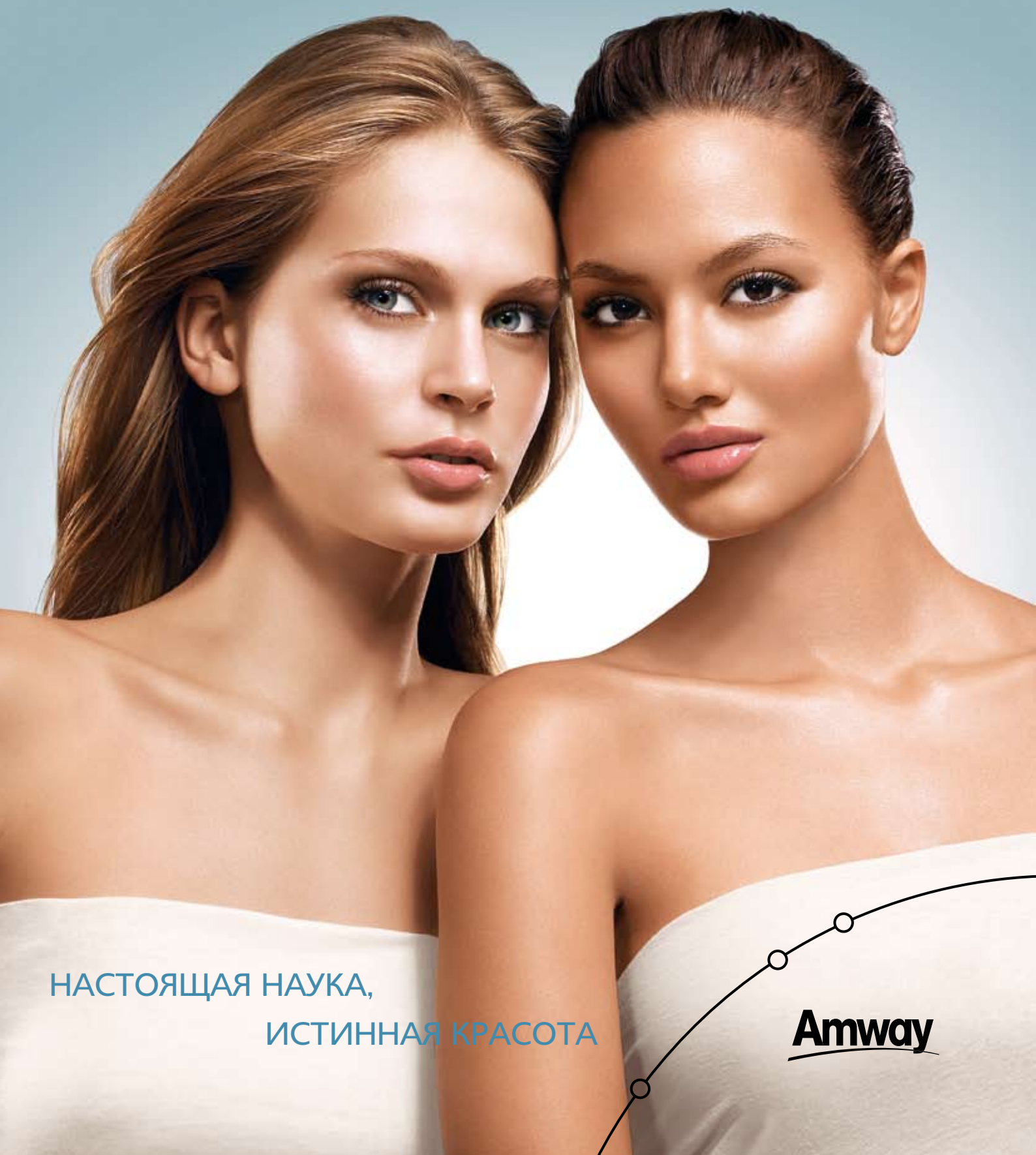


Amagram

ЖУРНАЛ ДЛЯ НЕЗАВИСИМЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ АМВЭЙ

Апрель 08



НАСТОЯЩАЯ НАУКА,
ИСТИННАЯ КРАСОТА

Amway

Скоро поступит в продажу...

ARTISTRY™ LuXury

Крем против возрастных изменений кожи лица

ARTISTRY™



Сандра Баллок
представляет ARTISTRY LuXury
Крем против возрастных
изменений кожи лица

Крем ARTISTRY LuXury предназначен для женщины, которая во всем ищет совершенства. Она так же проницательна и требовательна в выборе средств по уходу за кожей лица, как и во всех других сферах своей жизни, она всегда стремится приобрести продукты, разработанные в соответствии с самыми передовыми технологиями, для того чтобы восстанавливать и поддерживать молодость и красоту своей кожи. Ей, движимой желанием получить самое лучшее - сочетание утонченной роскоши и новейших научных разработок, - ей, не согласной ни на что меньшее, когда дело касается красоты и здоровья **кожи, - просто нет равных.**

Почувствуйте силу преображения!

За получением более подробной информации обращайтесь на наш сайт www.amway.ru

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

- 3 Преобразование. Послание Стива Ван Андела и Дага ДеВоса.
- 4 Новый проект ООО «Амвэй» и ЮНИСЕФ в России - «Улыбка ребенка»!
- 6 Программа помощи детям «Один за другим» в мире.
- 20 Еще раз о Сертификации НПА.
- 22 Группа тренеров ООО «Амвэй».

бизнес

- 7 Жемчужные НПА.
- 7 Рубиновые НПА.
- 8 Платиновые НПА.
- 12 Золотые НПА.
- 13 Серебряные НПА.
- 15 Критерии публикации уровней достижений, фотографий и историй успеха в AMAGRAM™ и AMAGRAM DIAMOND™.
- 24 Финансовая грамотность.
- 26 Вопросы и ответы.
- 27 Цены.

продукция

- 2 Крем ARTISTRY™ LuXury - скоро в продаже!
- 17 2 новых оттенка тонального крема ARTISTRY.
- 18 Наталия Черкасова знакомит Вас с техникой нанесения тонального крема ARTISTRY.
- 28 QUIXOTIC™ Линия ароматов для женщин и мужчин.

Преобразование



Вот уже почти пятьдесят лет мы полагаемся на силу этого бизнеса. Он предоставляет великолепные возможности как для Вас, Вашей семьи и Ваших друзей, так и для людей во всем мире!

Но мы хотим создать великий бизнес и сделать его еще лучше! Вот почему для нас так важен именно этот год. Наш бизнес преобразуется удивительным образом. Мы заняты инновациями, поглощены выполнением поставленных задач и закладываем основы на будущее для роста нашего бизнеса.

И уже налицо результаты - производство новых продуктов, запускаемых на разных рынках, продуктов, которые, как мы считаем, привлекут к Вам новых клиентов. Но, как Вы знаете, преобразования - это не только запуск новой продукции.

Это еще и расширение наших связей с Вами путем создания новых возможностей, помогающих шагать в ногу со временем и всегда находиться в первых рядах в процессе постоянно меняющейся ситуации на рынке прямых продаж.

Это и готовность воспользоваться новыми технологиями и ресурсами. Это также расширение нашей работы по предоставлению тренингов и обеспечению НПА усовершенствованными вспомогательными материалами для продаж.

Это и работа по формированию последовательного представления о нашем бизнесе и по повышению осведомленности мирового сообщества о наших брендах, что поможет повысить нашу репутацию в мировом масштабе.

А главное - то, чтобы все мы были едины во мнении о тех возможностях, которые предоставляет Компания, особенно это касается Плана Amway по продажам и маркетингу. Ведь надежды, которые мы вселяем в наших будущих НПА, должны соответствовать тому опыту, который они приобретут в этом бизнесе.

В 2008 году наши инициативы по расширению бизнеса будут способствовать большим успехам всех и каждого... и, конечно, лично Вашим успехам.

Наша благодарность Вам за желание идти в будущее вместе с нами не знает границ!

Стив Ван Андел

Даг ДеВос



Amway

 юнисеф 

Новый проект ООО «Амвэй» и ЮНИСЕФ в России - «Улыбка ребенка»!

Ни для кого не секрет, что состояние большинства российских медицинских и социальных учреждений, оказывающих различные виды помощи детям и подросткам, оставляет желать лучшего. А ведь от того, насколько хорошо оборудован кабинет врача или психолога, насколько комфортно себя чувствует ребенок, приходя в детскую поликлинику, больницу или центр социальной помощи, зависит результат лечения и социально-психологической реабилитации. Часто для улыбки ребенка нужна просто веселая игрушка. Но, конечно, помимо этого требуется и специальное оборудование, и техника, и обустроенное помещение, и веселые декорации...

С Вашей помощью мы сможем сделать больше!

В 2008 году ООО «Амвэй» совместно с Детским Фондом ООН (ЮНИСЕФ) начинают в России новый долгосрочный проект «Улыбка ребенка», из названия которого уже становится понят-

но его основное предназначение - приносить радость детям!

Данный проект будет финансироваться как за счет собственных средств Компании, так и за счет добровольных пожертвований, поступающих от сотрудников и Независимых Предпринимателей Амвэй в рамках уже созданных нами механизмов привлечения средств на реализацию проектов в рамках программы помощи детям «Один за другим». На выделяемые собственно Компанией и привлекаемые ею извне средства в различных медицинских и социальных детских учреждениях по всей стране будут оборудованы специальные игровые или, так называемые, сенсорные комнаты. В дизайне многих комнат предполагается использование элементов декора с героями известного российского мультипликационного сериала «Смешарики», что сделает эти комнаты забавными и доставит массу удовольствия детям. В игровой комнате дети смогут найти себе занятие по душе,





посмотреть мультфильм или дать выход накопившейся энергии. Яркие горки, домики, качалки, сухие бассейны и конструкторы помогут детям отвлечься от своих болезней и хотя бы на время забыть о том, что они в стенах лечебного или социального учреждения.

Сенсорная комната - это маленький рай, где все журчит, звучит, переливается, манит, ненавязчиво заставляет забыть страхи, успокаивает. В такой комнате создается ощущение полной безопасности, комфорта, загадочности, что наилучшим образом способствует установлению спокойных, доверительных отношений между ребенком и специалистом. Сенсорная комната позволяет снимать эмоциональное и мышечное напряжение у ребенка, тонизировать его психическую активность, развивать воображение и творческие способности, корректировать психоэмоциональное состояние ребенка.

В 2008 году около 20 подобных комнат будут оборудованы в медицинских и социальных детских учреждениях в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Челябинске, Барнауле, Оренбурге, Иркутске и ряде других городов России. Компания Amway выражает глубокую признательность всем Независимым Предпринимателям Амвэй, которые поддерживают нашу программу, направленную на помощь детям: покупают продукцию Amway - ЮНИСЕФ (значки, открытки и рюкзаки), переводят деньги напрямую в ЮНИСЕФ, участвуют в благотворительных мероприятиях, организованных Компанией. Мы бы никогда не добились таких результатов без Вашей помощи. А ведь сделать мир добрее к детям по силам каждому! Мы очень надеемся, что Вы также активно поддержите и наш новый проект - ведь дети каждый день нуждаются в заботе и помощи взрослых.

Поддержите наш проект «Улыбка ребенка» - и он придет в ВАШ город!

Давайте вместе помогать детям жить лучше!



Программа помощи детям «Один за другим» в мире



«Один за другим» является глобальной программой Amway, направленной на помощь детям. В рамках данной программы филиалы Компании, Независимые Предприниматели и сотрудники Amway объединили свои усилия в деле оказания помощи нуждающимся детям. Эта программа была поддержана филиалами Amway в более чем 50 странах мира.

С 2003 года Компании, Независимым Предпринимателям и сотрудникам удалось:

- оказать помощь более **5 миллионам детей** во всем мире;
- собрать на эту программу более **50 млн. долларов США;**
- провести более **800 000 часов** своего времени, участвуя в различных проектах в рамках этой программы.

**Amway в Европе помогает
нуждающимся детям.**

**Компании удалось собрать для детей
уже более 1 миллиона евро!**

В 2007 году в рамках всемирной программы помощи детям «Один за другим» Европейские филиалы Amway, сотрудники и Независимые Предприниматели Амвэй собрали **1.07 млн. евро** для нуждающихся детей в Европе, Кении и России. «Мы даем людям возможность стать независимыми, это основа нашего бизнеса», - сказал Марк Байдервиден, Старший Вице-Президент и Управляющий Директор Amway в Европе. «Мы вносим вклад в общество и помогаем детям посредством нашей программы «Один за другим», это неотъемлемая часть нашего бизнеса». Эту

сумму удалось собрать благодаря различным проектам, таким как, например, изготовление и продажа тряпичных кукол или продажа новогодних и рождественских открыток. Две трети пожертвований были получены от Независимых Предпринимателей Амвэй.

Поддержка проектов ЮНИСЕФ

В Европе компания Amway начала сотрудничество с Детским Фондом ООН (ЮНИСЕФ) в 2001 году. За все время партнерства Amway передала в ЮНИСЕФ более **3.7 млн. евро**. Большая часть пожертвований, сделанных в 2007 году в размере 720 000 евро, пойдет на проекты ЮНИСЕФ в Килифи (Кения) и в Республике Бурятия. Килифи является одним из беднейших районов Кении, где смертность среди детей младше пяти лет составляет 10%. Общая цель Amway и ЮНИСЕФ - улучшить базовые услуги в области здравоохранения и вакцинации детей и женщин в этом районе, чтобы предотвратить детскую смертность от таких болезней, как малярия, диарея и острые респираторные заболевания, спровоцированных и усиленных в результате недоедания.

В России компания Amway поддержала проекты ЮНИСЕФ в области образования, например, по созданию двух инклюзивных школ в Бурятии, где смогут учиться дети с ограниченными возможностями. В Австрии, Швеции, Италии и Германии сотрудники и Независимые Предприниматели Амвэй приняли участие в марафонах в поддержку ЮНИСЕФ. Компания жертвовала в ЮНИСЕФ 1 евро за каждый километр, преодоленный бегом Amway.

Вклад в общество

В дополнение к программам ЮНИСЕФ, Amway также поддерживает программы помощи детям на местном уровне, в той стране, где она работает. В Турции Amway поддержала программы иммунизации турецких детей. В Украине Компания поддерживает программу «Дорога к успеху», целью которой является помощь детям-сиротам при их адаптации к жизни в обществе после того, как они покидают детский дом. Другими примерами являются пожертвования Amway в Италии на приобретение инкубатора для детской больницы в Милане и сбор средств Независимыми Предпринимателями Амвэй в Германии на поддержку приютов и детских домов.

Достижения российских НПА

Лисицкая Маргарита и Лисицкий Дмитрий



ЖЕМЧУЖНЫЙ
НПА **ЯНВАРЬ**

Чапкевич Лилия



ЖЕМЧУЖНЫЙ
НПА **ЯНВАРЬ**

Проскурова Мария и Проскуров Иван



ЖЕМЧУЖНЫЙ
НПА **ЯНВАРЬ**

Эрдыеева Марина и Эрдынеев Юрий



ЖЕМЧУЖНЫЙ
НПА **ЯНВАРЬ**

Сырвачева Алла



ЖЕМЧУЖНЫЙ
НПА **ЯНВАРЬ**

Иванов Александр и Иванова Татьяна



РУБИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Полещук Валентина



РУБИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Малиновская Татьяна и Махмутов Рашид



РУБИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Фалдина Любовь и Еремина Инесса



РУБИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Достижения российских НПА

Алексеева Юлия и Алексеев Дмитрий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Братко Елена

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Анисимова Ольга и Анисимов Анатолий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Вализер Наталья и Вализер Юрий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Антипова Вера

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Варфоломеева Людмила

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Афанасьева Наталья и Афанасьев Александр

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Волкова Тамара

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Беликова Светлана и Беликов Владимир

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Володина Надежда и Володин Сергей

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Блящев Владимир и Блящева Светлана

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Гафарова Резида и Гафаров Азат

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Борисова Наталья

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Гомон Виктория и Гомон Александр

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Бочарова Наталья

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Грачева Нина и Козлова Ирина

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Достижения российских НПА

Густова Роза и Густов Михаил



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Иванова Светлана и Иванов Станислав



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Данилин Владимир и Данилина Наталья



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Клопова Ольга



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Еремеева Татьяна и Еремеев Павел



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Кобелев Сергей и Кобелева Татьяна



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Жалнин Владелин и Жалнина Светлана



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Кобылина Ольга



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Жидкова Татьяна и Жидков Александр



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Ковальчук Светлана и Петров Павел



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Захарова Светлана и Захаров Сергей



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Колбасина Татьяна и Гридина Ирина



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Золоева Бэла



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Куколева Наталья и Куколев Александр



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Золотых Нина и Золотых Александр



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Куртумирова Оксана и Нагорный Андрей



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Достижения российских НПА

Кутищева Лариса и Кутищев Владимир

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Почвирная Екатерина

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Луданов Константин и Григорьева Надежда

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Привалихина Ольга и Привалихин Дмитрий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Мамишева Татьяна и Ляпина Наталья

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Радченко Татьяна

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Медведева Ирина и Медведев Виталий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Развозова Лидия

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Мелехова Софья и Мелехов Федор

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Рогашова Ирина и Рогашов Алексей

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Меркушев Денис и Меркушева Марина

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Родичев Анатолий и Родичева Лидия

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Мороз Светлана и Мороз Станислав

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Селезнева Елена и Альмуков Руслан

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Пиняева Татьяна и Пиняев Александр

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Сизиков Павел и Сизикова Ксения

ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Достижения российских НПА

Смирнова Лидия



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Шакирова Галина и Шакиров Рахимзян



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Толкачева Елена и Толкачев Владимир



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Шебунина Татьяна



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Фалдин Анатолий



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Широкина Марина и Широкин Константин



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Федорова Светлана



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Филиппова Татьяна и Филиппов Юрий



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Хабжиева Лубан



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Хисматулина Ирина и Хисматулин Гайдар



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Чиркова Ольга и Наговицына Александра



ПЛАТИНОВЫЙ НПА
ЯНВАРЬ

Достижения российских НПА



ЗОЛОТОЙ НПА ЯНВАРЬ

Артаева Галина и Артаев Виктор
 Артемьева Ирина и Лямичев Петр
 Ашрапов Аркадий и Арнольд Елена
 Баянова Елена и Баянов Алексей
 Белова Ирина
 Белоноженко Ярослав и Белоноженко Татьяна
 Белявкина Наталья и Белявкин Алексей
 Берендакова Гузель и Берендаков Анатолий
 Бредихин Вячеслав и Салтанова Ирина
 Герлиани Теймураз и Камкия Инга
 Глухов Анатолий и Глухова Марина
 Головачев Александр и Головачева Валентина
 Грязнова Вера и Грязнов Анатолий
 Дашанов Илья и Дашанова Нина
 Дзюбенко Андрей
 Емельянова Ирина и Емельянов Александр
 Емченко Инна и Емченко Олег
 Еременко Людмила и Еременко Алексей
 Жердева Марина и Жердев Олег
 Зверева Светлана
 Зиборева Наталья и Зиборов Александр
 Зимарева Ольга и Зимарев Николай
 Ивакина Марина и Ивакин Игорь
 Иванова Галина и Иванов Александр
 Исмакаева Виктория
 Кадырбердеев Булат и Айбулатова Гульбике
 Калиниченко Сергей и Калиниченко Татьяна
 Карпеева Елена и Гребенкин Алексей
 Кастуев Руслан и Кастуева Даниэлла
 Кокарева Наталья и Кокарев Сергей
 Колосница Лариса и Колосницин Виталий
 Колосова Людмила
 Копылова Ирина и Копылов Роман
 Косячкова Елена и Косячков Сергей
 Кочеткова Зоя
 Кульчихина Светлана
 Курлыгина Алла и Курлыгин Николай
 Курячий Игорь
 Лазарева Любовь и Лазарев Владимир
 Ласточкина Оксана и Васильев Денис
 Лебедева Светлана
 Левенец Илья и Алмазова Ольга
 Лесбаев Ержан и Тулепбаева Перизат
 Ливцунов Владимир и Ливцунова Светлана

Логинов Алексей
 Майко Владимир и Майко Анжелика
 Марченков Владимир
 Минина Татьяна и Минин Владимир
 Минина Татьяна и Яицкий Владимир
 Могильная Жанна и Могильный Андрей
 Мокан Анастасия и Мокан Валерий
 Молокова Любовь и Яковлева Оксана
 Морозова Наталья и Морозов Сергей
 Нижегородова Наталья и Нижегородов Михаил
 Никитина Зоя
 Новик Марина и Новик Александр
 Нугаева Надежда и Нугаева Татьяна
 Окутина Галина и Окутина Ирина
 Остащенко Дмитрий и Остащенко Вера
 Палей Светлана и Палей Владимир
 Пачес Надежда и Пачес Владимир
 Петрова Евгения
 Пилипенко Ирина и Черданцев Эдуард
 Писарева Светлана
 Плотникова Татьяна
 Поль Ольга
 Помазуев Сергей и Помазуева Лариса
 Пономарева Наталья и Пономарев Евгений
 Пустовидова Наталья и Пустовидов Валерий
 Раздомахин Николай и Раздомахина Надежда
 Резникова Екатерина и Резников Евгений
 Рзаева Надежда
 Романовская Ольга и Костров Андрей
 Рудакова Елена и Рудаков Михаил
 Руденко Алла
 Рязанцев Виктор
 Сакиева Гульжахан и Сакиев Аманбай
 Сарычева Светлана и Сарычев Павел
 Свинцова Ирина
 Седухина Светлана и Кочкин Юрий
 Сопот Наталья и Сопот Олег
 Старостина Мария и Старостин Дмитрий
 Степанович Александр и Степанович Елена
 Судаева Наталья
 Сурина Татьяна
 Суркова Валентина
 Суязова Ирина и Суязов Виктор
 Сюсюрко Татьяна и Сюсюрко Александр

Достижения российских НПА

Тарасенко Дмитрий
 Тиунова Валентина
 Толоконникова Любовь
 Томникова Ольга
 Топникова Ирина
 Федорова Лидия и Федоров Владимир
 Хабирова Лилия
 Хазова Наталья
 Хамитова Евгения
 Харченко Галина и Харченко Сергей
 Хохлова Нина и Хохлов Вячеслав

Храбрых Валентина и Храбрых Татьяна
 Чистяков Александр
 Чугунова Валентина и Чугунов Владимир
 Шайнурова Альбина и Шайнуров Раис
 Шамхалова Галина и Никитюк Вячеслав
 Шафигуллина Винера
 Шишлянников Василий и Шишлянникова Елена
 Ющенко Петр и Отырба Диана
 Янцен Лидия



СЕРЕБРЯНЫЙ НПА ЯНВАРЬ

Авдеева Светлана и Авдеев Александр
 Авхадиев Ирек и Овечкина Екатерина
 Аксенова Вера и Аксенов Юрий
 Андрусенко Гульнара
 Антипов Александр и Драпова Лариса
 Антонова Марина и Антонов Павел
 Архипов Андрей
 Асташин Павел
 Атамась Елена и Атамась Сергей
 Баженова Наталья и Баженов Денис
 Бакиева Часиля и Бакиев Идрис
 Балабатырова Бактыгуль и Мукашов Аскар
 Балакина Галина
 Батомункуева Туяна и Батомункуев Бадара
 Безжелезных Мария и Качан Виктор
 Безносова Ольга и Безносов Иван
 Бекеева Бурлият и Бекеев Изамутдин
 Беренштейн Ирина и Беренштейн Леонид
 Бобрышева Елена
 Богатова Наталья
 Брачунова Марфуга и Брачунов Василий
 Брикотнина Юлия и Брикотнин Станислав
 Булавина Яна
 Булгаков Александр и Булгакова Лариса
 Бумбошкина Цыбикмит

Бурлуцкая Татьяна и Бурлуцкий Николай
 Валиева Розилия
 Васюкова Валентина
 Вашкевич Сергей и Полищук Галина
 Газимагомедова Хадиджат
 Герасимов Дмитрий и Герасимова Оксана
 Гимаева Индира
 Голубова Людмила и Голубов Алексей
 Гордиенко Оксана и Гордиенко Наталья
 Губанов Андрей
 Демакин Сергей
 Демина Татьяна и Демин Сергей
 Деникина Людмила и Деникин Анатолий
 Дзаболова Алана
 Дремова Валентина и Шаронова Елена
 Дубровский Михаил
 Еремина Нина и Еремин Владимир
 Жакова Вера
 Жданова Светлана и Жданов Андрей
 Заам Яков и Андреев Евгений
 Забелин Константин и Забелина Клавдия
 Зайцева Лидия и Зайцев Николай
 Захарова Мария
 Зверев Игорь и Зверева Алла
 Змитрович Ирина и Змитрович Василий

Достижения российских НПА

Иванников Валерий	Питинов Дмитрий и Питинова Елена
Казанцева Юлия и Мамедов Илхам	Пишевец Анна и Пишевец Дмитрий
Калашникова Луиза	Полев Сергей
Каппес Татьяна и Каппес Сергей	Пушкина Надежда
Кара-сал Анжелика и Кара-сал Владимир	Рафикова Рима и Рафиков Радик
Кашеренко Наталия	Рользина Татьяна
Кизеева Виктория и Халецкий Александр	Рустамова Гюлчимен и Рустамов Феликс
Килинкариди Валентина и Килинкариди Спартак	Садыбекова Роза и Садыбеков Ерденбек
Константинова Лидия и Константинов Сергей	Сажнова Галина и Сажнов Вячеслав
Корнилова Елена	Сайранова Регина и Сайранов Ильшат
Крашенельникова Любовь и Шихалиева Земфира	Салихов Альфис и Салихова Татьяна
Кудряшова Алия и Кудряшова Регина	Сахаватова Равзанат и Сахаватов Умар
Кузнецова Ирина и Кузнецов Юрий	Светачкова Любовь и Летягин Евгений
Кулаев Алан	Ситников Василий и Ситникова Татьяна
Кулик Андрей и Кулик Ольга	Скворцова Ольга и Скворцов Виктор
Кунахова Рима и Кунахов Фазил	Скударнов Андрей и Скударнова Тамара
Курышова Вера и Маслова Анастасия	Снимщикова Наталья и Снимщиков Егор
Лебедева Валентина	Собаева Римма и Бароев Валерий
Лемехов Андрей и Лемехова Юлия	Сотиев Олег и Сотиева Людмила
Леоничева Людмила и Архипов Сергей	Срогович Ольга
Логачева Вера	Степанова Ольга
Лозинский Назарий	Сухоребрий Галина и Сухоребрий Александр
Малинина Валентина	Сырвачев Ярослав и Сырвачева Алиса
Мамонова Елена и Пусяк Валерий	Тен Надежда и Тен Алексей
Маренко Ирина и Маренко Юлия	Ткаченко Валерий и Ткаченко Елена
Матвеева Людмила и Матвеев Алексей	Толкачев Андрей и Толкачев Дмитрий
Маштаков Евгений	Толстых Ирина и Кудьярова Татьяна
Мейстер Вячеслав и Короткова Елена	Утюпина Алла и Утюпин Иван
Минькова Юлия и Ледовских Виктор	Хайритдинова Рамила
Мирзаянов Дмитрий и Мирзаянова Анастасия	Хмелева Валентина и Хмелев Геннадий
Мусаева Оксана	Ховалыг Оттук и Монгуш Вадим
Муслимова Аминат и Абдурахманов Абдурахман	Чащина Елена и Чащин Вячеслав
Наниева Алена и Наниева Фаина	Чернышева Елена
Никитина Вера и Гурулев Алексей	Чертовских Елена и Чертовских Алексей
Николаева Надежда и Николаев Вадим	Шарафутдинова Любовь и Шарафутдинов Рашид
Никулина Галина и Никулин Владимир	Шарыгина Алла и Шарыгин Георгий
Нойкина Наталья и Нойкин Константин	Шишкин Александр и Шишкина Надежда
Нурмагомедова Баху	Шумыло Галина и Шумыло Василий
Нурсеитова Алия и Бижанов Гизат	Шурмарова Валентина и Шурмаров Анатолий
Османов Азад и Османова Рагиля	Юсипенко Валентина
Пархамчук Надежда и Пархамчук Евгений	



Список НПА, также получивших квалификацию

Эльсиев Усман - ноябрь 2007



Уважаемые Независимые Предприниматели Амвэй!

Признание Ваших достижений в построении бизнеса Amway является важной составляющей философии нашей Компании. В качестве награды НПА могут получать значки, их имена публикуются в журнале AMAGRAM™, для них проводятся поощрительные поездки.

В связи с участвовавшими обращениями НПА с вопросами о правилах публикации достижений НПА в журнале AMAGRAM, хотим обратить Ваше внимание на следующую информацию.

Имена (начиная с уровня Серебряного НПА) и фотографии (начиная с уровня Платинового НПА) печатаются в журнале в соответствии с высшим уровнем достижения на основании следующей шкалы (приводится по возрастающей):

Серебряный НПА
Золотой НПА
Платиновый НПА
Рубиновый НПА
Платиновый НПА-основатель бизнеса
Рубиновый НПА-основатель бизнеса
Жемчужный НПА
Сапфировый НПА
Сапфировый НПА-основатель бизнеса
Изумрудный НПА
Изумрудный НПА-основатель бизнеса
Бриллиантовый НПА
Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса
Бриллиантовый НПА-администратор
Бриллиантовый НПА-администратор, основатель бизнеса
Двойной Бриллиантовый НПА
Двойной Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса
Тройной Бриллиантовый НПА
Тройной Бриллиантовый НПА-основатель бизнеса
Коронованный НПА
Коронованный НПА-основатель бизнеса
Посланник Короны
Посланник Короны-основатель бизнеса
Посланник Короны-основатель бизнеса 40
Посланник Короны-основатель бизнеса 50
Посланник Короны-основатель бизнеса 60

Например:

Если в 2005/2006 квалификационном году НПА достиг уровня Платинового НПА-основателя бизнеса, а в 2006/2007 квалификационном году - уровня Рубинового НПА, то в журнале AMAGRAM он будет признан в соответствии с высшей квалификацией - Платиновый НПА-основатель бизнеса. Рубиновый уровень в данном случае является уже низшей квалификацией по отношению к уровню Платинового НПА-основателя бизнеса и поэтому не будет напечатан в журнале.

или

Если уровень Сапфирового НПА был достигнут в феврале 2006/2007 квалификационного года, а уровень Жемчужного НПА - в мае 2006/2007 года, в журнале AMAGRAM НПА будет признан в качестве нового Сапфирового НПА. Жемчужный уровень в данном случае является уже низшей квалификацией по отношению к уровню Сапфирового НПА и поэтому не будет напечатан в журнале.

Таким образом, если НПА достигает более высокого уровня раньше, чем низшего, то квалификации низшего уровня не печатаются.

При возникновении дополнительных вопросов, пожалуйста, обращайтесь в Отдел по работе с НПА ООО «Амвэй».



Уважаемые Независимые Предприниматели Амвэй!

Для нас является большой гордостью и честью публиковать в журналах AMAGRAM™ и AMAGRAM DIAMOND Ваши фотографии и вдохновляющие истории Вашего успеха, а также размещать Ваши фотографии на Доске Достижений в центральном офисе ООО «Амвэй» в Москве.

С начала деятельности ООО «Амвэй» тираж журнала AMAGRAM в России значительно вырос и вышел на первое место в Европе! Поэтому мы хотим быть абсолютно уверены в том, что качество публикуемых фотографий соответствует высоким международным стандартам.

AMAGRAM

Лицевая обложка: вертикальное фото Двойного Бриллиантового НПА и выше

Раздел «Достижения НПА»:

- Фото НПА от Платинового уровня до уровня Сапфира-основателя бизнеса
- Фото и истории успеха Изумрудных НПА (60 слов), Бриллиантовых НПА и выше (100-120 слов)
- История успеха Двойного Бриллиантового НПА и выше (4 страницы, которые могут быть заполнены текстом и фотографиями на усмотрение НПА*)



AMAGRAM DIAMOND

Лицевая обложка: коллаж из фотографий НПА, вошедших в конкретный выпуск журнала

Внутренние обложки: вертикальное фото Бриллиантового НПА и выше

Раздел «Достижения НПА»:

- Бриллиантовый НПА:
1 большое фото на обложку, 1 страница текста + несколько небольших фотографий в текст*
- Бриллиантовый НПА-администратор:
1 большое фото на обложку, 2 страницы текста + несколько небольших фотографий в текст*
- Двойной Бриллиантовый НПА:
1 большое фото на обложку, 3 страницы текста + несколько небольших фотографий в текст*
- Тройной Бриллиантовый НПА:
1 большое фото на обложку, 3 страницы текста + несколько небольших фотографий в текст*
- Коронованный НПА:
1 большое фото на обложку, 3 страницы текста + несколько небольших фотографий в текст*

Особые требования к фото на обложку, внутреннюю обложку

Размер и формат фото: не менее 2 Мб, jpg

Лица НПА: крупно, на одном уровне (или рядом), в центре фотографии, без солнцезащитных очков, желательно без головных уборов.

Фон: нейтральный, без машин, цветов, детей, животных и домов.

Фото предоставляются в электронном виде (желательно) или бумажном (размер не менее 10x15 см) с указанием номера Договора НПА, полным ФИО, названием квалификации и месяцем ее достижения. Фото в текстовую часть истории успеха - не менее 2 Мб, jpg. Принимаются фотографии со спонсорами, с детьми, в неформальной обстановке и др.

* В случае предоставления более чем одной фотографии из жизни НПА в текст истории, необходимо пронумеровать их по степени приоритетности размещения в журнале, т. к. ООО «Амвэй» берет на себя право размещать фотографии, исходя из их качества.

Фотографии и тексты историй на русском языке Вы можете присылать в ООО «Амвэй» по электронной почте на адрес **info-ru@amway.com** с пометкой «Публикация в AMAGRAM/AMAGRAM Diamond». Сроки предоставления указываются в «Новостях недели» и в «Бриллиантовом Вестнике».

ARTISTRY™

ARTISTRY™ ПРЕДСТАВЛЯЕТ 2 новых оттенка тонального крема





Представляем Вам 2 новых оттенка тонального крема ARTISTRY - «Телесный» и «Сахара». Оба оттенка поступят в продажу в мае 2008 года. Их отличительные признаки:



- Прозрачная текстура
- Формула, регулирующая уровень жирности кожи

Вы будете выглядеть великолепно, улучшив цвет лица с помощью новых оттенков нашего тонального крема.

Тональный крем для лица с солнцезащитным фильтром SPF 15, регулирующий уровень жирности кожи

- | | | |
|--|----------|---------------------------------|
|  | Сахара | Артикул № 105121 - 30 мл |
|  | Телесный | Артикул № 105122 - 30 мл |

Жидкий тональный крем с солнцезащитным фильтром SPF 15

- | | | |
|--|----------|---------------------------------|
|  | Сахара | Артикул № 105124 - 25 мл |
|  | Телесный | Артикул № 105125 - 25 мл |

Правильно подобранный тональный крем - это начало идеального макияжа.

Наталия Черкасова

Жидкий тональный крем с солнцезащитным фильтром SPF 15

Это самый легкий тональный крем из всей коллекции. Он произведен на водной основе и обладает жидкой консистенцией. Легкая текстура ложится на кожу очень тонким слоем. Крем придает коже красивый оттенок и нежное сияние. Этот тональный крем как нельзя лучше подойдет для летнего макияжа. Я рекомендую его для нормальной и жирной кожи. Неоспоримый плюс этого тонального крема - его можно использовать для возрастного макияжа: благодаря легкой текстуре и эластичности крем не выделяет мелкие морщинки и придает коже здоровый и ухоженный вид. Перед использованием нужно хорошо взболтать флакон и наносить крем пальцами или влажной губкой для нанесения макияжа.



Крем-пудра с солнцезащитным фильтром SPF 15

Название этого тонального крема говорит само за себя: «Вызов времени». Он обладает прекрасным камуфлирующим эффектом, отлично скрывая темные пигментные пятна и акне. Благодаря плотной текстуре крем незаменим в холодное время года, защитит Вашу кожу от сырости и перепадов температур (улица-помещение). В зависимости от цели его можно наносить различными способами: пальцами, губкой для нанесения макияжа или плоской кистью. Тонкий слой придаст коже желаемый оттенок, а более плотный - поможет при коррекции недостатков кожи лица. Удобный дозатор-спрей позволяет избежать контакта содержимого флакона с микробами и обеспечить гигиеничность продукта. Прекрасно подходит для создания вечернего макияжа.

Тональный крем с солнцезащитным фильтром SPF 15, регулирующий уровень жирности кожи

Основное достоинство этого средства - матирующий эффект, который оно придает коже даже без использования рассыпчатой пудры. Этот крем подойдет для проблемной жирной кожи, а также для зимнего макияжа. Однако обращаться с ним нужно очень аккуратно: наносить не пальцами, а с помощью влажной или сухой губки на латексной основе, а также дозировать его применение: слишком плотный слой может подчеркнуть морщины и другие недостатки кожи. Я также рекомендую этот тональный крем для молодой, жирной кожи. Это необходимый продукт для коррекции жирного блеска на лице, особенно в зоне Т.



ARTISTRY

В коллекции Artistry имеются разные текстуры тональных кремов - ведь каждая женщина индивидуальна.

С помощью консультанта выберите свой цвет и текстуру тонального крема - и тогда кожа лица будет всегда выглядеть идеально!

Наталия Черкасова

Программа Сертификации Независимых Предпринимателей Амвэй

С сентября 2007 г. в ООО «Амвэй» запущена программа Сертификации Независимых Предпринимателей Амвэй.

Первый этап Сертификации состоялся в рамках Учебного Семинара для Лидеров на о. Сардиния в октябре 2007 г. Второй этап прошел в рамках Платинового Семинара в Москве в ноябре 2007 г.

На сегодняшний день большинство НПА, достигших Платинового уровня и выше, уже прошли Сертификацию. Мы гордимся НПА, принявшими участие в Сертификации и продемонстрировавшими высокий уровень знаний и навыков.

Цель Сертификации

Целью Сертификации является:

- повышение эффективности и стабильности бизнеса Amway;
- контроль за соблюдением Правил и Политик ведения бизнеса Amway;
- использование и предоставление корректной и достоверной информации о Компании, ее продукции и бизнесе Amway.

Сертификация помогает НПА получить необходимые знания и информацию для успешного и стабильного развития своего бизнеса Amway. Кроме того, Сертификация призвана предотвратить случаи искажения информации о возможностях бизнеса и нарушений Правил и Политик ведения бизнеса Amway.

Что такое Сертификация

Сертификация представляет собой тест из 50 вопросов по основным направлениям деятельности Компании и НПА и содержит следующие разделы:

- история Компании, общая информация о Компании;
- План Amway по продажам и маркетингу;
- Правила и Политики ведения бизнеса;
- информация о продукции Компании;
- техники продаж;
- искусство общения и др.

Для успешного прохождения тестирования необходимо правильно ответить на 40 вопросов из 50.

По времени тестирование занимает 1-1,5 часа.



Что дает Сертификация

После успешного прохождения Сертификации НПА смогут:

- подтвердить уровень Платинового НПА и получать признание при достижении более высоких уровней;
- посещать выездные Учебные Семинары для Лидеров (УСП);
- посещать Бриллиантовые форумы (при достижении уровня Бриллиантового НПА);
- арендовать учебные залы в Торговых центрах Amway;
- заказывать тренинги и презентации для своих групп;
- получать Вознаграждения по баллам НОБД;
- получать ежегодные Вознаграждения и единовременные выплаты от уровня Двойного Бриллиантового НПА и выше.

С сентября 2008 года прохождение Сертификации станет обязательным условием для получения дополнительных возможностей и квалификаций, указанных выше.

Кто приглашается на Сертификацию

Сертификация НПА - это обязательный этап, позволяющий подтвердить статус Платинового НПА, а также являющийся основанием для достижения более высоких уровней квалификации в дальнейшем. Начиная с мая 2008 года пройти Сертификацию смогут все НПА, достигшие Золотого уровня квалификации и выше.

Сертификация является обязательной для держателей Договора НПА. Мы также рекомендуем пройти тестирование и назначенным лицам, особенно если они активно участвуют в бизнесе.

Где можно пройти тестирование

Сертификация регулярно проходит во всех Торговых центрах ООО «Амвэй» (кроме ТЦ в Ростове-на-Дону) и в Тренинг-центре (центральный офис, г. Москва). С расписанием Сертификации можно ознакомиться на сайте **www.amway.ru** и в Торговых центрах.

Как подготовиться к тестированию

Для подготовки к тестированию мы рекомендуем Вам использовать Платиновое Пособие. Каждый НПА, достигший Золотого уровня квалификации, получает один экземпляр Пособия бесплатно.

Дополнительная информация

С дополнительной информацией о Сертификации Вы можете ознакомиться на сайте ООО «Амвэй» **www.amway.ru** в разделе **Деловая информация/ Сертификация**.





Группа тренеров ООО «Амвэй»

На разных этапах развития бизнеса Независимые Предприниматели Амвэй сталкиваются с множеством вопросов. С чего начать? Как правильно пользоваться тем или иным продуктом? Как правильно общаться с клиентом? Как эффективно провести презентацию? Как правильно спланировать время? Учитывая столь высокую потребность НПА в обучении, тренеры ООО «Амвэй» создают и проводят различные обучающие программы, тем самым способствуя повышению эффективности бизнеса Независимых Предпринимателей.

Обучающие программы проводятся в учебных залах Торговых центров Amway, в регионах, по приглашению Платиновых НПА и выше, а с марта 2008 года - еще и в новом Тренинг-центре, расположенном в центральном офисе ООО «Амвэй» в Москве.

Сегодня группа тренеров насчитывает 18 человек, в целях максимально полного обеспечения потребности НПА в обучении. Группа тренеров развивает свою работу по следующим основным направлениям:

Тренинги

8-часовые программы, направленные на отработку практических навыков НПА (навыки продаж, подготовки и проведения презентаций, публичных выступлений и др.)

Презентации продукции

1,5-часовые информационные встречи, направленные на предоставление знаний о Компании и продукции Amway («Знакомство с Amway», «Базовый уход за кожей лица ARTISTRY™», «Специальный уход за кожей лица ARTISTRY TIME DEFIANCETM», «Декоративная косметика ARTISTRY», «NUTRILITE™», «Уход за домом», «SATINIQUE™», «Уход за телом», «Средства для стирки белья SA8™»). Расписание презентаций доступно в Торговых центрах Amway и на сайте www.amway.ru в разделе **Деловая информация/Тренинги и презентации**.

Выставки продукции

В ООО «Амвэй» проводятся регулярные открытые выставки продукции Amway, направленные на более детальное знакомство НПА и их потенциальных клиентов с продукцией Amway. Расписание выставок доступно в Торговых центрах Amway и на сайте www.amway.ru в разделе **Деловая информация/Тренинги и презентации**.

Выступления на семинарах, организованных ООО «Амвэй» и НПА

Участие в программах семинаров НПА по приглашению организаторов, целью которых, как правило, является официальное представление Компании и ее продукции.





Реализация программы Платиновой Сертификации

Масштабный проект, включающий в себя подготовку и рассылку Платинового Пособия, организацию и проведение сессий Сертификации в центральном офисе Amway, Торговых центрах Amway, на Платиновых Семинарах Amway, проверку тестов, предоставление Сертификатов.

Консультации НПА по продукции Amway

Ответы на вопросы НПА по продукции Amway по телефону и электронной почте.

Тренинг-центр

Новым шагом в развитии образовательных услуг для НПА стало открытие Тренинг-центра в самом сердце Компании, в центральном офисе в г. Москве. Обучающие программы Тренинг-центра проходят в красивых брендированных зонах (ARTISTRY, NUTRILITE и др.) с использованием специализированного оборудования.

Немного цифр

В течение 2007 года тренерами Amway были проведены 2 500 обучающих сессий. Всего за указанный период в практических тренингах приняли участие около 7 500 человек, а презентации продукции посетили более 200 000 НПА.

Обратная связь

Основным показателем успешной обучающей работы является улучшение показателей бизнеса Amway (оборот, квалифика-



ции и др.). Лучше всего об этом расскажут сами НПА, участники тренингов:

«15.02.08 был проведен тренинг «Эффективная презентация» для нашей команды. В ходе тренинга тренер создал позитивный настрой, дал людям веру в себя. Атмосфера на тренинге была дружественной, деловой и очень теплой. С восторгом и приверженностью своему делу тренер отдал частичку себя нам. У нас возникло ощущение, что тренер провел мероприятие для нас и нашей команды с целью роста нашего бизнеса!»

Владислав и Ольга Соловьевы, Платиновые НПА

«10.01.08 в нашей группе в Ижевске впервые проходил тренинг «Успешные продажи». Огромное спасибо за то, что появилась такая потрясающая возможность совершенствовать мастерство и превращать любителей в профессионалов. Больше всего всех впечатлила простота и доступность подачи материала. Все было великолепно разложено «по полочкам». У многих участников тренинга появилось твердое убеждение, что искусству продажи можно научиться. Более того, благодаря очень четкой и систематизированной подаче, приобретенные знания и умения можно передавать своим партнерам».

Алла и Антон Соковы, Платиновые НПА-основатели бизнеса

«25 марта 2007 г. тренером проводилась презентация продукции в г. Челябинске и 27 марта 2007 г. тренинг «Успешные продажи» в г. Миассе. Проведенные мероприятия дали новый импульс в строительстве бизнеса и обязательно приведут к увеличению оборотов в нашей группе».

Людмила и Григорий Пузыревы, Бриллиантовые НПА



Финансовая грамотность

В сегодняшнем мире, насквозь пронизанном деньгами, Вы можете чувствовать себя уверенно только в том случае, если научитесь правильно ориентироваться в финансовых вопросах и правильно управлять заработанными средствами.

Успешный бизнес Amway строится, в том числе, и на основе грамотного финансового планирования. Любой человек, вне зависимости от того, есть ли у него или нее экономическое образование или нет, может овладеть законами финансовой азбуки и успешно применять ее при ведении бизнеса Amway. Самое главное здесь - самодисциплина и контроль.

Вот основные принципы финансовой грамотности:

- Станьте **ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ (ИП)**, зарегистрировавшись в налоговых органах по месту регистрации, чтобы иметь право на законных основаниях реализовывать продукцию конечным потребителям, получать все вознаграждения от ООО «Амвэй» на свой расчетный счет и исправно платить налоги со всех доходов, получаемых Вами от ведения бизнеса Amway.
- При реализации продукции Amway конечным потребителям предоставляйте своему **ПОКУПАТЕЛЮ ТОВАРНЫЙ ЧЕК**, датированный днем продажи и содержащий информацию о продукции, ее количестве и цене. Для этих целей Вы можете использовать бланки строгой отчетности или кассовый аппарат.
- Это же правило применимо к доходам, полученным от **ПРОДАЖИ БИЛЕТОВ НА МЕРОПРИЯТИЯ**, т. к. эту прибыль

Вам необходимо задекларировать и **УПЛАТИТЬ** с нее **НАЛОГ**, будучи ответственным и сознательным гражданином.

- **НЕ СМЕШИВАЙТЕ** свои личные финансы и деньги, используемые Вами для ведения Вашего бизнеса Amway. Всегда имейте два счета в банке и два кошелька: один, или личный, - для своих собственных расходов и доходов, другой, или предпринимательский, - для ведения бизнеса Amway.
- **АККУМУЛИРУЙТЕ** на своем предпринимательском банковском счете вознаграждения, полученные от ООО «Амвэй», розничную прибыль, полученную от реализации продукции Amway конечным потребителям, а также другие доходы, связанные с ведением бизнеса Amway (например, прибыль от продажи билетов на мероприятия и семинары).
- Начните вести **КНИГУ РАСХОДОВ**, куда будете записывать все суммы, потраченные Вами при ведении бизнеса Amway (приобретение продукции, посещение семинаров и мероприятий, поездки и пр. расходы). Эта книга поможет Вам анализировать целесообразность своих прошлых расходов и планировать будущие.
- **СОХРАНЯЙТЕ** оригиналы чеков, подтверждающих Ваши расходы и доходы: кассовые чеки, товарные чеки, счета-фактуры, расписки о получении денежных средств, билеты на мероприятия, авиа- и железнодорожные билеты и др.
- **ЕЖЕДНЕВНО** подводите баланс своих оборотных средств для планирования своих будущих расходов и инвестиций: **Наличные средства + средства на счету в банке + средства, вложенные в продукцию Amway = ВАШ ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ.**



- **РЕИНВЕСТИРУЙТЕ 50%** от своей прибыли в дальнейшее развитие бизнеса Amway.
- **ОТКЛАДЫВАЙТЕ 15-20%** от Вашего ежемесячного дохода на черный день. Сбережение - важный принцип обращения с деньгами, который способен защитить Ваше будущее. Независимо от того, каков Ваш доход, Вы никогда не сможете ничего накопить, если не начнете это делать с самого начала.
- Перед размещением заказа на продукцию Amway рекомендуем Вам **СОСТАВИТЬ СПИСОК** необходимых покупок и строго придерживаться его.
- **НЕ ЗАНИМАЙТЕ** и **НЕ ДАВАЙТЕ** в долг. Соблюдение этого принципа поможет Вам сохранить плодотворные деловые отношения со спонсорами и партнерами, а также крепкую бескорыстную дружбу со своими близкими и друзьями.

К сожалению, порой соблюдение вышеперечисленных принципов может не уберечь Вас от лиц, занимающихся мошенническими и незаконными торговыми операциями.

Порой к нам обращаются Независимые Предприниматели Амвэй, которые доверили свои денежные средства на размещение заказа на продукцию Amway другим лицам, но так и не получили своего заказа.

В связи с этим, мы вынуждены напомнить Вам, что мошеннические или незаконные торговые операции преследуются согласно законодательству РФ, а также являются грубым нарушением следующих пунктов российских Правил Поведения Amway:

Правило 4.9 Мошеннические или незаконные торговые операции: НПА не должен заниматься никакими мошенническими или незаконными торговыми операциями.

Правило 4.10 Незаконные коммерческие предприятия или действия: НПА не должен вести свою деятельность посредством незаконных коммерческих предприятий, заниматься или принимать участие в ведении любой незаконной или противоречащей закону деятельности.

Правило 4.17 Правомочная деловая деятельность: НПА должен вести свой бизнес Amway в манере, свидетельствующей о финансовой ответственности и платежеспособности. Amway вправе принять меры в соответствии с Договором НПА и действующим законом в отношении любого НПА, который, по мнению Amway, ведет свой бизнес безответственно и в неделовой манере.

Чтобы защитить себя от мошенников и не стать жертвой обмана, мы настоятельно рекомендуем Вам не давать деньги под честное слово, а обязательно требовать расписку о получении денежных средств, когда Вы даете деньги для размещения заказа, даже если Вы даете их своему близкому другу.

Расписка - это документ, подтверждающий действия, которые уже состоялись (как правило, получение денег или иных материальных ценностей от юридического или физического лица). Данный документ не требует обязательного нотариального заверения, но при этом имеет юридическую силу и может послужить доказательством при разбирательстве в суде, и, таким образом, может избавить Вас от лишних проблем. Это единственный документ, который может подтвердить сумму долга и защитить Ваши интересы.

Расписка составляется в произвольной форме на чистом листе бумаги от руки или печатным способом. Документ должен содержать следующие сведения:

название вида документа (расписка);
ФИО, паспортные данные и номер Amway лица, дающего расписку;
сумма взятых денег;
дата оформления документа;
подпись автора расписки.
Полученную сумму денег в расписке указывают цифрами, а в скобках расшифровывают словами.

Вот примерный текст расписки:

РАСПИСКА	
Я, Иванов Максим Сергеевич (НПА №_____, паспорт серия ____ №_____ выдан _____), получил от Петрова Юрия Федоровича (НПА №_____, паспорт серия ____ №_____ выдан _____) сумму в размере 10.000 руб. (десять тысяч рублей) для размещения заказа на продукцию Amway в ТЦ «Донской».	
21 марта 2008 г. (подпись М. С. Иванова)	
Заказ получен, претензий не имею.	
1 апреля 2008 г.	(подпись Ю. Ф. Петрова)

Мы искренне надеемся, что количество случаев обмана и мошенничества уменьшится, если Вы и Ваши партнеры будете соблюдать эти простые рекомендации при обращении с денежными средствами.

Убедительно просим Вас строить свой бизнес в соответствии с принятыми в ООО «Амвэй» правилами и политиками и в соответствии с действующим российским законодательством.

Просим Вас оказывать нам содействие в пресечении случаев мошенничества, предоставляя любую информацию о фактах нарушения наших правил ведения бизнеса.

Пожалуйста, направляйте свои заявления по факсу: **8 (495) 981-4001** либо на электронный адрес: **inforu@amway.com**

ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Вопрос: *Существует ли доставка от 100 баллов?*

Ответ: Да, уже сегодня Вы можете разместить заказ на 100 баллов и выше с доставкой по Москве, Ростову-на-Дону, Новосибирску и Хабаровску.

Стоимость доставки по указанным регионам:

от 100 до 199,99 балла - **200 рублей!**

от 200 баллов и выше - **БЕСПЛАТНО!**

Внимание!

Данные условия действуют только при размещении заказа через Группу обслуживания НПА.

Вы можете прислать заполненный бланк заказа в ООО «Амвэй» следующим образом:

- по электронной почте: **zakaz@amway.com**,
- по факсу: **+7 (495) 981-4005**

Подробную информацию о правилах размещения заказов Вы найдете на сайте **www.amway.ru** в разделе **Деловая Информация/Библиотека/Заказы**.

Вопрос: *В каких случаях необходимо составлять Акт о повреждении груза?*

Ответ: При получении консолидированного заказа НПА должен пересчитать коробки, внимательно осмотреть каждую из них на предмет повреждения и вскрытия. В том случае, если одна или несколько коробок имеют повреждения или у НПА возникли подозрения, что скотч отклеивался ранее, необходимо в присутствии курьера вскрыть подозрительную коробку, проверить внутритарное вложение по упаковочному листу и составить **Акт о повреждении груза**, на котором должен расписаться курьер и НПА, принявший заказ. Если в регионе проживания НПА на момент получения груза стоит минусовая температура, то НПА также должен вскрыть одну коробку на выбор и проверить состояние полученного груза, даже если внешний вид коробок не вызывает подозрения. В случае, если груз замерз, то необходимо также составить **Акт о повреждении груза**.

Акт о повреждении груза необходим для предоставления претензии в Компанию и составляется **в 2-х экземплярах**. Один экземпляр остается у НПА, второй - у курьера Транспортной Компании.

Если произошел один из вышеописанных случаев, а Акт не был составлен, Компания будет вынуждена отказать НПА в удовлетворении претензии по недовложению товара или его замене.

Вопрос: *Как я могу бесплатно получить Карту Линии Спонсорской поддержки?*

Ответ: На нашем сайте www.amway.ru произведен запуск новой функции «Линия спонсорской поддержки», которая позволит Вам отслеживать состояние Вашего бизнеса и бизнеса Ваших нижестоящих партнеров в режиме реального времени. Это опция находится в разделе **Мой офис/Мои баллы**, ссылка **Линии спонсорской поддержки**.

Обратите внимание, что в связи с запуском данной функции на сайте запросы на получение карты ЛСП в электронном виде не обрабатываются.

Артикул	Название продукции	Количество/ Объем	Баллы	Величина оборота	Цена для НПА (вкл. НДС)	Розничная цена (вкл. НДС)	Страница
ARTISTRY™ Декоративная косметика							
105121	Тональный крем для лица с солнцезащитным фильтром SPF 15, регулирующий уровень жирности кожи, оттенок Bisque/Сахара	30 мл	11,12	444,73	525,00	709,00	17
105122	Тональный крем для лица с солнцезащитным фильтром SPF 15, регулирующий уровень жирности кожи, оттенок Nude/Телесный	30 мл	11,12	444,73	525,00	709,00	17
105124	Жидкий тональный крем с солнцезащитным фильтром SPF 15, оттенок Bisque/Сахара	25 мл	10,49	419,48	495,00	668,00	17
105125	Жидкий тональный крем с солнцезащитным фильтром SPF 15, оттенок Nude/Телесный	25 мл	10,49	419,48	495,00	668,00	17
	Крем-пудра с солнцезащитным фильтром SPF 15*	30 мл	20,30	811,88	958,00	1 293,00	18
Ароматы AMWAY							
101845	QUIXOTIC™ Парфюмерная вода для женщин	50 мл	16,87	674,87	796,00	1 075,00	28
101846	QUIXOTIC Туалетная вода для мужчин	50 мл	14,34	573,40	677,00	914,00	28

* В продаже имеется несколько оттенков. См. Прайс-лист.

QUIXOTIC™

QUIXOTIC Парфюмерная вода для женщин



Искрящийся легкий аромат, который начинается легкими нотками листа герани, воздушными нотками зеленого грейпфрута с легким и пикантным добавлением черного перца. Развеивается ароматами сандала и янтарной смолы. Стил: свежий, жизнеутверждающий.

Артикул № 101845 - 50 мл

QUIXOTIC Туалетная вода для мужчин

Вдохновляющая и динамичная свежесть зеленых цитрусов, проявляющая свою индивидуальность через нотки мяты и кипариса, подчеркнутые бодрящей нотой мужественного кедр. Стил: освежающий, воплощение энергии.

Артикул № 101846 - 50 мл



Журнал AMAGRAM для Независимых Предпринимателей Амвэй

ООО «Амвэй», Россия 127018, Москва
Суцеский вал, д. 18
бизнес-центр «Новосущеский»
Тел.: +7 (495) 981-4000
Факс: +7 (495) 981-4001
E-mail: info@amway.com
Веб-сайт: www.amway.ru

График работы:
Отдел по работе с НПА
понедельник - пятница с 9:00 до 18:00



ООО «Амвэй» является
членом Ассоциации прямых
продаж (Россия)

Перепечатка материалов без ссылки на журнал
AMAGRAM запрещена.



Торговые центры:

Москва - ТЦ «Южный»
Россия 117587, Москва
ул. Кировоградская, д. 9, корп. 4. м. «Южная»
Инфо-стойка: +7 (495) 981-4085 Факс: +7 (495) 981-4087
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Москва - ТЦ «Красная Пресня»
Россия 123022, Москва
Звенигородское шоссе, д. 4. м. «Улица 1905 года»
Инфо-стойка: +7 (495) 981-4095 Факс: +7 (495) 981-4094
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Москва - ТЦ «Бутырский»
Россия 127220, Москва, ул. 1-я Квесиская, д. 18
м. «Савеловская»
Инфо-стойка: +7 (495) 981-4090 Факс: +7 (495) 981-4089
Часы работы:
Понедельник-пятница: 12:00 - 20:00
Суббота: 10:00 - 18:00. Воскресенье - выходной

Санкт-Петербург - ТЦ «Красная Стрела»
Россия 194044, Санкт-Петербург
ул. Фокина, д. 1, стр. 1, в здании ТЦ «Сампсониевский»
Инфо-стойка: +7 (812) 449-6205 Факс: +7 (812) 449-6206
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Нижний Новгород - ТЦ «Гагаринский»
Россия 603009, Нижний Новгород, пр-т Гагарина, д. 39
Инфо-стойка: +7 (831) 461-8805
Факс: +7 (831) 461-8802
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Новосибирск - ТЦ «Зеленые Купола»
Россия 630049, Новосибирск, Красный проспект, д. 79/3
Инфо-стойка: +7 (383) 335-8070 Факс: +7 (383) 335-8074
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Ростов-на-Дону - ТЦ «Донской»
Россия 344011, Ростов-на-Дону, Доломановский пер., д. 70/7
Инфо-стойка: +7 (863) 255-2905 Факс: +7 (863) 255-2903
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Екатеринбург - ТЦ «Уральский»
Россия 620016, Екатеринбург
пос. Совхозный, ул. Предельная, д. 57
Инфо-стойка: +7 (343) 216-5356 Факс: +7 (343) 216-5358
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Самара - ТЦ «Поволжский»
Россия 443022, Самара, ул. Горького, д. 78В
Инфо-стойка: +7 (846) 373-4700 Факс: +7 (846) 373-4703
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Хабаровск - ТЦ «Амурский»
Россия 680031, Хабаровск, ул. Карла Маркса, д. 166
Инфо-стойка: +7 (4212) 41-4290
Факс: +7 (4212) 41-4291
Часы работы: 12:00 - 20:00 ежедневно без выходных

Краснодар - ТЦ «Кубанский»
Россия 350000, Краснодар, ул. Старокубанская, д. 122/10
Инфо-стойка: +7 (861) 210-1060
Факс: +7 (861) 210-1063
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных