



АПЛОДИСМЕНТЫ
РОССИЯ

Финальный
импульс



ЗАВЕРШАЕМ
СЕМИНАРСКИЙ
ГОД

MARY KAY



*О том, на чем стоит
сконцентрироваться в июле,
рассказывает*

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

Мы подошли к финалу Семинарского года, и июль становится тем самым месяцем, когда каждый ваш шаг особенно важен. Именно сейчас складываются итоговые результаты, и именно в эти недели вы можете дотянуться до самых высоких целей.

Я вижу, сколько сил, вдохновения и профессионализма вы вкладываете в каждую в каждую встречу с клиенткой, в каждое бизнес-интервью, в каждую встречу со своей командой. И я очень хочу, чтобы вы помнили: июль требует от нас собранности и тепла одновременно. Собранности — чтобы не упустить ни одной возможности, тепла — чтобы каждая женщина уходила от вас с улыбкой и ощущением заботы.

Не забывайте беречь себя: энергия Консультанта — это тоже продукт, который вы дарите окружающим. Пусть в вашем графике будут паузы для восстановления, а в душе — гордость за уже пройденный путь. Даже небольшие победы — это кирпичики большого результата.

Завершите этот Семинарский год достойно: с четким планом, с поддержкой команды и с верой в себя.

**ПУСТЬ ИЮЛЬ СТАНЕТ МЕСЯЦЕМ ЯРКИХ ДОСТИЖЕНИЙ,
ТЕПЛЫХ ОТЗЫВОВ И ЗАСЛУЖЕННОГО ПРИЗНАНИЯ.—** 

КОНТАКТ-ЦЕНТР

☎ +7 (495) 933-1963

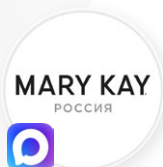
MARY KAY®*пн. – вскр.: с 07:00 до 22:00 (мск).**Последний день месяца: с 07:00 до 00:00 (мск)***ОНЛАЙН-КОНСУЛЬТАЦИЯ:**🌐 mk.marykayintouch.ru✉ ContactCenterRU@marykay.ru**ПРИЕМ ЗАКАЗОВ
ПО ТЕЛЕФОНУ**

☎ (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***MARY KAY®**

Подписывайтесь на наш новый открытый канал в MAX'e и приглашайте подписываться своих клиентов! Полезные советы, лайфхаки и вдохновение для красоты каждый день!



«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.



МЫ РАБОТАЕМ С ЛЮДЬМИ И ДЛЯ ЛЮДЕЙ
WFDSA Member

Компания «Мэри Кэй» —
член Ассоциации
прямых продаж

СОДЕРЖАНИЕ

6 

Завершаем Семинарский год

Ключевые действия для достижения целей и рекомендации по празднованию.

9 

Реферальная ссылка: скрытая история

Преимущества, о которых могли не знать вы и ваши клиенты.

14 

Бизнес-интервью

Советы от Ирины Маняк по расширению своей команды.

20 

Стать миллионером

Своими рекомендациями делится Оксана Голубева, новый член «Клуба миллионеров».

анюдируем и поздравляем

38



24



Летние мифы

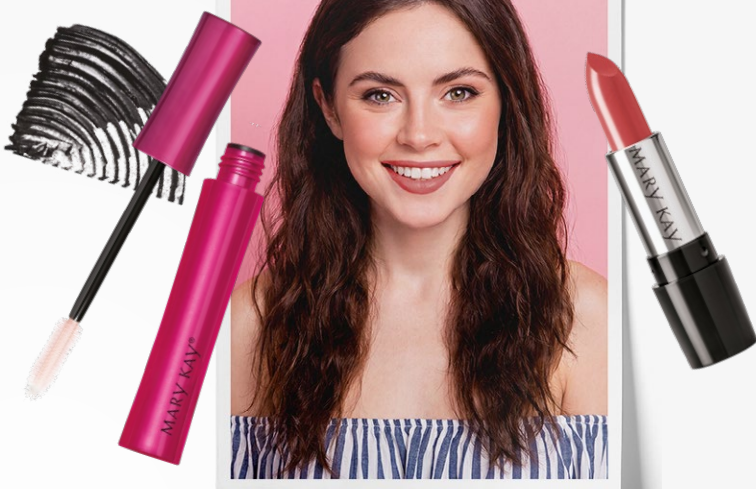
Развенчиваем неверные представления о летнем уходе за кожей.

28



Собери свою косметичку

Рекомендации по созданию наборов для клиентов.



32



Три образа — три возраста

Макияжи для разных возрастов и настроений.

35



Разное звучание

От чего зависит то, как пахнет ваш парфюм.



«Мэри Кэй» в MAX!

Наши каналы в MAX набирают популярность: Канал Mary Kay InTouch может похвастаться почти 6000 подписчиков, а канал для клиентов набрал более 4000 читателей.

КАРЬЕРА

Июль — последний месяц Семинарского года. За эти дни вам нужно выполнить максимум, чтобы достичь поставленных целей: дти вперед, делать экстрашаги, держать перед глазами свою мечту, а под рукой — план ее достижения. Мы даем лишь несколько идей.

Завершаем Семинарский год

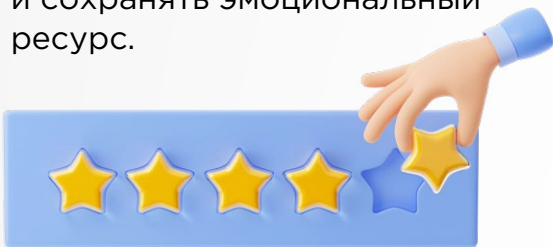


Ваш «Бриллиантовый шмель»

Условия программы «Семинарский год» предполагают активность в июле. Убедитесь, что вы и ваши Консультанты выполнили все необходимые задачи и стали квалифицируемыми.

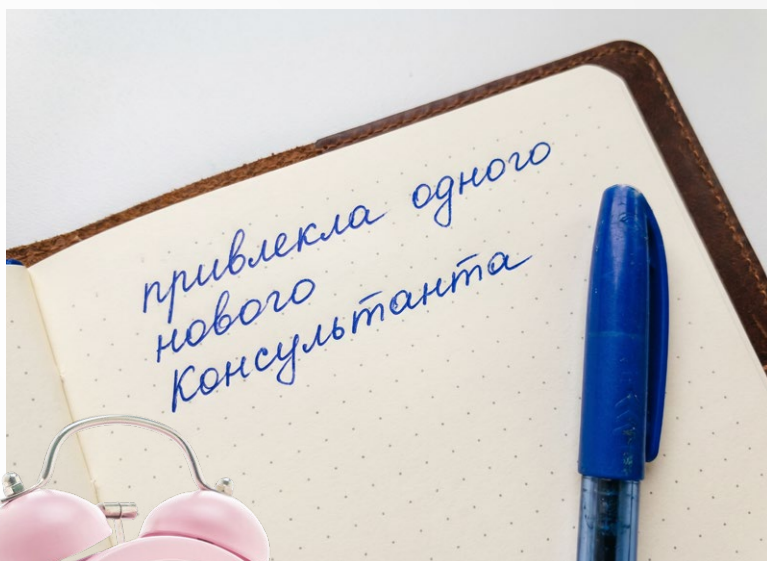
Как поддержать свой настрой и энергию К концу Семинарского года усталость — нормальное явление, но именно в этот период решается, каким будет ваш итоговый результат в бизнесе с «Мэри Кэй».

Общайтесь с наставниками и командой. Делитесь идеями продаж и привлечения, обсуждайте частые возражения и просите обратную связь и от клиентов, и от членов вашей команды. Поддержка коллег помогает быстрее находить рабочие решения и сохранять эмоциональный ресурс.



Ставьте ежедневные микроцели, связанные с продажами и привлечением. Например: «провести два мастер-класса», «запланировать одну онлайн-встречу», «провести два бизнес-интервью». Так вы будете видеть прогресс в понятных и близких вам форматах.

Фиксируйте маленькие победы. Ведите список «что сделано за день» в виде коротких заметок: «подобрала три системы по уходу за кожей», «получила отзыв с фото», «привлекла одного нового Консультанта». В конце недели перечитывайте: это не только мотивирует, но и дает готовые кейсы для контента.



Соблюдайте ритм дня с учетом пиков клиентской активности. Утренние часы используйте для подготовки рутинных задач и подготовки контента, а вечернее время — для мастер-классов и онлайн консультаций, когда клиенты чаще готовы обсуждать покупки.

Как отпраздновать Празднование — важная часть цикла: оно помогает закрыть прошлый этап и зарядиться на новый. Вот несколько идей, как отметить свои достижения.



Личное признание. Купите себе что-то, о чем вы очень давно мечтали: например, украшение или билет в театр. Это будет не просто подарок, а символ вашего профессионального пути.

Командное празднование. Организуйте неформальную встречу для обмена быти лайфхаками и благодарностями. Главное — создать атмосферу признания и поддержки.



Публичное признание в команде. Поделитесь своими результатами: расскажите, какие программы выполнили, с какими сложностями справились, какие идеи сработали особенно хорошо. Это вдохновляет других и укрепляет вашу уверенность в собственных силах.



Ритуал завершения с профессиональным смыслом. Напишите письмо себе в будущее: что получилось, что не получилось, какие бизнес-инструменты вы открыли для себя, какие навыки прокачали, какие цели ставите на следующий год. Это поможет структурировать опыт и сохранить мотивацию.



🔍 Реферальная ссылка



Реферальная ссылка в бизнесе с «Мэри Кэй» — это не просто инструмент для получения выгоды от заказов клиентов. У нее есть множество неочевидных плюсов, которые помогают Консультантам по красоте развивать бизнес эффективнее и комфортнее. Какие? Давайте посмотрим на несколько из них.

ПРОДАЖИ



ФОРМИРОВАНИЕ ЛИЧНОГО БРЕНДА

Регулярно делаясь реферальной ссылкой и сопровождая ее полезными советами, вы постепенно становитесь экспертом в глазах аудитории. Клиенты начинают воспринимать вас не просто как продавца, а как консультанта по уходу за кожей, знатока новинок «Мэри Кэй» и надежного помощника в подборе косметики.



СОЗДАНИЕ СЕТИ ДОЛГОСРОЧНЫХ КОНТАКТОВ

Каждый клиент, который перешел по вашей ссылке, становится частью вашей сети. В будущем он может порекомендовать вас своим друзьям или стать постоянным клиентом. И теперь вы можете делиться ссылкой в соцсетях и мессенджерах! Просто соблюдайте правила маркировки рекламы.

ОНЛАЙН-ФОРУМ MARY KAY

**БОЛЬШЕ
ЧЕМ БИЗНЕС**

Елена Романова,
Элитный Ведущий
Национальный
Директор
по продажам*



«Женщины сейчас не хотят ходить в магазины. Они хотят посмотреть что-то в телефоне и самим выбрать и купить. Сейчас мы должны соответствовать трендам, стать более профессиональными и решать все запросы наших клиентов».

ПРОДАЖИ**АВТОМАТИЗАЦИЯ
ЧАСТИ РАБОТЫ**

После того как вы поделились реферальной ссылкой, процесс частично идет без вашего участия. Клиент сам оформляет заказ на сайте, система автоматически фиксирует покупку и начисляет вам консультационное вознаграждение, а клиент может возвращаться и делать повторные заказы без дополнительных напоминаний.

**СОЗДАНИЕ «ЭФФЕКТА
СНЕЖНОГО КОМА»**

Один удачный заказ по вашей ссылке может запустить цепную реакцию. Довольный клиент рассказывает о покупке друзьям, кто-то из друзей тоже делает заказ по вашей ссылке, а новые клиенты рекомендуют вас своим знакомым. Этот эффект накапливается со временем, и чем дольше вы работаете с реферальными ссылками, тем устойчивее становится ваш поток клиентов.

Все о бизнесе с «Мэри Кэй» 2.0 и реферальной ссылкой 

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.

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».

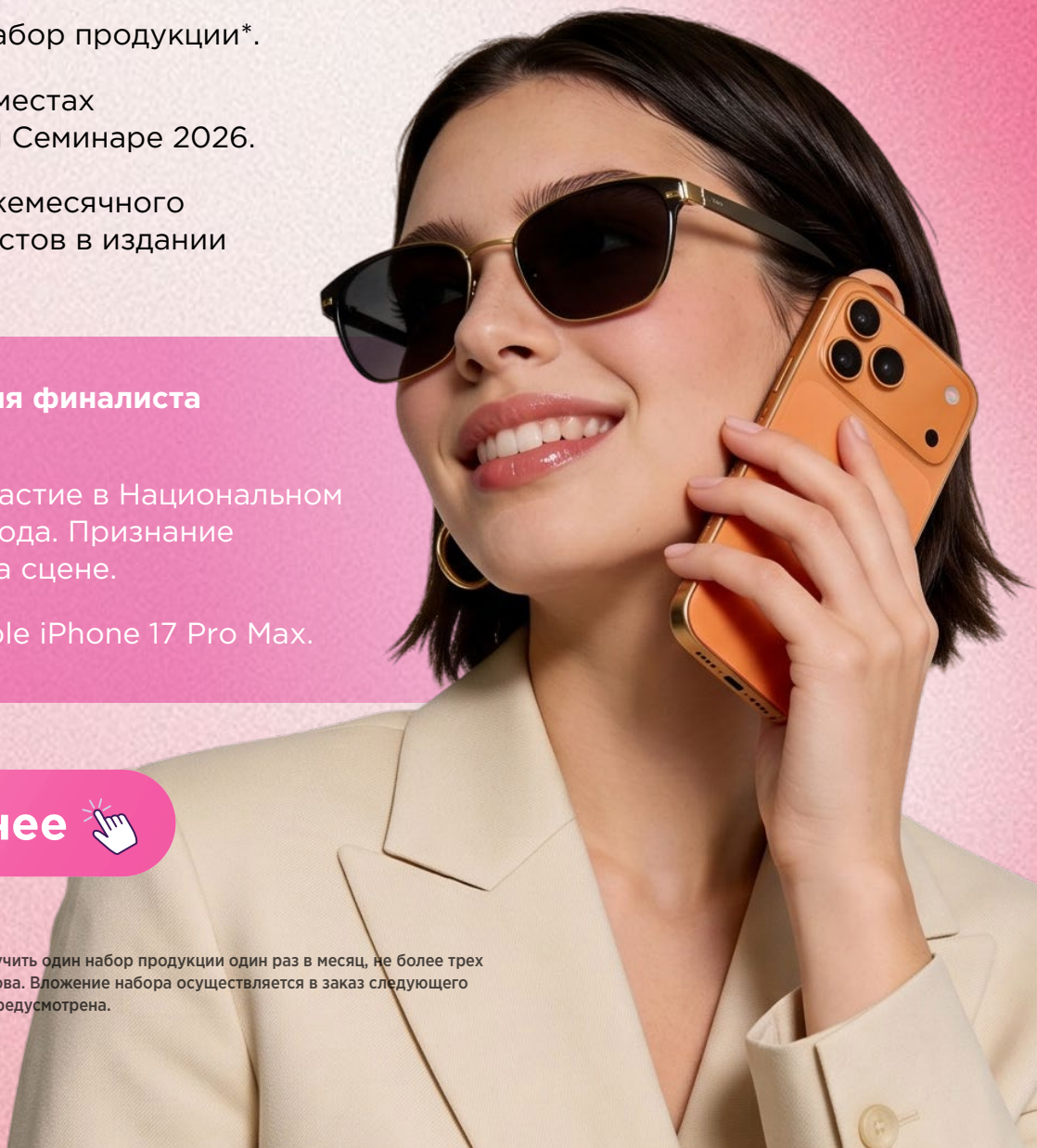
Супернаграда для финалиста вызова

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

Подробнее 

* 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.

MARY KAY.



П Р И В Л Е Ч Е Н И Е



НИЗКИЙ ПОРОГ ВХОДА

Не нужно думать о том, есть ли у вас заказанная клиентом продукция, или вкладывать значительные суммы в минисклад. Чтобы начать работать с реферальными ссылками, достаточно зарегистрироваться как Консультант по красоте. Это снимает возражения «А что если я не смогу продать то, что заказала?».



СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Реферальные ссылки позволяют делиться красотой и заботой в естественной форме. Вместо «продаж» вы рекомендуете любимые продукты друзьям, помогаете подобрать уход за кожей. Это воспринимается не как бизнес, а как дружеская помощь, что гораздо комфортнее для тех, кто не хочет «заниматься продажами».

«Создайте собственный клиентский чат, пригласите в него всех знакомых, просите поддержки... Делитесь там тем, что сами любите и знаете из продукции. Рассказывайте и, может быть, показывайте свои бьюти-будни, рассказывайте о наших новинках и особенностях ухода за кожей».



Галина Козина,
Старший Директор
по продажам*

ОНЛАЙН-ФОРУМ MARY KAY
**БОЛЬШЕ
ЧЕМ БИЗНЕС**



ОНЛАЙН-ФОРУМ MARY KAY

**БОЛЬШЕ
ЧЕМ БИЗНЕС**

Ольга Гончарова,
Директор по
развитию ключевых
Консультантов



**«Мэри Кэй» про свободу и гибкость.
Про возможность управлять своим временем
и доходом, совмещать карьеру, семью
и личные интересы, в своем темпе и без
начальников... Про доход и финансовую
независимость, про возможность самой
влиять на уровень дохода и про прозрачную
систему вознаграждений».**

П Р И В Л Е Ч Е Н И Е**ГИБКОСТЬ
И СВОБОДА**

Можно продвигать продукцию только в выходные, делать рассылки раз в неделю, активизироваться во время отпуска или каникул либо совмещать с основной работой без конфликтов графика. Такая свобода особенно привлекательна для тех, кто ищет дополнительный доход без жестких обязательств.

**ВОЗМОЖНОСТЬ
НАЧАТЬ С МАЛОГО**

Многие отказывались от бизнеса с «Мэри Кэй», потому что считали, что это слишком сложно и требует много времени и сил. Теперь можно стартовать с минимального уровня: сначала поделиться ссылкой с 5–10 близкими, посмотреть, как работает система, и постепенно расширять аудиторию.

Создаем команду мечты



Ирина Маняк

*Старший Национальный
Директор по продажам**

Сегодня мы продолжим разбирать вопросы, связанные с привлечением — одним из главных направлений работы и дохода в бизнесе с «Мэри Кэй». В первой части статьи, в июньском номере «Аплодисментов», мы анализировали, зачем привлекать и как найти потенциальных бизнес-партнеров. Эта часть посвящена проведению бизнес-интервью, а также тому, как и кого на него приглашать.

MARY KAY.

* Статус указан на 1 июня 2026 года.

Давайте посмотрим, какие инструменты для создания команды нам необходимы. Первое — это мастер-класс. Второе — четырехэтапный план привлечения Мэри Кэй Эш. О них мы подробно говорили в прошлой статье. Сегодня мы рассмотрим еще три инструмента для создания команды.

СПИСОК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ БИЗНЕС-ПАРТНЕРОВ

Если вы хотите иметь поток новичков

(а именно поток создает реально большие результаты), вы должны уметь работать со списками. Список, необходимый для успешного привлечения, — это список

потенциальных бизнес-партнеров. И он всегда должен быть не менее 50 человек.

Этот список состоит из двух частей:



Первая часть — ваши клиенты.

Все ваши клиенты являются вашими потенциальными бизнес-партнерами. Вопрос лишь в том, кого из них первыми пригласить в свою команду.



Мы выбираем из списка клиентов тех, кого хотим пригласить на бизнес-интервью.

Вторая часть списка — это те, с кем вы пересекались

в жизни: в школе и институте, на работе, на совместных хобби и вечеринках, просто соседи, родственники, друзья, друзья ваших друзей и т.д.



Что касается второй части списка, то для того, чтобы интервью прошло успешно, его участницы должны побывать на мастер-классе. Они должны понимать, куда их приглашают, что здесь происходит, иначе этот разговор ни о чем и приглашение в никуда.

МЕТОД ГАЛОЧЕК

Итак, список создан. В списке 50 человек, из которых какая-то часть — клиенты. Как же правильно выбрать тех, кого в первую очередь приглашать к сотрудничеству? Для того, чтобы выбрать этих людей, я много лет назад придумала очень простой метод галочек.

Зачастую мы необъективны в выборе людей, которых приглашаем к сотрудничеству. Нам кажутся серьезными абсолютно надуманные и существующие только в нашей голове причины: у этой женщины много детей, и она не будет успевать, а у той такая ответственная работа, что не будет времени заниматься еще и бизнесом с «Мэри Кэй» и т.д. Метод галочек позволяет отбросить субъективную оценку и объективно подойти к выбору потенциальных новичков.

Для этого мы рассматриваем критерии:



Была хозяйкой мастер-класса. Эта клиентка уже умеет организовывать классы и приглашать на них гостей.



Давала рекомендации. У нее есть потенциальные клиенты. Если она нашла, кого пригласить на встречу с вами, она легко найдет тех, кого будет приглашать на собственные мастер-классы.



Хорошая клиентка. Для меня хорошая клиентка — это всегда клиентка, которая пользуется системным уходом.



Имеет широкий круг общения. Это значит, что и выбор потенциальных клиентов у нее больше.



Я хочу работать с ней в одной команде. С первых моих бизнес-партнеров я решила, что буду создавать мою команду мечты. Поэтому приглашаю только тех клиентов, которые мне нравятся и с которыми я хочу работать.

Заводите в табличку с критериями ваших клиентов, расставляйте в табличке галочки и смотрите. У кого галочек больше, тех мы в первую очередь и приглашаем на интервью. Все очень просто и потрясающе работает.

ПРИГЛАШЕНИЕ НА БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

Одним из важнейших инструментов привлечения является бизнес-интервью.

Оно проводится и для того, чтобы рассказать женщине о нашем бизнесе, и для того, чтобы самим понять, какую форму сотрудничества с компанией правильнее выбрать для этой женщины.

При назначении бизнес-интервью надо понимать, что не каждый человек, которого вы пригласите на бизнес-интервью, станет вашим Консультантом. Из десяти приглашенных вами на интервью девушек шесть, вероятно, согласятся прийти. Три придут. И одна добьется большого успеха. Возможно, она станет вашим Звездным Консультантом или дочерним Директором по продажам.



Составляйте статистику своих действий — это поможет вам сохранить мотивацию. Но важно в каждом потенциальном новичке видеть Звездного Консультанта, только тогда статистика будет работать.

Самое главное, никогда не теряйте энтузиазма. Один из канадских хоккеистов после Олимпийских игр сказал фразу, которая стала моим девизом на многие годы: «Каждый несделанный бросок — это стопроцентный промах». И это действительно так. Если вы не позвонили потенциальному новичку и не пригласили ее на бизнес-интервью, она 100% на него не придет.

Приглашая гостью на интервью, не стоит вдаваться в детали. Можно сказать: «Я в последнее время много думаю о тебе. Я бы очень хотела встретиться, угостить тебя чашечкой кофе и пообщаться. У меня для тебя есть интересное предложение».

ПРОВЕДЕНИЕ БИЗНЕС- ИНТЕРВЬЮ

Итак, мы выбрали тех, кого мы в первую очередь хотим видеть в нашей команде и пригласили их на бизнес-интервью. Теперь нам нужно грамотно и правильно его провести. Структура очень проста.

1

На встрече стоит начать с установления контакта, чтобы ввести ее в диалог: «Как добралась? Какой кофе хотела бы, чтобы я заказала? Как прошли последние дни?» Можно спросить ее об использовании продукции из ее последнего заказа или об обратной связи от тех, кого она порекомендовала.

Очень внимательно слушайте ответы вашей гостьи, чтобы понять, чем «Мэри Кэй» может помочь именно этой женщине.

2

Рассказать о целях встречи. «Я сейчас строю свою команду и приглашаю в нее только своих лучших клиентов. Я подумала, что именно вас хотела бы в команде видеть». И, конечно, надо сказать почему.

4

Показать возможности Компании через свой опыт и свою Я-историю. Компания «Мэри Кэй» предоставляет самые широкие возможности для женщин, наша Компания нужна каждой женщине, но не каждая женщина об этом знает. Наша задача — рассказать гостье, как компания может улучшить именно ее жизнь.

3

Выяснить ее потребности. Я люблю на бизнес-интервью задавать простые вопросы: какая у нее работа? Чем она занимается? Что ее устраивает, а что хотела бы изменить в работе и в жизни? Какой она видит идеальную работу для себя?

5

Ответить на возникшие возражения. Возражения — это хорошо, ведь незаинтересованный не возражает.

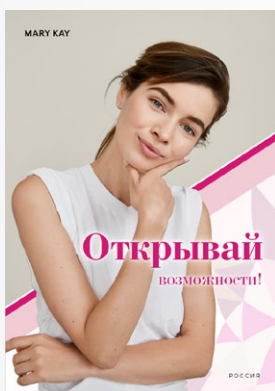
6

Правильно завершить интервью.

ПАПКА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ

Компания «Мэри Кэй» разработала прекрасный инструмент, который очень поможет вам в проведении бизнес-интервью. Это папка по привлечению, которую можно скачать с сайта Mary Kay InTouch®, распечатать, вставить в альбом и использовать на встрече.

Рекомендую дополнить папку компании своими фотографиями ваших изменений (например, фото «до» и «после»), ваших достижений, фото с коллегами, с мероприятий и поездок Компании. Я также добавляю в папку фото успешных Консультантов и Директоров по продажам, которые добились успеха несмотря на обстоятельства своей жизни. Это женщины, которые очень успешно развивают бизнес в небольших городках и в столицах, многодетных мам, женщин, которым сотрудничество с компанией помогло справиться с жизненными трудностями.

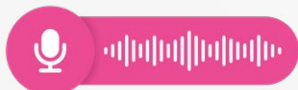


Папка по привлечению

[Подробнее](#)



Бизнес-интервью — это встреча, на которой вы вместе с вашим потенциальным новичком открываете ей новые возможности. Научиться проводить его можно, только делая это многократно. После первых 10-15 интервью я почувствовала себя свободно на них, а после проведения 150-200 интервью поняла, что это очень легко!



Слушайте весь материал в аудиоверсии

Желаю вам новых прекрасных новичков, роста команд и успешной карьеры в бизнесе с «Мэри Кэй». А о том, как правильно завершать бизнес-интервью и как отвечать на возражения, мы поговорим в следующей статье. —

КАРЬЕРА

«Клуб миллионеров» — программа, которая стала мечтой и целью для многих Директоров по продажам. И опыт Оксаны Голубевой, недавно вошедшей в этот престижный клуб, показывает: ее можно достичь, если каждый день делать хотя бы один маленький шаг.

Стать миллионером

MARY KAY®

1 500 000 ₽

КОМИССИОННОЕ
ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Условия программы





**Оксана
Голубева**

*Директор
по продажам**

[ВИЗУАЛИЗАЦИЯ]

Весь Семинарский год 2005–2006

я работала над своим видением Директора

по продажам: представляла то, что меня вдохновляет, мечтала, чтобы моя команда появилась в издании «Аплодисменты», чтобы мы были в рейтингах Компании. И я говорила об этом Бизнес-Группе. Я писала об этом в газете, в нашем чате, на встречах команды, и заряжала всех своим позитивом, своей энергией и своими мечтами.



[ДЕЙСТВИЯ]

Исходя из этого, я стала планировать работу с командой, привлекать, обучать, проводить мероприятия вместе с командой.

Мне хотелось, чтобы о нас говорил наш город, чтобы все вокруг знали «Мэри Кэй». Моя вера вдохновила Консультантов по красоте. Новые люди стали приходить в команду — совсем другие, нацеленные на результат. Мы вместе творили. Мы проводили в Твери (и не только в Твери) модные завтраки, фотосессии, мероприятия в торговом центре совместно с модельным агентством. Я знакомилась сама с женщинами вокруг и обучала свою команду работе с холодными контактами.

За это время в Бизнес-Группе появилось в одном квартале пять Звездных Консультантов, в другом — шесть. С двумя из них я обожаю проводить совместные мероприятия. Это девушки, на которых я могу положиться: они берут ответственность на себя, рассказывают на мероприятии о любимых средствах и новинках, приглашают гостей. То есть я чувствую себя с командой комфортно, как с равными партнерами. Помимо живых мастер-классов, я стала раз в неделю,

в четверг, проводить «Модное утро» — онлайн-мероприятие, на которое могут «прийти» Консультанты из других городов. Эти встречи пока немногочисленны, но я вижу, как мой настрой, мой позитив, даже внешний вид влияют на мою команду. Благодаря этому Консультанты сами учатся проводить встречи онлайн со своими друзьями — клиентами, которые впоследствии становятся Консультантами. А это дает колоссальные возможности для роста.



[ЦЕЛИ И МЕЧТЫ]

Своим Консультантам я говорю, что команда — это как семья. Только с командой возможны все большие проекты. Поэтому создавать свою команду и работать над своим видением, над своими мечтами, над своими планами в жизни очень важно. Цель заряжает и дает колоссальную



На волне лидерства 2.0: Армения!

Подробнее 

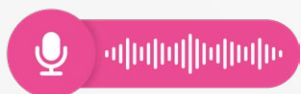
энергию движения вперед. Я желаю всем иметь судьбу, свои мечты и двигаться навстречу к ним, выполняя мотивационные программы Компании.

Сейчас я ставлю для себя новые цели. Это личное привлечение, увеличение личной группы, работа над ростом финалистов «Красного пиджака» и Звездных Консультантов, потому что это люди, которые любят и знают продукцию, любят людей, могут с легкостью делиться своими знаниями, своим профессионализмом. Я ставлю перед собой задачу выполнить условия «На волне лидерства. Армения» и «Автопрограммы».

Все, что мы держим в фокусе своего внимания, получается. Так почему бы не держать в фокусе свои мечты? Мне пришлось работать над своей дисциплиной, даже планировать отдых как мощный ресурс, который помогает двигаться вперед.

Я составила свое личное расписание для работы, для личной жизни, для хобби, для путешествий. У меня есть ассистент, который занимается информированием команды.

Для меня вести бизнес с «Мэри Кэй» — это возможность создавать жизнь мечты. Ты можешь выглядеть ухоженно и красиво в любом возрасте. Ты развиваешь свои навыки, получаешь знания. Твой мозг просто вынужден развиваться. Ты много общаешься. Нет застоя и рутины. Ты хорошо зарабатываешь и можешь позволять себе исполнять свои мечты и мечты близких, а не урезать потребности. У тебя интересная жизнь. И ты можешь творить ее. — **a**



Слушайте
весь материал
в аудиоверсии 

ПРОДУКЦИЯ

Летние мифы



Отказаться от кремов, умываться холодной водой, не пользоваться SPF в городе... Разбираем популярные заблуждения и рассказываем, как на самом деле заботиться о коже в теплое время года.

MARY KAY.

МИФ 1. ЧЕМ СИЛЬНЕЕ ОЧИЩЕНИЕ ЛЕТОМ, ТЕМ ЛУЧШЕ ДЛЯ КОЖИ



Чистота + контроль себума

Очищающее средство

Customized Skincare™ для нормальной/комбинированной кожи, 1900 руб.

Чистота + баланс

Очищающее средство Customized Skincare™ для сухой кожи, 1900 руб.



Чистота + свежесть

Очищающая пенка LumiVie®, 2800 руб.



Факт: агрессивное очищение не делает кожу здоровее. Наоборот, слишком жесткие формулы и постоянное очищение «до скрипа» могут усиливать ощущение сухости, повышать чувствительность и провоцировать еще более активную выработку себума.

Летом коже действительно нужно более тщательное очищение из-за средств с SPF, макияжа, пыли и пота, которые оседают на коже. Но правильный подход — это деликатное и регулярное очищение.

МИФ 2. ТОНИК ЛЕТОМ НЕ НУЖЕН, ЭТО ПРОСТО «ЛИШНИЙ ШАГ»



Средство 2-в-1

Эссенция-тоник LumiVie®, 2200 руб.

Баланс + комфорт

Тоник Customized Skincare™ для сухой кожи, 1900 руб.



Свежесть + матовость

Тоник Customized Skincare™ для нормальной/комбинированной кожи, 1900 руб.



Факт: правильно подобранный тоник — это полезный этап, который завершает очищение, помогает восстановить ощущение комфорта после контакта с водопроводной водой и подготавливает кожу к последующему уходу.

Летом этот шаг становится особенно ценным: кожа подвергается усиленному воздействию внешних факторов, и хочется все это тщательно смыть. Тоник — это способ помочь коже после интенсивного очищения сохранить ощущение свежести и быстрее вернуться к комфортному состоянию.

**МИФ 3. ЛЕТОМ
КОЖЕ НУЖНО
ТОЛЬКО ОЧИЩЕНИЕ,
А УВЛАЖНЕНИЕ МОЖНО
ВООБЩЕ УБРАТЬ**

уход для лица



*Увлажнение
+ легкость*

Увлажняющий лосьон
LumiVie®, 3650 руб.

*Увлажнение
+ комфорт*

Увлажняющий крем
LumiVie®, 3650 руб.



*Увлажнение
+ питание*

Увлажняющий флюид
Customized Skincare™,
для сухой кожи, 2750 руб.

*Увлажнение
без липкости*

Увлажняющий флюид
Customized Skincare™
для нормальной/
комбинированной кожи,
2750 руб.



*Экстра
увлажнение*

**Восстанавливающее
масло для лица**
TimeWise® Plus+,
7500 руб.

Факт: летом кожа нуждается в увлажнении не меньше, а иногда даже больше, чем в холодный сезон. Солнце, кондиционеры, жара, перепады температур и более активное очищение могут приводить к обезвоженности даже жирную и комбинированную кожу.

Обезвоженная кожа может усиливать выработку себума, пытаясь восстановить защитный слой кожи.

**УХОД ДЛЯ КОЖИ
ВОКРУГ ГЛАЗ**



Базовый уход
**Увлажняющий крем
для кожи вокруг глаз**
Mary Kay®, 2800 руб.

Свежесть и комфорт
**Успокаивающий гель
для кожи вокруг глаз**
Mary Kay®, 1900 руб.

МИФ 4. ЛЕТОМ SPF НУЖЕН ТОЛЬКО НА ПЛЯЖЕ



Для кожи, склонной
к сухости

Легкое
солнцезащитное
молочко SPF 50+/
PA+++ Mary Kay®,
5400 руб.

Для кожи, склонной
к сухости

Суперлегкий
солнцезащитный
лосьон SPF 50+/PA+++
Mary Kay®, 5400 руб.



Факт: солнцезащитное средство летом необходимо каждый день в городе, а не только на отдыхе. Ультрафиолет воздействует и в пасмурную погоду, и во время прогулок, и по дороге на работу, и даже тогда, когда кажется, что солнце «неактивное».

МИФ 5. ЛЕТОМ ДОСТАТОЧНО УХАЖИВАТЬ ТОЛЬКО ЗА ЛИЦОМ



Смягчение + защита

Бальзам для губ с маслом ши
Satin Lips®, 1650 руб.

Гладкость

Сахарный скраб для губ
с маслом ши Satin Lips®,
1650 руб.

Факт: в жаркий сезон внимание нужно не только лицу, но и губам, рукам и телу.

Именно эти зоны часто первыми выдают недостаток ухода: губы сохнут от солнца и ветра, кожа рук и тела также страдает от этих факторов.



Увлажнение + питание

Питательный крем
для рук с маслом ши
Satin Hands® «Белый чай
и цитрус», 1300 руб.

Увлажнение + аромат

Парфюмированный
увлажняющий лосьон
для тела Journey®,
2350 руб.



ПРОДУКЦИЯ

Собери свою косметичку

Базовую, но продуманную, с акцентом
на комфорт летом, с выгодой в июле

Выгода*

-10%

MARY KAY.

* Выгода на выделенный ассортимент.

Городская косметичка



СИСТЕМА — ОСНОВА УХОДА В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГОДА.

Система TimeWise® 5X 🙌 для сохранения молодости кожи нейтрализует свободные радикалы и способствует замедлению процесса старения.

Увлажняющая обновляющая ночная маска TimeWise® 5X 🙌 — Это дополнительная порция антиоксидантов, увлажнение и восстановление кожи, очень нужные в летнем уходе.

Парфюмированный увлажняющий лосьон для тела Journey® 🙌 — помогает поддерживать комфорт кожи тела и одновременно дает легкий парфюмерный шлейф.

Система для губ с маслом ши Satin Lips® «Белый чай и цитрус» (скраб и бальзам) деликатно отшелушивает ороговевшие клетки, питает кожу губ, делает их гладкими и увлажненными.

Суперлегкий солнцезащитный лосьон и легкое солнцезащитное молочко SPF 50+/PA+++ Mary Kay® 🙌 дают высокую защиту от UVA- и UVB-лучей, быстро впитываются и имеют невесомую текстуру.



Выгода*

-10%

MARY KAY

* Выгода на выделенный ассортимент.

SOS- КОСМЕТИЧКА



СИСТЕМА — ОСНОВА УХОДА В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГОДА.

Система Customized Skincare™  для базового ухода за кожей содержит комплекс аминокислот, который повышает барьерные и защитные функции кожи, тем самым способствуя снижению чувствительности кожи.

Обезжиренное средство для снятия макияжа с глаз Mary Kay®  мягко снимает даже стойкую косметику и подходит для чувствительных глаз.

Питательный крем для рук с маслом ши Satin Hands® «Белый чай и цитрус»  моментально делает кожу рук более гладкой, мягкой и увлажненной.

Крем для проблемной кожи точечного действия Mary Kay®  стоит держать под рукой для борьбы с локальными высыпаниями.

Аппарат «2 в 1» для глубокого очищения и термомассажа кожи Mary Kay Skinvigorate®  — в режиме «Термомассаж» мягко прогревает кожу и улучшает лимфодренаж: лицо выглядит более свежим и отдохнувшим.



Выгода*

-10%

Косметичка в отпуск



СИСТЕМА — ОСНОВА УХОДА В ЛЮБОЕ ВРЕМЯ ГОДА.

Система LumiVie® 🖐️ для ровного тона и сияния кожи хорошо вписывается в атмосферу отпуска, когда хочется не тяжелых текстур, а легкости и ровного тона.

Мицеллярная вода Mary Kay® 🖐️ удобна после пляжа, экскурсий, долгих поездок.

Увлажняющая листовая маска Mary Kay® 🖐️ помогает быстро восполнить недостаток влаги, освежить лицо, уменьшить признаки усталости и стресса. Формат саше особенно удобен в поездках!

Восстанавливающее масло для лица TimeWise® Plus+ 🖐️ уменьшает последствия воздействия негативных стресс-факторов, таких как ультрафиолет.

Суперлегкий солнцезащитный лосьон SPF 50+/PA+++ Mary Kay® 🖐️ — для тела и в ситуациях, когда важен более выраженный увлажняющий эффект.

Выгода*

-10%



MARY KAY.

Выгода на выделенный ассортимент.

ПРОДУКЦИЯ

Три образа — три возраста

Карандаш для глаз Mary Kay® — в оттенке «черный» — для легкой стрелки или растушеванного «дымчатого» эффекта.



Тушь для ресниц Lash Love Panorama™ дарит эффект распахнутого взгляда.



Дыхание лета

Представьте макияж, который легко вписывается в жизнь: он с вами и на лекции, и на кофе с друзьями, и в парке после учебы. Легкий, свежий, молодежный — и при этом будто «свой», без намека на перегруженность!

Прозрачная рассыпчатая пудра Mary Kay® фиксирует макияж.



Мультифункциональная палетка теней для век Mary Kay® — для легких дымчатых оттенков.

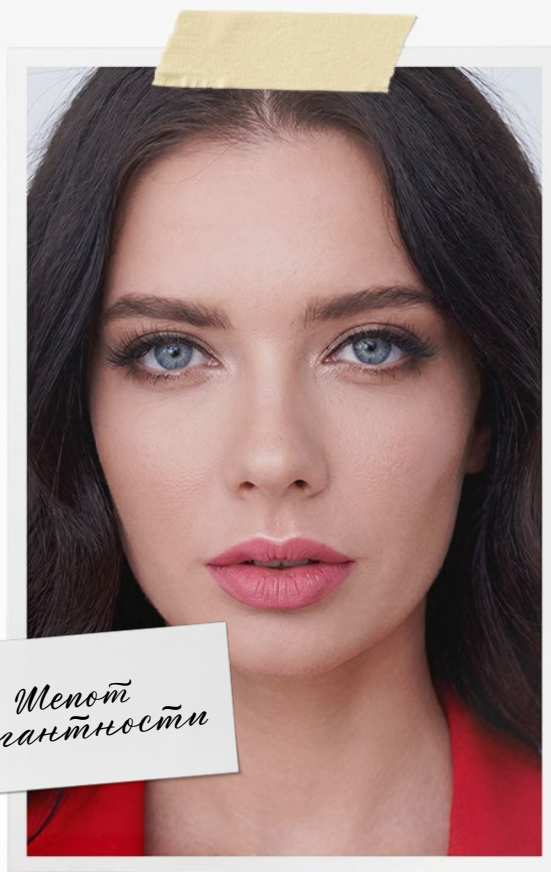


Сияющая гелевая губная помада Mary Kay® «Персиковый закат» — легкий персиковый оттенок с сиянием для свежего эффекта.

Двойной карандаш для бровей Mary Kay At Play® «Темно-коричневый» — подчеркивает форму бровей.



*Шепот
элегантности*



Не крик, а шепот — вот философия этого макияжа. Он не заявляет о себе громко, но его присутствие заметно: деликатно подчеркивает черты лица, создавая образ, уместный и в офисе, и на вечернем мероприятии.

Карандаш для глаз Mary Kay® коричневого оттенка — менее резкий, чем черный, идеален для дневного офисного макияжа.



Матовый стик для губ Mary Kay At Play® «Розовый мусс» — сдержанный и стильный вариант для делового стиля.



Крем-пудра Mary Kay® обеспечивает среднее покрытие и естественный финиш.



Тушь для ресниц Lash Love Fanorama™ — для выразительного взгляда.

Тушь для ресниц Lash Love Fanorama™ — для легкого, открытого взгляда.



Сияние мудрости

Макияж, который подчеркивает красоту возраста и превращает ее в достоинство. Он мягко выделяет черты лица, создавая ощущение ухоженности и деликатного сияния. С таким образом вы будете чувствовать себя уверенно в любой ситуации.

Прозрачная рассыпчатая пудра Mary Kay® — фиксирует макияж и придает коже деликатное сияние.



Мультифункциональная палетка теней для век Mary Kay® — для мягких, натуральных оттенков.

Тональная основа Mary Kay® — ровное покрытие без акцента на морщины.



Двойной карандаш для бровей Mary Kay At Play® «Средне-коричневый» — для естественного заполнения и коррекции формы.



Карандаш для глаз Mary Kay® — коричневого оттенка деликатно подчеркивает взгляд, а не морщинки.



Суперувлажняющая губная помада Mary Kay® «Коралловое конфетти» — цвет и забота о коже губ.

ПРОДУКЦИЯ

Разное звучание

Вы замечали, что один и тот же парфюм на разных людях звучит по-разному? Почему?

ПАРФЮМЕРНАЯ
ВОДА MARY KAY
VELVET SCENT®*

4 500 ₽

Восточно-цветочно-фруктовая композиция создает каскад нежности и внутренней гармонии, подходящий и для теплых летних вечеров, и для зимнего уюта.



СКОРО В ПРОДАЖЕ

MARY KAY.

* Информация о старте продаж будет опубликована на сайте Mary Kay InTouch.

ТИП КОЖИ

Жирная кожа обычно лучше удерживает ароматические молекулы. Из-за этого верхние ноты звучат дольше, а переход к сердечным и базовым нотам происходит плавно. Ароматы на такой коже могут казаться более насыщенными и стойкими.

Сухая кожа может быстрее терять аромат, поэтому верхние ноты иногда звучат не так долго, а более глубокие аккорды раскрываются раньше. Если хотите продлить стойкость аромата, попробуйте наносить его на увлажненную кожу или использовать перед этим нейтральное увлажняющее средство.

pH кожи тоже играет свою роль: слегка кислый или щелочной баланс может чуть «подстраивать» аромат под себя — усиливать или, наоборот, приглушать определенные ноты.



ТЕМПЕРАТУРА ТЕЛА

У людей с более **высокой температурой тела** (например, из-за активного образа жизни или индивидуальных особенностей) парфюм испаряется быстрее. Из-за этого верхние ноты раскрываются быстрее, композиция в целом звучит ярче и динамичнее, а общая стойкость может немного снизиться, потому что летучие вещества расходуются интенсивнее.

А вот на коже **с пониженной температурой** тот же самый аромат будет раскрываться медленнее — звучать спокойнее и казаться более сдержанным и утонченным.

ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

Влажность. Во влажном воздухе (например, в дождливую погоду или у моря) молекулы парфюма рассеиваются иначе. Ароматы с цветочными и мускусными нотами часто звучат объемнее и держатся дольше.

Температура воздуха. В жару летучие компоненты испаряются быстрее: цитрусовые и свежие ноты вспыхивают ярко, но могут быстро угаснуть. В прохладе раскрытие замедляется — древесные, амбровые и пряные аккорды проявляются глубже и дольше.

КАК ПОДРУЖИТЬСЯ СО СВОИМ АРОМАТОМ

Тестируйте на своей коже. Наносите аромат в разное время дня и наблюдайте, как он меняется при разной активности и температуре тела. Так вы поймете его «характер».

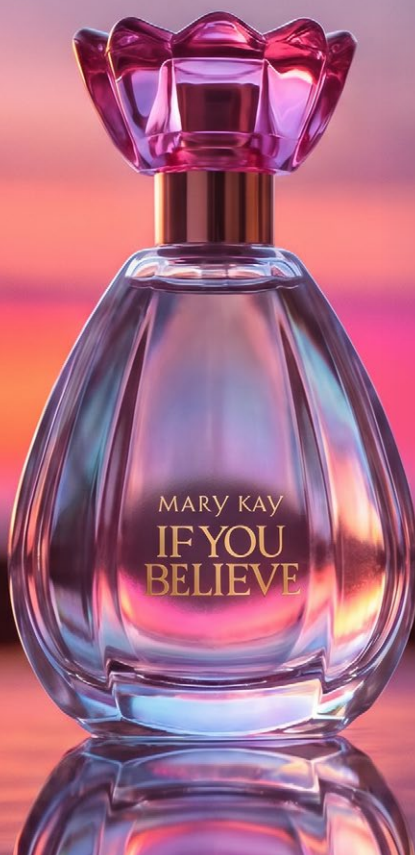
Подготовьте кожу. Увлажненная кожа продлевает стойкость аромата. Используйте нейтральный лосьон — это поможет парфюму раскрыться во всей красе.



Смягчающий лосьон для тела с маслом ши Satin Body® «Белый чай и цитрус», 150 г, 1950 руб.

Выбирайте правильные зоны для нанесения. Теплые пульсирующие точки (запястья, шея, локтевые сгибы) ускоряют раскрытие аромата. Если хотите смягчить звучание и продлить шлейф, попробуйте нанести парфюм на волосы или одежду (только осторожно — некоторые композиции могут оставлять пятна).

СНОВА В ПРОДАЖЕ



**ТУАЛЕТНАЯ ВОДА
MARY KAY IF YOU BELIEVE®**

5100 ₽

Изысканная древесно-цитрусовая композиция, раскрывающаяся свежестью лайма и бергамота. Аромат дарит эффект «пробуждения фантазии» и создан для женщин, которые не перестают мечтать и верить в новые возможности.

НОМИНАНТ

НА НАГРАДУ ЗА БЕСКОРЫСТИЕ



ИЮЛЬ

Ирина Проскудина
*Старший Директор
по продажам**

Ирина стала Консультантом по красоте в феврале 2005 года. Статус Директора по продажам она получила в мае 2010 года. Ирина из Национальной ветви Ии Герасимовой.



Награды:

- ★ 45 Звезд.
- ★ 14 малых «Бриллиантовых шмелей»: 3 в номинации «Двор личных продаж Директоров» в 2011, 2012, 2025 годах, 6 в номинации «Двор привлечения Консультантов» в 2018, 2020, 2022, 2023, 2024, 2025 годах, 5 в номинации «Круг признания» в 2020, 2021, 2022, 2024, 2025 годах.
- ★ 1 брошь «Роза» в номинации «Круг признания» в 2011 году.
- ★ Восьмикратный финалист программы на поездку в Даллас: Серебряный круг 2011, Золотой круг 2013, Даллас 2021**, Dallas Dream — круиз по Волге 2022, Байкал 2023, Китай 2024, Стамбул 2025, Гонконг 2026.
- ★ 4 поездки лучших Директоров по продажам: Южная Корея 2022, Узбекистан 2024, Вьетнам 2025, Дубай 2026.
- ★ Номинант на «Награду за бескорыстие» в сентябре 2021 года.
- ★ Трехкратный финалист «Автопрограммы»: Ford Mondeo 2011, Hyundai Solaris 2018, Hyundai Creta 2021.
- ★ 8 раз входила в «Клуб миллионеров».

КАК ВЫ ПОМОГАЕТЕ УДОЧЕРЕННЫМ КОНСУЛЬТАНТАМ?

Я не делю Консультантов на «мой» или «твой»!
Я выполняю свое дело с миссией в душе и всегда работаю по Золотому правилу: «Относись к людям так, как бы ты хотела, чтоб относились к тебе».

Включаю в проекты своей Бизнес-Группы, влияю лично и командой дочерних Директоров по продажам. Удочеренный Консультант может посещать наши открытые мастер-классы и все мероприятия, получать личную поддержку.

ЧТО МОЖЕТЕ ПОСОВЕТОВАТЬ, ЧТОБЫ БЕСКОРЫСТНОГО ОТНОШЕНИЯ БЫЛО БОЛЬШЕ?

Любить, творить, жить полной грудью и заряжать своим видением, позитивом, отношением к жизни всех, кто со мной соприкасается.



Ия Герасимова
Национальный
Директор по продажам*

Ирина из тех людей, кто умеет помогать. Всегда поддержит, подскажет, поможет разобраться даже в самой запутанной ситуации. Ее профессионализм в том, как спокойно и уверенно уметь превращать «все пропало» в «сейчас разберемся».

Она всегда бескорыстно открыта и на связи, и это при ее загруженности. Провела огромное количество онлайн-встреч и была спикером огромного количества мероприятий в России. Ирина, твоя отзывчивость и готовность поддержать очень много значит для всех нас!

анюдируем и поздравляем

15

лучших Национальных
Директоров по продажам
**по комиссионному
вознаграждению**

М А Й , 2 0 2 6



1

**Галина
Киселева**



2

**Ирина
Однoдушная**



3

**Алена
Хилько**



4

**Елена
Романова**



5

**Ирина
Маняк**



6

**Елизавета
Козлова**



7

**Ольга
Позитурина**



8

**Любовь
Фортова**



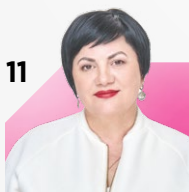
9

**Ольга
Малафеева**



10

**Наталья
Нечаева**



11

**Наталья
Назарова**



12

**Елена
Столяревская**



13

**Лариса
Вовк**



14

**Галина
Соловьева**



15

**Лейла
Грановская**

10

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

М А Й . 2 0 2 6



1

**Галина
Киселева**



2

**Ирина
Однодушная**



3

**Алена
Хилько**



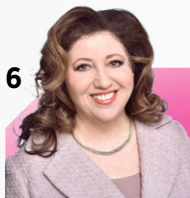
4

**Лейла
Грановская**



5

**Елена
Романова**



6

**Ирина
Маняк**



7

**Любовь
Фортова**



8

**Ольга
Позитурина**



9

**Галина
Соловьева**



10

**Ольга
Малафеева**

Поздравляем

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



Елизавета Козлова
5 июля

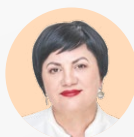


Ия Герасимова
7 июля

С юбилеем в статусе Национальных Директоров по продажам в июле



Ольга Кошелева
22 года



Наталья Назарова
15 лет

5

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

М А Й . 2 0 2 6

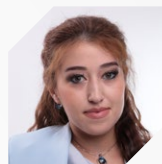
Бизнес-Группа
25-74 Консультанта



**Левченко
Юлия**

100,0%

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Саттарова
Сабина**

100,0%

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Шукурова
Шохиста**

96,2%

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Турсунназарова
Озода**

92,6%

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Акрамова
Садафмох**

92,6%

Ветвь: Однодушная
Ирина

Бизнес-Группа **75-124 Консультанта**



**Загидуллина
Светлана**

46,5%

Ветвь: Мясковская
Марина



**Нестеренко
Марина**

42,7%

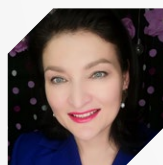
Ветвь: Воронова
Марина



**Александрова
Марина**

41,4%

Ветвь: Фортова
Любовь



**Широкова
Оксана**

38,7%

Ветвь: Романова
Елена



**Филиппова
Таисия**

38,5%

Ветвь: Малафеева
Ольга



**Лиуфа
Елена**

38,5%

Ветвь: Воронова
Марина

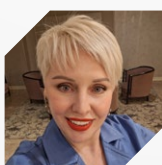
Бизнес-Группа
>125 Консультантов



**Киян
Мария**

35,0%

Ветвь: Горбунова
Светлана



**Горохова
Татьяна**

34,4%

Ветвь: Хилько Алена



**Соловьева
Галина**

34,0%

Ветвь: Позитурина
Ольга

30

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

МАЙ. 2026

Ветвь	Бизнес-Группа	Консультант по красоте	Уровень	Дополни- тельная скидка, руб.	Объем зака- зов личной группы, б.е.
Герасимова Ия	Проскудина Ирина	Галеня Евгения	50	32 268	92,52
Горбунова Светлана	Киян Мария	Комина Юлия	50	31 495	97,47
Маняк Ирина	Маняк Ирина	Тарасова Елена	50	30 156	109,91
Мясковская Марина	Загидуллина Светлана	Зайцева Екатерина	50	30 104	81,09
Киселева Галина	Добрынинская Айгуль	Бурлакова Надежда	50	28 464	83,91
Позитурина Ольга	Тома Анна	Аниканова Ирина	50	26 556	77,01
Воронова Марина	Ксенофонтова Юлия	Коленко Валентина	50	25 428	72,36
Киселева Галина	Юрченко Василина	Николаева Ольга	50	24 602	74,49
Маняк Ирина	Маняк Ирина	Палей Лариса	50	24 369	76,08
Киселева Галина	Севтаева Анна	Пожидаева Ирина	40	24 201	83,39
Вовк Лариса	Савина Наталья	Иванова Ирина	40	23 767	66,30
Ветвь Мэри Кэй Эш	Тепсуркаева Хадижат	Салатаева Жарадат	50	23 764	76,55
Ветвь Мэри Кэй Эш	Щеголева Марина	Магомедова Зина	40	22 891	63,88
Ветвь Мэри Кэй Эш	Малаева Хеда	Вайнаева Берлант	50	22 676	64,32
Ветвь Мэри Кэй Эш	Щеголева Марина	Омарова Хеди	40	22 671	67,60
Герасимова Ия	Новоселова Маргарита	Агешина Татьяна	40	22 389	62,46
Киселева Галина	Кознова Татьяна	Груздева София	50	21 627	65,46
Фатюхина Татьяна	Фатюхина Татьяна	Рогова Людмила	50	21 539	63,57
Костицына Ольга	Кондаурова Ольга	Сергеева Инна	50	20 575	64,66
Воротницкая Ирина	Примакова Ольга	Милицкая Инга	50	20 184	57,65
Киселева Галина	Шматкова Лариса	Фадеева Валентина	40	19 818	71,95
Нечаева Наталья	Косенко Екатерина	Вегеринская Елена	50	18 882	55,21
Ветвь Мэри Кэй Эш	Лисина Елена	Ходырева Дарья	50	18 054	50,35
Ветвь Мэри Кэй Эш	Сорокина Елена	Бугрова Татьяна	40	17 854	58,11
Киселева Галина	Емикеева Людмила	Григорьева Анна	50	17 412	55,48
Маняк Ирина	Радионова Елена	Слобожанина Наталья	50	16 999	56,78
Михайлина Лариса	Кравченко Ольга	Беличенко Светлана	40	16 930	57,23
Киселева Галина	Лазарева Анна	Поповская Оксана	50	16 791	51,85
Однодушная Ирина	Луговская Елена	Хуснутдинова Гульнара	40	16 722	46,29
Фортова Любовь	Агалакова Елена	Скопцова Татьяна	40	15 409	46,04

30

Менеджеров по продажам
по размеру
дополнительной скидки

М А Й . 2 0 2 6

Ветвь	Бизнес-Группа	Консультант по красоте	Уровень	Дополни- тельная скидка, руб.	Объем зака- зов личной группы, б.е.
Нечаева Наталья	Дружинина Ольга	Кравченко Ирина	30	22 853	129,61
Фатюхина Татьяна	Семенец Анна	Вангельева Татьяна	30	13 852	72,31
Киселева Галина	Ерохина Евгения	Верховская Наталья	30	12 467	68,33
Киселева Галина	Ширяева Вера	Османова Сакинат	30	12 369	51,52
Нечаева Наталья	Мосина Светлана	Сапежникова Ирина	30	11 833	65,31
Ветвь Мэри Кэй Эш	Мадаева Райман	Бачаева Марха	30	11 442	53,94
Фортова Любовь	Козлова Елена	Ситник Эльвира	30	11 289	53,97
Романова Елена	Шереметьева Светлана	Лямина Любовь	30	10 598	54,89
Киселева Галина	Ненашева Альфия	Крамарова Лариса	30	10 289	57,82
Однодушная Ирина	Луговская Елена	Колганова Людмила	30	9 619	52,93
Ветвь Мэри Кэй Эш	Лисина Елена	Кочурова Татьяна	30	9 603	49,96
Фортова Любовь	Бикжанова Элеонора	Матвеева Евгения	30	9 421	44,44
Романова Елена	Зонова Елена	Комарова Инга	30	9 132	39,75
Малафеева Ольга	Баркарь Наталья	Даньшина Наталья	30	8 898	43,63
Киселева Галина	Филиппова Наталия	Орлова Алла	30	8 467	35,45
Фортова Любовь	Кретова Ирина	Шипицына Светлана	30	8 400	43,08
Георгиева Елена	Середкина Марина	Чичаева Мария	30	8 344	38,12
Романова Елена	Науменко Татьяна	Кондратьева Надежда	30	8 310	43,84
Киселева Галина	Болотова Татьяна	Федосеева Евгения	30	8 308	41,67
Ветвь Мэри Кэй Эш	Зафесова Саида	Бичева Людмила	30	8 078	43,70
Хилько Алена	Никулина Юлия	Горбунова Наталия	30	8 029	42,68
Хилько Алена	Гончарова Мария	Балмашнова Валентина	30	7 991	41,14
Фортова Любовь	Бирюкова Елена	Сычева Лариса	30	7 964	42,72
Романова Елена	Драгун Наталья	Макаревич Ирина	30	7 928	36,26
Позитурина Ольга	Игнаткина Тамара	Романова Ирина	30	7 672	35,53
Нечаева Наталья	Леонтьева Надежда	Скрипка Светлана	30	7 663	34,99
Романова Елена	Герасимова Татьяна	Февралева Вера	30	7 534	31,31
Герасимова Ия	Проскудина Ирина	Казарян Марина	30	7 513	32,38
Хилько Алена	Яковлева Татьяна	Гардаш Светлана	30	7 476	38,09
Кошелева Ольга	Кошелева Ольга	Турова Лариса	30	7 433	32,80

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

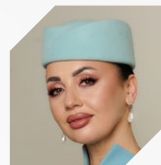
М А Й . 2 0 2 6



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



**Луговская
Елена**
6 Менеджеров
Ветвь: Однодушная
Ирина



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



**Бочкарева
Елена**
5 Менеджеров
Ветвь: Кошелева
Ольга



**Ненашева
Альфия**
5 Менеджеров
Ветвь: Киселева
Галина



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



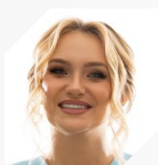
**Примакова
Ольга**
4 Менеджеров
Ветвь: Воротницкая
Ирина



**Смирнова
Оксана**
4 Менеджеров
Ветвь: Хилько Алена



**Фоминых
Наталья**
4 Менеджеров
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Форостина
Анна**
4 Менеджеров
Ветвь: Киселева
Галина



**Андреева
Ирина**
3 Менеджера
Ветвь: Романова
Елена



**Андреева
Людмила**
3 Менеджера
Ветвь: Георгиева
Елена



**Вяденко
Светлана**
3 Менеджера
Ветвь: Ковк Лариса



**Газина
Маргарита**
3 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



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



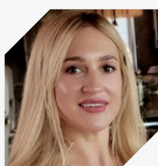
**Королькова
Зарина**
3 Менеджера
Ветвь: Романова
Елена



**Малахова
Наила**
3 Менеджера
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Марфенко
Татьяна**
3 Менеджера
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Матеюнас
Юлия**
3 Менеджера
Ветвь: Матеюнас
Елена



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



**Мельник
Татьяна**
3 Менеджера
Ветвь: Романова
Елена



**Миллер
Ольга**
3 Менеджера
Ветвь: Романова
Елена



**Науменко
Татьяна**
3 Менеджера
Ветвь: Романова
Елена



**Нестеренко
Марина**
3 Менеджера
Ветвь: Воронова
Марина



**Никulina
Юлия**

3 Менеджера
Ветвь: Хилько Алена



**Проскудина
Ирина**

3 Менеджера
Ветвь: Герасимова Ия



**Савидова
Алёна**

3 Менеджера
Ветвь: Малафеева
Ольга



**Сангаджиева
Гиляна**

3 Менеджера
Ветвь: Фортова
Любовь



**Сергиева
Елена**

3 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Ушакова
Гюзель**

3 Менеджера
Ветвь: Вышинская
Ирина



**Филиппова
Таисия**

3 Менеджера
Ветвь: Малафеева
Ольга



**Чередова
Елена**

3 Менеджера
Ветвь: Саржан
Светлана



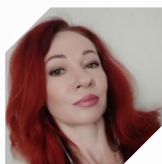
**Шапошникова
Елена**

3 Менеджера
Ветвь: Фортова
Любовь



**Швецова
Виктория**

3 Менеджера
Ветвь: Позитурина
Ольга



**Штурнева
Татьяна**

3 Менеджера
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Янченкова
Елена**

3 Менеджера
Ветвь: Мэри Кэй Эш

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

М А Й . 2 0 2 6



**Кознова
Татьяна**

3 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Тепсуркаева
Хадиджат**

3 Менеджера
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Щеголева
Марина**

3 Менеджера
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Александрова
Марина**

2 Менеджера
Ветвь: Фортова
Любовь



**Балясникова
Людмила**

2 Менеджера
Ветвь: Хилько Алена



**Баранникова
Елена**

2 Менеджера
Ветвь: Маняк Ирина



**Добрынинская
Айгуль**

2 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Иргит
Саяна**

2 Менеджера
Ветвь: Киселева
Галина



**Киян
Мария**

2 Менеджера
Ветвь: Горбунова
Светлана



**Косенко
Екатерина**

2 Менеджера
Ветвь: Нечаева
Наталья



**Ксенофонтова
Юлия**

2 Менеджера
Ветвь: Воронова
Марина



**Луговская
Елена**

2 Менеджера
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Орлова
Наталья**

2 Менеджера
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Примакова
Ольга**

2 Менеджера
Ветвь: Воротницкая
Ирина



**Проскудина
Ирина**

2 Менеджера
Ветвь: Герасимова Ия



**Рубежанская
Ирина**

2 Менеджера
Ветвь: Хилько Алена



**Чередова
Елена**

2 Менеджера
Ветвь: Саржан
Светлана

10

Лучших Консультантов
по объему личных заказов

МАЙ, 2020

ФИО	Объем личных заказов, б.е.	Бизнес-Группа
Иманаева Татьяна	170,73	Линюшина Татьяна
Такаева Радима	166,91	Башаева Иман
Ширинбекова Симин	102,39	Рахматова Муаззамой
Аракелян Цагик	93,49	Арутюнян Ануш
Закирова Айгуль	84,51	Махмутова Тансылу
Цумарова Елена	79,21	Угбор Анна
Чернова Лейсан	77,78	Гайнутдинова Эльвира
Грачева Адина	74,92	Маняк Ирина
Ахматянова Елена	71,73	Чугункова Елена
Яковенко Екатерина	71,71	Илкова Ирина



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

10

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

МАЙ, 2020



**Исламова
Елена**

106,96 б.е.

Ветвь: Михайлина
Лариса



**Каримова
Замира**

100,50 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Левченко
Юлия**

100,50 б.е.

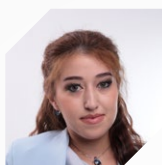
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Каримова
Адолат**

99,17 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Саттарова
Сабина**

99,07 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Залилова
Айёрсултон**

98,91 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Шукурова
Шохиста**

98,86 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Турсунназарова
Озода**

98,86 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Ионова
Наталья**

98,76 б.е.

Ветвь: Киселева
Галина



**Уметбаева
Ильнара**

96,12 б.е.

Ветвь: Киселева
Галина



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

МАЙ, 2020

ФИО	Кол-во новичков	Объем заказов новичков, б.е.	Бизнес-Группа	Национальная ветвь
Ибрагимова Айна	17	44,88	Ибрагимова Айна	Ветвь Мэри Кэй Эш
Павлюк Евгения	15	71,87	Павлюк Евгения	Киселева Галина
Башаева Иман	13	35,25	Башаева Иман	Ветвь Мэри Кэй Эш
Тепсуркаева Хадиджат	12	38,56	Тепсуркаева Хадиджат	Ветвь Мэри Кэй Эш
Вайнаева Берлант	11	27,76	Малаева Хеда	Ветвь Мэри Кэй Эш
Агешина Татьяна	10	36,79	Новоселова Маргарита	Герасимова Ия
Сухарева Анастасия	9	32,66	Кознова Татьяна	Киселева Галина
Матеюнас Юлия	8	142,15	Матеюнас Юлия	Матеюнас Елена
Берсанова Бирлант	8	28,15	Берсанова Бирлант	Малафеева Ольга
Рогова Людмила	8	14,84	Фатюхина Татьяна	Фатюхина Татьяна

100

Лучших Директоров
по продажам
**по коммиссионному
вознаграждению**

М А Й, 2026



**Агалакова
Елена**
Ветвь: Фортова
Любовь



**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



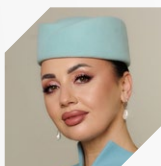
**Баранникова
Елена**
Ветвь: Маняк Ирина



**Баранова
Галина**
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Башаева
Иман**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Башкирова
Гузель**
Ветвь: Матеюнас
Елена



**Берсанова
Бирлант**
Ветвь: Малафеева
Ольга



**Блажевская
Татьяна**
Ветвь: Маняк Ирина



**Бушманова
Ирина**
Ветвь: Жебровская
Елена



**Васильева
Наталья**
Ветвь: Киселева
Галина



**Владимирова
Ольга**
Ветвь: Малафеева
Ольга



**Воронова
Марина**
Ветвь: Воронова
Марина



**Вяденко
Светлана**
Ветвь: Вовк Лариса



**Габулян
Наталья**
Ветвь: Герасимова Ия



**Гончарова
Мария**
Ветвь: Хилько Алена



**Горохова
Татьяна**
Ветвь: Хилько Алена



**Гурылева
Ольга**
Ветвь: Киселева
Галина



**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



**Избосарова
Айсулу**

Ветвь: Малафеева
Ольга



**Иргит
Саяна**

Ветвь: Киселева
Галина



**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



**Козина
Галина**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Кознова
Татьяна**

Ветвь: Киселева
Галина



**Кондаурова
Ольга**

Ветвь: Костицына
Ольга



**Корабельникова
Эльвира**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Королькова
Зарина**

Ветвь: Романова
Елена



**Кочеткова
Лилия**

Ветвь: Романова
Елена



**Кретьова
Ирина**
Ветвь: Фортова
Любовь



**Ксенофонтова
Юлия**
Ветвь: Воронова
Марина



**Кульчихина
Наталья**
Ветвь: Хилько Алена



**Курамшина
Наталья**
Ветвь: Фортова
Любовь



**Курбанова
Хава**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Лазарева
Анна**
Ветвь: Киселева
Галина



**Ларина
Юлия**
Ветвь: Позитурина
Ольга



**Леонтьева
Марина**
Ветвь: Киселева
Галина



**Лобунько
Елена**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Луговская
Елена**
Ветвь: Однодушная
Ирина



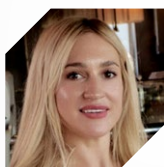
**Львова
Аисия**
Ветвь: Маняк Ирина



**Мадаева
Райман**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Малаева
Хеда**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Матеюнас
Юлия**
Ветвь: Матеюнас
Елена



**Махмутова
Тансылу**
Ветвь: Романова
Елена



**Миллер
Ольга**
Ветвь: Романова
Елена



**Мустафина
Гульнара**
Ветвь: Романова
Елена



**Налобина
Татьяна**
Ветвь: Однодушная
Ирина



**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



**Савидова
Алёна**
Ветвь: Малафеева
Ольга



**Савина
Наталья**
Ветвь: Вовк Лариса



**Саликаева
Светлана**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Санасарян
Гаянэ**
Ветвь: Грановская
Лейла



**Святова
Лариса**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Середкина
Марина**
Ветвь: Георгиева
Елена



**Соболевская
Евгения**
Ветвь: Позитурина
Ольга



**Соколова
Мария**
Ветвь: Фортова
Любовь



**Соловьева
Галина**
Ветвь: Позитурина
Ольга



**Старичкова
Ирина**
Ветвь: Однодушная
Ирина



**Стрельцова
Татьяна**
Ветвь: Фортова
Любовь



**Тепсуркаева
Хадиджат**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Тома
Анна**
Ветвь: Позитурина
Ольга



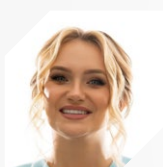
**Третьякова
Наталья**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Тюлюш
Чинчи**
Ветвь: Киселева
Галина



**Угбор
Анна**
Ветвь: Фортова
Любовь



**Форостина
Анна**
Ветвь: Киселева
Галина



**Чашина
Ирина**
Ветвь: Георгиева
Елена



**Чернейко
Лариса**
Ветвь: Нечаева
Наталья



**Чугункова
Елена**
Ветвь: Нечаева
Наталья



**Чуева
Татьяна**
Ветвь: Костицына
Ольга



**Шатунова
Яна**
Ветвь: Киселева
Галина



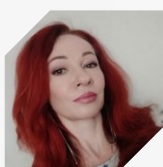
**Шашкина
Наталья**
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**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

М А Й . 2 0 2 6

Бизнес-Группа **до 75 Консультантов**

**Абдиева
Медиса**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Акрамова
Садафмох**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Аракелянц
Марина**

Ветвь: Саржан
Светлана



**Березовикова
Анастасия**

Ветвь: Киселева
Галина



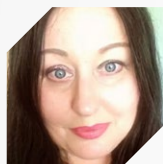
**Газакбиева
Амнат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Драгун
Наталья**

Ветвь: Романова
Елена



**Ерёменко
Татьяна**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



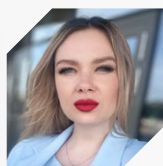
**Козлова
Елена**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Линюшина
Татьяна**

Ветвь: Романова
Елена



**Павлюк
Евгения**

Ветвь: Киселева
Галина



**Рак
Людмила**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Рахматова
Муаззамой**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Тюндешева
Сайлык**

Ветвь: Киселева
Галина



**Угбор
Анна**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Харитончик
Ольга**

Ветвь: Герасимова Ия

Бизнес-Группа **75-124 Консультанта**

**Александрова
Марина**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Берсанова
Бирлант**

Ветвь: Малафеева
Ольга



**Витина
Зоя**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Дудка
Лариса**

Ветвь: Воронова
Марина



**Зайцева
Марина**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Ибрагимова
Айна**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Крыласова
Лидия**

Ветвь: Хилько Алена



**Курилова
Ольга**

Ветвь: Воронова
Марина



**Лактина
Ольга**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Новоселова
Маргарита**

Ветвь: Герасимова Ия



**Санасарян
Гаянэ**

Ветвь: Грановская
Лейла



**Тюлюш
Чинчи**

Ветвь: Киселева
Галина



**Хамысханова
Заман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Хомушку
Чечена**

Ветвь: Киселева
Галина



**Шашкина
Наталья**

Ветвь: Мэри Кэй Эш

Бизнес-Группа >125 Консультантлв



**Баранникова
Елена**

Ветвь: Маняк Ирина



**Башаева
Иман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Блажевская
Татьяна**

Ветвь: Маняк Ирина



**Димаева
Юлия**

Ветвь: Киселева
Галина



**Забродина
Елена**

Ветвь: Киселева
Галина



**Клименко
Алена**

Ветвь: Фортова
Любовь



**Кондаурова
Ольга**

Ветвь: Костицына
Ольга



**Ксенофонтова
Юлия**

Ветвь: Воронова
Марина



**Луговская
Елена**

Ветвь: Однодушная
Ирина



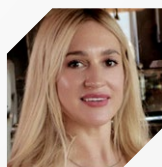
**Мадаева
Райман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Малаева
Хеда**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Матеюнас
Юлия**

Ветвь: Матеюнас
Елена



**Примакова
Ольга**

Ветвь: Воротницкая
Ирина



**Тепсуркаева
Хадижат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Томе
Анна**

Ветвь: Позитурина
Ольга



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

М А Й . 2 0 2 6



**Малаева
Хеда**

402,24 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Берсанова
Бирлант**

201,17 б.е.

Ветвь: Малафеева
Ольга



**Хамысханова
Заман**

201,15 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Зайцева
Марина**

200,09 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Ибрагимова
Айна**

188,62 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Абзиева
Медиса**

183,75 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Рахматова
Муаззамой**

152,64 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Газакбиева
Амнат**

146,06 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Саидова
Марем**

127,57 б.е.

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Каримова
Замира**

126,66 б.е.

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Левченко
Юлия**

126,66 б.е.

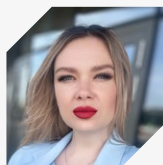
Ветвь: Однодушная
Ирина



Лучшие Директора по продажам по привлечению в Бизнес-Группе

М А Й . 2 0 2 6

Бизнес-Группа **до 75 Консультантов**



**Павлюк
Евгения**

15 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Фленова
Елена**

9 новичков

Ветвь: Вышинская
Ирина



**Черноусова
Марина**

8 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Драгун
Наталья**

7 новичков

Ветвь: Романова
Елена



**Курбанова
Хава**

7 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Лузгина
Надежда**

7 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Мадесова
Оксана**

7 новичков

Ветвь: Хилько Алена



**Саидова
Марем**

7 новичков

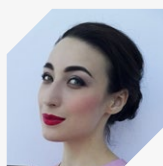
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Ван-Мин-Ян
Лариса**

6 новичков

Ветвь: Георгиева
Елена



**Васильева
Анастасия**

6 новичков

Ветвь: Костицына
Ольга



**Газакбиева
Амнат**

6 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Ганина
Юлия**

6 новичков

Ветвь: Жебровская
Елена



**Гончарова
Виктория**

6 новичков

Ветвь: Хилько Алена



**Иванова
Владислава**

6 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Макарова
Наталья**

6 новичков

Ветвь: Фортова
Любовь



**Максимова
Юлия**

6 новичков

Ветвь: Фортова
Любовь



**Манхаева
Зинаида**

6 новичков

Ветвь: Фортова
Любовь

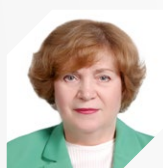


**Мосунова
Тамара**

6 новичков

Ветвь: Романова
Елена

Бизнес-Группа 75-124 Консультанта



**Новоселова
Маргарита**

19 новичков

Ветвь: Герасимова Ия



**Бурдакова
Ольга**

15 новичков

Ветвь: Вышинская
Ирина



**Хамысханова
Заман**

14 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Санасарян
Гаянэ**

11 новичков

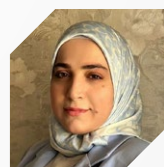
Ветвь: Грановская
Лейла



**Паутова
Полина**

10 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Берсанова
Бирлант**

9 новичков

Ветвь: Малафеева
Ольга



**Скудицкая
Ирина**

9 новичков

Ветвь: Горбунова
Светлана



**Ушакова
Гюзель**

9 новичков

Ветвь: Вышинская
Ирина



**Хомушку
Чечена**

9 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Ажниязова
Зульфия**

8 новичков

Ветвь: Хилько Алена



**Зайцева
Марина**

8 новичков

Ветвь: Одндушная
Ирина



**Морозова
Марина**

8 новичков

Ветвь: Фатюхина
Татьяна



**Недобежкина
Маргарита**

8 новичков

Ветвь: Малафеева
Ольга



**Юрченко
Василина**

8 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Яковлева
Татьяна**

8 новичков

Ветвь: Хилько Алена

Бизнес-Группа >125 Консультантов



**Тепсуркаева
Хадиджат**

34 новичка

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Малаева
Хеда**

30 новичков

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Башаева
Иман**

22 новичка

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Мадаева
Райман**

22 новичка

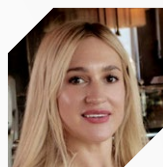
Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Сангаджиева
Гиляна**

21 новичок

Ветвь: Фортова
Любовь



**Матеюнас
Юлия**

20 новичков

Ветвь: Матеюнас
Елена



**Кознова
Татьяна**

18 новичков

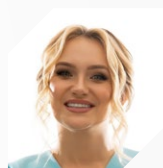
Ветвь: Киселева
Галина



**Проскудина
Ирина**

18 новичков

Ветвь: Герасимова Ия



**Форостина
Анна**

18 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Томе
Анна**

16 новичков

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Добрынинская
Айгуль**

15 новичков

Ветвь: Киселева
Галина



**Соколова
Мария**

15 новичков

Ветвь: Фортова
Любовь



**Демарбе
Ирина**

14 новичков

Ветвь: Позитурина
Ольга



**Ксенофонтова
Юлия**

14 новичков

Ветвь: Воронова
Марина



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



**Ажниязова
Зульфия**

Ветвь: Хилько Алена



**Асхабова
Айдима**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Балясникова
Людмила**

Ветвь: Хилько Алена



**Башаева
Иман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Бурдакова
Ольга**

Ветвь: Вышинская
Ирина



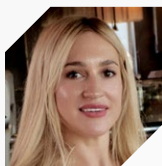
**Витина
Зоя**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Мадаева
Райман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Матеюнас
Юлия**

Ветвь: Матеюнас
Елена



**Старичкова
Ирина**

Ветвь: Однодушная
Ирина



**Тепсуркаева
Хадиджат**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Хамысханова
Заман**

Ветвь: Мэри Кэй Эш



**Шостак
Марина**

Ветвь: Позитурина
Ольга

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



**Аниканова
Ирина**

037024



**Бурлакова
Надежда**

037015



**Вегеринская
Елена**

037020



**Галеня
Евгения**

037022



**Зайцева
Екатерина**

037025



**Комина
Юлия**

037023



**Палей
Лариса**

037019



**Сат
Чинчи**

037016



**Сергеева
Инна**

037021

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



**Загидуллина
Светлана**

036639



**Иргит
Саяна**

012540



**Косенко
Екатерина**

023621



У меня было три причины для того, чтобы выбрать косметику предметом своего бизнеса. Во-первых, я хотела найти продукт, который заполнит пустующий сегмент рынка и удовлетворит потребности использующих его женщин. Во-вторых, женщина должна быть способна поверить в то, что продает — а после того, как она воспользуется нашей косметикой, она с удовольствием будет рекомендовать ее другим. В-третьих, я должна была выбрать продукцию, которая бы стимулировала повторные заказы. Женщина, которая уверена в том, что эти средства полезны для ее кожи, закажет больше косметики «Мэри Кэй».

Mary Kay Ash