Ветвь: Мясковская
Марина

15

лучших Директоров
по продажам
по **объему заказов**
Бизнес-Группы

И Ю Н Б . 2 0 2 6

Бизнес-Группа **до 75 Консультантов**

**Абдиева
Медиса**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Газакбиева
Амнат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Гайнутдинова
Эльвира**

Ветвь: Матеюнас
Елена



**Даниленко
Виктория**

Ветвь: Сергеева
Елена



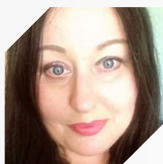
**Демильханова
Айна**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Драгун
Наталья**

Ветвь: Романова
Елена



**Ерёменко
Татьяна**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Карева
Ольга**

Ветвь: Хилько Алена



**Козлова
Елена**

Ветвь: Фортова
Любовь



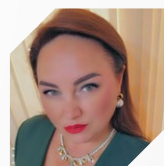
**Курбанова
Хава**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Линюшина
Татьяна**

Ветвь: Романова
Елена



**Люкшинова
Наталья**

Ветвь: Костицына
Ольга



**Рахматова
Муаззамой**

Ветвь: Мусоева
Зебунисо



**Угбор
Анна**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Умарова
Хамсат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

Бизнес-Группа **75-124 Консультанта**

**Басалаева
Юлия**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Зайцева
Марина**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Ибрагимова
Айна**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Кибирева
Елена**

Ветвь: Саржан
Светлана



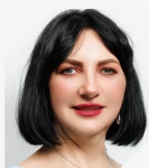
**Князева
Любовь**

Ветвь: Романова
Елена



**Крыласова
Лидия**

Ветвь: Хилько Алена



**Лахтина
Ольга**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



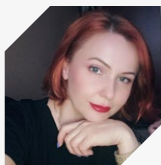
**Мосина
Светлана**

Ветвь: Нечаева
Наталья



**Перевалова
Ольга**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Попова
Ольга**

Ветвь: Романова
Елена



**Сажина
Екатерина**

Ветвь: Вышинская
Ирина



**Севтаева
Анна**

Ветвь: Киселева
Галина



**Хапсирокова
Анна**

Ветвь: Романова
Елена



**Шашкина
Наталья**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Юрченко
Василина**

Ветвь: Киселева
Галина

Бизнес-Группа >125 КонсультантЛВ



**Асхабова
Айдима**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



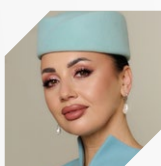
**Баранникова
Елена**

Ветвь: Маняк Ирина



**Башаева
Иман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Башкирова
Гузель**

Ветвь: Матеюнас
Елена



**Забродина
Елена**

Ветвь: Киселева
Галина



**Казак
Екатерина**

Ветвь: Хилько Алена



**Каргопольцева
Татьяна**

Ветвь: Киселева
Галина



**Клименко
Алена**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Ксенофонтова
Юлия**

Ветвь: Воронова
Марина



**Ларина
Юлия**

Ветвь: Позитурина
Ольга



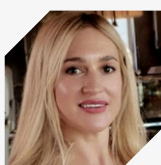
**Луговская
Елена**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Малаева
Хеда**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Матеюнас
Юлия**

Ветвь: Матеюнас
Елена



**Примакова
Ольга**

Ветвь: Воротницкая
Ирина



**Тепсуркаева
Хадиджат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



Лучшие Директора **по объему заказов в Бизнес-Группе**
с датой дебюта не более года назад

И Ю Н Ь . 2 0 2 6



**Малаева
Хеда**

466,97 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Зайцева
Марина**

306,83 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Рахматова
Муаззамой**

300,09 б.е.

Ветвь: Мусоева
Зебунисо



**Абдиева
Медиса**

268,05 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Ибрагимова
Айна**

222,64 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Газакбиева
Амнат**

205,34 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Хамысханова
Заман**

200,1 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Берсанова
Бирлант**

166,43 б.е.

Ветвь: Малафеева
Ольга



**Хушпарова
Таус**

157,24 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Джантаева
Рабият**

146,76 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



Лучшие Директора по продажам
по привлечению в Бизнес-Группе

И Ю Н Ь . 2 0 2 6

Бизнес-Группа **до 75 Консультантов**



**Демильханова
Айна**

11 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Фленова
Елена**

11 новичков

Ветвь: Вышинская
Ирина



**Хушпарова
Таус**

9 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Галеня
Евгения**

8 новичков

Ветвь: Герасимова Ия



**Прасолова
Татьяна**

8 новичков

Ветвь: Воротницкая
Ирина



**Сулейманова
Рамнат**

8 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Аниканова
Ирина**

7 новичков

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Газакбиева
Амнат**

7 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Жирова
Наталья**

7 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Комекова
Гозель**

7 новичков

Ветвь: Фортова
Любовь



**Кузнецова
Елена**

7 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Максимова
Юлия**

7 новичков

Ветвь: Фортова
Любовь



**Саидова
Марем**

7 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Умарова
Хамсат**

7 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Черноусова
Марина**

7 новичков

Ветвь: Киселева
Галина

Бизнес-Группа 75-124 Консультанта



**Ибрагимова
Айна**

15 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Зайцева
Марина**

14 новичков

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Ажниязова
Зульфия**

12 новичков

Ветвь: Хилько Алена



**Паутова
Полина**

12 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Абдуллина
Зульфия**

11 новичков

Ветвь: Романова
Елена



**Карпова
Екатерина**

10 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Богатурова
Татьяна**

9 новичков

Ветвь: Вышинская
Ирина



**Палей
Лариса**

9 новичков

Ветвь: Маняк Ирина



**Ситникова
Наталья**

9 новичков

Ветвь: Костицына
Ольга



**Хамысханова
Заман**

9 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Любенко
Елена**

8 новичков

Ветвь: Георгиева
Елена



**Севтаева
Анна**

8 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Стасюнене
Наталия**

8 новичков

Ветвь: Столяревская
Елена



**Шашкина
Наталя**

8 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Юрченко
Василина**

8 новичков

Ветвь: Киселева
Галина

Бизнес-Группа >125 Консультантов



**Малаева
Хеда**
37 новичков
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Тепсуркаева
Хадиджат**
33 новичка
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Башаева
Иман**
28 новичков
Ветвь: Мэри Кэй Эш



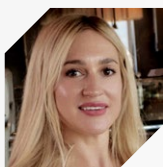
**Махмутова
Тансылу**
22 новичка
Ветвь: Романова
Елена



**Сангаджиева
Гиляна**
21 новичок
Ветвь: Фортова
Любовь



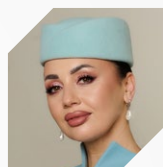
**Корякина
Юлия**
19 новичков
Ветвь: Киселева
Галина



**Матеюнас
Юлия**
19 новичков
Ветвь: Матеюнас
Елена



**Форостина
Анна**
17 новичков
Ветвь: Киселева
Галина



**Башкирова
Гузель**
16 новичков
Ветвь: Матеюнас
Елена



**Окунчаева
Айшат**
16 новичков
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Янченкова
Елена**
16 новичков
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Кознова
Татьяна**
15 новичков
Ветвь: Киселева
Галина



**Ксенофонтова
Юлия**
15 новичков
Ветвь: Воронова
Марина



**Мадаева
Райман**
15 новичков
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Проскудина
Ирина**
15 новичков
Ветвь: Герасимова Ия



Директора по продажам, выполнившие виртуальную программу DIQ по итогам июня 2026



**Башаева
Иман**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Зайцева
Марина**
Ветвь: Одндушная
Ирина



**Ксенофонтова
Юлия**
Ветвь: Воронова
Марина



**Львова
Аисия**
Ветвь: Маняк Ирина



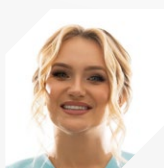
**Рубежанская
Ирина**
Ветвь: Хилько Алена



**Сангаджиева
Гиляна**
Ветвь: Фортова
Любовь

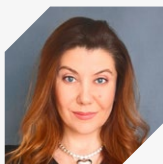


**Фленова
Елена**
Ветвь: Вышинская
Ирина



**Форостина
Анна**
Ветвь: Киселева
Галина

Новые **Директора по продажам**
с 1 июля 2026



**Николаева
Ольга**
037045



**Салатаева
Жарадат**
037050



**Слободжанина
Наталья**
037046



**Тарасова
Елена**
037049



**Юринская
Екатерина**
037051

Новые **Старшие Директора по продажам**
с 1 июля 2026



**Радионова
Елена**
024750



**Юрченко
Василина**
035810



Целостность — это визитная карточка, которую мы оставляем, уходя. Это то качество, которое наши клиенты вспоминают чаще всего, думая о нас. Когда они верят в нас, они верят в нашу продукцию. А когда они верят в нашу продукцию, они обеспечивают наш успех.

Mary Kay Ash



Вскоре после того, как я начала свой бизнес, мой адвокат и мой бухгалтер сказали мне, что мой маркетинговый план обречен на провал. Обычно, когда я пользуюсь услугами опытных профессионалов, я доверяю их суждениям; но когда что-то внутри меня дает мне противоположный совет, я следую своей интуиции.

Mary Kay Ash