

# Amagram

ЖУРНАЛ ДЛЯ НЕЗАВИСИМЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ АМВЭЙ

Сентябрь 09



Новые Двойные  
Бриллиантовые НПА  
в России  
Юлия и Владимир  
Поздняковы

Amway



NUTRILITE™

седьмой год сохраняет позиции  
**«Мирового лидера»\***



\* NUTRILITE является мировым лидером в сфере производства витаминных, минеральных и биологически активных добавок к пище по данным о продажах за 2008 год, как сообщается в исследовании, проведенном агентством Euromonitor International.

# Учебный семинар для лидеров (УСЛ) в 2011 году

**Увеличьте Ваш доход в рамках Плана Amway по продажам и маркетингу, чтобы квалифицироваться на Учебный семинар для лидеров (УСЛ), и Вас ждут удивительные приключения!**

Мероприятия, проводимые Amway, - это не просто возможность встретиться с Лидерами Бриллиантового уровня и руководством Компании, это еще и идеальное время, чтобы поделиться с партнерами своими планами на будущее и поставить перед собой новые цели в бизнесе.

Это также великолепный шанс получить заслуженное признание своих успехов и достижений в бизнесе Amway.

## **Квалификационный период**

1 сентября 2009 года -  
31 августа 2010 года

За более подробной информацией о Программе Стимулирования Бизнеса 2009/10 просим обращаться к своим вышестоящим Платиновым НПА, в центральный офис или на сайт [www.amway.ru](http://www.amway.ru).

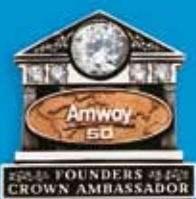
Все семинары и поездки совершаются исключительно по приглашению и по усмотрению компании Amway.

СОСРЕДОТОЧЬТЕСЬ НА  
**УСПЕХЕ**  
Программа стимулирования  
бизнеса 2009/10

# Уровни достижений



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



**Рубиновый НПА**  
Платиновый НПА, набравший как минимум 2 000 групповых баллов в течение 1 месяца.



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



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



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



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



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



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



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



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



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

\* Каждая Ветвь квалифицируется на 21% уровень Вознаграждения за достижения на протяжении 12 месяцев квалификационного года.

• Каждая Ветвь квалифицируется на 21% уровень Вознаграждения за достижения на протяжении 6 месяцев квалификационного года.

Более подробная информация изложена в Пособии по бизнесу Amway.



**Стив Ван Андел**  
Председатель Правления



**Даг ДеВос**  
Президент



# Темпы прогресса

За последние 50 лет наша Компания в буквальном смысле слова завоевала мировые рынки в сфере прямых продаж. Наше глобальное развитие было успешным отчасти благодаря невиданному прогрессу в области технологий. Могли бы Вы раньше представить, что Ваши родственники и близкие занимаются торговлей в электронных сетях, звонят клиентам по сотовому телефону или посылают своим друзьям фотографии с концерта Тины Тёрнер и видеоролики с Рональдиной по электронной почте? Первое поколение Независимых Предпринимателей Амвэй использовало разного рода продажи - от одного человека к другому, - и эта система работала. Позже прогресс был уже в нескольких килобайтах, затем - мегабайтах, а потом и в гигабайтах. Технические новшества быстро становились более скоростными,

удобными инструментами коммуникации и доступными людям по всему миру. Если Вы на протяжении нескольких месяцев или лет являетесь Независимым Предпринимателем Амвэй, то могли уже заметить, какую ведущую роль в развитии систем ведения бизнеса, совершенствовании продукции и завоевании клиентов играют технические средства. Для нас, лидеров глобального предпринимательства, вполне естественно использовать технику и связь, разрушающие барьеры и развивающие новый образ мышления. Это стимулирующий и полезный процесс. Он задает темп прогрессу, который двигает вперед наш бизнес. Мы с большим нетерпением ждем, что нам приготовило будущее!

Уважаемые Независимые Предприниматели Амвэй!

В выпуске журнала Амаграм (июль/август 2009) на стр. 3 была допущена ошибка в данных по объему продаж Компании в 2008 году. Следует читать: «...объем продаж превысил 8,2 миллиарда долларов США». Приносим свои извинения за допущенную неточность.

## Содержание

### НОВОСТИ

- 5 Темпы прогресса.
- 23 50 лет делаем мир лучше.
- 25 50 лет положительных перемен благодаря универсальным возможностям бизнеса.
- 44 Празднование 50-летия компании Amway.
- 46 Россию посетил Председатель правления Стив Ван Андел.
- 48 Помощь детям вдохновила нас!
- 50 Компания «Амвэй» снова выступила партнером российской команды «Юношеской восьмерки».
- 52 Тренеры отвечают...
- 56 Запуск [www.nutrilite.com](http://www.nutrilite.com) на русском языке.
- 57 Новинки на [www.amway.ru](http://www.amway.ru).
- 58 Обновление стартовых наборов.

### бизнес

- 3 Учебный семинар для лидеров (УСП) в 2011 году.
- 4 Уровни достижений.
- 6 Двойные бриллиантовые НПА.
- 10 Бриллиантовые НПА.
- 11 Изумрудные НПА.
- 12 Сапфировые НПА.
- 14 Жемчужные НПА.
- 14 Рубиновые НПА.
- 14 Платиновые НПА.
- 20 Золотые НПА.
- 21 Серебряные НПА.
- 54 Неправомерное продвижение продукции AMWAY™ в точках розничной торговли.
- 59 Цены.

### продукция

- 2 NUTRILITE™ седьмой год сохраняет позиции «Мирового лидера».
- 22 Памятные подарки к 50-летию Amway.
- 26 Наталия Черкасова рекомендует...
- 28 Рекламная кампания ARTISTRY™ Осень/Зима 2009 г.
- 29 Наборы декоративной косметики ARTISTRY essentials.
- 30 ARTISTRY Крем для рук с солнцезащитным фильтром SPF 15.
- 32 Время не влияет на вашу красоту благодаря ARTISTRY Декоративной косметике.
- 34 Полная роскошь - ARTISTRY LuXury Крем против возрастных изменений кожи лица.
- 35 75-я годовщина бренда NUTRILITE подчеркивает его успех.
- 36 Наполните Вашу жизнь энергией.
- 38 Особенности продажи NUTRILITE fitH2O в России.
- 38 Договор купли-продажи NUTRILITE.
- 39 История посуды iCook™.
- 40 Новый Презентационный набор iCook!
- 42 Новые аксессуары iCook.
- 43 AMWAY TRAVEL TRIO™ Набор из трех емкостей для средств по уходу за телом.
- 60 Скоро в продаже новая ARTISTRY Карта оттенков Осень/Зима 2009.

## Достижения российских НПА

Юлия и Владимир Поздняковы

ДВОЙНЫЕ БРИЛЛИАНТОВЫЕ НПА  
АВГУСТ

## Меняя себя, мы изменяем окружающую нас реальность!

**Amagram:** Юлия и Владимир, прошлый раз мы с Вами встречались год назад. Что изменилось в вашей жизни за время, прошедшее с той встречи?

**Юлия:** Наши замечательные дети стали на год старше, и это позволило мне полностью вернуться к активной жизни в бизнесе. Кроме этого, сбылась моя мечта путешествовать вместе с мужем. За этот год мы побывали на трех самых феешенебельных филиппинских курортах, специально летали любоваться цветением сакуры в Японию, очень интересно провели время в Нью-Йорке. Но самая запоминающаяся поездка была, конечно, на 50-летие компании Amway в Эйду и Лас-Вегас. Из Вашего журнала партнеры уже узнали о программе этого исторического события. Но знать и видеть все своими глазами!.. Празднование было организовано безупречно - шикарные гостиницы, торжественные заседания, интересные экскурсии, эксклюзивные концерты, всемирно известные шоу и многое-многое другое.

**Владимир:** Год был действительно очень насыщенным. Раньше были достигнуты серьезные успехи, и в прошедший год они закрепились. Было много событий в нашей личной жизни и жизни организации, в том числе открытие нескольких новых зарубежных рынков.



## Достижения российских НПА



**Amagram:** Эксперты говорят, что для успешного развития любой фирмы необходима миссия. В чем Ваша миссия?

**Владимир:** Вероятно, это миссия не только наша, но и всех НПА. В том, что мы, меняя себя, меняем окружающую нас реальность. И мы меняем ее к лучшему, потому что это изменение конструктивное. Это изменение, которое происходит в реальности за счет того, что меняются люди, которые, возможно, до этого не были нам ни близкими, ни дорогими. Они были просто обычными людьми. Мы с ними познакомились, мы им рассказали о своем способе существования, и они смогли сразу увидеть другую картинку - оказывается, есть люди, которые не живут только базовыми потребностями и не возводят эти базовые потребности в ранг самых высших ценностей. Потому что можно взять потребность в еде, одежде и крыше над головой и сделать это смыслом своего существования.

Сейчас ты потребляешь разные товары и услуги, покупаешь одежду в доступных магазинах, потом начинаешь покупать брендовые вещи. Еще и еще, и еще. И ты думаешь, что лучше выглядишь, становишься крутым, у тебя, может быть, меняется круг общения. Но за счет чего? Ты не меняешь себя внутри, ты просто живешь тем, что повышаешь градус своего потребления. На мой взгляд - это путь в никуда. Потому что потом в любом случае наступает опустошение. В моей жизни такой опыт уже был.

А вот здесь мы хотим развиваться. Мы встречаемся с интересными, успешными людьми, у нас появляются наставники, мы ищем знания на семинарах, читаем много книг, в том числе по фило-



софии, психологии успеха. И в результате мы меняемся именно внутренне.

**Юлия:** Чем еще хорош бизнес Amway? Человек как понимает, что он живет? До тех пор, пока он не потерял способности удивляться.

Спросите себя - что Вас удивляет в этой жизни? Вы можете еще удивляться?

Есть люди, которых вообще невозможно удивить. Это могут быть очень успешные, богатые люди, и очень часто для простого человека фраза «его или ее ничем невозможно удивить» - это синоним того, что у человека жизнь удалась. Наоборот. По-моему, это несчастный человек. Если он живет и ничему не удивляется, значит, он уже никогда в жизни не испытает порыва чувств, каких-то эмоций, еще чего-то. Его ничем не удивишь.

К счастью, со мной такого не бывает. Мы живем в удивительном мире, и меня многое часто удивляет.

**Amagram:** Какие Ваши пожелания для тех, кто сейчас стартует в бизнесе Amway?

**Владимир:** Мы часто просим наших новых партнеров написать свои цели и визуализировать то, что они хотят. Это сделать действительно важно, но еще, мне кажется, интересно получать не то, что поставил перед собой цель и идешь-идешь к этой цели. Если ты живешь в соответствии со своим внутренним миром, в гармонии с собой и окружающими, то все получаешь естественным образом. Вот почему многие Бриллиантовые НПА говорят



## Достижения российских НПА



в своих историях успеха о том, что получили от бизнеса гораздо больше, чем могли предположить.

Нами изначально был выбран верный путь. Мы живем, можно сказать, играя. Бывают сложные вопросы и ситуации, но именно в игре рождается что-то по-настоящему светлое, чистое и совершенное. Поэтому, если дорога выбрана правильно, то получаешь то, что хочешь.

Не стоит выбирать то, что не твое. Иногда родители настаивают - учись играть на фортепьяно, пальцы длинные, станешь пианистом. Может, шеф-поваром стать надо было.

Есть реальная история, связанная с известным хирургом. Заслуга его перед медициной и человечеством в целом была столь велика, что ему присудили Нобелевскую премию. На торжественном вручении в Стокгольме многие обратили внимание на то, каким грустным был лауреат, и лишь один коллега и друг не постеснялся его спросить о причине плохого настроения. На что светило мировой медицины ответил: «Я в детстве очень любил танцевать и мечтал стать танцором, а мои родители хотели, чтобы я стал врачом. Теперь я получил Нобелевскую премию и не испытываю по этому поводу никакого счастья. К сожалению, всю жизнь я занимаюсь не своим делом».

**Юлия:** Наш бизнес требует определенных усилий, но если Вы почувствовали, что он Ваш, то именно вначале не пожалейте времени и вложите его в свое обучение, развитие себя как личности. Здесь можно научиться ставить цели и достигать их, красиво говорить, красиво выглядеть, хорошо держаться, располагать к себе



людей, знать информацию по продуктам, по бизнесу, стать более гармоничным, более развитым. Вы можете стать человеком, которого слушают. Человеком, на которого смотрят и которого видят. Есть люди, на которых смотрят, но не видят. Но, конечно же, вложив определенные усилия вначале, а потом уже накатанной дорогой продолжая развиваться. Но развиваться за счет чего? За счет удивления. Продолжая удивляться. Вы удивляетесь и хотите больше узнать.

**Amagram:** Расскажите о близких Вам людях. Кто они?

**Владимир:** Мне повезло - я встретил в жизни такого человека, которого очень люблю и с которым счастлив уже достаточно долго. Юлия прекрасная жена, верная подруга, лучший мой партнер и идеальная мать.

У нас замечательная полноценная семья. Двое маленьких детей, которым мы передаем нашу любовь и заботу. Благодаря нашему образу жизни, нашему уровню успеха в бизнесе Amway, я могу посвящать своей семье столько времени, сколько хочу. Я могу видеть каждый шаг своей дочери, первые написанные сыном слова, могу планировать свои бизнес-поездки таким образом, чтобы не пропустить какую-то значительную дату для своей семьи.

Так рождаются семейные традиции. Для того, чтобы дети потом говорили: «Так делали мама, папа». Потому что если родители все время заняты, у такой семьи никаких традиций не получится. Для такой традиции, которая передается из поколения в поколение, необходимо время.



## Достижения российских НПА



**Юлия:** Мы хотим воспитать своих детей так, чтобы они были гармонично развитыми личностями. Чтобы они тоже понимали и поддерживали нас.

Так как мы постоянно растем и развиваемся, мы уверены, что у нас не будет никакого конфликта поколений с нашими детьми. Потому что мы всегда молоды и открыты новым впечатлениям.

**Amagram:** Юлия, как Вы чувствуете себя рядом с таким сильным, состоявшимся человеком?

**Юлия:** Рядом с Володией я чувствую себя любимой женщиной. Если в делах он очень серьезный, то дома Володя замечательный отец и любящий муж. У него прекрасное чувство юмора, с ним легко и интересно. Еще я очень ценю в нем постоянное стремление к совершенству во всем: в отношениях, в самообразовании, в выступлениях перед партнерами и многим другом. У него прекрасное чувство стиля и меры во всем, что очень редко для мужчин. Конечно же, как у любой женщины, которая находится рядом с интересным, умным мужчиной есть определенное чувство ответственности. Подсознательно женщина всегда хочет соответствовать своему мужу. Счастливый союз - это союз равных людей. И в тоже время большая радость, когда в любой ситуации ты понимаешь, что этот человек тебя действительно понимает и всегда поддерживает.

Жизненные ситуации бывают разными, но есть какое-то безоговорочное понимание, и ты его чувствуешь на каком-то инстинктивном, природном уровне. И вот именно это понимание



является базисным залогом стабильных, очень доверительных отношений.

Потому что главное - это доверие в отношениях.

**Amagram:** А что делает Вас счастливой?

**Юлия:** На самом деле счастливый человек - это тот, который не задумывается о том, что делает его счастливым и немного помнит счастливых моментов потому, что каждый момент его гармоничной жизни наполнен счастьем сам по себе. Поэтому когда человек постоянно находится в ровном настроении с улыбкой на лице, то любая мелочь, будь то встреча с друзьями, интересная книга, улыбка ребенка, красивый закат или цветок орхидеи утром на столике в роскошном отеле - все для него приятно и радостно.

**Amagram:** Какое кредо у Вашей семьи?

**Юлия и Владимир:** Мы хотим прожить жизнь, достойную наших великих предков. Чтобы наши потомки гордились нами. Чтобы для них самыми главными в жизни были честь, справедливость, благородство, патриотизм, традиции, любовь к природе, уважение и почитание своих родителей и рода. У нашего Учителя есть мудрость, которая поможет нам в этом и которую мы считаем своим девизом:

«Безупречно то, что несем внутри,  
справедливо то, что вернется к тебе».



## Достижения российских НПА

Медведев Михаил  
и Медведева ИринаБРИЛЛИАНТОВЫЙ  
НПА **МАЙ**

Михаил и Ирина Медведевы живут в Краснодаре, в прошлом - сотрудники банка. Сначала познакомились с прекрасной продукцией AMWAY™, стали ею пользоваться и, конечно, полюбили ее. Затем приступили к строительству бизнеса Amway. «Этот бизнес подарил нам замечательных наставников в жизни - Наталью Ена и Юрия Погорелова, Маргариту и Сергея Смирновых. Наш успех - это результат совместной работы всей нашей команды - команды единомышленников. Мы гордимся сотрудничеством с компанией Amway - лучшей компанией в мире, и благодарны ей».



Истомина Галина

БРИЛЛИАНТОВЫЙ  
НПА **ИЮНЬ**

Галина родилась в Красноуфимске Свердловской области, сейчас живет в Екатеринбурге. Несмотря на успешную карьеру в крупной нефтяной компании, она искала возможность, которая позволила бы достичь свободы и гармонии в жизни. Друзья, теперь Бриллиантовые НПА Марианна Подгорная и Андрей Соломахин, познакомили Галину с бизнесом Amway, в котором она увидела возможность стать еще более финансово независимой. В настоящее время Галина оставила работу в должности заместителя директора по экономике и финансам и развивает только бизнес Amway. Жизненное кредо Галины: «Человек, который хочет преуспеть, всегда найдет способы и средства, а тот, который не хочет, всегда найдет отговорки». «Я горжусь тем, что нахожусь в команде Тараса и Ирины Демкура. Я горжусь своими партнерами и верю в успех каждого! Будьте Бриллиантовыми НПА!»

Уразакаев Максим  
и Уразакаева ЗаремаБРИЛЛИАНТОВЫЙ  
НПА **АВГУСТ**

«Начните делать самое необходимое, затем сделайте то, что Вы можете, и в результате Вы увидите, что делаете невозможное», - это жизненное кредо семьи Уразакаевых из Махачкалы. «Этот бизнес может дать как возможность дополнительного заработка, так и стать основным источником Ваших доходов, - эту фразу мы произнесли, наверное, несколько тысяч раз абсолютно разным людям и нашли единомышленники, которые тоже захотели изменить свою жизнь. На праздновании 50-летия Amway в Лас-Вегасе мы лично увидели и услышали историю человека-легенды Рича ДеВоса, и мы действительно готовы делать невозможное. Мы благодарны как ООО «Амвэй» и Генеральному директору Ричарду Стевенсу, так и своим спонсорам Ахадовым, Бриллиантовым НПА Гамзатовым, а также Посланнику Короны на двух рынках Наталье Ена за поддержку».

## Достижения российских НПА



**Маколова Марина  
и Маколов Юрий**



**БРИЛЛИАНТОВЫЙ  
НПА ФЕВРАЛЬ**

Юрий и Марина живут в Тольятти. Юрий по образованию инженер, 10 лет проработал в химической промышленности, 15 лет являлся владельцем строительной организации и торгового центра. Марина по образованию учитель химии. Они много работали для того, чтобы их сыновья - Денис, Антон, Александр и Юрий - получили лучшее образование. В возможности бизнеса Amway поверили только после многократных бесед со спонсором Вадимом Низковым. Сегодня они считают, что этот бизнес - один из лучших видов свободного предпринимательства в мире. «У нашей семьи появилась миссия показать возможности бизнеса Amway каждому человеку, который встречается на нашем пути. Мы искренне благодарны компании Amway, всей спонсорской линии, особенно Вере Архиповой и Алексею Маутанову за веру, любовь и уважение к своим партнерам».

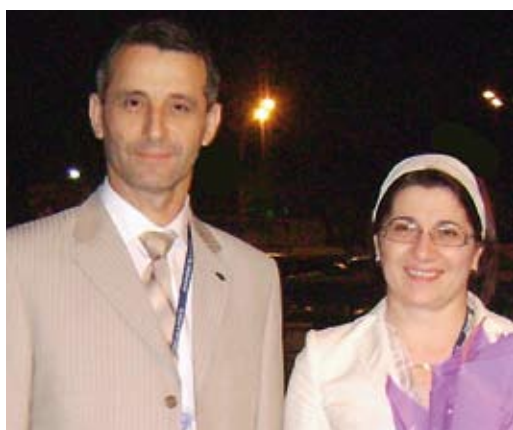


**Сакун Нелли и Сакун Владимир**



**ИЗУМРУДНЫЙ НПА  
МАЙ**

Нелли и Владимир живут во Владивостоке. Нелли по образованию юрист, до знакомства с бизнесом Amway занималась предпринимательской деятельностью. Владимир в настоящее время занимает должность аналитика-консультанта в инвестиционной компании. У них дружная семья, две замечательные дочери. «Мы всегда старались много путешествовать, вести активный образ жизни, но постоянно ощущали дефицит во времени, которое могли бы проводить друг с другом и детьми. Нам необходимо было дело, которым мы бы занимались вместе! Бизнес Amway подарил решение этой проблемы! А вместе с этим наполнил нашу жизнь удивительными событиями, яркими впечатлениями и ощущением успеха!»



**Тайсумова Зура и Тайсумов Исмаил**



**ИЗУМРУДНЫЙ НПА  
МАЙ**

Зура и Исмаил живут в Грозном. Зура по образованию филолог, Исмаил - юрист. В их семье растут двое замечательных детей Элита и Элихан. С продукцией и возможностями компании Amway семья Тайсумовых познакомилась в Самаре, в которой им пришлось временно пожить. «Выражаем огромную признательность команде Веры Рязановой за те знания, которыми она поделилась с нами. Только сейчас мы понимаем, какой это был великий шанс для нас. В тот момент, когда мы приобрели первый стартовый набор, нас не оставили равнодушными слова компании Amway: «Мы пришли в Вашу страну, чтобы помочь Вам осуществить Ваши мечты, какими смелыми они бы ни были», и мы поверили!»

## Достижения российских НПА



Бочарова Зоя и Бочаров Валерий

ИЗУМРУДНЫЙ НПА  
ИЮНЬ

Зоя и Валерий живут в городе-герое Волгограде. Зоя по профессии инженер-строитель, Валерий - металлург, окончил Московский институт стали и сплавов. У них дружная семья, старший сын с женой успешно строят бизнес Amway, достигли Рубинового уровня. Дочь - студентка архитектурно-строительной академии, ждет совершеннолетия, чтобы тоже подключиться к бизнесу Amway. «Бизнес Amway сделал нашу жизнь яркой и многогранной, насыщенной интересными событиями. Наш успех - это результат совместных усилий всей нашей команды. Огромную благодарность выражаем нашему спонсору Наталье Ена за ее поддержку и внимание, за терпение и любовь».



Лунева Ирина и Лунев Александр

ИЗУМРУДНЫЙ НПА  
ИЮНЬ

Ирина и Александр живут в г. Чайковский. Гордость семьи - дочь Анастасия, которая вдохновляет родителей на достижение высоких целей. До бизнеса Amway, будучи руководителями, они понимали, что работа по найму не даст полного морального и материального удовлетворения, стабильности и уверенности в завтрашнем дне, возможности раскрыть свой потенциал и самореализоваться. Именно в бизнесе Amway они уже достигли многого, о чем мечтали. Успех пришел, и это не случайность, а закономерность - это результат проделанной работы с командой, с компанией Amway и спонсорской линией. «Особые слова благодарности для наших спонсоров Марины и Владимира Мезенцевых за их веру в нас, искренние человеческие отношения и личный пример. Начинать - так сразу. Делать - так делать. Равняться - так на лучших».



Тараканова Татьяна и Тараканов Павел

ИЗУМРУДНЫЙ НПА  
ИЮНЬ

Татьяна и Павел живут в Дзержинске Нижегородской области. У них большая дружная семья: двое сыновей и пятеро внуков. До знакомства с компанией Amway занимались традиционным бизнесом и узнали о ней от своего старшего сына Димы и его жены Лены. Сейчас они вместе с детьми в бизнесе Amway. «Выражаем огромную благодарность основателям компании Amway за великолепную возможность жить лучше, предоставленную людям во всем мире. Благодарим нашу спонсорскую линию, особенно Бриллиантовых НПА-администраторов в России Лору и Александра Доблер, за сотрудничество и поддержку. Мы счастливы, что встретили таких замечательных партнеров, которые стали нам настоящими друзьями».

Дубинский Виталий

САПФИРОВЫЙ  
НПА МАЙ

Лизункова Светлана и Халезов Андрей

САПФИРОВЫЙ  
НПА МАЙ

## Достижения российских НПА

Прядилова Яна и Мефедов Игорь



САПФИРОВЫЙ  
НПА **МАЙ**

Коршунова Галина и Коршунов Анатолий



САПФИРОВЫЙ  
НПА **ИЮНЬ**

Чернов Дмитрий и Прохорова Елена



САПФИРОВЫЙ  
НПА **МАЙ**



Назарова Нина и Назаров Кирилл



САПФИРОВЫЙ  
НПА **ИЮНЬ**

Янина Людмила и Копытов Юрий



САПФИРОВЫЙ  
НПА **МАЙ**



Рыбникова Галина и Зимина Маргарита



САПФИРОВЫЙ  
НПА **ИЮНЬ**

Аюбова Хива и Аюбова Мадинат



САПФИРОВЫЙ  
НПА **ИЮНЬ**



Скворцова Тамара и Скворцов Борис



САПФИРОВЫЙ  
НПА **ИЮНЬ**

## Достижения российских НПА

Чапкевич Лилия

САПФИРОВЫЙ  
НПА **ИЮНЬ**

Мальцева Ирина и Мальцев Александр

ЖЕМЧУЖНЫЙ  
НПА **МАЙ**

Блинова Ирина и Блинов Владимир

ЖЕМЧУЖНЫЙ  
НПА **ИЮНЬ**

Каблашева Акжаркын

РУБИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Байбубаева Наталья и Калугин Игорь

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

Белхароева Циэт и Белхароев Башир

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

Балакина Галина

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

Бобокаленова Светлана и Бобокаленов Руслан

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

Баурова Людмила

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

Бородина Алина и Бородин Дмитрий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

Белозерцева Наталья и Белозерцев Владимир

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

Васина Евгения и Васин Дмитрий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Достижения российских НПА

**Гапураева Хеда и Гапураева Азман**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Кравченко Олег и Куликова Надежда**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Гардер Владимир и Гардер Ирина**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Марамыгина Валентина**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Давтян Ирина**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Медведева Елена**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Жердева Мария и Жердев Александр**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Мисиров Акылбек и Бекерова Асел**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Жигалова Галина**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Наумова Светлана и Наумов Дмитрий**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Жиркова Елена**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Полежаев Алексей и Симоненко Анастасия**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Захарова Наталья и Захаров Михаил**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Половинская Наталья и Половинский Алексей**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Климов Алексей и Климова Елена**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

**Пономаренко Лариса и Пономаренко Сергей**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Достижения российских НПА

## Родионова Ксения и Родионова Виктория

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Эльсунхаева Хава

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Таланова Елена и Таланов Анатолий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Абубакарова Сацита и Дудаева Аминат

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Устамчук Татьяна и Устамчук Александр

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Аваева Шафига и Аваев Ахмед

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Федотова Елена и Федотов Сергей

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Ананьина Людмила и Ананьин Борис

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Фоменко Ирина и Фоменко Олеся

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Антонов Александр и Антонова Елена

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Шайгарданова Гузель и Шайгарданов Рустам

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Ахильгова Хава и Гарданов Магомед

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Шайхутдинова Лариса и Шайхутдинов Айрат

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Барбарош Лидия и Барбарош Алексей

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Шарифуллина Халима и Шарифуллин Рафис

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАЙ**

## Батаева Разият

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Достижения российских НПА

**Бекбатырова Наталья и Бекбатыров Булат**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Васильева Александра и Васильев Иван**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Беляева Ирина и Беляев Олег**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Величкова Светлана**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Бозылев Евгений и Горностаева Юлия**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Волосевич Юлия и Волосевич Олег**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Бокарева Ирина**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Гарипова Зухра и Гарипов Анвар**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Болотханов Элимхажи и Гарсиева Асет**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Гелисханов Магомед-Амин и Гелисханова Хяди**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Боровикова Ольга и Боровиков Олег**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Голинко Инна и Голинко Сергей**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Бурыкина Оксана**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Гомзякова Яна и Тебеньков Сергей**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Васильев Петр и Васильева Ольга**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

**Гомозова Галина и Киселева Екатерина**



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Достижения российских НПА

Грибанов Андрей и Прозорова Ольга

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Караев Багомед

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Грудняк Наталья и Грудняк Павел

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Ким Оксана

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Джамалова Азия

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Киркимбаева Багила и Киркимбаев Болат

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Джумагулова Белла

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Колотова Татьяна и Колотов Леонид

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Дозорцев Гарри

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Колчанова Виктория и Колчанов Сергей

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Жамсаранова Жаргалма и Мункуев Артур

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Кузакова Марина и Кузаков Андрей

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Кадочникова Светлана и Кадочников Олег

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Кузнецова Евгения и Кузнецов Николай

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Капикян Михаил и Капикян Анна

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Латыпова Асия

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Достижения российских НПА

Маатова Кызжибек и Джеенбекова Разия



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Смакова Фарид



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Мажгатов Сулейман и Мажгатова Мадина



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Соломанов Гойтука и Караева Альбина



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Малыхина Тамара и Малыхин Юрий



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Сулейманова Бирлант и Сулейманова Сацита



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Пачина Юлия и Пачин Сергей



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Суставова Анастасия и Суставов Василий



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Перевощикова Елена и Перевощиков Сергей



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Тулинова Нина



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Резникова Ирина и Резников Марк



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Туровец Надежда и Туровец Сергей



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Син Юрий и Син Эльвира



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Фефелова Любовь и Беляев Евгений



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Сладкова Татьяна и Сладков Виктор



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Фокина Лариса и Шумаков Евгений



ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

## Достижения российских НПА

Хаджипараш Светлана и Хаджипараш Евгений

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Шушкова Маргарита и Шушков Владимир

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Хасдан Юрий и Хасдан Татьяна

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Щеглова Анжелика и Щеглов Юрий

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Шагиданова Анна и Мартирисян Александр

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ**

Масальская Анжелика и Масальский Ян

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**МАРТ**

Школьников Эдуард и Школьников Елена

ПЛАТИНОВЫЙ НПА  
**ИЮНЬ** ЗОЛОТОЙ НПА **МАЙ**

Аверина Наталья

Алхаматова Зарият и Алхаматов Алимсолтан

Брыляева Анна и Брыляев Игорь

Дургаев Ахмед и Дургаева Аби

Жукова Ирина и Жуков Виктор

Ивакина Наталья

Ислямова Рита

Киселева Ирина и Киселев Анатолий

Коледов Владимир и Скрипка Инна

Копылова Татьяна

Корнеева Ирина

Кошкина Ольга и Кошкин Владимир

Красильникова Любовь и Красильников Василий

Лихачев Руслан и Лихачева Татьяна

Магометова Фатима и Магометов Артур

Мартазова Ольга

Марченко Любовь и Марченко Владимир

Неверова Людмила и Неверов Владимир

Олейникова Любовь и Лебедев Николай

Пальцева Ольга и Пальцев Анатолий

Прушенова Любовь и Борисова Анна

Райзов Валерий

Садугаева Силах и Садугаев Сеит-Хусейн

Сатыбалдиева Чынара и Курбанкулов Мунарбек

Сембиева Медна и Сембиева Малика

Семенова Лариса и Семенов Владимир

Сивцова Марина и Сивцов Вадим

Соколов Андрей и Соколова Альбина

Сысоева Татьяна

Тайсумова Элита

Тихонов Роман

Тиюбаева Жанилхан и Тиюбаев Нургали

Хадисова Набихат и Хадисова Алиса

Хобичева Алла и Филимонов Владимир

Чуев Юрий и Телегина Нина

Чурила Валентина и Чурила Михаил

Юрова Гузель и Юров Евгений

Яхин Назир и Яхина Ираида

## Достижения российских НПА



### ЗОЛОТОЙ НПА **ИЮНЬ**

Благодарная Екатерина и Костенко Артем  
Васильева Светлана и Васильев Александр  
Дусманова Надежда и Дусманов Вячеслав  
Коновалов Сергей и Коновалова Александра

Лепшокова Амира  
Нариманов Ринат  
Павлова Татьяна и Павлов Евгений



### Список НПА, также получивших квалификацию

Исмаилбеков Шайлобек и Исмаилбекова Эльмира - апрель  
Куттукова Гаухар - апрель  
Писаренко Олег - апрель

Тарасенко Римма и Тарасенко Юрий - апрель  
Смакова Фарида - март  
Фефелова Любовь и Беляев Евгений - март



### СЕРЕБРЯНЫЙ НПА **МАЙ**

Адмисиева Медна  
Алибаева Савият и Магомедов Магомедкамиль  
Ахаева Хеди  
Ахлова Тамара и Миназов Руслан  
Базарный Алексей и Базарная Татьяна  
Варламова Екатерина и Брызгалова Галина  
Гаджимусаева Разияханум  
Киреев Борис

Лукина Елена и Лукин Виктор  
Накохова Жанна и Накохов Олег  
Полякова Наталья  
Приклонская Ирина  
Синева Елена и Синев Сергей  
Тукина Анна  
Чепелева Алеся  
Яремчук Олег



### СЕРЕБРЯНЫЙ НПА **ИЮНЬ**

Ахмадиева Рита  
Вараксина Алена и Вараксин Александр  
Жумагазиева Бибигуль  
Журавлева Елена

Зайчиев Алтынбек и Зайчиева Жаркинай  
Митрофанова Любовь  
Урюпкина Кулянда  
Хакимова Ирина



### Список НПА, также получивших квалификацию

Евсеев Андрей и Евсеева Ирина - февраль  
Крук Алла - февраль

Гительман Ирина и Ложеницын Станислав - январь  
Серых Нина и Пряженников Владимир - апрель



# Памятные подарки к 50-летию Amway

## Наручные часы (мужские)\*

Диаметр циферблата  
4,5 см. Длина часов  
с браслетом 24,0 см.

**Артикул № 108922**

\* О дате начала продаж будет  
объявлено дополнительно.



## ARTISTRY™

### Дамская сумка

Размер: длина 37,5 см,  
высота 25,0 см,  
ширина 10,0 см.

**Артикул № 108921**



## Подвеска

Позолоченная цепочка  
длиной 40,0 см + 5,0 см  
цепочка, регулирующая  
длину. Длина хрустального  
кулона 2,7 см

**Артикул № 108923**

## Ручка

Длина  
14,0 см

**Артикул  
№ 108918**



## Кружка

Емкость 330 мл

**Артикул № 108924**



## NUTRILITE™ Футляр для БАД

Размер: длина 10,0 см, высота 4,0 см,  
ширина 7,5 см.

**Артикул № 108925**

Более подробную информацию об этих изделиях и 50-летию Компании Вы узнаете, посетив сайт [www.amway.ru](http://www.amway.ru).

В продаже до конца декабря 2009 года. Пока имеются в наличии.



ЛЕТ

1959

1969

1979

1989

1999

2009

## ДЕЛАЕМ МИР ЛУЧШЕ



Мы приняли на себя обязательство помогать людям, и трудно найти более яркий пример нашей политики, чем кампания Amway, направленная на помощь детям «Один за Другим». С момента начала ее реализации в 2003 году, эта программа изменила к лучшему жизни более шести миллионов детей по всему миру. Наши благотворительные пожертвования и участие в волонтерских акциях помогают улучшать здоровье и благополучие детей. Наша программа помощи детям «Один за Другим» предоставляет такие ресурсы, как вакцинации, медицинская помощь, стипендии, образование и детские игровые площадки и комнаты, которые дают возможность детям жить лучше, добиваться успехов, учиться и играть. Мы находим много различных способов, чтобы оказать помощь, потому что есть много маленьких детей, которые в этом нуждаются.



5

ЛЕТ

**ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ  
ПЕРЕМЕН**

В первой конвенции Amway соучредитель Компании Джей Ван Андел описывал бизнес Amway следующим образом: «Легко начинать, легко продавать и легко развивать».

Семь простых слов, которые и сегодня, пятьдесят лет спустя, по-прежнему звучат современно.

В настоящее время независимый бизнес Amway по-прежнему легко начинать - он открыт для каждого, заинтересованного в работе, чтобы сделать жизнь лучше. Как подчеркнул однажды соучредитель Amway Рич ДеВос: «Каждый в мире имеет шанс стать Независимым Предпринимателем Амвэй».

# БЛАГОДАРИ УНИВЕРСАЛЬНЫМ ВОЗМОЖНОСТЯМ БИЗНЕСА

## Забота приводит к успеху

Бизнес Amway дает надежду и оказывает помощь каждому, в любой точке мира. Независимые Предприниматели Амвэй обычно достигают «вершины личного успеха», если они помогают друг другу добиваться успехов в бизнесе. Ведь Вы не являетесь конкурентами, а, наоборот, необходимы друг другу для успешного развития бизнеса Amway.

Рич ДеВос замечательно выразил это, сказав: «Если Вы помогаете другим добиваться успеха, Вы преуспеваете сами».

«Бизнес поколений» - вот как Президент Amway Даг ДеВос описывает его. «Вы можете создать бизнес для себя, своих детей и будущих поколений».

Одна из причин нашего долговременного успеха заключается в том, что продукцию AMWAY™ легко продавать. Кроме всего прочего, наши эксклюзивные, конкурентоспособные бренды действительно отвечают потребностям покупателей по всему миру.

- Продажи продукции NUTRILITE™ достигли в 2008 году рекордного уровня в \$3,1 млрд.

NUTRILITE является мировым лидером в производстве витаминов, минералов и биологически активных добавок к пище\*.

- Бренд ARTISTRY™ входит в пятерку наиболее продаваемых и престижных брендов по уходу за кожей лица и декоративной косметики\*\*.

И, поскольку обращаться к возможностям бизнеса можно всем и везде, это также помогает легко строить бизнес Amway.

«Возможности бизнеса Amway привлекают людей по всему миру независимо от их культуры, страны и религии, - говорит Председатель Правления Amway Стив Ван Андел. - Людям очень нравится идея самим контролировать свою судьбу».

Не удивительно, что Amway из компании, состоявшей из двух человек и размещавшейся в гараже города Эйда, шт. Мичиган, превратился в глобальный бизнес с более чем тремя миллионами Независимых Предпринимателей Амвэй, занимающихся бизнесом Amway на территории более 80 стран и регионов по всему миру.

\* По данным исследования продаж в 2008 году, проведенного международным агентством Euromonitor International.

\*\* По данным исследования мировых розничных продаж в 2007 году, проведенного агентством Euromonitor. Среди других компаний в этой группе Clinique™, Est e Lauder™, Lanc me™ и Shiseido™.

1959

1969

1979

1989

1999

2009



EXPERT

# Наталья Черкасова

рекомендует...

## МАКИЯЖ ДЕЛОВОЙ ЖЕНЩИНЫ ИЛИ ДЕЛОВОЙ МАКИЯЖ



**Наталья Черкасова**

Эксперт по декоративной косметике ARTISTRY™

**Ежедневно мы подбираем для себя тот макияж, который соответствует ситуации: дневной макияж для встречи с друзьями, вечерне-праздничный для торжественного выхода, легкий романтический для приятных свиданий и коктейлей.**

**А какой макияж мы выбираем, отправляясь на работу? Какой макияж является эталоном деловой женщины?**

**Давайте представим, какая она сегодня. Деловая женщина - это та, которая работает в крупной компании и проводит переговоры с иностранными коллегами, или учительница в музыкальной школе, или менеджер в супермаркете?**

**Каждой из нас, кем бы мы ни работали, нужно определить свой тип делового макияжа.**

При выборе палитры, интенсивности, техники макияжа для деловой женщины первое, что нужно оценить, - это свое рабочее место. А именно - ОСВЕЩЕНИЕ, в котором Вы работаете. В офисах фирм обычно холодное (бело-голубое) искусственное освещение. Стены покрашены либо в белый, либо в холодно-пастельный цвет (голубой, серый, розоватый, сиреневый и т. д.). Нетрудно понять, что на таком фоне «исчезнет» любое лицо. Холодное освещение подчеркивает все цветовые недостатки кожи и сильнее проявляет синяки или отеки под глазами. К тому же прямое искусственное освещение делает лицо плоским, не скульптурным.

Если рабочее место с холодным искусственным освещением – Ваш случай, то цветовую палитру косметики подбираем в теплых оттенках - **ARTISTRY Жидкий тональный крем с солнцезащитным фильтром SPF 15 (оттенки Linen/Лен, Fawn/Топаз, Almond/Миндаль), ARTISTRY Компактные румяна теплых оттенков (Sun Kissed/Прикосновение солнца, Nutmeg/Мускатный орех, Red Earth/Марс)** и аккуратно используем бронзеры (**ARTISTRY Пудра с эффектом загара**).

Глаза и губы в этом случае требуют прорисовки более четких контуров (не яркости цвета, а четкости формы). Для этого нам понадобятся **ARTISTRY Автоматические контурные карандаши** для глаз и для губ. **ARTISTRY Компактные тени** для любых подходящих Вашему цветотипу оттенков, но, нужно избегать насыщенных перламутром текстур (перламутр очень сильно сияет при холодном освещении). ARTISTRY Помады и блески подбираем в цветовом согласии с макияжем глаз и костяном.

Если около Вашего рабочего места большое окно или Вы проводите много рабочего времени при уличном освещении - Вам повезло - ограничений по цветовой палитре и текстуре

косметики я никаких не вижу. Все привычные и любимые оттенки, новые цвета из коллекции ARTISTRY, глянцевые и перламутровые текстуры - ВСЕ уместно!!!

Если Ваша профессия связана с ношением формы, то вступают законы цветового пятна - цвет формы доминирует, и следует тщательно подобрать цветовую и текстурную гамму для ежедневного макияжа, т. е. найти правильный цветовой баланс между палитрой макияжа и базовым цветом Вашего каждодневного имиджа. Например, белый цвет (медицинские, научные работники, лаборанты) «требует» более четкого и проработанного макияжа. Нежные пастельные оттенки **ARTISTRY Компактных теней для век** и **Блесков для губ** «исчезнут» на лице, лучше воспользоваться тенями чистых цветов (**оттенки Burnished/Карамель, Rain Forest/Тропический Лес, Martinique/Мартиника, Steel/Стальной и т.д.**). Синий или зеленый цвета формы, напротив, придают насыщенность любому оттенку косметики, поэтому будьте аккуратны с цветовой насыщенностью. И не стоит увлекаться оттенками, совпадающими с цветом формы.

Я много сказала про цвета и текстуры. Теперь давайте остановимся на стилистическом решении макияжа. Не буду утверждать, что яркие насыщенные оттенки недопустимы в макияже деловой женщины. **ARTISTRY Губная помада** красного цвета (**оттенок Rouge/Париж**) или ягодного (**оттенок Ripe/Спелая малина**) отлично подходят для дневного макияжа. **ARTISTRY Компактные тени для век** (**оттенок Black Tie/Черный Уголь**) красиво выделяют глаза. Но при этом общее впечатление от внешности должно быть не отталкивающим и вызывающим, а гармоничным и приятным. Никто не отменял яркие цветовые решения дневного макияжа, если он ГАРМОНИЧЕН в условиях Вашего рабочего места. Красивый (и яркий) макияж доктора гораздо более располагает к ней пациента, чем неухоженное лицо. Тщательно проработанный макияж стюардессы всегда оправдан.

Теперь про то, что невозможно в макияже на рабочем месте. Во-первых, макияжи, связанные с различными модными уличными течениями (панки, эмо, готы и т. д.). Их внешний вид не совпадает с общепринятыми эстетическими нормами внешности. Нелепо они будут смотреться в публичных профессиях, понижая лояльность окружающих к их работе. Приветствуем их имиджи после рабочего дня!!! Во-вторых, существуют рабочие места со строгим дресс-кодом (макияж является элементом внешнего вида), поэтому, устраиваясь на работу, стоит узнать, разрешен ли в данной компании индивидуальный подход к внешности или корпоративный этикет диктует свои законы, например, незаметный, натуральный макияж, который Вы себе подберете, руководствуясь началом этой статьи.

И все же - ПО ОДЕЖКЕ ВСТРЕЧАЮТ!!!



# Рекламная кампания ARTISTRY™ Осень/Зима 2009

После летнего периода подготовки креативных концепций и материалов мы с радостью представляем Вам новый этап рекламной кампании бренда ARTISTRY.

С конца августа Вы и Ваши клиенты сможете увидеть новые улучшенные рекламные материалы. С целью развития и совершенствования бренда было принято решение о продвижении в рекламе ARTISTRY TIME DEFIANCETM Крема-лифтинга для кожи вокруг глаз. Мы постарались сделать все рекламные материалы наиболее премиальными, инновационными и технологичными, чтобы передать основную идею продукта и всего бренда ARTISTRY. Мы очень надеемся, что эта кампания поможет не только вывести на новый уровень репутацию компании Amway и бренда ARTISTRY, но и подарит новые возможности для развития Вашего бизнеса.

И еще одного нововведение - впервые с началом рекламной кампании мы запускаем телефон Горячей линии ARTISTRY компании Amway: **8-800-700-00-30**. Теперь все потенциальные клиенты могут узнать больше о продукции ARTISTRY по телефону Горячей линии. Также при желании приобрести продукцию или получить индивидуальную консультацию у Независимого

Предпринимателя Амвэй клиент может быть соединен с НПА, который проживает ближе всего к клиенту.

Горячая линия ARTISTRY предназначена только для конечных потребителей и не сможет отвечать на вопросы НПА. Операторы Горячей линии будут предоставлять разнообразную информацию только о продукции ARTISTRY, они не могут отвечать на вопросы по ведению бизнеса, вознаграждению и другие вопросы, поступающие от НПА. Для Ваших вопросов и консультаций продолжает работать Call center ООО «Амвэй», а также Отдел по работе с НПА.

Запустив Горячую линию ARTISTRY, мы надеемся упростить соединение потенциального клиента с Независимым Предпринимателем Амвэй, что сможет также помочь в развитии Вашего бизнеса через приобретение новых клиентов.

Ищите новые рекламные материалы ARTISTRY TIME DEFIANCETM в ключевых женских журналах, на центральных каналах телевидения и в интернете!

**Успехов и удачи в бизнесе!**

ARTISTRY™  
TIME DEFIANCETM

ВАШ ДОСТУП К СЕКРЕТУ КРАСОТЫ

ОТКРОЙТЕ ДЛЯ СЕБЯ СОВЕРШЕННО НОВОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ИДЕАЛЬНОЙ КРАСОТЫ.  
ARTISTRY TIME DEFIANCETM крем-лифтинг для кожи вокруг глаз.

Технология микро-клеточного обмена с уникальным пептидным комплексом обеспечивает заметный лифтинг чувствительной кожи вокруг глаз, предотвращая появление внешних признаков старения, уменьшая темноту и отеки вокруг глаз, стимулируя естественные морщины.

98% потребителей ARTISTRY подтвердили видимое разглаживание морщин.\*

Ваш эксклюзивный доступ к секрету совершенной красоты еще никогда не был так близок. Для получения индивидуальной консультации обратитесь к Вашему Предпринимателю Амвэй.™

\*По результатам клинических испытаний в течение 60 недель. \*\*Индивидуальный Предприниматель Амвэй.

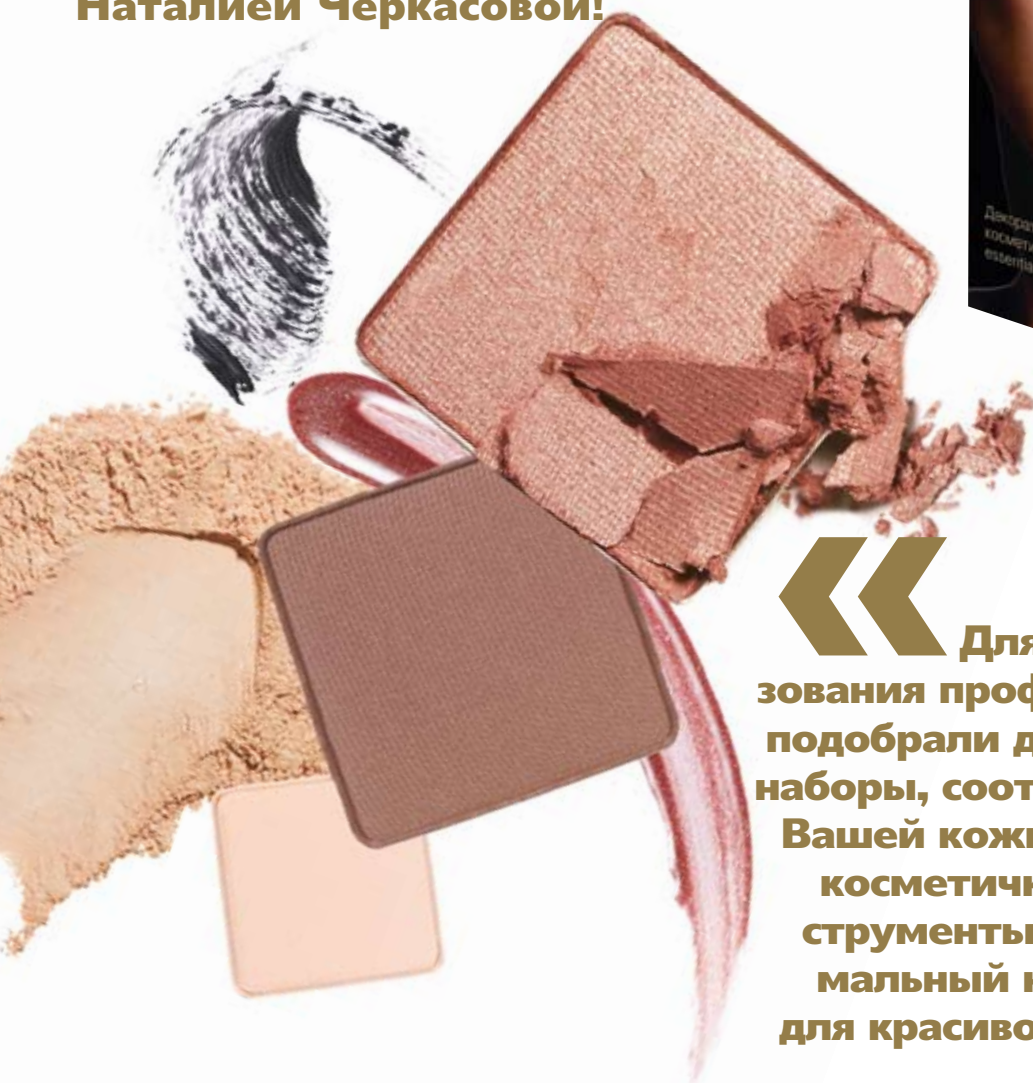
Горячая линия 8-800-700-00-30 [www.amway.ru](http://www.amway.ru) Amway

# Наборы декоративной косметики **ARTISTRY essentials**

Наборы декоративной косметики ARTISTRY essentials  
созданы специально для Вас.

Три набора созданы для разных оттенков кожи  
лица: светлого, натурального, загорелого.  
В наборы включено все необходимое для  
Вашего повседневного макияжа.

**Ждите в продаже оттенки,  
специально отобранные  
Наталией Черкасовой!**



« Для ежедневного использо-  
вания профессионалы ARTISTRY  
подобрали для Вас косметические  
наборы, соответствующие оттенку  
Вашей кожи. Теперь в маленькой  
косметичке у Вас собраны и ин-  
струменты для макияжа, и опти-  
мальный набор теней, и румяна  
для красивого модного естествен-  
ного макияжа »

# Увлажняет. Смягчает. Защищает

Ваши руки красивые и мягкие благодаря использованию ARTISTRY™ Крема для рук с солнцезащитным фильтром SPF 15. Антивозрастная формула увлажняет, питает, разглаживает и смягчает кожу рук, уменьшая мелкие морщинки и защищая руки от вредного воздействия солнечных лучей.



УЖЕ  
В ПРОДАЖЕ!

# ARTISTRY

## Крем для рук с солнцезащитным фильтром SPF 15

- **Увлажняет, разглаживает и смягчает** кожу рук.
- **Обильное увлажнение** способствует мгновенному восполнению влаги, делая кожу нежной и шелковистой. При регулярном применении средства кожа становится мягкой и гладкой.
- **Осветляющий растительный комплекс** выравнивает тон кожи, делает менее заметными возрастные/пигментные пятна и мелкие морщинки.
- **Солнцезащитный фильтр SPF 15** предохраняет кожу от проникновения УФА/УФВ-лучей, предупреждая поражение кожи и появление признаков преждевременного старения, вызываемых солнечным излучением.
- **Антиоксиданты** защищают кожу от вредного воздействия свободных радикалов.

Артикул №102205 - 75 г



# ARTISTRY™

### Способ применения

Ежедневно массирующими движениями наносите на руки и кутикулу. Наносите средство и после мытья рук. Пользуйтесь им постоянно, и кожа Ваших рук станет более гладкой, упругой и молодой.

# ВРЕМЯ НЕ ВЛИЯЕТ НА ВАШУ КРАСОТУ БЛАГОДАРЯ КОСМЕТИКЕ ARTISTRY™

**В любом возрасте женщина хочет выглядеть и чувствовать себя как можно лучше. Вы и Ваши клиенты сможете год за годом совершенствовать свою красоту, следуя нескольким простым указаниям.**

## Игривое 20-летие

Двадцать лет - это время открытий, в котором красота может доставлять бездну удовольствия! Играйте с косметикой и экспериментируйте с модными тенденциями.

- Поэкспериментируйте с цветом.
- Создайте выразительный взгляд, воспользовавшись ARTISTRY Компактными тенями для век оттенков Black Tie/Уголь или Rich/Молочный шоколад либо оттенков Martinique/Мартиника или Royalty/Королевский пурпур.
- Попробуйте создать прекрасные полные губы с помощью ARTISTRY Губной помады разных оттенков.
- Слой ARTISTRY Универсальной туши для ресниц придаст Вашим глазам больше выразительности.



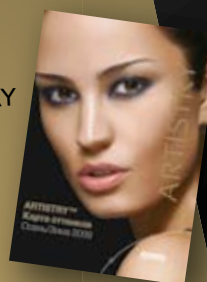
## Практичное 30-летие

Разрываясь между профессиональной карьерой и семьей, тридцатилетние женщины могут ощущать дефицит времени. Упростите свой ежедневный уход за кожей, вернувшись к его основам.

- Нанесите ARTISTRY Корректирующий карандаш, и Ваш цвет лица сразу посвежеет, на коже не будет дефектов.
- ARTISTRY Помада-блеск для губ с солнцезащитным фильтром SPF 15 оттенка Gloss/Блеск придаст изысканность Вашей внешности.
- Добавьте солнечного сияния глазам и щекам с помощью ARTISTRY Пудры с эффектом загара.
- Подчеркните разрез глаз с помощью ARTISTRY Автоматического контурного карандаша оттенков Noir/Жгучая ночь и Mink/Темный каштан.



Более подробная информация представлена в ARTISTRY Карте оттенков.  
**Артикул № 217108**  
 (1 шт.)  
**Артикул № 217109**  
 (уп./5 шт.)



ARTISTRY™

## Женственное 50-летие

Меньшее количество косметики лучше подчеркивает красоту женщины после пятидесяти. Это время для нового макияжа, делающего лицо мягче и светлее.

- Нанесите прозрачную тональную основу, воспользовавшись, например, ARTISTRY Тональным кремом с легким увлажняющим эффектом и солнцезащитным фильтром SPF 15.
- Сочетая по цвету ARTISTRY Автоматические контурные карандаши для глаз и для губ, Вы создадите эффект мягкости и естественности.
- Подчеркните губы, используя ARTISTRY Губную помаду и ARTISTRY Блеск для губ.
- Кончиками пальцев легко нанесите ARTISTRY Губную помаду темных оттенков или промокните губы салфеткой для еле уловимого эффекта, если Вы наносите помаду сочных оттенков.



## Изысканное 40-летие

40-летние женщины демонстрируют классическую, элегантную красоту. Применяйте декоративную косметику, чтобы оттенить и подчеркнуть свою внешность.

- С помощью ARTISTRY Автоматического контурного карандаша для бровей сделайте брови гуще, чтобы обозначить их форму и визуально приподнять контуры лица.
- Добавьте блеска глазам, нанесите светлые ARTISTRY Компактные тени для век от линии ресниц до складки века.
- Также используйте ARTISTRY Компактные тени для век, чтобы выделить линии верхних и нижних ресниц.
- Нанесите ARTISTRY Компактные румяна светлого оттенка, мгновенно сделав лицо ярче и живее.



Играете ли Вы с цветовыми оттенками или усиливаете свою привлекательность, красота должна быть синонимом радости и удовольствия в любом возрасте. С помощью этого никогда не устаревающего рецепта Ваши клиенты откроют для себя, как можно легко и уверенно выделиться из толпы и в любом возрасте выглядеть неотразимой.



Уважаемые Независимые Предприниматели Амвэй!

Информируем Вас о том, что компания Amway завершила сотрудничество с Сандрой Баллок, которая оказала огромную поддержку в продвижении ARTISTRY™ LuXury Крема против возрастных изменений кожи лица. В связи с этим использование всех ее одобрительных высказываний в коммуникационных материалах ARTISTRY LuXury Крема против возрастных изменений кожи лица, а также текстов и фотографий, должно быть закончено к 21 сентября 2009 года. Это касается всего, что производится в режиме офлайн и онлайн, в том числе рекламирования и продвижения товаров на рынок.

## Полная роскошь - ARTISTRY LuXury Крем против возрастных изменений кожи лица

ARTISTRY LuXury Крем против возрастных изменений кожи лица разработан в соответствии с новейшими технологиями и эффективной формулой ARTISTRY, предназначенной для того, чтобы Ваша кожа выглядела моложе. Его ключевые компоненты способствуют подтягиванию и восстановлению кожи, наполняют ее энергией и обеспечивают защиту.



- Клинически доказано, что ARTISTRY LuXury Крем против возрастных изменений кожи лица обновляет функции кожи, делая ее на 15 лет моложе.
- Крем создан на основе самых современных научных открытий и технических достижений:
  - **1-й** продукт ARTISTRY, целенаправленно воздействующий на внутренние и внешние признаки возрастных изменений благодаря поэтапному подходу - Комплексу Клеточный эффект/Cell Effect.
  - **1-й** косметический продукт на рынке, содержащий кардиолипид, позволяющий восполнять и восстанавливать жизненно важные липиды кожи.
  - **1-й** косметический продукт с экстрактом шпината NUTRILITE™, который помогает снизить воздействие окислительного процесса на клетки кожи.
  - **Превосходный** аромат, полученный в результате гармоничной симфонии цветочных ароматов.
- Разработанный состав совместим со средствами ARTISTRY TIME DEFIANCE™, максимально усиливая их действие и достигая совершенства на основе новейшей технологии.



### Почувствуйте истинное преображение

Более подробную информацию об ARTISTRY LuXury Креме против возрастных изменений кожи лица можно получить из Пособия по продукции «Красота» или на сайте [www.amway.ru](http://www.amway.ru).

ARTISTRY™

# Бренд NUTRILITE™ седьмой год сохраняет позиции «Мирового лидера»\*

Бренд NUTRILITE является бесспорным лидером на рынке и признанным авторитетом в сфере питания и здоровья, и 75-я годовщина этого бренда подчеркивает его успех.



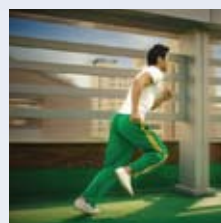
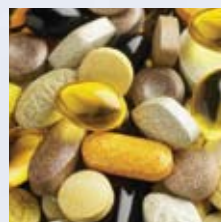
## Мы с гордостью объявляем:

**NUTRILITE является мировым лидером среди производителей витаминов, минералов и биологически активных добавок к пище.**

Исследование, проведенное агентством Euromonitor International, подтверждает, что товарный знак NUTRILITE является несомненным лидером. Продажи ближайшего конкурирующего бренда, как заявлено в отчете, составляют меньше половины продаж бренда NUTRILITE за тот же период.

Эти результаты означают, что NUTRILITE в седьмой раз провозглашен «Мировым лидером» года, доказывая свой несомненный авторитет в этом конкурентном рыночном сегменте. Энтузиазм и самоотверженная работа, демонстрируемая всеми, продолжают поражать и бесспорно приведут нас к достижению новых успехов в этом году.

\* NUTRILITE является мировым лидером в сфере производства витаминов, минералов и биологически активных добавок к пище - по данным исследования мировых продаж 2008 года, проведенного агентством Euromonitor International.



Рады сообщить, что теперь сайт **www.nutrilite.com** доступен на русском языке и поиск информации, касающейся продукции NUTRILITE, стал максимально комфортным и приятным. Приглашаем Вас посетить наш сайт!

Более подробная информация представлена на стр. 56.



**NUTRILITE™**

Качество, которому можно доверять.

# Наполните Вашу жизнь энергией



Потрясающая линия новой продукции NUTRILITE™ разработана для каждого, кто хочет быть в наилучшей форме. Данная продукция подойдет для всех активных людей, независимо от того, занимаются ли они регулярно спортом или активный образ жизни - их обычный режим.

## NUTRILITE fitH<sub>2</sub>O™ Концентрат витаминного напитка

Прекрасный на вкус, он наполняет влагой и питает организм, что способствует его большей активности. Это низкокалорийная и низкоуглеводная альтернатива газированной воде и сокам.



### Способ применения:

- Принимайте по 1 саше в течение дня во время еды.
- Добавьте 1 саше в 500 мл воды.

**Потенциальные потребители** этого продукта - женщины и мужчины, занятые интенсивной работой; люди, умеренно занимающиеся физическими упражнениями не больше одного часа в день; любой человек, который заботится о своем здоровье и хочет предупредить обезвоживание организма.

### NUTRILITE fitH<sub>2</sub>O Концентрат витаминного напитка

#### Артикул №

**103786** - со вкусом мандарина

**103787** - со вкусом персика

В упаковке 20 саше  
по 6 г каждый.

**НОВАЯ  
продукция**

## NUTRILITE strive+™ Освежающий напиток

Помогает защитить организм во время активных физических нагрузок, предохраняя его от обезвоживания и восстанавливая водно-солевой баланс, потерянный во время интенсивных тренировок. Освежающий напиток представляет собой дополнительный источник энергии и содержит сок красного апельсина.



### Способ применения:

- Принимайте во время и после физических нагрузок 1-2 раза в день.
- Для приготовления изотонического напитка смешайте содержимое 1 саше (30 г) с 400 мл воды. Принимайте при продолжительных или интенсивных тренировках.
- Для приготовления гипотонического напитка смешайте содержимое 1 саше (30 г) с 500 мл воды. Применяйте при коротких, менее интенсивных тренировках.

**Потенциальные потребители** этого продукта - люди с интенсивными физическими нагрузками; люди, выполняющие физические упражнения больше одного часа в день; любой человек, который заботится о своем здоровье и хочет предупредить обезвоживание организма; люди, которые хотят найти здоровую альтернативу безалкогольным напиткам.

### NUTRILITE strive+ Освежающий напиток

#### Артикул №

**103788** - со вкусом грейпфрута

**103789** - со вкусом  
фруктовой смеси

В каждой коробке содержится  
20 саше по 30 г каждый.



**НОВАЯ  
продукция**

# Особенности продажи NUTRILITE™ fitH<sub>2</sub>O в России

Название биологически активных добавок к пище NUTRILITE fitH<sub>2</sub>O Концентрат витаминного напитка со вкусом мандарина и NUTRILITE fitH<sub>2</sub>O Концентрат витаминного напитка со вкусом персика на саше указано как VitH<sub>2</sub>O и отличается от названия на внешней упаковке fitH<sub>2</sub>O. Концентрат витаминных напитков под названием VitH<sub>2</sub>O продается в странах Европы и Америки, в то время как NUTRILITE fitH<sub>2</sub>O Концентрат витаминного напитка со вкусом мандарина и NUTRILITE fitH<sub>2</sub>O Концентрат витаминного напитка со вкусом персика - названия данного продукта, зарегистрированные для продажи на территории России.

При планировании производства произошла ошибка и Концентрат фруктового напитка под названием VitH<sub>2</sub>O был произведен для российского рынка.

Для того, чтобы не задерживать появление Концентрата витаминных напитков fitH<sub>2</sub>O в России на несколько месяцев принято решение запустить в продажу произведенный продукт с некорректным названием, указанным на саше.

Качество и состав Концентрата витаминных напитков в саше VitH<sub>2</sub>O полностью соответствует свойствам продуктов



NUTRILITE fitH<sub>2</sub>O Концентрат витаминного напитка со вкусом мандарина и NUTRILITE fitH<sub>2</sub>O Концентрат витаминного напитка со вкусом персика, заявленным при государственной регистрации и подтвержденным свидетельствами о государственной регистрации № 77.99.23.3У.5490.6.09 и № 77.99.23.3У.5489.6.09 от 04.06.2009, выданными Федеральной Службой по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

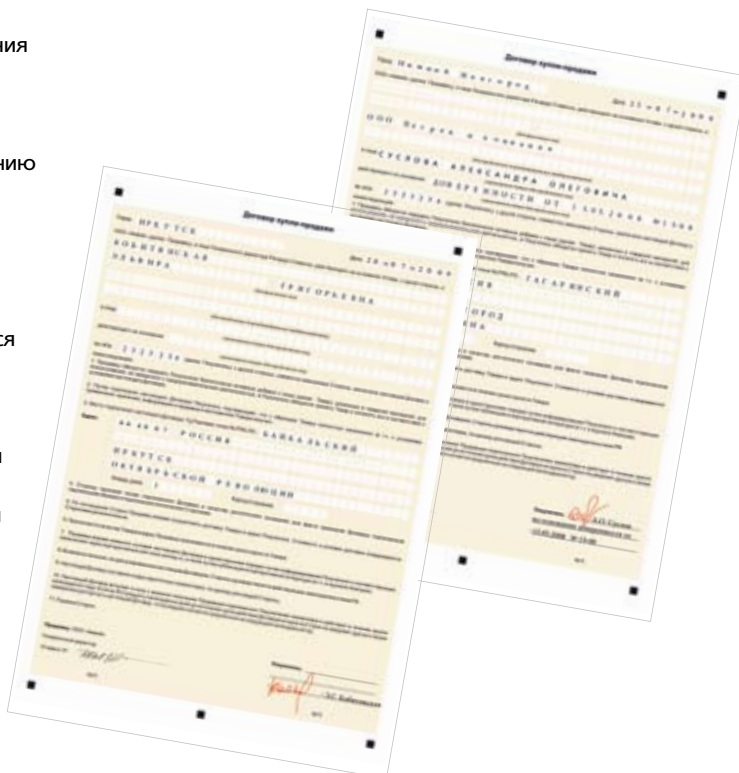
## Уважаемые Независимые Предприниматели Амвэй!

Для корректного заполнения Договора купли-продажи NUTRILITE просьба следовать образцам заполнения Договора для физических лиц, юридических лиц (ООО), а также индивидуальных предпринимателей (ИП). Образцы заполнения Договора размещены на сайте [www.amway.ru](http://www.amway.ru) в разделе Деловая Информация/Библиотека/Бизнес-формы.

Обратите внимание на следующие комментарии к заполнению Договора купли-продажи NUTRILITE:

- Перед заключением Договора купли-продажи NUTRILITE необходимо ознакомиться с продукцией NUTRILITE в Торговых Центрах или Торговой Точке NUTRILITE.
- В графе «Город» указывается город, где находится ТЦ или Торговая Точка NUTRILITE, в котором/ой НПА ознакомился с продукцией NUTRILITE.
- При заполнении графы «действующего на основании» доверенные лица юридических лиц, ИП или физических лиц, должны указать документ, на основании которого они подписывают договор/действуют:
  - в случае подписания Договора руководителем организации нужно указывать Устав
  - в случае подписания Договора доверенным лицом - Доверенность с № и датой выдачи (Доверенность № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ 200\_\_ г.)
- В пункте 3 «Место подписания настоящего Договора» указывается название и адрес ТЦ, в котором НПА ознакомился с продукцией NUTRILITE.

Для более оперативного внесения данных в систему рекомендуем отправлять подписанную и отсканированную версию Договора купли-продажи NUTRILITE по электронному адресу: [zakaz@amway.com](mailto:zakaz@amway.com)





## История посуды iCook

*Почти не существует какой-либо письменной информации об истории создания способа приготовления пищи при низкой влажности.*

### 30-е годы

В конце 1930-х гг. компания West Bend начала продажу единственной модели кухонного набора для приготовления пищи «без воды», состоявшего из многочисленных вставок, которые давали возможность потребителям готовить всю еду в одной посуде сразу. Эта кухонная посуда из литого алюминия была удобна для потребителя и, главное, экономила его время. Концепция этой посуды была крайне успешной. К 1941 г. в США было продано свыше 4 млн кухонных наборов, в которых пища готовилась без воды.

### 40-е годы

В 1945 г. Алюминиевая компания - Kewaskum Aluminum Company, позднее переименованная в Regal Ware Worldwide, стала заниматься сбытом алюминиевой посуды путем прямых продаж. Впоследствии она начала производить кухонную посуду из многослойной нержавеющей стали, главным образом для индустрии прямых продаж (America at Home, National Housewares Manufacturers Assoc. 1977, стр. 19.)

### 50-е годы

В конце 1950-х гг. торговый представитель компании Regal Ware посетил Amway, и в 1961 г., заключив соглашение с этой компанией, Amway начала предлагать Кухонную посуду Royal. Кухонная посуда Royal была первой линией посуды Amway для приготовления пищи «без воды».

### 60-е годы

В середине 1960-х гг. в продаже появилась Кухонная посуда AMWAY QUEEN™. Она была тяжелее, изготовлена из толстой нержавеющей стали, ее качество было выше, а приготовление в ней пищи отличалось большей эффективностью. С тех пор как Кухонная посуда AMWAY QUEEN появилась на рынке, в ходу у хозяек было почти 4 млн наборов. Кухонная посуда AMWAY QUEEN широко рекламировалась и продавалась в более чем 45 странах. Кухонная посуда AMWAY QUEEN пользовалась огромным успехом, и за эти годы был произведен огромный объем продаж, а ее высокая цена оправдывалась эффективностью.

### Современный этап развития посуды iCook

В 1999 г. компания Amway провела маркетинговое исследование с тем, чтобы определить будущее линии кухонной посуды. Результаты показали, что существует необходимость в улучшении качества этого продукта, его эргономичности и эстетических характеристик.

После проведения маркетингового исследования было получено много отзывов о том, что главные свойства кухонной посуды AMWAY® Cookware следует сохранить при любых будущих изменениях этой продукции. Эти главные свойства включали:

- Приготовление пищи при низкой влажности - теперь это называется методом VITALOK™
- Нержавеющую сталь
- Прямые боковые стенки посуды
- Крышку, поливающую соком пищу в кастрюле
- Ярусное приготовление пищи
- Вкладывающиеся друг в друга части и их ярусное хранение
- Хранение в подвешенном состоянии
- Декоративное кольцо на круглой ручке
- Легкое мытье стыков стенок и дна и самой поверхности дна посуды

Кухонная посуда iCook была разработана коллективом опытных научных работников Amway, ее дизайн был задуман специалистами по эргономике, а изготавливают ее производители мирового класса.

Новая кухонная посуда iCook была запущена на рынок в 2003 г. Она сохранила все свойства Кухонной посуды AMWAY QUEEN, которые нравились нашим потребителям, а произведенные в ней усовершенствования сделали этот продукт более современным и функциональным.



## Представляем Вашему вниманию: новый Презентационный набор iCook™!

*Ключ к успеху любой презентации - ее профессионализм. Демонстрация такой уникальной продукции, как посуда iCook, требует особого подхода и тщательной подготовки. Для того, чтобы Ваша презентация стала яркой и запоминающейся, а клиент смог по достоинству оценить все качества посуды и принять решение о покупке, от Вас потребуется не только грамотный рассказ об особенностях продукции, но и создание особой атмосферы.*

Компания «Амвэй» делает все возможное для того, чтобы помочь Независимым Предпринимателям в их подготовке и осуществлении демонстраций продукции. Очередным примером стало создание нового Презентационного набора iCook. Этот профессиональный инструмент был специально разработан с учетом всех деталей, которые так важны при практическом проведении презентаций.



В набор также включены аксессуары с логотипом iCook, которые помогут Вам создать особую атмосферу - где бы Вы ни проводили Вашу демонстрацию. Все эти предметы: скатерть, фартук и чехлы для кастрюль и сотейников (более подробное описание Вы можете найти на следующих страницах) помещены в стильную коробку-чемодан, который всегда удобно взять с собой.



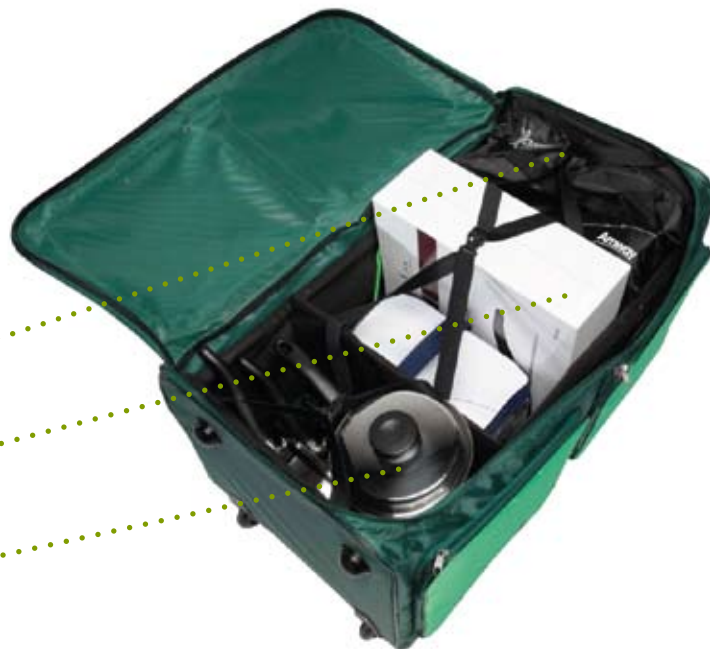
В комплект включена термосумка для продуктов: она способна поддерживать определенную температуру, что поможет Вам подольше сохранить свежесть продуктов перед демонстрацией.

Все перечисленное выше свободно помещается в специально сконструированную дорожную сумку, имеющую колесики для удобного перемещения:

Термосумка занимает верхнее отделение.

В средней части вместе с коробкой-чемоданом прекрасно помещается подарочный набор Amway.

В нижнем отделении предусмотрено место для Основного набора посуды iCook.



## Состав Презентационного набора iCook:

- Коробка-чемодан для информационных и презентационных материалов в следующей комплектации:
- 1. Папка с информационными материалами, включающая:
  - Руководство по продажам посуды iCook
  - Набор слайдов с презентацией Посуды iCook
  - Разделители для папки
  - Краткое содержание презентации
- 2. Скатерть iCook
- 3. Фартук iCook
- 4. Чехлы для кастрюль и сотейников (4 шт.)
- 5. Бланк «Список потенциальных покупателей»
- 6. Анкета «Образ жизни» (10 шт.)
- 7. Визитные карточки iCook (50 шт.)
- 8. Листовка о возможности получения прибыли с iCook (10 шт.)
- 9. Набор флаеров для клиентов о посуде iCook (10 шт.)
- 10. Персональная анкета (10 шт.)
- 11. Чековая книжка для клиента
- Сумка на колесиках для информационных и презентационных материалов.



### Презентационный набор iCook

Артикул № 300440

Цена для НПА с НДС - 5 050,00 руб.

ВО - 0,00

Баллы - 0,00



## Новые аксессуары iCook™

Такие, казалось бы, повседневные вещи, как кухонные аксессуары, давно стали элементом интерьера. Различные формы, виды, размеры - на любой вкус. Но вот по-настоящему элегантные и стильные встречаются нечасто.

Для того, чтобы создать на Вашей кухне особую атмосферу, мы предлагаем Вам воспользоваться новой оригинальной сувенирной продукцией iCook.

Наши дизайнеры создали для Вас такие стильные, и в то же время практичные, предметы, как скатерть, фартук, чехлы для кастрюль и сотейников, и прихватки. Все они изготовлены из смесового материала (сочетание хлопка и полиэстера); легко стираются, долговечны и износостойчивы.

**Эти вещи станут настоящим украшением Вашей кухни или превосходным подарком Вашим близким!**



### Фартук iCook

Артикул № 300433

Цена для НПА с НДС - 400,00 руб.

ВО - 0,00

Баллы - 0,00



### Чехлы для кастрюль и сотейников iCook

(4 шт./комплект)

Артикул № 300435

Цена для НПА с НДС - 800,00 руб.

ВО - 0,00

Баллы - 0,00

### Скатерть iCook

Артикул № 300434

Цена для НПА с НДС - 1 600,00 руб.

ВО - 0,00

Баллы - 0,00



### Прихватки iCook

Артикул № 300436 (2 шт./комплект)

Цена для НПА с НДС - 360,00 руб.

ВО - 0,00

Баллы - 0,00



Сувенирные товары iCook (за исключением прихваток) также входят в Презентационный набор iCook.

**iCook - готовим на здоровье!**

# AMWAY™ TRAVEL TRIO™

## Набор из трех емкостей для средств по уходу за телом

Куда бы Вы и Ваши клиенты ни отправились, у Вас всегда будут под рукой любимые средства Amway по уходу за телом в новом Наборе. Он состоит из трех компактных флаконов емкостью по 100 мл каждый.

### Как можно использовать AMWAY TRAVEL TRIO Набор из трех емкостей для средств по уходу за телом:

- Носить в сумочке (например, BODY SERIES™ Увлажняющий лосьон для рук и тела)
- Брать с собой в спортзал (например, G&H™ Шампунь для тела) или плавательный бассейн (например, шампуни SATINIQUE™)
- Путешествовать с ним (Вы можете всегда подобрать средства на свой выбор)

Прилагаются 10 водостойких наклеек, чтобы легко распознавать содержимое каждого флакона.

**Артикул № 107211** - 3 x 100 мл

**УЖЕ В ПРОДАЖЕ**

Флаконы могут соединяться вместе под одной большой крышкой.

Либо использоваться по отдельности.



# Празднование Юбилея Компании!



# Л Е Т

50-летие Компании, событие с одной стороны грандиозное, заслуживающее самого широкого празднования, а с другой стороны, как и любой День Рождения, достаточно личное, праздник для своих, семейное торжество. Кажется, руководству компании Amway удалось совместить несовместимое. У Независимых Предпринимателей Амвэй Бриллиантового уровня, собравшихся в конце мая в Лас-Вегасе, наверняка надолго сохранятся в памяти великолепные шоу, изысканный гала-ужин и триумф Лидеров, поднимающихся на сцену для признания. Да и сам Город Грехов с его неумолкающей музыкой, сиянием огней и ощущением бесконечного праздника был, пожалуй, самым удачным местом для того, чтобы отметить нашу круглую дату! А для более узкого круга,

наших самых успешных Лидеров, Бриллиантовых НПА-администраторов и выше, приехавших на неделю раньше в Гранд-Рapidс, была создана по-настоящему уютная домашняя обстановка. И в Гранд-Рapidс, и тем более в центральном офисе Компании в Эйде так легко почувствовать себя как дома. Еще бы, ведь добрая половина строений была подарена городу семьями ДеВос и Ван Андел, а в коридорах центрального офиса со стен улыбаются такие знакомые лица Бриллиантовых НПА со всего света, и среди них немало и наших соотечественников!

За пять дней, проведенных в Гранд-Рapidс, участники торжественных мероприятий успели немало: деловые встречи сменялись медицинскими консультациями у специалистов Центра здоровья NUTRILITE™,

торжественные вечера, концерты таких звезд, как ЛиЭнн Раймс, Уинстон Морсалис и настоящий гвоздь программы великолепный Стинг, экскурсии по городу и в музей Джеральда Форда, праздничная бизнес-сессия и, конечно, День Amway с посещением производства и Центрального офиса Компании. Но, пожалуй, самым ярким впечатлением для всех стало утро Дня Amway, когда сотрудники Компании выстроились вдоль дороги, чтобы встретить дорогих гостей, Лидеров Amway, тех, без кого Компания никогда не стала бы той огромной международной корпорацией, которой она является сейчас и работой в которой гордится любой ее сотрудник. Автобусы подъезжали к Центральному офису, и пассажиров встречал лес рук, настоящее живое море улыбающихся гостеприимных людей. Среди встречающих были и съехавшиеся со всего мира руководители Компании. Нашим Независимым Предпринимателям Амвэй, конечно, было особенно приятно повстречать здесь Генерального директора ООО «Амвэй» Ричарда Стевенса и его предшественника на этом посту Лешека Кренчелевски, ставшего для нас по-настоящему родным за годы работы на российском рынке.

Радость встречи, возможность своими глазами увидеть, как создаются товары, в продвижение которых НПА вкладывают столько души, общение с Лидерами со всего мира - память об этих днях многогранна и состоит из множества событий и лиц, как составленная из портретов НПА мозаика Рича и Джея, которую можно увидеть в Центральном офисе в Эйде. Как не утомиться от такого разнообразия, но отдыхать нашим Лидерам было некогда,

они как всегда целеустремленно глядели вперед, а впереди их ждал он, сказочный Лас-Вегас.

Наверное, описывать этот город бесполезно, любой самый красноречивый рассказ будет лишь бледной тенью действительности. В Лас-Вегасе нужно побывать, а уж оказаться там не в качестве простого туриста, а быть гостем такого грандиозного торжества, как 50-летие Компании - это поистине достойная награда для тех, кто добился успеха в построении бизнеса Amway.

В Лас-Вегасе гостей ждали жаркое солнце, пальмы и бассейны, полеты на самолетах над Большим Каньоном, незабываемое шоу «КА» в исполнении Цирка Солнца, встречи с экспертами Компании во время выставки Experience Amway, эксклюзивное выступление Элтона Джона (кстати, маэстро был по-настоящему впечатлен теплотой амвэевского приема!), азарт игры в казино и многое-многое другое.

Но хочется рассказать Вам не об этом, хочется запечатлеть на бумаге те чувства, которые возникли в душах НПА, когда на сцену огромного концертного зала в гостинице MGM выходили Лидеры со всего земного шара, достигшие высочайших уровней квалификации. Из самого дальнего уголка зала было видно, как сияют их глаза, и можно с уверенностью сказать, что каждый, кто это видел - а в зале сидели люди более чем успешные и целеустремленные, - подумал, что и ему хотелось бы вот так подняться на эту сцену. Казалось, что гром аплодисментов, встречавших и провожавших Лидеров, уже не может стать громче. А оказывается - может.

Может, когда на сцену выходит настоящая легенда, человек, указавший путь сотням тысяч Независимых Предпринимателей Амвэй по всему миру. Нетрудно догадаться, что речь идет о Риче ДеВосе. Один из основателей Компании приехал в Лас-Вегас специально для того, чтобы обратиться с речью к лучшим из лучших, успешнейшим из успешных, и эта речь навсегда останется в сердцах тех, кто там был и слышал ее. Речь была не о бизнесе и не о работе, она была о Деле, Труде и Любви. О том счастье, которое испытывает человек, давая другому человеку шанс начать новую жизнь.

Словом, которое звучало в те дни чаще любых других слов, было слово «Спасибо». Его произносили на самых разных языках, но язык не важен, ведь благодарность интернациональна. Важно то, что это и стало самым бесценным подарком, который мы все увезли в наших сердцах.

**50-летие  
Компании - это  
поистине достойная  
награда для тех, кто  
добился успеха  
в построении бизнеса  
Amway.**



По случаю  
50-летия  
компании  
Amway  
Россию  
посетил  
Председатель  
Правления  
**Стив  
Ван Андел**

**После визита Президента Amway Дага ДеВоса весной 2009 года череда праздничных мероприятий по случаю юбилея Компании продолжилась в июне визитом Председателя Правления корпорации Amway Стива Ван Андела.**

Важно отметить, что этот визит в Россию был первым для Стива с момента открытия ООО «Амвэй», а сопровождал его в этой знаковой поездке не менее именитый гость - бывший министр обороны США Уильям Коэн. В течение нескольких дней делегация встречалась с российскими официальными лицами, представителями академических кругов, различных ассоциаций, принимающими и журналистами. Успешно и плодотворно прошли встречи с представителями Администрации Президента России, Международного комитета Совета Федерации, Министерств Финансов и Экономического развития, а также представителями Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Стив Ван Андел также принял участие в конференции «Потребительский рынок в России и других странах мира. Опыт международной компании». Основной темой обсуждения участников мероприятия стало нынешнее состояние российского потребительского рынка, были затронуты проблемы взаимоотношений производителя и потребителя, а также роли государства в их регулировании. Выступление Стива стало центральным на этой конференции. Он рассказал об опыте и стратегии развития компании Amway на российском рынке и рынках других стран мира, положении компании в нашей стране, а также о влиянии кризиса на корпорацию Amway: «Финансовый кризис незначительно повлиял на развитие Компании. Мы прогнозируем увеличение объема продаж в этом году на 5%, до 8,3 млрд долл. С начала кризиса незначительно снизились суммы заказов нашей продукции, однако эти потери компенсируются увеличением количества Независимых Предпринимателей Амвэй, как в России, так и в мире в целом».

Многие участники круглого стола от души поздравили Стива с юбилеем Компании, а он, в свою очередь, поблагодарил ведущих ученых-экономистов России, изучающих прямые продажи, за их научные исследования и интерес к модели бизнеса Amway.

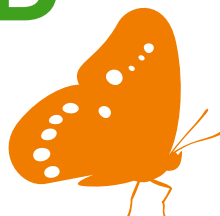
В ходе визита Стив также посетил центральный офис ООО «Амвэй» в Москве. Он от души поблагодарил всех сотрудников компании и Независимых Предпринимателей Амвэй за их огромный вклад в успех Amway на российском рынке и во всем мире. Он, в частности, отметил: «Компания Amway продолжает год своего 50-летнего юбилея с очень хорошими показателями. В 2008 году количество людей, которые позитивно отзывались о возможностях бизнеса Amway и нашей уникальной продукции, значительно возросло. И в этом есть неоценимый вклад наших Независимых Предпринимателей».

Визит Стива Ван Андела прошел на высоком уровне и, несомненно, стал одним из главных событий для компании Amway в России и ее Независимых Предпринимателей в этом юбилейном году.



**Мы прогнозируем  
увеличение объема продаж  
в этом году на 5%,  
до 8,3 млрд долл.**

# Помощь детям вдохновила нас!



**Волонтерская помощь становится хорошей традицией в ООО «Амвэй» как среди Независимых Предпринимателей, так и среди штатных сотрудников Компании. 1 июня в Москве, Новосибирске, Бийске и Челябинске около ста Независимых Предпринимателей Амвэй и сотрудников Компании приняли участие в волонтерской акции, посвященной Дню защиты детей.**

«Когда наша команда НПА получила приглашение помочь Краевому реабилитационному центру для детей и подростков с ограниченными возможностями в г. Бийске, то все сразу изъявили желание поучаствовать. Некоторые даже приехали из других районов - всего 20 человек!» - рассказал Игорь Шуваев, Независимый Предприниматель Амвэй Платинового уровня.

Силами его группы были оформлены клумбы для цветов, подстрижены газоны, а «живой уголок» Реабилитационного центра получил в подарок белую крысу. «Мы остались довольны проделанной работой, - поделился Игорь, - и вдохновились от осознания того, что помогли детям!»

«Мой спонсор, Галина Ващенко, Изумрудный НПА, приезжала в Бийск всего на один день. Узнав, что завтра ее партнеры планируют принять участие в благотворительной акции, она сказала: «Я остаюсь! Я не могу пропустить подобное мероприятие!» - поделилась Ольга Муравьева, Платиновый НПА-основатель бизнеса.

Самым активным оказался 6-летний сын Независимых Предпринимателей Игорь Марущак, отметив свой день тем, что внес вклад в благополучие других детей нашего города.

Участие в волонтерской акции стало настоящим праздником для нас. Мы испытали счастье оттого, что смогли хоть немного помочь детям, а сами ненадолго погрузиться в мир детства. И мы намерены продолжать оказывать помощь центру.

Платиновые НПА-основатели бизнеса Геннадий и Антонина Бартеновы взяли на себя оформление альпийской горки для Реабилитационного центра.

В Челябинске представители групп Ирины и Вадима Войновых, а также Георгия и Людмилы Пузыревых в очередной раз посетили подшефных - Областную туберкулезную больницу №3.

Добровольцы коллектива ТЦ «Зеленые купола» в г. Новосибирске совместно с Независимыми Предпринимателями Амвэй и членами своих семей 1 июня посетили местную школу-интернат №133 для детей, имеющих проблемы с позвоночником и нуждающихся в длительном лечении.

Школе-интернату была нужна помощь в озеленении прилегающей территории, с вывозом мусора. Мероприятие объединило порядка 30 человек - семьи Слекишиных, Антоновых, Лукуниных, Поповых, Игоря Хальзова, Анатолия Петрунина, Маргариту Плешакову, Ладу



Охотко, Дарью Ивко, Максима Пыханцева и, конечно, штатных сотрудников компании «Амвэй» - Якова Хасина, Василия Черченко, Ивана Дудникова, Виталия Кузнецова, Виктора Мощевитина, Вадима Куклина, Марию Смольникову, Александра Аникина и Елену Казанкову.

Совет Директоров ООО «Амвэй» также принимает самое активное участие в волонтерских акциях. 3 июня делегация посетила детский дом им. Талалихина (Домодедовский район, Московская область) и привезла с собой саженцы, которые посадила вместе с ребятами и педагогическим коллективом учреждения - таким образом была заложена Аллея Дружбы, а вместе с этим положено начало долговременному сотрудничеству.

И мы надеемся, что инициатива волонтерства в компании «Амвэй» год от года будет расти и крепнуть, как эти молодые саженцы.

**ООО «Амвэй» выражает глубокую признательность всем принявшим участие в благотворительной акции, посвященной Дню защиты детей! Мы надеемся, что подобные мероприятия станут регулярными и будут приносить радость волонтерам и их подопечным.**

**Пожалуйста, информируйте нас о Ваших инициативах, и мы обязательно напишем о них в журнале AMAGRAM™ и на сайте компании!**

# Компания «Амвэй» снова выступила партнером российской команды «Юношеской восьмерки»



Второй год подряд, благодаря отличным партнерским отношениям с ЮНИСЕФ, ООО «Амвэй» выпадает честь выступить одним из спонсоров российской стороны по проведению Саммита «Юношеской восьмерки» (J8), который в этом году прошел в Италии.

С 2006 года, когда Россия впервые была страной-председателем в «Большой восьмерке», юношеский саммит был официально включен в программу мероприятий встречи глав государств Группы Восьми.

Организатором молодежного саммита традиционно является Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ) совместно с представителями страны, председательствующей в «Большой восьмерке». Формирование и подготовку российской делегации осуществляет Санкт-Петербургский государственный университет по поручению Министерства образования и науки РФ.

Каждый год, когда Саммит «Большой восьмерки» (G8) проходит не в России, на встречу J8 делегируются старшеклассники одного из федеральных округов, прошедшие многоэтапный конкурсный отбор и серьезную подготовку. В этом году Россию на Саммите J8 представили Роман Чуков, Анжелика Исаева, Юлия Хулаева и Ксения Кожина - лучшие школьники Южного Федерального округа, ставшие победителями многоэтапного конкурса «Мир глазами молодых», который прошел в феврале-марте текущего года.

Основными темами дискуссий на Саммите «Юношеской восьмерки» в этом году были «Изменение климата»,

«**ООО «Амвэй»**  
выражает признательность  
**ЮНИСЕФ** за предоставлен-  
ную возможность стать  
одним из партнеров  
с российской стороны такого  
важного для молодежи  
всего мира мероприятия,  
как Саммит «Юношеской  
восьмерки»»

«Права детей в условиях экономического кризиса и развитие корпоративной социальной ответственности», «Бедность и развитие в странах Африки», а также очень близкая для ребят тема «Образование».

По итогам работы все юношеские команды выработали и приняли итоговую декларацию, основные тезисы которой были озвучены во время встречи представителей юношеских делегаций с лидерами стран Группы Восьми.

Встреча «двух восьмерок» означает возможность реализации прав молодых людей на выражение своего мнения, возможность донести свое мнение до лидеров мировых держав. Успех предыдущих встреч «Юношеской восьмерки» позволяет надеяться на то, что мнению детей и молодых людей во всем мире будет придаваться большее значение, в том числе и на самом высоком уровне.

ООО «Амвэй» выражает признательность ЮНИСЕФ за предоставленную возможность стать одним из партнеров с российской стороны такого важного для молодежи всего мира мероприятия, как Саммит «Юношеской восьмерки».





**Сабина Плиева**

(Тренер ООО «Амвэй», г. Москва)

отвечает на самые актуальные вопросы  
Независимых Предпринимателей Амвэй.

# Тренеры отвечают...



**Вопрос: Можно ли использовать ARTISTRY™ LuXury Крем против возрастных изменений кожи лица (арт. № 103564) только вечером, а утром пользоваться TIME DEFIANCЕ™ Дневным защитным кремом с солнцезащитным фильтром SPF 15 (арт. № 101821)?**

**В** данном случае результаты от применения **Крема LuXury** не будут столь эффективными, как если бы Вы применяли средство два раза в день в соответствии с рекомендациями. **ARTISTRY LuXury Крем против возрастных изменений кожи лица** разработан для того, чтобы восстанавливать кожу ночью и защищать и подпитывать ее энергией в течение дня. Это конкретное решение проблемы восстановления молодой внешности для женщин, которые жаждут в полной мере воспользоваться самыми полезными качествами этого первоклассного Крема. Мы советуем использовать какие-либо средства или тональную основу, содержащие SPF, из линии ARTISTRY в дополнение к ARTISTRY LuXury Крему против возрастных изменений кожи лица для обеспечения надежной защиты от солнечного излучения в течение дня.

**Вопрос: Слышала такую теорию, что со временем кожа может привыкнуть к средству по уходу и перестать на него реагировать. Нужно ли менять средства по уходу за лицом ежемесячно или можно пользоваться постоянно одним и тем же средством?**

**С**о временем, как правило, мы просто уже не замечаем те результаты, которые видели после одного или трех месяцев использования средств. В этот момент и возникает мысль, что кожа привыкла, но это не совсем так. Как нашему организму необходима пища, так же и коже необходим уход. Косметику меняют в тот момент, когда возникает необходимость решить определенную проблему, например, справиться с морщинами, линиями, пигментацией и т. д. Для этого используются сыворотки. Период использования этих узконаправленных средств от месяца до четырех, т. е. нет необходимости применять их круглогодично. Также очень многое зависит от времени года, сезона, в летнее время можно использовать продукты с более легкими консистенциями, например, лосьоны или гели, в зимнее время кожа склонна к сухости, поэтому можно прибегнуть к использованию средств с густой консистенцией. Широкая линейка и разнообразие продукции ARTISTRY и ARTISTRY TIME DEFIANCЕ поможет Вам качественно ухаживать за кожей лица и в зависимости от вышеперечисленных факторов выбрать необходимое средство.

**Вопрос: Как долго продлятся результаты после прекращения применения ARTISTRY LuXury Крема против возрастных изменений кожи лица?**

**Э**то зависит от большого количества факторов, в том числе от Вашего возраста и образа жизни. Процесс старения кожи является естественным необратимым процессом, но его последствия можно откорректировать путем применения антивозрастных средств, к которым относится **ARTISTRY LuXury Крем против возрастных изменений кожи лица**. Принимая во внимание этот факт, видимые результаты

« **Как нашему организму необходима пища, так же и коже необходим уход** »

могут продлиться от трех до четырех недель после прекращения использования крема. Однако продолжительность эффекта может изменяться в зависимости от индивидуальных особенностей Вашей кожи.

**Вопрос: Что такое кардиолипин, и каков источник материала, используемого в ARTISTRY LuXury Креме против возрастных изменений кожи лица? Могут ли другие бренды косметических средств использовать кардиолипин в своей продукции?**

**Из** всех новейших и уникальных компонентов, входящих в состав **ARTISTRY LuXury Крема против возрастных изменений кожи лица**, наиболее важным является кардиолипин. Это уникальный и ценный липид, близкий к тому, который естественным образом вырабатывается в нашей коже. Кардиолипин в ARTISTRY LuXury Креме против возрастных изменений кожи лица восполняет этот жизненно важный липид, тем самым способствуя повышению уровня энергии в коже. Кардиолипин обнаружен в клетках нашей кожи и известен тем, что принимает участие в выработке кожной энергии. Нам известно, что снижение уровня выработки энергии в коже неизбежно приводит к ее старению. Синтезированный кардиолипин был впервые произведен фармацевтическими компаниями в результате разработки новой технологии доставки лекарственных препаратов в клетки кожи. Компания Alticor зарегистрировала и запатентовала кардиолипин, используемый в ARTISTRY LuXury Креме против возрастных изменений кожи лица. Теперь, если какая-либо косметическая компания захочет использовать кардиолипин в качестве компонента для своей продукции по уходу за кожей лица, ей придется обратиться в нашу Компанию для получения лицензии на патенты.

**Вопрос: Для чего необходимо и как правильно использовать ARTISTRY Косметическое масло для сохранения баланса жирности кожи (арт. № 104133)?**

**ARTISTRY** Косметическое масло для сохранения баланса жирности кожи лица применяется для дополнительного увлажнения. Данный продукт создан для очень сухой и обезвоженной кожи, поскольку обогащен жирными кислотами Омега-3 и Омега-6, а также растительными компонентами.

При использовании предварительно разогрейте 2-4 капли ARTISTRY Косметического масла, растерев их между пальцами, а затем распределите на лицо перед использованием увлажняющего крема. Если такой вариант применения вызывает дискомфорт, можно добавить Косметическое масло в лосьон или крем - это также улучшит способность средств увлажнять кожу.

**Вопрос: С недавнего времени у меня вокруг глаз стали появляться морщинки, так называемые «гусиные лапки». С помощью каких средств с ними лучше бороться, и как правильно ухаживать за кожей вокруг глаз?**

**У**ход за кожей вокруг глаз, так же как и уход за лицом, состоит из определенных этапов. Важно соблюдать 2 основных шага: очищение и увлажнение. Продукция, которая используется для ухода за областью глаз, должна быть специализированной и одобренной офтальмологами. Средство для демакияжа должно быть мягким, не содержать ароматизаторов и спирта. Для эффективного удаления макияжа с глаз Вы можете воспользоваться **двухфазным ARTISTRY Средством для снятия макияжа (арт. № 106403)**, смочив им ватные диски и наложив их на оба века на 30-60 секунд, и несколькими движениями удалить декоративную косметику, тем самым не натирая и не травмируя глаза. Затем, легкими похлопывающими движениями безымянными пальцами, начиная с внешнего уголка глаза, рекомендуем нанести увлажняющий крем (вдоль нижней и верхней косточки, на подвижное веко средство не наносится). В качестве увлажняющего средства рекомендуем использовать либо **ARTISTRY Восстанавливающий крем для век (арт. № 105531)**, либо **ARTISTRY TIME DEFIANCE Крем-лифтинг для кожи вокруг глаз (арт. № 105532)**. ARTISTRY TIME DEFIANCE Крем-лифтинг для кожи вокруг глаз - это питательный, насыщенный крем, разработанный специально для чувствительной кожи вокруг глаз. Крем предназначен для предотвращения признаков старения кожи, максимально увлажняет кожу, тем самым предотвращая появление мелких и глубоких морщин. Приятен в использовании, поскольку имеет насыщенную формулу, быстро и легко впитывается и подходит для всех типов кожи. Данный продукт можно использовать начиная с 25 лет. Для более усиленного воздействия и устранения линий и морщин вокруг глаз перед использованием крема рекомендуем наносить **ARTISTRY TIME DEFIANCE Средство специального ухода с витамином С и диким ямсом (арт. № 7313)**.



# НЕПРАВОМЕРНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКЦИИ AMWAY™ В ТОЧКАХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Еще в середине прошлого века юные Рич DeVos и Джей Ван Андел познакомились со сферой прямых продаж и высоко оценили этот метод продвижения продукции. Данная разновидность розничной торговли потребительскими товарами или услугами имеет ряд отличий от традиционного способа продажи через стационарные розничные точки (магазины, киоски, рынки и т. п.), главная из которых - возможность адресного представления преимуществ реализуемой продукции покупателю в месте его пребывания и с учетом его индивидуальных запросов или предпочтений. Продвижение и реализация товаров конечному потребителю в таком случае происходит как результат индивидуальной или групповой презентации товара, на которой выступающий может подробно описать преимущества того или иного товара, а также подробно рассказать об особенностях его использования.



На протяжении полувековой истории компании Amway одним из ее важнейших Правил ведения бизнеса является запрет на продажу продукции Компании в точках розничной торговли. Именно благодаря этому правилу обеспечивается незыблемость одного из фундаментальных принципов Компании: бизнес Amway - бизнес равных возможностей! Не имеет значения, каково финансовое или социальное положение человека, решившего начать свой собственный бизнес Amway. Не важно, является ли он опытным традиционным предпринимателем или это вчерашний студент, который ищет возможность реализовать себя. Достижение успеха в бизнесе Amway зависит во многом от знания продукции и возможностей бизнеса Amway, от умения заинтересовать этим потенциального клиента или НПА при личной встрече, а также умения реализовать продукцию AMWAY конечным потребителям. Согласно Правилам Поведения Amway демонстрация и продажа продукции AMWAY должна осуществляться нашими НПА непосредственно конечному потребителю, минуя точки розничной торговли или общественные места, только при наличии личного контакта с клиентом или в специализированных офисах, а

В связи с участвовавшими случаями неправомерного продвижения и продажи продукции AMWAY через точки розничной торговли на территории Российской Федерации мы вынуждены напомнить Вам, что подобная деятельность является серьезным нарушением пунктов 4.3.1 и 4.3.2 российских Правил Поведения Amway:

**Пункт 4.3.2:** НПА не должны выставлять на продажу, осуществлять маркетинг, продвижение товаров и услуг, официальной литературы Amway или Учебных материалов по бизнесу Amway (УМБ) в любых точках розничной продажи.

**Пункт 4.3.3:** НПА не должны осуществлять бизнес Amway в точках розничной торговли или прилежащих к ним территориях, таких как розничные магазины, ярмарки, выставки, киоски, торговые точки, рынки, аукционы или подобного рода места и заведения, чья главная цель заключается в продаже товаров и услуг широким слоям населения.



также других помещениях, предусмотренных для проведения персональных встреч.

Кроме того, обращаем Ваше внимание на то, что наряду с запретом продажи товаров AMWAY в точках розничной торговли, категорически недопустимо размещать в розничных точках демонстрационные стенды или витрины, на которых выставлена продукция AMWAY (без ценников, пустые флаконы и т. п.). Исключением являются лишь офисы НПА, в которых можно вести деятельность, связанную исключительно с бизнесом Amway (продажа продукции AMWAY, оформление заказов, организация стендов с образцами товаров AMWAY и т. п.), при условии, что данные офисы открыты и действуют в соответствии с требованиями компании ООО «Амвэй».

Ежемесячно Отдел деловой этики компании ООО «Амвэй» регистрирует в среднем 15 новых заявлений о неправомерной продаже и продвижении продукции AMWAY в розничных точках. Начиная с марта 2005 года официально зафиксировано более 1260 таких случаев, приблизительно в 800 случаях из них неправомерное продвижение продукции AMWAY было прекращено. В результате в отношении нескольких десятков НПА были применены серьезные санкции. Остальная часть заявлений находится на данный момент в работе. Однако информацию о каких-либо контактных данных владельца той или иной розничной точки, где неправомерно реализуется продукция AMWAY, содержат лишь треть из них. А между тем без этих важных сведений рассмотрение подобных заявлений затягивается зачастую на долгие месяцы.

Мы убедительно просим всех НПА, ставших свидетелями неправомерной торговли продукцией компании Amway с прилавков розничных точек, предоставлять в Отдел деловой этики ООО «Амвэй» заявления, содержащие, помимо адреса его местонахождения, какую-либо доступную информацию о владельце данного магазина, киоска, лотка и т. п. (Ф.И.О., контактный телефон). Для регистрации заявлений о неправомерной продаже продукции в розничных точках и начала проведения расследования необходимо направить в **Отдел деловой этики** ООО «Амвэй» заявление в письменной форме по факсу:

**8 (495) 981-4001** (вниманию Специалистов деловой этики) либо по электронной почте на адрес: **bcc.ru@amway.com**. Пожалуйста, обратите внимание на то, что анонимные заявления или заявления в устной форме к рассмотрению не принимаются.

Мы настоятельно просим Вас строить свой бизнес Amway в строгом соответствии с принятыми Правилами ведения бизнеса Amway, а также информировать Ваших нижестоящих партнеров о необходимости их соблюдения и обучать их строить бизнес Amway исключительно по Правилам Amway.

# Запуск [www.nutrilite.com](http://www.nutrilite.com) на русском языке

[www.nutrilite.com](http://www.nutrilite.com)



Рады Вам сообщить, что теперь сайт **[www.nutrilite.com](http://www.nutrilite.com)** доступен на русском языке и поиск информации, касающейся бренда NUTRILITE™, стал максимально комфортным и приятным!

Структура сайта отражает главную идею бренда: «Лучшее от природы. Лучшее от науки» и, соответственно, содержит два главных раздела: **«Природа»** и **«Наука»**.

**В разделе «Природа»** Вы сможете узнать роль и значение для здоровья отдельных витаминов и минералов, подробно познакомиться с историей создания бренда, описанием продукции, детально изучить, благодаря каким фактам продукция NUTRILITE обладает преимуществами на всех этапах - от семян до готового продукта.

**В разделе «Наука»** размещена информация о проведенных исследованиях, о сложных процедурах контроля качества продукции, а также об экспертах Института здоровья

NUTRILITE. Институт здоровья NUTRILITE сохраняет лидирующую позицию в области питания и здоровья благодаря международной исследовательской программе, призванной оценить влияние растительных концентратов, продуктов из растительного сырья и биогенных продуктов на показатели здоровья человека. Институт здоровья NUTRILITE верен традиции основателя NUTRILITE Карла Ренборга - разработке продуктов на научной основе.

NUTRILITE не просто название продуктов для здоровья, NUTRILITE - это незаменимый элемент жизни людей, стремящихся достичь максимум из того, чем их наградила природа. Узнать, кто из выдающихся спортсменов входит в состав **Команды NUTRILITE** и как стать членом Команды NUTRILITE, Вы сможете, посетив специальный раздел на сайте.

**Воспользуйтесь возможностями [www.nutrilite.com](http://www.nutrilite.com) для путешествия в мир здоровья NUTRILITE!**

# Новинки на [www.amway.ru](http://www.amway.ru)

## Калькулятор Вознаграждения Amway



«Калькулятор Вознаграждения Amway» - новый инструмент на [www.amway.ru](http://www.amway.ru), позволяющий Независимым Предпринимателям Амвэй вести автоматический подсчет ежемесячных Вознаграждений согласно Плану Amway по продажам и маркетингу по заданным параметрам.

### С помощью «Калькулятора Вознаграждения Amway» Вы можете:

- Представлять возможности Плана Amway по продажам и маркетингу потенциальным партнерам.
- Демонстрировать эффективность Плана Amway по продажам и маркетингу начинающим партнерам при различных условиях его личных достижений, а также достижений его нижестоящей группы.
- Планировать со своими партнерами стратегию по ведению бизнеса на месяц.

Обратите внимание на то, что при подсчете Лидерского и Попечительского Вознаграждения Калькулятор Вознаграждения Amway учитывает только НПА-генераторов первой линии.

### Как войти в «Калькулятор Вознаграждения Amway»?

Войдите в раздел Деловая информация/ Развитие бизнеса Amway/Как подсчитать Ваш доход, прокрутите страницу вниз до описания «Калькулятора Вознаграждения Amway» и нажмите на соответствующую желтую кнопку.



*Уважаемые Независимые Предприниматели Амвэй!*

**С 15 сентября 2009 г. повышаются цены на продукцию AMWAY™ по всем продуктовым категориям, кроме недавно запущенной продукции iCook™.**

Незначительный рост цен связан с инфляцией, которая за 4 года работы ООО «Амвэй» в России в целом составила около 35%, а также резким падением курса российского рубля по отношению к курсам иностранных валют. Повышение цен на продукцию Amway также коснется большинства европейских стран.

С 15 сентября возрастут на 3,2%: Цена для НПА, Рекомендуемая розничная цена и Величина Оборота.

Соотношение Величины Оборота и Баллов составит 1:45. Обращаем Ваше внимание, что для iCook соотношение Величины Оборота и Баллов останется 43,6.

Стоимость Первого и Второго Стартовых наборов остается прежней, так же как и Баллы и Величина Оборота (43,6).

Стоимость печатной продукции не меняется.

Всю полную обновленную информацию Вы сможете найти в новом Прайс-листе, который поступит в продажу в сентябре 2009 года.

**Благодарим Вас за сотрудничество!**

**С 15 сентября 2009 г. в продажу поступят Стартовые наборы с обновленными печатными материалами:**

**Каталог продукции** дополнен новой продукцией, которая поступит в продажу в период с сентября по декабрь 2009 года.  
Артикул № 1080

**Прайс-лист** Amway с новыми ценами на продукцию с учетом повышения на 3,2%  
Артикул № 0013

**Прайс-лист для клиента** с новыми ценами на продукцию с учетом повышения на 3,2%  
Артикул № 0013

Вышеперечисленные печатные материалы можно приобрести не только в составе Стартовых наборов, но и отдельно.

**С 15 сентября в составе Второго Стартового набора появятся буклеты - Приложения к пособиям «Красота» и «Здоровье», в которых отображены новинки осени 2009.**

Буклеты также можно приобрести отдельно:

**Приложение к пособию «Красота»**

Артикул № 300464 - цена 10 руб.

**Приложение к пособию «Здоровье»**

Артикул № 300465 - цена 10 руб.

Обращаем Ваше внимание, что из состава Второго Стартового набора были удалены следующие компоненты:

- Брошюра «Возможности бизнеса Amway»
- Листовка «Запрос на изменение персональных данных»
- Конверт с обратным адресом

При необходимости Вы можете получить Бланк листовки «Запрос на изменение персональных данных» в Торговых Центрах Amway. Также листовка доступна на веб-сайте **www.amway.ru** в разделе Деловая информация/Библиотека/Литература.



Данные цены действительны с 15 сентября 2009 года.

| Артикул                                                | Название продукции                                                       | Количество/<br>Объем | Баллы  | Величина<br>оборота | Цена для НПА<br>(вкл. НДС) | Розничная цена<br>(вкл. НДС) | Страница |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------------------|--------|---------------------|----------------------------|------------------------------|----------|
| <b>ARTISTRY™ Специальный уход</b>                      |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 104133                                                 | Косметическое масло для сохранения баланса жирности кожи лица            | 15 мл                | 6,89   | 310,17              | 366,00                     | 494,00                       | 53       |
| 106403                                                 | Средство для снятия макияжа                                              | 120 мл               | 7,29   | 327,97              | 387,00                     | 522,00                       | 53       |
| 105531                                                 | Восстанавливающий крем для век                                           | 15 мл                | 12,50  | 562,71              | 664,00                     | 896,00                       | 53       |
| 105532                                                 | Крем-лифтинг для кожи вокруг глаз                                        | 15 мл                | 21,94  | 987,29              | 1 165,00                   | 1 573,00                     | 53       |
| <b>ARTISTRY Основной уход за руками</b>                |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 102205                                                 | Крем для рук с солнцезащитным фильтром SPF 15                            | 30 мл                | 12,22  | 550,00              | 649,00                     | 876,00                       | 31       |
| <b>ARTISTRY™ TIME DEFIANCETM</b>                       |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 7313                                                   | Средство специального ухода с витамином С и диким ямсом                  | 10 мл+0,5 г          | 18,85  | 848,31              | 1 001,00                   | 1 351,00                     | 53       |
| 101821                                                 | Дневной защитный крем с солнцезащитным фильтром SPF 15                   | 50 мл                | 22,45  | 1 010,17            | 1 192,00                   | 1 609,00                     | 52       |
| <b>ARTISTRY LuXury</b>                                 |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 103564                                                 | Крем против возрастных изменений кожи лица                               | 45 мл                | 145,69 | 6 555,93            | 7 736,00                   | 10 444,00                    | 34       |
| <b>ARTISTRY Декоративная косметика</b>                 |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
|                                                        | Жидкий тональный крем с солнцезащитным фильтром SPF 15*                  | 25 мл                | 10,49  | 472,03              | 557,00                     | 752,00                       | 26       |
| 8318                                                   | Пудра с эффектом загара                                                  | 22 г                 | 10,56  | 475,42              | 561,00                     | 757,00                       | 26       |
|                                                        | Компактные тени для век*                                                 | 1 г                  | 5,52   | 248,31              | 293,00                     | 396,00                       | 26, 27   |
|                                                        | Компактные румяна*                                                       | 3 г                  | 6,16   | 277,12              | 327,00                     | 441,00                       | 26       |
|                                                        | Автоматический контурный карандаш для глаз*                              | 0,28 г               | 8,17   | 367,80              | 434,00                     | 586,00                       | 26       |
|                                                        | Губная помада*                                                           | 3,8 г                | 8,70   | 391,53              | 462,00                     | 624,00                       | 26       |
|                                                        | Автоматический контурный карандаш для губ*                               | 0,20 г               | 7,55   | 399,83              | 401,00                     | 541,00                       | 26       |
| <b>AMWAY™ Средства личной гигиены/</b>                 |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 2175                                                   | Увлажняющий лосьон для рук и тела                                        | 400 мл               | 8,96   | 403,39              | 476,00                     | 619,00                       | 43       |
| 100270                                                 | G&H Шампунь для тела                                                     | 250 мл               | 3,01   | 135,59              | 160,00                     | 208,00                       | 43       |
| <b>AMWAY Средства личной гигиены/ Аксессуары</b>       |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 107211                                                 | AMWAY™ TRAVEL TRIO™ Набор из трех емкостей для средств по уходу за телом | 3 шт.                | 4,48   | 201,69              | 238,00                     | 309,00                       | 43       |
| <b>NUTRILITE™ Биологически активные добавки к пище</b> |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 103788                                                 | strive+™ Освежающий напиток со вкусом грейпфрута                         | уп./20 саше          | 17,74  | 798,31              | 942,00                     | не перепрод.                 | 37       |
| 103789                                                 | strive+ Освежающий напиток со вкусом фруктовой смеси                     | уп./20 саше          | 17,74  | 798,31              | 942,00                     | не перепрод.                 | 37       |
| 103786                                                 | fitH <sub>2</sub> O™ Концентрат витаминного напитка со вкусом мандарина  | уп./20 саше          | 11,34  | 510,17              | 602,00                     | не перепрод.                 | 36       |
| 103787                                                 | fitH <sub>2</sub> O Концентрат витаминного напитка со вкусом персика     | уп./20 саше          | 11,34  | 510,17              | 602,00                     | не перепрод.                 | 36       |
| <b>Продукция к 50-летию Amway</b>                      |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 108925                                                 | NUTRILITE Футляр для БАД                                                 |                      | 31,51  | 1 417,80            | 1 673,00                   | 2 175,00                     | 22       |
| 108923                                                 | Подвеска                                                                 |                      | 32,56  | 1 465,25            | 1 729,00                   | 2 248,00                     | 22       |
| 108924                                                 | Кружка                                                                   |                      | 12,05  | 542,37              | 640,00                     | 832,00                       | 22       |
| 108922                                                 | Наручные часы (мужские)                                                  |                      | 97,14  | 4 371,19            | 5 158,00                   | 6 705,00                     | 22       |
| 108921                                                 | Дамская сумка                                                            |                      | 92,98  | 4 183,90            | 4 937,00                   | 6 418,00                     | 22       |
| 108918                                                 | Ручка                                                                    |                      | 15,82  | 711,86              | 840,00                     | 1 092,00                     | 22       |
| <b>Литература и другие вспомогательные материалы</b>   |                                                                          |                      |        |                     |                            |                              |          |
| 1080                                                   | Каталог продукции Amway                                                  | 1 шт.                | 0,00   | 0,00                | 45,00                      | 45,00                        | 58       |
| 0013                                                   | Прайс-лист Amway                                                         | 1 шт.                | 0,00   | 0,00                | 15,00                      | 15,00                        | 58       |
| 3124                                                   | Прайс-лист для клиента                                                   | 1 шт.                | 0,00   | 0,00                | 36,00                      | 36,00                        | 58       |
| 300464                                                 | Приложение к пособию «Красота»                                           | 1 шт.                | 0,00   | 0,00                | 10,00                      | 10,00                        | 58       |
| 300465                                                 | Приложение к пособию «Здоровье»                                          | 1 шт.                | 0,00   | 0,00                | 10,00                      | 10,00                        | 58       |
| 217108                                                 | ARTISTRY Карта оттенков                                                  | 1 шт.                | 0,00   | 0,00                | 16,00                      | 16,00                        | 33, 60   |
| 217109                                                 | ARTISTRY Карта оттенков                                                  | уп./5 шт.            | 0,00   | 0,00                | 65,00                      | 65,00                        | 33, 60   |

\* Разные оттенки артикулов декоративной косметики имеют одинаковые Баллы, Величину Оборота и цену. Оттенки, не указанные в этой таблице, смотрите в Карте оттенков ARTISTRY.

# Скоро в продаже Новая ARTISTRY™ Карта оттенков Осень/Зима 2009

ARTISTRY™

**ARTISTRY Карта оттенков служит незаменимым средством для демонстрации декоративной косметики ARTISTRY. Благодаря красивому сочетанию цветов и ярким изображениям наглядно представлен ассортимент нашей продукции, позволяющий Вам и Вашим клиентам легко и быстро сделать свой выбор.**

Особенностью данного выпуска является то, что в нем дана необходимая информация для создания потрясающего классического и вечернего макияжа, подходящего для любого случая. Не забудьте показать новую ARTISTRY Карту оттенков Вашим клиентам!

для  
женской  
сумочки

ARTISTRY Карта оттенков  
**Артикул № 217108** (1 шт.)  
**Артикул № 217109** (уп./5 шт.)

**Журнал AMAGRAM™**  
для Независимых Предпринимателей  
Амвэй

ООО «Амвэй», Россия 127018, Москва  
Сушецкий вал, д. 18  
бизнес-центр «Новосущевский»  
Тел.: +7 (495) 981-4000  
Факс: +7 (495) 981-4001  
E-mail: [info@amway.com](mailto:info@amway.com)  
Веб-сайт: [www.amway.ru](http://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 630009, 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. 144Г  
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

**Казань - ТЦ «Казанский»**  
Россия 420029, Казань, ул. Академика Арбузова, д. 5  
в здании ТЦ «Грани»  
Инфо-стойка: +7 (843) 527-9920  
Факс: +7 (843) 527-9953  
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

**Иркутск - ТЦ «Байкальский»**  
Россия 664007, Иркутск, ул. Октябрьской революции, д. 1  
Инфо-стойка: +7 (3952) 780-794  
Факс: +7 (3952) 780-796  
Часы работы: 10:00 - 20:00 ежедневно без выходных

**Торговая точка NUTRILITE**  
Россия 394030, г. Воронеж, ул. Плехановская, д. 54  
Тел.: +7 (4732) 611 594  
Часы работы: среда-воскресенье 12:00 - 20:00  
Понедельник, вторник - выходной

\* Первого числа каждого месяца все ТЦ закрыты на инвентаризацию.