

Amagram

MAGAZYN DLA PRZEDSIĘBIORCÓW AMWAY
I STAŁYCH KLIENTÓW PLUS

Wrzesień 08



Dyrektorski Diamentowy
Przedsiębiorca Amway

Izabela i Marek Bujwicz

Amway

Nowa broszura produktów AMWAY™ o zmienionej szacie graficznej – w sprzedaży od 2 września br.

Mamy nadzieję, że spodobał się Państwu
gratisowy egzemplarz nowej broszury produktów AMWAY.

Aby zamówić więcej
egzemplarzy dla siebie
lub swoich klientów
– wybierz
numer katalogowy:
1080

W nowej, ekscytującej wersji broszury
znajdują się także NOWE produkty, takie jak:

- ARTISTRY™ essentials
Kosmetyki pielęgnacyjne do skóry
- E. FUNKHOUSER™ NEW YORK Seria profesjonalna
- ARTISTRY™ Kosmetyki kolorowe
- NUTRILITE™ Aktywny styl życia

Spis treści

Informacje

- 8 LTS 2008
- 9 Nowy Program Motywacyjny 2008/2009
- 10 Nowa Promocja Osobistych Obrotów
- 12 Konferencja Diamentowych Przedsiębiorców Amway 2008
- 13 SIP 2008/2009 – Nagrody
- 24 L.O.C.™ Plus SEE SPRAY™
- 24 E. FUNKHOUSER™ NEW YORK
- 28 Budujemy klinikę „Budzik”
- 30 Literatura biznesowa Amway Cennik w nowej wersji
- 36 Odnowienie umowy PA/SKP z Amway na rok 2009
- 37 Zmiana nazwy Niezależny Przedsiębiorca na Przedsiębiorca Amway
- 37 Struktura Polityki Kontroli Jakości BMS w Europie
- 38 Centrum Marek Produktowych

Produkty

- 14 Plakaty Amway
- 15 ARTISTRY™ ESSENTIALS
- 16 ARTISTRY™ ICONIC ELEGANCE
- 18 Nowa Karta kolorów ARTISTRY™
- 19 NUTRILITE 1™
- 23 NUTRILITE™ Błonnik w tabletkach do żucia
- 25 Jesienne promocje
- 26 UNICEF
- 27 eSpring™
- 31 SA8™ Produkty do prania
- 40 Podręczniki ZDROWIE, URODA i DLA DOMU

Kwalifikacje

- 4 Nasi liderzy
- 32 Promocja Osobistych Obrotów

Pozostawiając decyzję konsumentowi



Nie jest tajemnicą, że po przetestowaniu naszych produktów konsumenci zazwyczaj chcą je regularnie stosować. Nie jest również tajemnicą, że dostęp do naszych produktów wydaje się utrudniony, a przecież większość konsumentów pragnie dokonywać zakupów w sposób szybki i nieskomplikowany.

To właśnie konsumenci powinni mieć największy wpływ na naszą ofertę i ceny produktów. Dlatego też musimy uważnie ich słuchać i brać pod uwagę to, co starają się nam przekazać. Jakich produktów chcą używać? Jakich produktów potrzebują? Jakie produkty chcą kupować? Musimy to wiedzieć, ponieważ będą to produkty, które Państwo będą chcieli sprzedawać.

Dzięki komentarzom i opiniom klientów oraz odpowiednim badaniom rynkowym możemy opracowywać ofertę produktów

innowacyjnych i spełniających potrzeby konsumentów. Bo przede wszystkim podczas zakupów konsumenci pragną być obsługiwani w sposób komfortowy i profesjonalny... dlaczego nie mieliby tego chcieć?

Global Web 2.0 jest naszą nową inicjatywą, dzięki której konsumenci na całym świecie będą mieli lepszy dostęp do naszej firmy. Dzięki Global Web 2.0 nasza firma będzie miała stałe i widoczne miejsce w Internecie, co ułatwi konsumentom odnalezienie naszych produktów i umożliwi lepsze zrozumienie naszego biznesu. Oznacza to, że większa liczba konsumentów będzie chciała kupować produkty od Państwa.

Pamiętajmy, że naszych konsumentów powinniśmy szukać w ich zwykłym otoczeniu... nie możemy oczekiwać, że sami nas odnajdą i do nas przyjdą. Musimy ich zrozumieć i dać im to, czego potrzebują. Potem mogą podjąć decyzję, w jaki sposób będą chcieli się z nami kontaktować.

Jeżeli będziemy postępować w opisany sposób, to istnieje większe prawdopodobieństwo, że osoby te staną się naszymi lojalnymi klientami, którzy będą regularnie kupować produkty właśnie od **Państwa**.

Steve Van Andel
Przewodniczący

Doug DeVos
Prezydent



NASI LIDERZY



**Izabela i Marek
Bujwicy**



NOWY
DYREKTORSKI
DIAMENTOWY
PRZEDSIĘBIORCA AMWAY
MAJ 2008

Izabela – tłumacz literatury węgierskiej, otrzymała dyplom ukończenia studiów na Węgrzech i planowała pracę naukową na uczelni.

Marek – inżynier budownictwa i ekonomista – ukończył studia w Moskwie, doktorat robił w Akademii Nauk w Budapeszcie i przygotowywał się do rozwijania dalszej kariery w administracji państwowej.

Zawsze marzyliśmy o wyjątkowym życiu, chcieliśmy poznawać świat, spotykać ciekawych ludzi, zdobywać nowe umiejętności i dawać coś z siebie innym.

Biznes Amway spełnił wszystkie nasze oczekiwania.

Z roku na rok utwierdzamy się w przekonaniu, że dokonaliśmy właściwego wyboru, inwestując swój czas w rozwój własnego przedsiębiorstwa opartego na nowoczesnym modelu biznesu, który funkcjonuje w tak wielu krajach i który daje równe szanse wszystkim, a sukces zależy tu tylko od poziomu własnych ambicji i włożonej pracy.

Nasza długa droga do Diamenta nie była spektakularnym sukcesem, ale nauczyliśmy się wtedy cierpliwości i konsekwencji. Zrozumieliśmy dobrze słowa naszych mentorów: „Sukces to twoja codzienna dyscyplina.” Myśl ta towarzyszyła nam w drodze do poziomu Dyrektorskiego Diamantowego Przedsiębiorcy Amway.

Każdego dnia swą decyzję potwierdzaliśmy działaniem.

Zdobywając własne kwalifikacje na poziomie Dyrektorskiego Diamenta, cieszyliśmy się równocześnie nowymi kwalifikacjami naszych partnerów. Pracowaliśmy razem, świętowaliśmy ich sukcesy i czuliśmy, jak rozwijamy się my sami i nasza organizacja w kilkunastu krajach świata.

To wspaniałe uczucie, gdy widzisz jak rośnie twoja drużyna i jak budują się relacje między liderami. To niesamowite, że do

niedawna obcy sobie ludzie rozpoczynają współpracę włączając się do biznesu Amway i po kilku miesiącach czy latach tworzą zgrany zespół.

Jesteśmy dumni z naszej drużyny i z osiągnięć naszych partnerów na wielu polach.

Zdobyliśmy w tym biznesie wielu przyjaciół i zrozumieliśmy, jak cenna jest w dzisiejszych czasach lojalność. Jeżeli jesteś naprawdę zaangażowany, ludzie chcą iść z tobą, aby realizować wartościowe cele.



Nowi liderzy Amway

5

NASI LIDERZY



Nauczyliśmy się też właściwie ustawiać priorytety życiowe, aby dążąc do sukcesu zawodowego, nie gubić po drodze pięknych chwil z rodzinnego życia. Uskrzydlają nas relacje, jakie zbudowaliśmy w swej rodzinie. Nasze dwie córki od wielu lat wspierają nas we wszystkich działaniach. Jeszcze się uczą, ale też planują swoją przyszłość w biznesie Amway. Starsza – Marta studiując na wybranym King's College w Londynie, zdobywa równocześnie swoje pierwsze doświadczenia jako nasz partner biznesowy. Młodsza – Ada czeka już na tę chwilę, gdy sama włączy się do współpracy.

Cieszymy się, że nasze dzieci wzrastają w atmosferze tego biznesu. Widzą tu, że

szacunek do drugiego człowieka wynika nie z faktu, że jesteś zamożny czy wpływowy, ale z tego, że w drodze do sukcesu pomogłeś wielu ludziom odkryć nowe talenty i wykorzystać je w tworzeniu lepszej przyszłości dla swych rodzin.

Jesteśmy szczęśliwi, że kiedyś dostaliśmy szansę budowania biznesu Amway i bardzo wdzięczni naszym mentorom Ewie i Hansowi Nusshold, Jimowi i Nancy Dornan za to, że pokazali nam, jak tę unikalną szansę wykorzystać i jak prowadzić ten biznes.

„Wdzięczność jest kluczem do szczęścia i sukcesu”.



NASI LIDERZY

Lucyna i Krzysztof Grocholscy



NOWY
SZMARAGDOWY
PRZEDSIĘBIORCA AMWAY
CZERWIEC

Współpracę z Amway rozpoczęli w 1992 r., choć pierwszy raz zetknęli się z tą działalnością w Kanadzie dwa lata wcześniej, ale bez większego zaangażowania. Chcieli wyrwać się z prowadzenia wcześniejszej działalności, którą prowadzili. Dziś potwierdzają, że decyzja o podjęciu współpracy z Amway była trafna. „Dziękujemy firmie za piękne podróże, możliwości finansowe a wszystkim naszym nauczycielom i partnerom za to, że możemy być z Wami.”

Adela i Zbigniew Grzesiak



NOWY
RUBINOWY
PRZEDSIĘBIORCA
AMWAY
CZERWIEC

Rozpoczęliśmy współpracę z Amway będąc właścicielami firmy o zasięgu ogólnopolskim

współpracującej z dostawcami z całej Europy. Wielokrotnie poznawaliśmy smak zwycięstwa i gorycz porażki w tradycyjnym biznesie. Ale zawsze marzyliśmy o przedsięwzięciu, które będzie niezależne od kursu walut, sezonowości czy koniunktury na rynku. Chcieliśmy prowadzić firmę, w której efekty naszej pracy będą uzależnione tylko od naszej kreatywności, zaangażowania i celów, które chcemy osiągnąć. To wszystko stało się możliwe w biznesie Amway. Dzięki pomocy Amway, linii rekomendacji i systemowi szkoleniowemu mamy możliwość osiągnięcia wszystkiego, o czym marzymy. Rubin jest jednym z etapów na naszej drodze do Dyrektorskiego Diamanta.

Jadwiga i Wiesław Litwiniak



NOWY
RUBINOWY
PRZEDSIĘBIORCA
AMWAY
CZERWIEC

Dom, czwórka dzieci, rozwijająca się firma gastronomiczna, a więc totalny brak czasu

– to moment zapoznania się z biznesem Amway. Zainspirowała nas niezwykła metoda pracy i dodatkowe możliwości finansowe. Zawsze szukaliśmy metody na wspaniałe życie i swobodę wyboru. W trakcie rozwijania działalności odkryliśmy inne korzyści – wspaniałych mentorów, wielu przyjaciół, wspólne podróże, dostęp do produktów i rozległej wiedzy. Wiele z naszych marzeń już się spełniło, do innych dążymy. Nasza rada: Zaczynaj z wizją końca i wytrwale podążaj wybraną drogą – osiągniesz swoje cele.

Nowi liderzy Amway

7

NASI LIDERZY

Gerda Mielcarz



NOWY
PLATYNOWY
PRZEDSIĘBIORCA
AMWAY
CZERWIEC

Wspaniale jest mieć
dobrych nauczycieli.

Jestem wdzięczna moim Diamentom za wsparcie i naukę. Otwartość i wytrwałość w tym biznesie jest kluczem do magicznego uroku sukcesu. Fascynują mnie dodatkowe możliwości finansowe, dążenie do celu. Każdy dzień to nowe, niepowtarzalne doświadczenia. Nowy partner to kolejny krok do sukcesu.

Magdalena i Wojciech Sadowski



NOWY
PLATYNOWY
PRZEDSIĘBIORCA
AMWAY
CZERWIEC

Magda pracowała
jako menedżer

w dużej korporacji, Wojtek jest informatykiem. Brak czasu i stres sprawił, że biznes Amway stał się dla nich doskonałym rozwiązaniem. „Daje nam czas i pieniądze. Cienimy pracę w zespole oraz wysoką etykę tego przedsięwzięcia.”

Grażyna Leszczyńska



NOWY
ZŁOTY
PRZEDSIĘBIORCA
AMWAY
MAJ

Dorota Siarkiewicz-Byszewska i Adam Byszewski



NOWY
ZŁOTY
PRZEDSIĘBIORCA
AMWAY
MAJ

Elżbieta i Stanisław Gasek



NOWY
ZŁOTY
PRZEDSIĘBIORCA
AMWAY
MAJ

18%

CZERWIEC

Adamczak Edward
Matusiak Maria i Antoni

15%

MAJ

Boyko Olga
Piotrowscy Anna i Andrzej

CZERWIEC

Kardaś Grażyna i Grzegorz

12%

MAJ

Szerszeń Leszek
Szymczak Lilla
Wojnar Elżbieta i Artur

CZERWIEC

Guca Agnieszka i Robert
Ozdowsky Grażyna i Andrzej
Szulga Dariusz

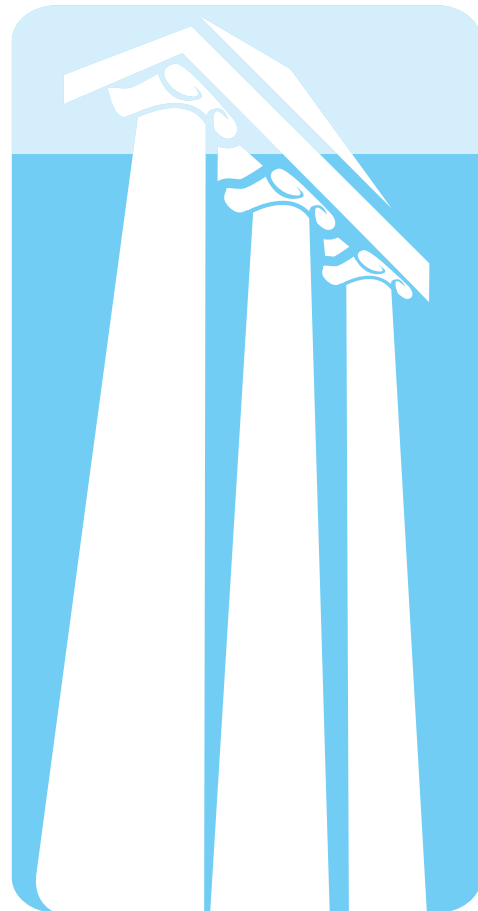
9%

MAJ

Borowik Renata i Piotr
Gburzyński Bogdan
Krzyżewski Jarosław
Ozdowsky Grażyna i Andrzej
Słowik Kazimiera i Ryszard
Tywoniuk Barbara

CZERWIEC

Guzowsky Iwona i Ryszard
Kołosowsky Krystyna i Krzysztof
Przykorski Andrzej
Wojtyna Barbara i Gajda Dariusz



LTS 2008 **Trzy miejsca!** **Ponad 3000 gości! ...Czy Ty tam byłeś?**

„Absolutnie najwspanialsza impreza tego roku!”

...To zaledwie jeden z wielu komentarzy umieszczonych na stronie internetowej przez gości, którzy wzięli udział w tegorocznych seminariach szkoleniowych zorganizowanych w trzech kurortach – w Antalyi, na Teneryfie i Sardinii. Zwyczajowo seminaria skoncentrowały się wokół zagadnień biznesowych połączonych z wyśmienitą zabawą.

Najważniejszą część seminariów stanowiły spotkania biznesowe prowadzone w każdym z trzech miejsc przez Petera Strydoma, pełniącego w firmie Amway funkcję Wiceprezesa ds. Sprzedaży w Europie. Podczas tych spotkań przedstawiono najświeższe informacje dotyczące strategii biznesowych Amway. Znaczna część spotkań poświęcona została publicznemu wyróżnieniu przedsiębiorców, którzy mieli szansę podzielić się historią swojego sukcesu ku zadowoleniu i uznaniu swoich kolegów.

Dr Stefan Milota przeprowadził prezentację związaną z TEAM NUTRILITE™; odbyły się również pokaz i szkolenie na temat

Creme LuXury z serii ARTISTRY™. Zespół ds. marketingu przedstawił najnowsze produkty Amway, które można było osobiście przetestować, jak również rozdał próbki preparatów NUTRILITE i Creme LuXury.

Tak zakończyła się część biznesowa... i nadszedł czas zabawy!

Rozpoczęły się przyjęcia, ekskluzywne imprezy, gale kostiumów karnawałowych, tańce do późnej nocy, koncerty muzyki na żywo i fajerwerki na plaży... Sukces celebrowano w trakcie niespiesznych posiłków składających się z wyśmienitych potraw i prywatnych spotkań w uroczych zakątkach, jak również podczas wieczorów tematycznych... Dla naszych liderów zorganizowano całonocne wycieczki po wyspach, zabierając ich w najciekawsze miejsca historyczne... Entuzjaści przyrody korzystali z możliwości obserwowania delfinów i wielorybów, a wielbiciele sportów wodnych bawili się w otwartych jedynie dla Amway parkach wodnych. Lecz atrakcji było dużo, dużo więcej...!

A Ty tam byłeś? ...jeśli nie, nie przeocz LTS 2010*!

* Więcej informacji na temat kryteriów kwalifikacji na LTS i inne imprezy organizowane przez firmę Amway w ramach SIP 2008-2009 znajdziesz u swojego partnera z górnej linii rekomendacji, w lokalnym biurze Amway oraz na stronie internetowej firmy Amway.



Prezentujemy

NOWY Program Motywacyjny 2008/2009

Nowe możliwości i nagrody

Od 1 września 2008 r. obowiązuje nowy Program Motywacyjny dla Europy Wschodniej. To możliwość podniesienia dochodów i wzmocnienia biznesu we współpracy z Amway. Życzymy Państwu powodzenia i zadowolenia w osiąganiu nowych wyróżnień i nagród.

Promocja Osobistych Obrotów

Promocja jest otwarta dla wszystkich Przedsiębiorców Amway (PA) oraz Stałych Klientów Plus (SKP) na każdym poziomie kwalifikacji.

Następujące poziomy Osobistej WP wyznaczają odpowiadające im wielkości premii i upustów:

Dla SKP **upust o równowartości 10 euro przy 100 WP lub więcej**

Dla PA **premia o równowartości 30 euro przy 200 WP lub więcej**

Oraz... wyróżnienie w Amagramie.

Roczna premia dla Platyn K12

Dodatkowe **5000 euro** mogą zarobić Platyny K12 w roku finansowym 2008/2009. Utrzymanie poziomu Srebrnego PA przez 12 miesięcy (K12) oraz osiągnięcie niezbędnego poziomu obrotów zostaną nagrodzone tą jednorazową premią roczną.

Premia dla nowego Europejskiego Szmaragdowego PA

Osoba zakwalifikowana jako nowy Europejski Szmaragdowy PA w roku finansowym 2008/2009 otrzyma premię o równowartości **6000 euro**. W przypadku re kwalifikacji w roku następnym (rok finansowy 2009/2010), osoba ta otrzyma dodatkową premię o równowartości **7000 euro** za rok następny. Tak więc w sumie w ciągu 2 lat uzyska premię o równowartości **13 000 euro**.

Premia dla nowego Europejskiego Diamentowego PA

Osobie kwalifikującej się po raz pierwszy jako nowy Europejski Diamentowy PA w roku finansowym 2008/2009 przysługuje premia o równowartości **12 000 euro**. W przypadku re kwalifikacji w roku następnym (rok finansowy 2009/2010), osoba ta otrzyma dodatkową premię o równowartości **14 000 euro**. Tak więc w sumie w ciągu dwóch lat uzyska równowartość **26 000 euro**.

Premia dla nowego Europejskiego Dyrektorskiego Diamentowego PA

Osobie kwalifikującej się po raz pierwszy jako nowy Europejski Dyrektorski Diamentowy PA w roku finansowym 2008/2009 przysługuje premia o równowartości **14 000 euro**. W przypadku re kwalifikacji w roku następnym (rok finansowy 2009/2010), osoba ta otrzyma dodatkową premię o równowartości **16 000 euro**. Tak więc w sumie w ciągu 2 lat uzyska równowartość **30 000 euro**.

Premia za stabilny obrót – 4% kwalifikowanych obrotów

Konsekwentne, poparte efektami działanie zawsze było kluczem do sukcesu w biznesie Amway.

Dla PA o statusie platynowym oferujemy możliwość uzyskania dodatkowej 4% premii od obrotów, z wyłączeniem obrotu wygenerowanego przez wszystkie grupy, które osiągnęły najwyższy poziom premii oraz grupy niekwalifikowanych Platynowych PA.

Informacji na temat Programu Motywującego oraz precyzyjnych kryteriów kwalifikacji szukaj u Platynowego Przedsiębiorcy, w biurze firmy AMWAY lub na stronie internetowej AMWAY.



Promocja Osobistych Obrotów

Uwaga! Zmiana zasad od 1 września 2008 r.

Nagrody w Promocji Osobistych Obrotów (POO)

Następujące poziomy Osobistej WP wyznaczają odpowiadające im wielkości premii/upustów:

- **Dla Stałego Klienta Plus (SKP):** upust o równowartości 10 euro przy 100 WP lub więcej
- **Dla Przedsiębiorcy Amway (PA):** premia o równowartości 30 euro przy 200 WP lub więcej

Kryteria kwalifikacji

- **Dla Stałego Klienta Plus:** Minimum 100 Osobistej Wartości Punktowej w każdym z czterech kolejnych miesięcy.
- **Dla Przedsiębiorcy Amway:** Minimum 200 Osobistej Wartości Punktowej w każdym z czterech kolejnych miesięcy.

Dodatkowa premia zostanie wypłacona lub upust zostanie udzielony po raz pierwszy za wynik osiągnięty w czwartym kolejnym miesiącu oraz za każdy następny, w którym Osobista WP SKP osiągnęła minimum 100, a dla PA minimum 200 WP.

Po naliczeniu pierwszej wypłaty możliwe jest osiągnięcie w jednym miesiącu Osobistej WP poniżej wyznaczonego minimum bez utraty prawa do dalszego uczestnictwa w promocji.

Przykład 1 (nowy PA – uczestnik promocji)

Przykład 1	Lip.	Sier.	Wrz.	Paź.	List.	Gru.	Sty.	Luty	Marz.
Osobista WP PA	150	100	200	200	200	230	260	190	220
Premia	–	–	–	30	30	30	30	–	30
Premia wypłacona	–	–	–	List.	Gru.	Sty.	Luty	–	Kw.

Osobista WP tego PA w lutym wyniosła poniżej 200 WP, wobec czego premia z tytułu POO za luty nie została naliczona.

Uwaga! Zmiana warunków promocji nie powoduje przerwania uczestnictwa osób, które zaczęły się kwalifikować, bądź już w niej uczestniczą (otrzymują premię/upust). Takie osoby nie muszą zdobywać kwalifikacji od początku lecz zachowują ciągłość uczestnictwa. Przedsiębiorcy Amway powinni jedynie pamiętać, że ich miesięczna Osobista WP od września 2008 r. powinna wynosić minimum 200 WP.

Wyróżnienie w „Amagramie”

zostaje przyznane uczestnikom programu wówczas, gdy:

- Stały Klient Plus po raz pierwszy otrzymuje upust o równowartości 10 euro.
- PA po raz pierwszy otrzymuje premię o równowartości 30 euro.
- Osobista WP osiągana przez SKP pozostaje na poziomie minimum 100 WP w każdym miesiącu roku finansowego (tzn. od września 2008 r. do sierpnia 2009 r.).
- Osobista WP osiągana przez PA pozostaje na poziomie minimum 200 WP w każdym miesiącu roku finansowego (tzn. od września 2008 r. do sierpnia 2009 r.).



Promocja Osobistych Obrotów



Po naliczeniu pierwszej wypłaty możliwe jest osiągnięcie w jednym miesiącu Osobistej WP poniżej wyznaczonego minimum bez utraty prawa do dalszego uczestnictwa w promocji.

Przykład 2	Sier.	Wrz.	Paź.	List.	Gru.	Sty.	Luty	Mar.	Kw.
Osobista WP PA	160	230	270	320	180	340	270	190	310
Premia	10	30	30	30	–	30	30	–	–
Premia wypłacona	Wrz.	Paź.	List.	Gru.	–	Luty	Mar.	–	–

W grudniu i marcu Osobista WP tego PA jest niższa od 200 WP, zatem od kwietnia ponownie rozpoczyna on kwalifikację do promocji.

Każda ponowna kwalifikacja do Programu Promocji Osobistych Obrotów daje prawo do jednego miesiąca, w którym osiąga się mniej niż:

- 200 Osobistej WP w przypadku PA
- 100 Osobistej WP w przypadku SKP

bez utraty udziału w programie.

Przykład 3	Kw.	Maj.	Czer.	Lip.	Sier.	Wrz.	Paź.	List.	Gru.	Sty.	Luty
Osobista WP PA	310	280	320	340	365	350	170	210	220	280	310
Premia/upust	–	–	–	30	30	30	–	30	30	30	30
Premia/upust wypłacone	–	–	–	Sier.	Wrz.	Paź.	–	Gru.	Sty.	Luty	Marz.

Ten PA odzyskał prawo do dodatkowej premii w lipcu 2009 r. W październiku jego Osobista WP wyniosła mniej niż 200 i dlatego za ten miesiąc nie otrzymał premii z tytułu POO, ale nie zakończyło to jego uczestnictwa w promocji. Stanie się tak natomiast, jeżeli w jednym z kolejnych miesięcy Osobista WP tego PA ponownie spadnie poniżej 200.

**Analogicznie promocja działa w przypadku Stałych Klientów Plus.
Różnicę stanowi jedynie minimalna wartość zakupów,
która w ich przypadku wynosi 100 WP.**

Poniżej, przykład SKP, który kontynuuje udział w Promocji Osobistych Obrotów od poprzedniego roku

Przykład 4	Sier.	Wrz.	Paź.	List.	Gru.	Sty.	Luty	Marz.	Kw.
Osobista WP SKP	160	230	270	320	80	120	160	90	312
Upust	10	10	10	10	–	10	10	–	–
Upust naliczony	Wrz.	Paź.	List.	Gru.	–	Luty	Marz.	–	–

W grudniu i marcu Osobista WP tego SKP jest niższa od 100 WP, zatem od kwietnia ponownie rozpoczyna on kwalifikację do promocji.

Konferencja Diamentowych Przedsiębiorców Amway 2008 'Le Paradis' Mauritius

Jak można opisać kurort 'Le Paradis' znajdujący się na Mauritiusie? 'Le Paradis' to ekskluzywny, luksusowy hotel o wyjątkowo relaksującej atmosferze, w którego pobliżu znajduje się klub golfowy otoczony olśniewająco bujną przyrodą i idyllicznymi plażami... Czy słowa oddają rzeczywistość?

Podobnie jak to było w przypadku poprzednich konferencji z udziałem Diamentowych Przedsiębiorców Amway, również na tegorocznym spotkaniu zostały przedstawione wyniki sprzedaży za rok poprzedni, 2007, wraz z celami strategicznymi na nadchodzące lata, które zaprezentowali Mark Beiderwieden i Peter Strydom. W trakcie konferencji zademonstrowano nowe produkty i wyrażono słowa uznania dla przedsiębiorców Amway z grona tej wyjątkowej grupy liderów. Przedsiębiorcy z Europy mieli też możliwość omówienia z zarządem strategicznych celów firmy na spotkaniach indywidualnych lub w grupach 50-osobowych.

Po raz pierwszy w historii, w trakcie trwania Konferencji Diamentowych Przedsiębiorców, Amway w Europie wykorzystał sposobność, aby wprowadzić na rynek europejski nowy ekscytujący produkt – Creme LuXury z serii ARTISTRY™. Zapierająca dech w piersiach prezentacja odbyła się na plaży, na której profesjonalne modelki zademonstrowały nowy produkt. Prezentacja zakończona została uroczystą kolacją, która przebiegała pod znakiem marki ARTISTRY Creme LuXury – a wszystko to miało miejsce w namiocie Beduinów rozstawionym na miękkim, białym piasku. Nasi liderzy zostali obdarowani specjalnym podarunkiem w postaci oryginalnego kremu... Było to prawdziwie wyjątkowe wydarzenie!

Przez cały pobyt w 'Le Paradis' liderzy traktowani byli z ogromną atencją należną VIP-om. Nasi goście zostali zakwaterowani w przestronnych pokojach ze wszystkimi udogodnieniami i obsługą hotelową na najwyższym poziomie. Po zakończeniu oficjalnej części wszyscy mogli zaznać przyjemności pływania z delfinami, poznać smak jungle-surfingu (szybowania na linach przez lasy deszczowe), jak również zrelaksować się podczas wyprawy na łodziach do odosobnionych wyspy, gdzie zorganizowany został koncert muzyki na żywo i uczta, której główną atrakcją były dania z homara.

Dlatego też nie dziwimy się, że nasi Diamentowi Przedsiębiorcy Amway chcą zakwalifikować się na przyszłoroczny wyjazd do Las Vegas, a w roku 2010 na Hawaje. A Ty nie chciałbyś?

* Więcej informacji na temat kryteriów kwalifikacji na ekskluzywne wycieczki i inne wydarzenia organizowane przez firmę Amway w ramach SIP 2008-2009 znajdziesz u swojego Płatynowego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji, w lokalnym biurze Amway oraz na stronie internetowej Amway.

Podróże z klasą

SIP 2008/2009 – Nagrody

Czy chciałbyś zwiedzić cały świat? Czy chciałbyś poznać smak bycia prawdziwą osobistością w najbardziej luksusowych miejscach? Możliwość ekskluzywnych podróży i usług na najwyższym poziomie daje Ci teraz Amway Europe, organizując spotkania biznesowe, w trakcie których będziesz mógł się podzielić historią swojego sukcesu, jak również wysłuchać historii innych liderów, zdobyć informacje dotyczące biznesu i najnowszych produktów oraz spotkać się i porozmawiać z zarządem Amway. Poza powyższymi atrakcjami doświadczysz także legendarnej już Amwayowskiej gościnności!

Udział w imprezie wymaga zaproszenia, więc postaraj się, aby je otrzymać!

Okres kwalifikacji: 1 września 2008 roku – 31 sierpnia 2009 roku

Seminarium dla nowych Platynowych Przedsiębiorców Amway...

podczas Seminarium Szkoleniowego dla Liderów

Wszyscy nowi Platynowi Przedsiębiorcy* w roku 2008 / 2009 zostaną zaproszeni tylko jeden raz do wzięcia udziału w następnym Seminarium Nowych Platynowych Przedsiębiorców Amway, które odbędzie się w ramach europejskiego Seminarium Szkoleniowego dla Liderów.

* Wymagane jest zdobycie kwalifikacji przez minimum 6 miesięcy w trakcie roku finansowego 2008 / 2009.

Seminarium Szkoleniowe dla Liderów 2010

Teneryfa – Sardinia – Antalya

Europejskie Seminarium Szkoleniowe dla Liderów 2008 – 2010 odbędzie się w przepięknych kurortach Teneryfy, Sardynii i Antalyi. Obecne oferty są ostatnią szansą, aby zakwalifikować się do odwiedzenia jednego z tych bajecznych miejsc. Jeżeli zdołałeś osiągnąć odpowiedni poziom kwalifikacji w roku 2006/07 i w roku 2007/08, znajdujesz się prawdopodobnie wśród gości, którzy zaproszeni zostaną do wzięcia udziału w seminarium zorganizowanym w 3 luksusowych i gościnnych kurortach!

Ekskluzywne podróże

Aloha! Hawaje

W 2010 roku przedsiębiorcy Amway, którzy osiągną poziom Diamentu i wyższy, zostaną zaproszeni do wzięcia udziału w podróży ku kolorowym wybrzeżom Hawajów! Wszyscy zaproszeni goście będą mogli przeżyć swoje własne 'Luau' oraz... wiele, wiele więcej!

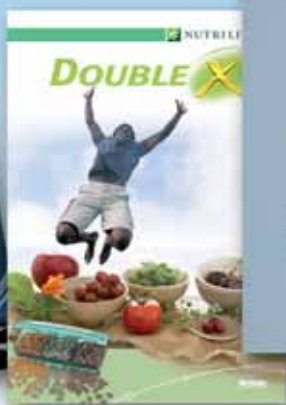
Podróż dookoła świata dla europejskich przedsiębiorców Amway od statusu Diamentu Dyrektorskiego!

W 2010 roku nowi oraz ponownie zakwalifikowani na poziom Diamentu Dyrektorskiego (i wyższy) przedsiębiorcy Amway zaproszeni zostaną do udziału w podróży na Hawaje z **biletem pierwszej klasy „Dookoła Świata”!** ...Podróż z tym biletem oznacza, że każdy z podróżujących będzie mógł zatrzymać się w mieście, które zawsze chciał odwiedzić. Ale to nie wszystko – każdy otrzyma również dodatkową premię w wysokości **10 000 euro** przypadającą na jeden numer umowy jako kieszonkowe na wydatki w trakcie podróży!

Są to wyjątkowe i fantastyczne imprezy, dające możliwość połączenia biznesu Amway z przyjemnością w prawdziwie VIP-owskim stylu!

Więcej informacji na temat kryteriów kwalifikacji na ekskluzywne wycieczki motywujące i innych imprezy organizowane przez firmę Amway znajdziesz u swojego Platynowego Przedsiębiorcy Amway z górnej linii rekomendacji, w lokalnym biurze Amway oraz na stronie internetowej Amway.





WSPOMÓŻ ROZWÓJ SWOJEGO BIZNESU

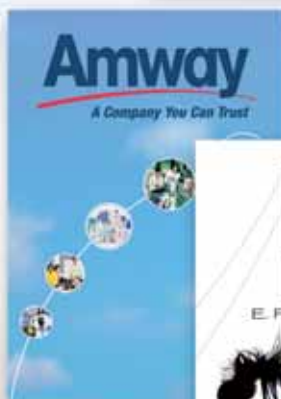
Wykorzystaj zestaw 10 plakatów przedstawiających poszczególne marki produktów.

Najlepszym sposobem przyciągania uwagi są wyraziste obrazy – nasze plakaty w formacie A1 (84 cm x 59 cm) nie są tu wyjątkiem.

Plakaty różnych marek zostały zaprojektowane aby wspomóc rozwój Twojej firmy. Plakaty można wykorzystać na wiele sposobów:

- podczas spotkań z klientami,
- podczas spotkań z potencjalnymi klientami,
- w trakcie prezentacji,
- w trakcie imprez,
- wraz z prezentacją produktów,
- w biurze.

Już dziś zamów
zestaw plakatów
Nr kat. 104756



Każdy zestaw zawiera po jednym plakacie następujących marek firmy Amway:

AMWAY™, NUTRILITE™, NUTRILITE DOUBLE X™, ARTISTRY™, ARTISTRY TIME DEFIANCE™, E. FUNKHOUSER™ NEW YORK, SATINIQUE™, iCOOK™, eSPRING™ oraz marek produktów czyszczących – SA8™, L.O.C.™ i DISH DROPS™.

PRZEDSTAWIAMY ARTISTRY™ ESSENTIALS NOWA GENERACJA KOSMETYKÓW PIELĘGNACYJNYCH

TERAZ TYLKO 3 KROKI DO PIĘKNEJ CERY

Nasz cieszący się dużą popularnością system kosmetyków pielęgnacyjnych do twarzy ARTISTRY został właśnie zaprojektowany zupełnie od nowa tak, aby mogli Państwo zaoferować swoim klientom produkty zawierające jeszcze więcej naturalnych składników, spełniających wymagania wszystkich rodzajów skóry.

Rezultat: łatwy w zastosowaniu, prestiżowy system kosmetyków do pielęgnacji skóry w 3 etapach, przeznaczony dla wszystkich rodzajów cery. System będący esencją piękna skóry, jak również esencją sukcesu Twojego biznesu.

3 KROKI DO PIĘKNEJ CERY ARTISTRY ESSENTIALS KOSMETYKI DO PIELĘGNACJI CERY



ZASTĘPUJE OBECNY
ZESTAW KOSMETYKÓW
DO CERY TŁUSTEJ

ZASTĘPUJE OBECNY
ZESTAW KOSMETYKÓW
DO CERY SUCHEJ

Kosmetyki ARTISTRY essentials
zastępują obecnie sprzedawane:

Zestaw kosmetyków pielęgnacyjnych
dla skóry suchej z serii ARTISTRY

Zestaw kosmetyków pielęgnacyjnych
dla skóry tłustej z serii ARTISTRY

Zestaw kosmetyków pielęgnacyjnych
dla skóry wrażliwej z serii ARTISTRY

WKRÓTCE
W SPRZEDAŻY

*Nowe zestawy: nawilżający i normalizujący z serii ARTISTRY essentials mogą być stosowane do pielęgnacji skóry wrażliwej.

Obecne kosmetyki pielęgnacyjne będą w sprzedaży
do 30 września 2008 r. lub do wyczerpania zapasów.

ARTISTRY™
essentials

NOWOCZESNE INSPIRACJE,
PONADCZASOWE WYRAFINOWANIE
ARTISTRY™ ICONIC ELEGANCE – JESIEŃ 2008

Jesienią 2008 roku możesz rozpieścić swoje klientki wyrafinowanymi produktami, będącymi esencją Iconic Elegance. Paleta Iconic Elegance, składająca się z ciemnych tonów, została połączona z harmonijnym odcieniem kości słoniowej. Za pomocą kosmetyków wchodzących w skład palety można zrobić makijaż na różnych odcieniach skóry.

Iconic Elegance z serii ARTISTRY to dwie palety eleganckich i zharmonizowanych ciemnych odcieni przełamanych odrobiną kości słoniowej. Uniwersalne i neutralne mineralne cienie do powiek, róże do policzków i pomadki do ust są dostępne w sprzedaży w przepięknych kompaktach, stając się dzięki temu najważniejszą atrakcją kosmetyczną tego sezonu.

Kompakty Timeless i Inspired z serii ARTISTRY to:

- cztery aksamitne cienie do powiek,
- jeden róż do policzków o kremowo-pudrowej konsystencji,
- trzy pomadki do ust o głębokich, nasyconych odcieniach.

Kosmetyki wraz z podwójnym pędzelkiem do makijażu (pędzelek do ust / pędzelek do cieni) znajdują się w wygodnym, płaskim, wyjątkowo eleganckim kompacie.

Kompakt Timeless

Pomadki do ust (3) – Intricate, Style, Couture
Kremowy róż do policzków (1) – Celebrated

Cienie do powiek (4) – Bone, Turned-out, Grey Silk, Tribute.

Nr kat. 105052



Kompakt Inspired

Pomadki do ust (3) – Neutrale, Essence, Notable
Kremowy róż do policzków (1) – Radiant

Cienie do powiek (4) – Starry Night, Glacier, Draped, Graphic.

Nr kat. 105051

ARTISTRY™

Nowa, ulepszona wersja karty kolorów ARTISTRY™

Zrób wrażenie na swoich klientach – podczas prezentacji kosmetyków kolorowych z serii ARTISTRY wykorzystaj nową, rozbudowaną kartę kolorów, która pomoże Ci dobrać najbardziej odpowiednie odcienie kosmetyków. Tworząc nową wersję karty, wzięliśmy pod uwagę liczne sugestie przedsiębiorców Amway, by karta kolorów ARTISTRY miała bardziej przyjazny dla użytkowników format.

Rezultatem wprowadzonych zmian jest zupełnie nowa karta kolorów zawierająca nie tylko kolory, ale również informacje na temat kosmetyków ARTISTRY i ich odcieni.

Fantastyczny przewodnik po makijażu jest dostępny w poręcznym kieszonkowym rozmiarze, wystarczająco dużym, aby spełniać swoje funkcje i umożliwiać prezentację linii, kiedy nadarzy się ku temu okazja.

Nowa karta kolorów – więcej informacji za tę samą cenę!

Nr kat. 217108

ARTISTRY™



JUŻ W SPRZEDAŻY

NUTRILITE 1TM

jest pierwszym produktem NOWEJ serii produktów
NUTRILITE – Aktywny styl życia

Masz ochotę?



NUTRILITETM

Wygodny i łatwy w zastosowaniu napój energetyzujący, który dostarcza organizmowi dużej dawki energii, stymulując jego funkcjonowanie.

NUTRILITETM to wiodąca w świecie marka witamin, minerałów oraz suplementów diety
(dane na podstawie sprzedaży w roku 2007, według raportu z badań przeprowadzonych przez firmę Euromonitor International).

NOWY **NUTRILITE 1™**

NUTRILITE 1™ to skoncentrowana, intensywna mieszanka trzech kluczowych składników pozwalających zwalczać uczucie zmęczenia, dodających energii całemu organizmowi.

Nie musisz być sportowcem, aby czerpać radość z aktywnego trybu życia. Aktywność fizyczna wpisana jest w codzienne obowiązki i zainteresowania każdego człowieka. Preparaty z serii NUTRILITE zostały stworzone z myślą o osobach prowadzących aktywny styl życia, które często potrzebują zastrzyku energii lub specyfiku, który w skuteczny sposób uzupełniłby wszelkie niedobory składników mineralnych. Dzięki preparatom NUTRILITE codziennie możesz cieszyć się energią i witalnością, bez względu na to, czym się zajmujesz.

KLUCZOWE SKŁADNIKI



L-karnityna

L-karnityna to aminokwas, który pełni ważną funkcję w transporcie kwasów tłuszczowych w błonach komórek, gdzie ulegają przemianom, w wyniku których powstaje energia niezbędna do prawidłowego funkcjonowania organizmu.



Naturalna kofeina

Kofeina jest substancją stymulującą pracę centralnego układu nerwowego oraz wspomagającą przemianę materii. Zapobiega ospałości i pobudza organizm.



Witaminy z grupy B

Witaminy z grupy B odpowiedzialne są za wiele życiowych funkcji organizmu, ale ich kluczową rolę jest udział w procesie uwalniania energii z węglowodanów, tłuszczów i białek.

WŁAŚCIWOŚCI

- **Błyskawicznie pobudza organizm.**
- **Stymuluje pracę mózgu.**
- **Stanowi doskonałe źródło energii dla całego organizmu.**

NUTRILITE 1 posiada świeży, grejpfrutowy smak i zawiera 50 mg L-karnityny, 75 mg kofeiny pochodzenia naturalnego oraz sześć witamin z grupy B. NIE zawiera sztucznych barwników, aromatów i środków konserwujących.

Potrząśnij, odkręć, wypij!

NUTRILITE 1™

to duża dawka energii zamknięta
w małym opakowaniu

NUTRILITE 1 dostępny jest
w wygodnych i poręcznych
15 ml buteleczkach.
Przed spożyciem napoju
należy przekręcić nakrętkę,
aby uwolnić proszek,
następnie dynamicznie
potrząsnąć buteleczką
i odkręcić nakrętkę.
Napój wypić jednym łykiem.
Suplement zapewnia
potężną dawkę energii
dla całego organizmu.
W opakowaniu znajduje się
10 buteleczek po 15 ml.



Nr kat. 103493



NUTRILITE™

NUTRILITE 1™

Zapoznaj się z fantastycznymi właściwościami NUTRILITE 1 – odwiedź centrum marki nowej serii produktów NUTRILITE **Aktywny styl życia**. Centrum marki to również doskonałe narzędzie marketingowe przeznaczone do promowania **nowego** preparatu **NUTRILITE 1** wśród Twoich klientów.



Ulotki NUTRILITE 1

– zamów ulotki NUTRILITE 1, aby zaprezentować swoim klientom nową ekscytującą serię produktów NUTRILITE.

(10 sztuk)

Nr kat. 106550

Wizytówki NUTRILITE 1

– wykorzystaj wizytówki, aby zademonstrować swoim klientom markę NUTRILITE.

(10 sztuk)

Nr kat. 106714



Wkrótce w sprzedaży...

Więcej produktów z serii NUTRILITE Aktywny styl życia. Więcej informacji w następnych wydaniach magazynu Amagram.



NUTRILITE™



BŁONNIK MARKI NUTRILITE™

Błonnik w tabletkach do żucia NUTRILITE™

Główną funkcją błonnika pokarmowego jest regulacja działania układu trawienego oraz pobudzanie ruchu jelit. Błonnik pokarmowy to zespół dwóch rodzajów substancji ścian komórkowych roślin – substancji nierozpuszczalnych (celuloza, hemiceluloza, lignina) i rozpuszczalnych (gumy, pektyny, skrobia).

Błonnik rozpuszczalny pomaga opóźnić proces opróżniania żołądka, czego rezultatem jest zwiększone poczucie sytości, jak również zmniejszone wydzielanie enzymów trawiennych. Regularne spożywanie błonnika pokarmowego ma również wpływ na prawidłowe funkcjonowanie mięśnia

sercowego. Błonnik pokarmowy, dzięki opóźnieniu procesów opróżniania żołądka i absorpcji składników odżywczych, odpowiedzialny jest także za kontrolowanie poziomu cukru we krwi. Błonnik nierozpuszczalny spełnia bardzo ważną funkcję w procesie regulowania pracy układu trawienego, a w szczególności okrężnicy.



**NUTRILITE Błonnik
w tabletkach do żucia
Nr kat. 104283**

Poziom spożycia błonnika różni się między przedstawicielami różnych grup społecznych i etnicznych. Dorosły człowiek spożywa przeciętnie 11–13 g błonnika dziennie. Ilość ta utrzymuje się znacznie poniżej zalecanej przez dietetyków i specjalistów ds. żywienia dziennej dawki, która powinna wynosić 25–30 g dziennie.

POJEDYNCZA TABLETKA DO ŻUCIA NUTRILITE zawiera mieszkankę błonnika rozpuszczalnego i nierozpuszczalnego uzyskiwanego z 13 substancji pochodzenia roślinnego. Produkt charakteryzuje się doskonałym, słodkawym smakiem i jest łatwy w zastosowaniu.

Produkt ten może być przyjmowany sam lub w połączeniu z innymi preparatami z serii NUTRILITE, które zawierają błonnik, aby dostarczyć organizmowi błonnika pochodzącego z różnych źródeł i zwiększyć skuteczność jego działania.

NUTRILITE™ to wiodąca w świecie marka witamin, minerałów oraz suplementów diety

(Dane na podstawie sprzedaży w roku 2007, według raportu z badań przeprowadzonych przez firmę Euromonitor International).



NUTRILITE™



Nr kat. 8116
500 g (500 ml)

DOMOWE ŚRODKI CZYSZCZĄCE

L.O.C.™ Plus SEE SPRAY™ Aerozol do mycia okien *Lśniąco czyste okna*

Aerozol L.O.C. Plus SEE SPRAY jest preparatem skutecznie czyszczącym różnego rodzaju powierzchnie szklane, takie jak okna, lustra i porcelana. SEE SPRAY usuwa brud, tłuszcz i nalot, dając wspaniały efekt w postaci czystej powierzchni bez zacieków i smug.

WYJĄTKOWE ZALETY PRODUKTU

- Czyści powierzchnie szklane bez pozostawiania jakichkolwiek zacieków i smug.
- Ma postać piany, dzięki czemu nie kapie i nie spływa z czyszczonych przedmiotów.
- Zawiera specjalną substancję przeciwmgielną, która zapobiega powstawaniu efektu parowania na czyszczonych powierzchniach.
- Nie zawiera chlorofluorowęglowodorów, które przyczyniają się do zwiększenia efektu cieplarnianego.
- Może być stosowany na większości powierzchni szklanych, chromowanych i porcelanowych. Skutecznie czyści wewnętrzną stronę szyb samochodowych.

Czy wiesz, że...?

Jedno opakowanie aerozolu L.O.C. SEE SPRAY wystarcza do umycia powierzchni **100 m²**.



E. FUNKHOUSER™ NEW YORK

DODAJ SWOIM PREZENTACJOM NOWOJORSKIEGO STYLU!

Kosmetyczka

Zaoferuj swoim klientkom najlepszy sposób, aby zawsze mieć pod ręką ulubione narzędzia do makijażu – fantastyczną kosmetyczkę E. FUNKHOUSER NEW YORK. Do kosmetyczki włóż kilka produktów z serii E. FUNKHOUSER NEW YORK, a stanie się ona idealnym upominkiem.

Nr kat. 216498



Bandana

Modna bandana pomoże Ci reklamować i promować markę. Możesz ją wykorzystać podczas demonstracji produktów z serii E. FUNKHOUSER NEW YORK lub do podkreślenia stylu marki.

Nr kat. 216655



Papierowa torebka

Zrób wrażenie na swoich klientkach, dostarczając im produkty z serii E. FUNKHOUSER NEW YORK zapakowane w stylową papierową torebkę.

Nr kat. 216499 (10 sztuk)



Jesienne promocje dla Twojej rodziny!



Czasem jest bardzo przyjemnie zaszaleć, kupując coś spoza najpotrzebniejszych, zaplanowanych produktów; z drugiej strony jest jeszcze milej, kiedy możemy sobie coś zafundować bez zbytniego obciążania portfela. W związku z tym firma Amway wprowadza wyjątkowe promocje na poniższe produkty dostępne w pakietach – przedstaw je swoim klientom, aby mogli sprawić przyjemność sobie i swoim rodzinom!

Kupując płyn do sprzątania kuchni L.O.C.TM, płyn do naczyń DISH DROPSTM i odświeżacz powietrza Amway Garden Meadows otrzymasz **15% zniżki**. WP i WO również obniżone o 15%.

**Promocyjny
nr kat. 106955***

* Promocja ważna
od 3 do 30 września 2008 roku.



Kupując płyn do prania SA8TM oraz płyn zmiękczający do płukania tkanin Garden Blooms SA8 otrzymasz **25% zniżki**, zachowując pełne WP / WO.

**Promocyjny
nr kat. 106945***

* Promocja ważna
od 3 do 30 września 2008 roku.



Pakiety produktów z oferty Amway są idealną propozycją dla osób, które pragną stosować wysokiej jakości produkty za przystępną cenę. Pieniądże zaoszczędzone w ten sposób mogą zostać przeznaczone na dowolny cel – ku zadowoleniu twojemu i twoich klientów!

Rozpocznijmy rok szkolny od przekazania pieniędzy na rzecz dzieci

Alex jest szczęśliwym małym chłopcem, który zasługuje na to, aby iść do szkoły. Jego prawo do edukacji nie powinno budzić żadnych wątpliwości, tak jak to jest w przypadku innych dzieci. Niestety, rzeczywistość temu przeczy – ponad 120 milionów dzieci w krajach rozwijających się nie ma możliwości pobierania regularnej, zinstytucjonalizowanej nauki.

Alex jest czwartym z kolekcji znaczków dostępnym w sprzedaży w celu wsparcia zdrowotnych i edukacyjnych projektów UNICEF.

Według UNICEF każde dziecko powinno mieć dostęp do czystej wody, pożywienia, opieki zdrowotnej, edukacji, jak również rozwijać się w bezpiecznym środowisku. Finansowe wsparcie dla programów UNICEF pochodzi przede wszystkim z darowizn, więc już dzisiaj przekaz na ten cel pieniądze i pomóż dzieciom z całego świata cieszyć się lepszym życiem.

Nr kat. 107069 (znaczek Alex)



Ty także możesz wesprzeć działania UNICEF, przekazując pieniądze na rzecz dzieci w potrzebie.
Nr konta bankowego:

35 1140 1010 0000 2192 9300 1011





System oczyszczania wody eSpring™

Ciesz się smakiem czystej, smacznej wody,
dzień po dniu

System oczyszczania wody eSpring przyczynia się do poprawy smaku, zapachu i przejrzystości wody, dzień po dniu. Skutecznie usuwając ponad 140 rodzajów zanieczyszczeń oraz niszcząc ponad 99,99% chorobotwórczych bakterii i wirusów mogących rozwijać się w wodzie pitnej, system oczyszczania wody eSpring zapewni Twoim klientom czystą wodę wysokiej jakości.

Dlaczego Twój klient powinien wybrać system oczyszczania wody eSpring?

- System oczyszczania wody eSpring może zostać zainstalowany nad lub pod blatem kuchennym (zlewozmywakiem); pasuje do wszystkich standardowych wylewek kranów kuchennych.
- Jeden filtr systemu może oczyścić roczną ilość wody spożywanej przez sześcioposobową rodzinę.
- System oczyszczania wody eSpring usuwa 99,99% potencjalnych zanieczyszczeń szkodliwych dla zdrowia, podczas gdy elementy korzystne dla naszego zdrowia, takie jak wapń, prawie w 100% pozostają w przefiltrowanej wodzie.

Czy wiesz, że...?

Spożywanie wysokiej jakości wody jest w stanie nie tylko polepszyć stan naszego zdrowia i wzmocnić naszą kondycję, ale także może przyczynić się do znacznej poprawy naszego wyglądu zewnętrznego.



Nowa szata graficzna informatora eSpring

Od września 2008 roku dostępna jest nowa, interesująca wersja podręcznika eSpring. Poza bezcennymi, szczegółowymi informacjami na temat systemu oczyszczania wody eSpring w podręczniku znajdziesz również:

- opis kluczowych elementów systemu oczyszczania wody eSpring,
- cechy i zalety systemu,
- interesujące fakty na temat wody i korzyści związanych z jej spożywaniem,
- porównanie systemu eSpring z alternatywnymi technologiami oczyszczania wody,
- certyfikat NSF International,
- sekcję poświęconą najważniejszym pytaniom i odpowiedziom.



Informator eSpring – Nr kat. 214072

eSpring system oczyszczania wody z zaworem instalowanym na istniejącą wylewkę kranu – Nr kat. 100188

eSpring system oczyszczania wody z własnym kranikiem do wody filtrowanej – Nr kat. 100189



Fundusz na Rzecz Dzieci „One by One”

Budujemy klinikę „Budzik” – pomagamy Fundacji AKOGO



Swoje pięćdziesięciolecie Amway postanowił uczcić poprzez działania charytatywne na rzecz dzieci. W ramach akcji „One by One”, którą firma prowadzi na całym świecie, stworzył specjalny fundusz. Pomoc z tych środków zostanie skierowana do dzieci w ramach 25 projektów realizowanych na różnych rynkach, w tym trzech europejskich (w Polsce, Rosji i Niemczech). Wartość przekazanych środków w ramach tego funduszu wyniesie 5 mln dolarów.

To, co wyróżnia Fundusz na Rzecz Dzieci „One by One”, to idea włączenia w realizację finansowanych z tych środków projektów wolontariatu przedsiębiorców Amway i pracowników firmy. Zgodnie z założeniami w ramach wolontariatu (licząc globalnie) zostanie przepracowanych 300 000 godzin, a prowadzone projekty wpłyną na poprawę jakości życia 390 000 dzieci.

W Polsce Fundusz na Rzecz Dzieci „One by One” wesprze kwotą 100 000 dolarów w ciągu trzech lat budowę kliniki „Budzik” powstającej przy Instytucie – Pomniku Centrum Zdrowia Dziecka w Warszawie.

Klinikę buduje Fundacja AKOGO – założona w 2002 roku przez znakomitą aktorkę Ewę Błaszczyk, obdarzoną w 2008 roku przez czytelniczki „Twojego Stylu” tytułem „Kobieta Roku”.

Klinika obejmie opieką dzieci po urazach neurologicznych wymagające specyficznej i długotrwałej rehabilitacji i będzie pierwszą tego rodzaju placówką w Polsce. Budowa kliniki to wielkie przedsięwzięcie wymagające tworzenia od podstaw wzorca prawnego, organizacyjnego i rehabilitacyjnego.

Klinika jest odpowiedzią na ogromny problem społeczny i bezradność rodziców wielu dzieci po wypadkach, kiedy opieka medyczna – choć dobrze prowadzona – jest pierwszym krokiem w przywracaniu małych pacjentów do normalnego życia. Potrzebny jest kolejny krok – specjalistyczna rehabilitacja. I dlatego ze środków społecznych przy wsparciu Centrum Zdrowia Dziecka powstaje klinika „Budzik”.





Kamień węgielny pod budowę kliniki został wmurowany w listopadzie 2007 roku, w końcu lipca 2008 r. zakończono już pierwszy etap budowy, która ma być ukończona w 2009 roku.

Klinika „Budzik” to ofiarność wielu osób, firm i środowisk, w tym firmy Amway. Prosimy o dołączenie do drużyny otwartych serc, która wspiera AKOGO. Liczy się każda złotówka i każda przepracowana na ten cel godzina.

Aby zainicjować wolontarystyczny program wspierania budowy kliniki Budzik przedsiębiorcy Amway oraz pracownicy Amway Polska, a także siostrzanej firmy Access Business Group zorganizowali 30 lipca br. wolontarystyczny piknik

dla 60 dzieci z Oddziału Rehabilitacji Centrum Zdrowia Dziecka, gdzie znajdują się także mali pacjenci objęci opieką fundacji AKOGO.

Zachęcamy do pomocy fundacji AKOGO w zebraniu środków na budowę i wyposażenie kliniki „Budzik”. Już teraz można wpłacać pieniądze na specjalne konto w Amway Polska z dopiskiem „Budzik”.

Numer konta **35 1140 1010 0000 2192 9300 1011**

W 2009 roku planujemy zorganizowanie bezpośredniej pomocy naszych wolontariuszy przy pracach wykończeniowych kliniki i kształtowaniu jej otoczenia, a także ich udział w innych działaniach Fundacji.



Literatura biznesowa Amway

Wrzesień 2008 r. przynosi sporo zmian i aktualizacji w literaturze tworzącej Zestaw Handlowy.

Wraz ze zmianą nazwy **Niezależny Przedsiębiorca** na: **Przedsiębiorca** Amway zmienia się też nazewnictwo w naszej literaturze. W najważniejszych pozycjach dokonano już zmiany, kolejne będą aktualizowane do marca 2009 r.

Najważniejsze zmiany z punktu widzenia biznesu można zaobserwować w uaktualnionych **Zasadach współpracy z Amway**, gdzie dodano **Zasady ochrony danych osobowych**, które teraz znajdują się tylko w Pakiecie rejestracyjnym.

Dla przypomnienia podajemy skład Zestawu Handlowego.

Część I. Pakiet rejestracyjny – 100568

100073 Koperta
100570 Broszura: Firma Amway
104014 Jak wypełniać formularze
103920 Teczka na dokumenty
104288 Pakiet umowy
104690 List powitalny
104691 Zasady współpracy
104692 Specjalne zestawy produktów
1080 Broszura produktów
0013 Cennik

Część 2. Zestaw początkowy – 100569

104567 Torba
100073 Koperta
100074 Poradnik biznesowy Amway
104693 List powitalny
104695 Zamówienie
204244 Skonsolidowana Linia Rekomendacji
104694 Pomoce biznesowe Amway
206647 Broszura SIP
104696 DVD Świat możliwości
214324 Poznaj możliwości współpracy z Amway
215731 Ulotka biznesowa Szansa dla Ciebie
216994 Poradnik Dla domu
216995 Poradnik Zdrowie
216996 Poradnik Uroda
230861 Druk zmiany danych
206153 Lista cen detalicznych

UWAGA – Nowy numer katalogowy
Lista cen detalicznych – 206153

Cennik w nowej wersji – od września 2008 roku

Nowa ważna informacja biznesowa: nowe cenniki będą obowiązywać od września 2008 roku.

Jak zwykle, nowe cenniki będą zawierać zaktualizowaną ofertę produktów dostępnych w sprzedaży od września 2008 roku, w tym produkty z nowej, wrześniowej wersji Broszury produktów.

Ale to nie wszystko – od tej pory cenniki będą miały odświeżony układ graficzny, dzięki któremu staną się bardziej przyjaznym narzędziem sprzedaży. Po przeanalizowaniu sugestii przedsiębiorców Amway z różnych krajów w Europie postanowiliśmy wprowadzić następujące zmiany do układu graficznego cennika:

- Spis treści, który pozwala odszukać pożądaną kategorię produktów.
- Struktura stron z cenami i kategoriami przypomina tę z broszury produktów, co znacznie ułatwia stosowanie tych dwóch narzędzi w tym samym czasie.
- Zharmonizowana struktura układu graficznego ułatwia Przedsiębiorcom Amway pracującym na różnych rynkach europejskich znalezienie pożądaných informacji w tym samym miejscu (dotyczy to cennika w różnych wersjach językowych).
- Większe, wyraźniejsze nagłówki otoczone dużymi ramkami zwiększają przejrzystość i podział grup produktów.
- Atrakcyjne banery sekcji takich jak Uroda, Samopoczucie czy Dom ułatwiają natychmiastową identyfikację poszczególnych rozdziałów.
- Powiększony rozmiar czcionki podnosi standardy czytania.

Cennik produktów Amway (Nr kat. 0013) oraz Lista cen detalicznych – 206153 (3 szt.)

WRZESIEŃ 08





SA8™ Produkty do prania

Z nimi pranie staje się bardzo proste

Silne w działaniu, ale jednocześnie łagodne preparaty do prania w połączeniu ze środkami wspomagającymi pranie z serii SA8 dają znakomite rezultaty – za każdym razem, gdy potrzebują ich Twoi klienci. Seria SA8 charakteryzuje się niezawodnością, solidnością i wysokim stopniem efektywności. Poznaj nowy, ekscytujący wizerunek marki SA8 i ciesz się świeżością prania.

Stosowanie preparatów do prania z serii SA8 jest bardzo łatwe...

Nowy wygląd opakowań...



Wybierz jeden ze środków piorących SA8, najlepiej dostosowany do Twoich potrzeb.

SA8 Premium proszek do prania

Nr kat.	100272	750 g
	100115	2,25 kg
	100116	4,5 kg

SA8 Płyn do prania

Nr kat.	103800	1,5 litra
---------	--------	-----------

SA8 Delicate Płyn do prania tkanin delikatnych

Nr kat.	3272	1 litr
---------	------	--------

W sprzedaży dostępne są również następujące preparaty:

SA8 Color proszek do prania tkanin kolorowych

Nr kat.	3972	3 kg
---------	------	------

SA8 Baby proszek do prania odzieży dziecięcej

Nr kat.	100779	2,5 kg
---------	--------	--------

Nowy wygląd opakowań...



Jeżeli do prania nie wystarczają Ci zwykłe preparaty, wybierz jeden ze środków wspomagających pranie z serii SA8:

SA8 Odplamiacz przed praniem

Nr kat.	100274	150 g
	0799	350 g

SA8 TRI-ZYME™ Proszek do namaczania zwiększający skuteczność prania

Nr kat.	7391	750 g
---------	------	-------

SA8 Wybielacz do wszystkich tkanin

Nr kat.	100273	500 g
	0022	1 kg

SA8 Płyn zmiękczający do płukania tkanin

Nr kat.	103405	zapach Alpine Floral	1 litr
	103408	zapach Garden Blooms	1 litr



Promocja Osobistych Obrotów

Gratulujemy wszystkim, którzy w maju 2008 r. po raz pierwszy uzyskali nagrodę za osiągnięcie 100 lub 200 Osobistej WP.

MAJ Nagroda

o wartości 117 zł

Adomaviciene Nijole
i Adomavicius Bronius
Adomaviciene Saule
i Adomavicius Egidijus
Akuleviciute Grete
i Akulevicius Ricardas
Alkeviciene Rita
i Alkevicius Vidas
Altukaviciene Regina
i Altukavicius
Stanislovas
Antoniak Anna
Anusauskiene Danute
Atstaja Dzintra
Aukstakalniene Regina
Bagińska Natalia
Balina Smaida
i Balins Dainis
Balkuniene Zina
i Balkunas Arunas
Balode Egita
Baranowska Lilija
Bartuskiene Leonora
i Mikoliuniene Jurate
Bendzelauskiene Daiva
Berens Danuta
i Wacław
Berezowska-Mastalerz
Anna
Bernacik Dorota
Besedina Tatjana
Biliuviene Irena
i Bilius Martywas
Binkowski Karol
Bitiniene Vitalija
Błach Agnieszka
Błaszczak Małgorzata
Bogdanova Diana
i Bogdanovs Jurijs
Borowik Renata i Piotr
Briediene Kristina
i Briedis Rolandas
Bucinskiene Zelma
i Bucinskas Juonas
Cerniauskiene Audrone
i Dirgeliene Irena
Chernushych Nadiia
Chlevickiene Birute
i Chlevickas Valentinas
Chromik Dominika
Ciemięga Małgorzata
i Radosław
Czekala Anna

Dandriusaitiene
Danguole
i Dandriusaitis Arunas
Daniulienė Rimante
i Daniulis Antanas
Daszkiewicz Grażyna
Deniszewska-
Urbanowska
Małgorzata
Dersens Dmitrijs
Diatlowskaja Irena
i Diatlovski Andres
Dichonienė Renata
i Dichonas Gigitas
Dobrowolska-Zabłocka
Grażyna
i Zabłocki Lesław
Dzikowscy Teresa
i Marek
Ellu Nael
Fabiś Justyna
Ferenc Ewelina
Formela Jolanta
i Ryszard
Formella Wioleta
i Tomasz
Franczak Lidia
Freiberger Daina
Gaik Bernadeta
Gaizauskaite Aldona
Galvydiene Gene
Gedvilienė Birute
i Gedvilas Rytis
Gedvilienė Ausra
i Gedvilas Laimonas
Geislava Diana
i Geislavs Igors
Gendvilienė Jurate
i Gendvila Mantas-
Julius
Gonera Danuta
Grasmanis Arturs
Grigorjeva Larisa
Gurnikiene Inga
i Gurnikas Virgilius
Hmelnicka Inta
i Hmelnickis Edgars
Holodnjakova Diana
Inno Marko
Isotamm Anne-Mari
Iwanowa Natalia
Jaciunskiene Laima
i Jaciunskas Alvydas
Jaksebogiene Inga
i Jakseboga Andrius
Janciute Vaida

Jansonienė Regina
i Jansonas Kestutis
Jarmoszek Jarosław
Jarząbek Helena
Jerjomin Daniel
Jędrzyak Tatiana
Jukneviene Ramune
i Juknevičius Rolandas
Jurewicz Monika
Kabała Joanna i Andrzej
Kaciuniene Edit
i Kaciunas Vitalijus
Kaczmarek Joanna
Kalinina Inara
i Kalnins Juris
Kangur Raul i Kedi
Kazevišienė Zita
i Sadauskas Arvydas
Khabarova Valentina
Kiviliene Danute
Klaar Liia i Mati
Klimczak Przemysław
Korlasa Evita
i Baranniks Gunars
Koskina Veera
Kotłowska Mirosława
Kozulina Ilze
Krankaliene Irina
i Krankalis Rimantas
Krausa Lita
Kretek Małgorzata
i Murawiecki Andrzej
Kropielnicka Aneta
Kubiacyk Teresa
i Czesław
Kujawa Przemysław
Kukis Aleksandra
i Viktoria
Kula Edyta i Paweł
Kuleviciute Rita
Kunert Włodzimierz
Lakowska Dominika
i Kusy Maciej
Lapin Eva
Laumeliene Dalia
Lausma Andriana
i Tavo
Liantovich Aliaksei
Lichodijewskaja Kristina
Lillestik Lea i Vello
Livdans Daiva
i Livdans Arnoldas
Lubova Pcelina
Lukosiene Nijole
Mackevic Regina
i Vilbrantas Rokas

Majewscy Agnieszka
i Roman
Maniewska Katarzyna
i Kocimski Grzegorz
Marecka Anna
Mataitiene Rasa
i Mataitis Robertas
Matysiak Cecylia
Mazur Piotr
Mazutiene Stase
i Mazutis Vytautas
Michulec Kazimierz
Mickeviciene Vida
i Mickevicius Algirdas
Mikulenienė Gintare
i Mikulenka Tomas
Milasauskiene Marija
i Malisauskas Vytautas
Mirosław Elżbieta
Moliejienė Ramute
i Moliejus Algirdas
Moskwa Władysława
Mrzygłód Sebastian
Nacienė Laima
i Adomavicius Arvydas
Navotnoi Kirill
i Jarve Liisi
Nesterova Lidija
Niebojewska Marzena
Nika Anita
Nowak Justyna
Nowakowski Witold
Obwód Anna
i Mirosław
O'connell Irena i Dan
Orlova Nelli
Paas Kerli
Pacha Werner
Pampuch Andrzej
Patejunienė Edit
i Patejuna Eugenijus
Peciuriene Daiva
i Tuskenienu Danute
Peckaitienė Albina
Peterson Evi
i Auger Kai
Petkeviciene Marija
Petrašiuniene Diana
i Petrasiusas Egidijus
Petrova Jelena
Podsiadło Jadwiga
i Tracz Zygmunt
Pogodzińska-Kruczek
Grażyna
Polaka Marina
i Polaks Vladimir

Potashova Galina
i Potashov Igor
Praca Svetlana
Prunskienė Zinaida
Pupeliene Romualda
i Pupelis Egidijus
Raamat Rein
Rasalaite Giedre
Ravinskiene Elvyra
Riaubiskyte Irma
i Riaubiskis Vytautas
Rozeniene Rima
i Rozenps Vidmantas
Ruginienė Maryte
i Ruginis Donatas
Rytel Natalia
Rzucidło Jacek
Saczuk Renata
Saganiene Jadvyga
Samoilova Alla
Samoskaite Aurelita
Sarapova Ljudmila
i Krivoglavov Vjateslav
Saroکا Yauheniya i Ala
Scefanaviciene Ausra
i Scefanavkus
Mindaugas
Sergejev Sergej
Shekhereva Olga
Sinkeviciene Sandra
i Sinkevicius Arvydas
Sirvinskiene Rima
i Sirvinskas Arvydas
Siskienė Antanina
Skonieczka Bogumił
Skorupsky Wiesława
i Adam
Skuciene Jurate
i Skucas Vitas Motiejus
Slajene Dalia
Slezeviciene Regina
i Slezevicius Edvardas
Sobierajska Małgorzata
Soos Tibor
Sorokina Tatjana
Spirauskiene Zita
Spirkina Ljubov
i Spirkin Dmitri
Stankiewicz Anna
Staszak Adam
Stępień Zofia i Alojzy
Stonienė Jolanta
i Stonis Arvydas
Stonienė Algimina
i Stonys Vidimantas
Struglińska Bogna

Struk Henryk
Sudmale Rita
i Sudmalis Nauris
Sulzickij Romuald
Szafranski Renata
i Mariusz
Szczepkowska Halina
i Kwiatkowski Jerzy
Szczotok Anita i Marek
Szeiba Iwona i Adam
Szubert Joanna
Szymik Bronisława
Ślaliene Virginija
Świca Krystyna
i Wojciech
Tamuleviciene Janina
Tikniuviene Rasa
Timanova Inga
Tjumeneva Jekaterina
Topol Janina
Tukisa Janina
Tupereina Agnese
i Tupureins Didzis
Turek Bartłomiej
Tuszek Maria i Henryk
Uzulina Astrida
Vaitkus Vytautas
Valaskevics Evita i Andris
Valdmane Ilze i Ruta
Vasuka Sandra
Vengaliene Daiva
i Vengalis Alvydas
Vilienė Lina
Vilma Kisieliene
Vinogradova Marina
i Vinogradovs Pjotrs
Vitvickij Oleg
Vorsloja Anda
Voveryte Erika
i Koloninas Rolandas
Vykertiene Virginija
i Venckus Zilvinas
Wasilewska Magdalena
Wawrzak Zofia
Wysocka Małgorzata
Yakovleva Galina
Yanushka Volha
Zaharcuka Natalija
Zawadzcy Elżbieta
i Sławomir
Zawadzka Mirosława
Zigmantavicius Audrius
Ziuraitiene Rima
i Ziuraitis Irmantas
Zmudczyński Teresa
i Stanisław



Promocja Osobistych Obrotów

MAJ Nagroda

o wartości 39 zł

Abramavicius Justinas
Agafonova Anastazija
i Liudmila
Alseika Julius
Amdriuskeviciene Rita
Amelauskiene Janina
i Asmelauskas
Vytautas
Andrule Leonija
Andrzejewska
Katarzyna
Angier Monika
i Krzysztof
Aniceta Nyperiene
Antonovaite Aristida
Arnus Maria
i Kaasik Kristjan
Astrauskiene Gita
Baika Martins
Barsukovs Igors
Beliauskaite Renata
Bieleccy Emilia i Dariusz
Birzniece Mara i Ingrida
Błaziejczyk Monika
i Kowalska Barbara
Borisjonoks Leonids
Brikmanis Kaspars
Cerakavicius Donatas
Cereskiene Irina
i Cereskaite Jovita
Cizikas Dainius
Czarnecky Regina
i Wojciech
Czarnecka Danuta
Czyż Beata i Lidia
Ćwiliński Emilia
i Sławomir
Darulienė Vile
Daskeviciute Deimante
Dera Alicja i Andrzej

Dula Jolanta i Dariusz
Dziewańscy Barbara
i Dariusz
Fajkowski Wiesław
Głowacka Wioleta
Gorozhanin Evgeny
Grigaliuniene Grazina
i Grigaliunas Algis
Groński Konrad
Grygowscy Edyta
i Andrzej
Gustiene Nijole
Harasim Elżbieta i Jerzy
Hawryluk Helena
Hely Botker
Hrshavikova Sviatlana
i Hrashavikov
Uladzimir
Ilginienė Reda
Ivanauskas Vaidas
Ivanova Natalja
i Ivanov Sergei
Jadczak Renata
i Robert
Jankauskiene Nijole
Jarocka Tatjana
i Natalia
Jaskulska Aldona
Jefimova Maija
Jodkauskiene Daiva
i Jodkauskas Marijus
Jokst Kristiina i Jaanis
Jurgeleviciene Birute
Juskeviciene Jurgita
Kackane Marija
i Kackans Andris
Kacprzak Grażyna
Kaczmarek Beata
Kakoskina Galina
Kalinauskiene Rasa
i Kalinauskas Arunas
Kaupinyte Jurate
i Vaišvilionis Donatas

Kazauskiene Loreta
Kazinovska Inita
Kersontseva Nadežda
i Kersontsev Igor
Khudzinskaya Valiantsina
Kirse Sandra
i Kirsis Guntars
Kiryłow Aleksandra
Kizilava Taisa
Klammer Mari
i Jors Priit
Klichowscy Kazimiera
i Piotr
Kocetkoviene Andrijana
i Kocetkov Eduard
Konc Aloyzas
Kondratowicz-Trusz
Roma
i Trusz Piotr
Korsakova Ella
i Korsakovs Jurijs
Kotelovišiene Ana
Kozacuka Zinaida
Kozacuka Tatjana
Krauskiene Vilma
Kraujaliene Regina
i Kazlauskene Saule
Krivickaite Danguole
Kuldvere-Vent Ehtel
i Vent Lembit
Lapjan Svetlana i Iosif
Lasota Marzena
i Grzegorz
Lengvenyte Nijole
Leśniewicz Jolanta
i Paweł
Lykova Renata
i Lykov Sergej
Łukasiak Żaneta
i Mariusz
Maal Vaike
Macajene Dainora
i Macajus Kastytis

Makowsky Mirosława
i Tomasz
Malinauskaite Indre
Matusevich Andrei
Maziarz Barbara
i Marek
Metste Taimi i Rani
Milasiene Ona
Milauskaite Dovile
i Milauskiene Mare
Mumyga Alexander
Muszyński Halina
i Zygmunt
Nawotczyńska
Agnieszka
Nikitsin Ilya
Noworolska Anna
Nudiena Jolita
Oispuu Leho
Oleś Dolores i Marek
Otter Eve i Kalle
Partel Raul
Petreniene Karolina
i Petrenas Airidas
Petroviš Rimute
i Petrovicius
Miroslavas
Pliuriene Gintare
i Pliura Virgilijus
Pociene Giedre
i Pocius Aretas
Poder Valentina
Przykorski Andrzej
Punga Ilse i Lembit
Rachko Yauheni
Rahnefeld Elżbieta
i Bernd
Razma Elita i Rimants
Rohtla Janika
Rojewska Grażyna
Rozefelde Kristina
Rozefelde Agra
i Liba

Rudienė Renata
i Rudis Gintas
Rudzianskiene Irena
Rumpe Ruta
i Rumpis Aigars
Semjonova Jekaterina
i Semjonovs Sergejs
Sieprawska-Snoch
Bożena
Skarulskytė Ausra
Skaržauskiene Apolonija
i Skaržauskas Rimantas
Slekiene Zita
i Slekyš Zignas
Smilga Iveta
Spalvena Lidija
Spiridovica Svetlana
i Spiridovic Eduard
Stalberga Agnese
i Malins Kaspars
Staskuniene Jurgita
i Staskunas Gintaras
Stelmokas Inga
Strode Silvija
Sukeviciene Virginija
Šilanskiene Brone
Šliwa Barbara
Šliwiński Krystyna
i Zbigniew
Świerszcz Grażyna
i Adam
Świstak Krzysztof
Taraškevičienė Ineta
i Taraškevičius
Gintaras
Tolutiene Vilija
Toom Veronika
Trei Kaidi
Urbonaviciene Lina
i Urbonavicius
Zydrunas
Vaido Zhanna
i Uladzimir

Vainujienė Rita
i Vainutis Juozas
Vaivariene Rima
Valanciene Nijole
Valeskeviciute Agne
Veicane Virginija
i Veicans Karlis
Verbylaite Laura
i Ringys Tadas
Verdina Anita
i Verdins Agris
Vetra Mara i Vilnis
Vihmar Sten-Hans
Vilcina Marita
Virgele Aida
Vitjazeva Irina
i Vitjavez Viktor
Vizbariene Laima
i Vizbaras Aidas
Voronina Nina
Vosyliene Rita
Wasilewska Ludmiła
Waśko Krzysztof
Wiśniewscy Monika
i Rafał
Włodarczyk Dorota
i Dariusz
Wypior Błażej
Yakauchuk Alena
i Yury
Zablackaite Gitana
Zagórska Jolanta
Zakiene Irena
Zalewscy Beata
i Adrian
Zandauskas Robertas
Zarina Daiga
i Sprogis Martins
Zaveckaite Rima
Zawadzcy Regina
i Kamil
Ziarkowski Rafał
Zibera Gita



Promocja Osobistych Obrotów

Gratulujemy wszystkim, którzy w czerwcu 2008 r. po raz pierwszy uzyskali nagrodę za osiągnięcie 100 lub 200 Osobistej WP.

CZERWIEC

Nagroda

o wartości 117 zł

Afanasjev Nikolaj
Agafonova Anastazija
i Liudmila
Airyan Larysa
i Aliaksandr
Aleksandrov Sergey
Andriusaityte Danguole
i Jakštys Rolandas
Aniceta Nyperiene
Antanaviciene Sonata
Arnavo Ruta
i Meldere Astrida
Aucharenka Volha
Bagdonaite Regina
Bagdonavicius Karolis
Balbieriene Dalia
i Balbierius Arminas
Bandzeviciute Adelija
Bandzevišiene Zidrone
Barcikowsky Marzena
i Jacek
Bareikiene Kristina
i Bareika Robertas
Bartkiewicz Dorota
i Michał
Batir Zimaida
Beliauskaite Renata
Bialecka Beata
Bliumas Arturas
Bończyk-Penkala
Agnieszka
Budziszewscy Aleksandra
i Artur
Buividiene Euglina
i Buividis Arunas
Bukrei Natallia i Valery
Buliga Marina
Cempel Ludomiła
Cerakavicius Donatas
Cetera Helena i Daniel
Chabuda Monika
i Krzysztof
Charitonovas Andriejus

Cieśla Damian
i Prañat Karolina
Cipkiene Romute
Czarnecka Danuta
Dera Alicja i Andrzej
Dobuzinskas Julius
Domżał Barbara
Dudaviciene Sigita
Dudek Sylwia
i Krzysztof
Fiutowscy Grażyna
i Piotr
Fjodorowa Natalia
Gageliene Daiva
Gaidziunas Valdemaras
Garuckiene Raimonda
i Garuckis Tadas
Gikiene Dalija
i Gikys Vytautas
Girkontiene Danute
Gorbunova Ilona
Gorozhanin Evgeny
Grabowska Ewa
Grzanecy Janina
i Andrzej
Guca Agnieszka i Robert
Gunte Ilze
i Gunts Arturs
Guriniene Milda
i Gurinas Zigmantas
Habakuk Leelo
Hatała Anna
Hilla Gabriela
Hryciuk Teresa
i Jarosław
Ilginienė Reda
Isutkina Natalija
Ivanova Olga
Jakovleva Larissa
Jarząbek Katarzyna
i Jarosław
Jasiak Zofia
Jobczyk Marta
Jurgeleviciene Birute
Kacerginiene Zita
i Kacerginas Rolandas

Kalesninkiene Lina
Kalinauskiene Rasa
i Kalinauskas Arunas
Kapustins Vasilij
Karaleva Natallia
i Karaleu Pavel
Kardeliene Diana
i Kardelis Almantas
Kaupinyte Jurate
i Vaišvilionis Donatas
Kijanowska Magdalena
i Izabela
Kinduriene Maryte
i Baranauskas Kazys
Kirsienė Dalia
i Kirsis Vincars
Konciene Daiva
i Koncius Arturas
Kontowicz Bożena
i Antoni
Korsakova Ella
i Korsakovs Juris
Kotula Julita
Kowalska Elżbieta
Kristopane Olga
i Kristopans Vitold
Kruszewska Eliza
Kulik Sylwia
i Grabowski Grzegorz
Kulvietiene Joalia
i Kulvietis Raimondas
Kurowsky Krystyna
i Tomasz
Laucyte Kristina
i Levinas Darius
Lengvinas Elmutas
Licyte Janina
i Liciene Rita
Liesiene Donata
i Liesis Tomas
Ligi Tiina
Lipecka-Kowalska
Iwona
Lukoseviciene Odeta
i Lukosevicius Gintaras
Lyutynski Marina

Łachańska Anna
Macajiene Dainora
i Macajus Kastytis
Majiene Daiva
Makarava Maryna
i Makarau Ihar
Malinauskaite Indre
Markowski Aliaksandr
Maslovskaja Aija
i Maslovski Armands
Menes Anna
Midor Anna
i Krzysztof
Mikelaitis Vilijus
Mishina Nadezhda
Mozer Robert
Mroczyński Maciej
Murelyte-Ajauskiene
Grazina
i Ajauskas Valentinas
Musiał Anna
i Włodzimierz
Nappa Marina
Nawotczyńska
Agnieszka
Oispuu Leho
Oleś Dolores i Marek
Pastuszko Barbara
i Waldemar
Pawliński Włodzimierz
Peleckaite Aida
Petreniene Karolina
i Petrenas Airidas
Pietraczyk Ewelina
i Paweł
Pintmann Sirkka
Piotrowska Magdalena
Pliuriene Irena
Podins Maris
Popławscy Katarzyna
i Marek
Puczkowsky Renata
i Bogusław
Pupkiene Valyte
i Pupka Gediminas
Rabkevicija Vija

Rauluonienė Virginija
Rohtla Janika
Romaniuk Anna
i Bogdan
Roženienė Raimonda
i Rozenas Drasius
Różańska Wiesława
Ruikiene Inga
i Ruikis Pranas
Rusiecy Iwona
i Krzysztof
Rutkauskas Ona
Safonova Jelena
i Graumanis Olegs
Sakalauskiene Natasa
i Sakalauskas
Virmantas
Salwa-Haibach
Małgorzata
i Haibach Werner
Shulha Aliaksandr
Silinskiene Danute
Silkuniene Elena
Simanavicius Alis
Skaržińska Leokadija
Skirmantiene Danguole
i Skirmantas Vytautas
Smaidziuniene Daiva
Spalvena Lidija
Stanyte Daina
i Gliosas Edvardas
Stiliniene Aldona
i Stilinis Rimantas
Strode Silvija
Sugalskiene Donata
i Sugalskij Jurij
Sukyte Aldona
Svetlana Jelsina
Śliwa Romuald
Tarach Krzysztof
Taraškiene Danute
i Taraškus Algirdas
Terasmaa Terje
Timmer Marina
i Ilgonis
Tkaca Lubova

Tolstopjatova Nina
i Silava Alona
Trofimova Ludmila
Truskauskaitė Alma
Tugeman Katarzyna
Urboniene Vilma
i Urbonas Algirdas
Uścińska Magdalena
Vaht Iriina
Vahtramae Piret
Vaisvilas Marius
Valuziene Nijole
Vasileuskaya Irina
i Damarad Aliaksei
Vasilauškiene Virginija
Vassiltšenko Ljudmila
i Anatoli
Verdina Anita
i Verdins Agris
Verdina Marina
i Verdins Valerij
Vinni Monika
Vlassov Juri
Vogulienė Kristina
i Vogulas Tomas
Voore Mare
Wasiluk Katarzyna
i Jarosław
Wawrzyniak Anna
Wąsikowski Stanisław
Wąsowski Marian
Wieczorek Bogumiła
Woźniak Teresa
i Janusz
Wójcicka Ewelina
Wróbel Krystyna
i Stanisław
Zapivalova Tatjana
Zielińska Aldona
Zigmantaviciene Sigita
i Zigmantavicius Dalius
Zvibule Anita
i Zvibulis Aivars
Žikoriene Irena
i Žikorius Stasys
Žmojda Jarek



Promocja Osobistych Obrotów

CZERWIEC

Nagroda

o wartości 39 zł

Aasmae Heli
Abolina Baiba
Aboltins Maris
Adomaviciute Monika
Alemaa Anneli
i Meijel Reimo
Amoleviciene Vilte
i Amolevicius Arnas
Andrasiuniene Vilija
i Andrasiusas Saulius
Anspoka Anita
i Anspoks Gunars
Anuseva Zoja
Argus Anneli i Innar
Arulienė Elzbieta
i Samanienė Renata
Asere Liga
i Zigmars Brumavs
Audiejaitiene Rasa
i Audiejaitiene Agne
Aukstikaliniene Sonata
Bacurina Marina
Balynaite Janina
Bambaliene Vilija
i Bambalas Vytautas
Barodzich Anatoli
Baubliene Vita
Baumane Evita
i Kolesovs Andrejs
Bauziene Sandra
i Bauzys Deividas
Bednarska Jadwiga
Belczyk Sławomir
Bernatonyte Greta
Berzina Parsla
Bieleccy Łucja
i Zbigniew
Bielskiene Ona
Błaszowski Remigiusz
Bodnarchuk Nijole
Bogdanovica Sandra
Boikovs Vjaceslavs
Brud Karolina
Bubnis Kaire
i Bubnis Peeter
Bucniene Gintare
i Bucnys Osvaldas
Budzisch-Majkowska
Marta

Bumane Digna
i Bumanis Edijs
Butakov Wiktor
Butkevišienė Vida
Chojnacka Izabella
i Barczyk Sylwia
Chrulscy Agnieszka
i Maciej
Cizauskiene Roma
Damaz Krystyna
Doktorska Monika
Dolebiene Vida
i Doleba Dainius
Dudienė Romualda
i Duda Bronius
Dykty Irena
Dzapbaroviene Jurgita
Feldmane Jautrite
Frąckowiak Rafał
Frolova Jelena
Furmanek Jadwiga
Geciene Laimute
Gedvilienė Laima
i Skersis Evaldas
Gliebienė Jurate
i Gliebus Gediminas
Gowin Sylwia i Wiesław
Grendeliene Veronika
Grinberga Skaidrite
i Grinbergs Guntis
Grisiene Asta
Grode Sigita
Gutenko Vitaliy
Halicka-Jablonowska
Joanna
i Jablonowski Krzysztof
Heflich Jacek
Horbik Dzianis
Hupenija Inara i Rafiels
Ivaskevica Inge
i Ivaskevics Viktors
Jakstas Sigitas
Januskevicius Aidas
Jasaitiene Nijole
i Jasaitis Dainius
Jefremova Tatjana
Jonaviciene Birute
i Jonavicius Vytautas
Juneviciene Ausra
i Juneviciute Egle
Juodpusiene Angele
i Juodpusis Kestutis

Kaasik Hille i Ilmar
Kairiene Ingrida
i Kaušinis Jurgis
Kaktaviciene Regina
i Piktuziene Sandra
Kalinkiene Loreta
Kamińska Anna
Karpaviciute Milda
Karpoviene Jurgita
i Karpovas Viktoras
Kemeziene Liudmila
Kemontautasstutis
Kestutis
Kestaityte Egle
i Ambroza Remigijus
Khadaronak Tatsiana
Kindariene Rita
Kivirand Anu
Klane Santa
i Senkers Karlis
Kopestyńska Grażyna
Kovalovs Rinalds
i Kovalova Inita
Krasauskaite Laima
Krivko Jelena i Aleksejs
Krzysztyniak Leokadia
i Zbigniew
Kybartas Gintautas
Laanes Marika
Lachowski Romuald
Lapina Biruta
Laskowska Genowefa
Latisa Sandra
Lembutiene Lucija
Lemeckyte Lina
Leonienkiene Vilija
Lepsiene Odeta
Leszczyński Ewa
i Marian
Lidekauskiene Ramute
i Lygutas Irmantas
Liepina Liga
i Gudevics Juris
Liepina Alise
i Liepins Dzintars
Lityńska Teresa
Ławicka Alina
Łazor Celina i Mikołaj
Maal Raido i Kaie
Macerinskiene Nijole
Maciaszek Irena
i Waldemar

Maciulienė Jurate
i Maciulis Kazys
Magulscy Ewelina
i Łukasz
Malinowska Santa
Marcinonyte Uitalija
Markulienė Svetlana
i Markulis Eugenijus
Marzewska Agnieszka
Mazurek Beata
Memyte Asta
Meskauskas Kestutis
Mikalauskienė Arenija
i Mikalauskas Vaclovas
Mikelionienė Dalia
i Mikelionis Juozas
Mikelsone Inga
i Mikelsons Ivo
Misiunas Arvydas
Morański Przemysław
Morkeliuniene Lina
i Morkeliunas
Mindaugas
Mościcka Maria
Nagle Ilona
i Naglis Aivars
Naujokaitiene Loretta
i Naujokaitis
Algimantas
Nesterova Liubov
Novicka Jelena
Novickiene Aldona
i Dubrava Raimantas
Oleńska Beata
Otsalainen Natalja
Ozola Ilze
i Ozols Marins
Parhimovica Jekaterina
Pavlović Žana i Valdemar
Peciulienė Lina
Peckaitiene Rimanta
Peledienė Stanislava
i Peleda Tomas
Perek Magdalena
Petkiene Eugenija
i Petkute Asta
Petrovienne Ilona
Pielak Tomasz
Pietrusiak Marzena
Pietrzyk Zygmunt
Piguła Dorota
i Sławomir

Polańska Dorota
Polzunova Anna
i Polzunov Vladimir
Poneditch Natalja
i Smalec Robert
Pospieszna Barbara
Pospieszny Jacek
Potasenkova Natalja
Pruler Kaisa
Purlyte Vida
Radomyselskaja Nina
Radzikowski Sebastian
Rak Małgorzata
Rasinskiene Reda
Ratajczak Tatiana
i Włodzimierz
Romazanowa Olga
Rubczak Danuta i Jerzy
Rumbaviciute Roma
Rylska Zofia
Salacha Janusz
Samplinskiene Giedrute
i Samplinskis Andrius
Saveljeva Arija
i Saveljevs Gennadijs
Savukynienė Jurate
i Savukynas Gintautas
Semeniuk Sonia i Albert
Seminjancenko Natalja
i Andrejs
Shyplouskaya Natallia
Silalnikienė Daiva
Simonyte Milda
i Tolevicius Arunas
Skorupka Maryla
Skrzypek Emilia
Sleng Martin
Smentek Beata
Solmane Ieva
Stabryla Irena
Stelfa Teresa
Stępniewscy Zofia
i Robert
Stundl Gatis
Sukiene Reda
i Sukys Zydrunas
Świetlik Monika
Tartes Eve i Uno
Tihanovs Juris
Tomaszewska-Faszczka
Jolanta
i Faszczka Władysław

Troszkiewicz Joanna
Trumpika Sanita
i Trumpiks Juris
Tuskenis Kazimieras
Ubartiene Rita
Urbaniak Elzbieta
Usar Helina
Uściński Gabriela
i Andrzej
Vaiciulienė Lilija
Vaiciuniene Asta
i Vaiciunas Eugenijus
Vaigauskiene Jolanta
i Vaigauskas
Irmantas
Vaisviliene Rima
i Vaisvilas Arvydas
Varneliene Sonata
i Varnelis Rimantas
Vasiljeva Tatjana
Veiguls Vladimiris
Vengalyte Ingrida
Vengraityte Regina
Venisloviene Edita
i Venislovas
Gintautas
Voins Ernestas
Werens Jerzy
i Maria
Wilkosz Teresa
Witkowsky Monika
i Waldemar
Wojciechowska Sara
i Tor Paweł
Wojcieszko Hanna
i Szabłowski Andrzej
Wojtczak Dorota
Wojtyna Barbara
i Gajda Dariusz
Woźniak Magdalena
Zagare Aija
Zaitseva Galina
Zavicka Natalija
i Zavickis Andris
Zemaitiene Kristina
i Zemaitis Kestutis
Zemeniene Ramune
i Zemenas Almantas
Ziętkiewicz Joanna
Ziółek Agnieszka
Zubrickienė Maryta
Żwirko Grażyna

Odnowienie umowy Przedsiębiorcy Amway i Stałego Klienta Plus z Amway na rok 2009



Od 1 września do 31 grudnia 2008 r. odnowienie umowy Przedsiębiorcy Amway i Stałego Klienta Plus z Amway Polska na rok 2009 kosztuje 90 zł.

Metody odnowienia:

- przez stronę **www.amway.pl**
- przy zamawianiu produktów Amway w Dziale Zamówień:
 - telefon: **022 32 71 888, 022 54 64 888,**
 - faks: **022 32 71 855, 022 54 64 855**
 - e-mail: **zakupy.pl@amway.com**
- przelewem / przekazem pocztowym na konto Amway Polska:
BRE Bank S.A. O/Warszawa
71 1140 1010 0000 2192 9300 1042
(z dopiskiem „opłata za odnowienie umowy na rok 2009”
i nr umowy Przedsiębiorcy Amway / Stałego Klienta Plus).

UWAGA! PROMOCJA!!!

Wszyscy Przedsiębiorcy Amway i Stali Klienci Plus, którzy **SKŁADAJĄC ZAMÓWIENIE** na produkty Amway **między 8 a 18 września 2008 r.,** dokonają **przedłużenia** umowy z naszą firmą, otrzymają z tego tytułu **5 WP.**

Uprzejmie informujemy, że nazwa **Niezależny Przedsiębiorca** zostanie zastąpiona nazwą **Przedsiębiorca Amway**.

Przedsiębiorca Amway w dokładniejszy sposób odzwierciedla relację między Państwem a firmą Amway. Amway dostrzegł wiele nieporozumień w związku z użyciem określenia **Niezależny Przedsiębiorca** z pominięciem takiej informacji, że jest to **Niezależny Przedsiębiorca Amway**.

Amway stoi na stanowisku, że jedynym sposobem osiągnięcia sukcesu jest nasza wspólna praca i że jeżeli ktoś prowadzi niezależny biznes związany z Amway, to mimo wszystko jest to biznes Amway. Nazwa **Przedsiębiorca Amway** w sposób jednoznaczny określa nasze stosunki (także dla osób z zewnątrz).

Aby jak najszybciej wyeliminować wszelkie nieporozumienia dotyczące naszych relacji i ryzyko związane z niewłaściwym ich zrozumieniem, począwszy od chwili obecnej nowa nazwa stopniowo będzie wchodzić w życie. Określenie **Przedsiębiorca Amway** pojawi się też w nowych wydaniach naszej literatury.

Zmiana nazwy na **Przedsiębiorcę Amway** nie powoduje żadnych zmian prawnych w naszych relacjach.

Struktura Polityki Kontroli Jakości BMS w Europie

Zarząd firmy Amway w Europie ogłasza, że zmiany związane z Polityką Kontroli Jakości BMS* zostaną rozpatrzone i omówione z Komisją ds. Reputacji EDAC. Co roku zarząd w Europie weryfikuje zasady Polityki Kontroli Jakości BMS w celu sprawdzenia, czy zmiany treści dokumentu polityki są konieczne lub wskazane.

Każda zmiana warunków zdefiniowanych w dokumencie jest natychmiastowo wprowadzana w życie. Jakikolwiek BMS przeznaczone dla Przedsiębiorców Amway przed sprzedażą muszą zostać poddane weryfikacji, a następnie formalnie zaakceptowane przez firmę Amway. Firma Amway będzie współpracowała ze wszystkimi dostawcami BMS w celu zapewnienia najwyższej jakości materiałów oferowanych Przedsiębiorcom Amway. Materiały te muszą spełniać wymogi jakościowe, jak również efektywnie wspierać

budowanie biznesu Amway. Także ich cena powinna być przystępna dla każdego PA.

Kolejna istotna zmiana dotyczy nazewnictwa BMS – od tej pory będą to Materiały Szkoleniowe, Edukacyjne i Motywacyjne. We wrześniu Amway opublikuje nowy dokument, w którym zostaną określone zmiany już obowiązujące, jak i te, które potencjalnie mogą zostać wprowadzone w przyszłości.

Dokument ten zastąpi obecne zasady dotyczące polityki Biznesowych Materiałów Szkoleniowych, a szczególnie Politykę Kontroli Jakości BMS, która została wprowadzona w życie w 2004 roku.

Dokument będzie można znaleźć na lokalnej stronie internetowej firmy Amway – www.amway.pl oraz w formie drukowanej – dostępny na życzenie w biurze Amway Polska.

*BMS – Biznesowe Materiały Szkoleniowe

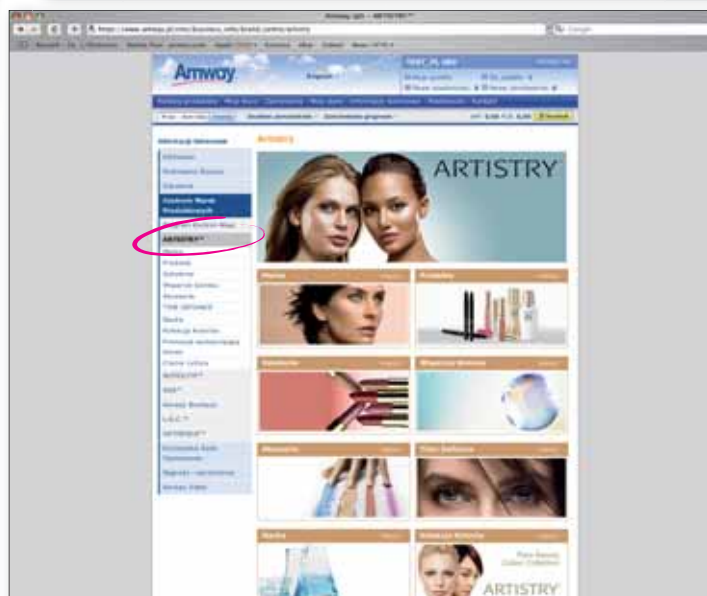
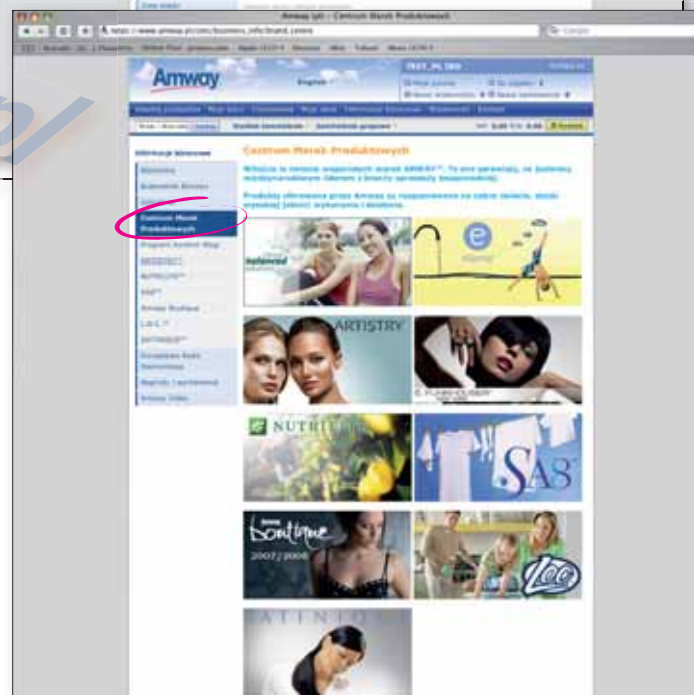
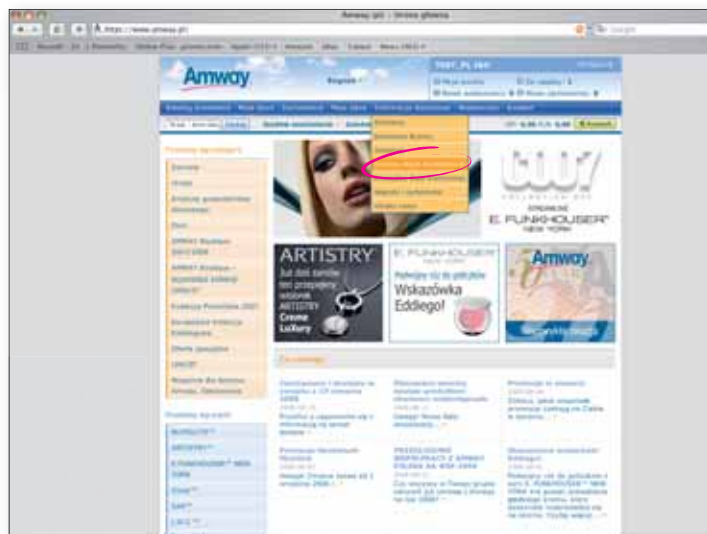
Jeszcze dziś odwiedź Centrum Marek na www.amway.pl!

Centrum Marek Produktowych to nieocenione źródło informacji o naszych produktach. Znajdą tam Państwo nie tylko szczegółowe informacje o interesującej marce, ale także pomoc w budowaniu swojego biznesu dzięki dostępnym materiałom szkoleniowym i prezentacjom.

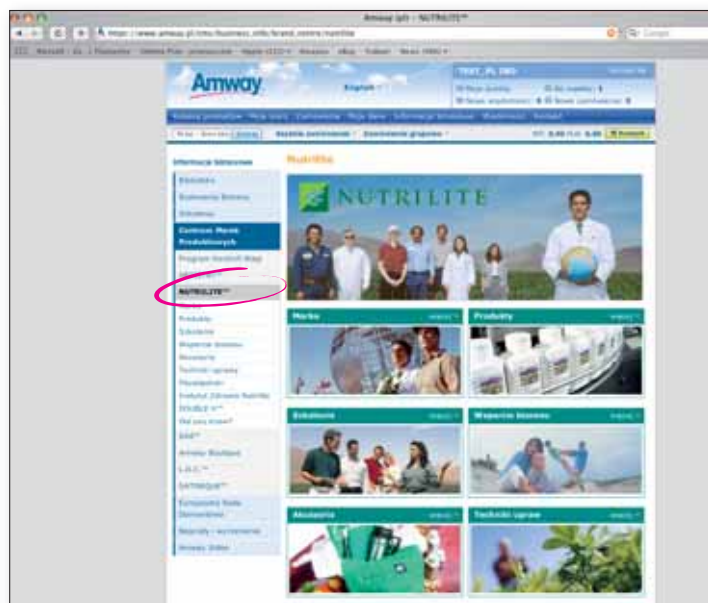
Podstawowe tematy, które mogą Państwo obejrzeć w centrum marek to:

- Program Kontroli Wagi
- eSpring™
- ARTISTRY™
- E. FUNKHOUSER™
- NUTRILITE™
- SA8™
- LOC™
- SATINIQUE™

Zachęcamy do głębszego zajrzenia na te strony – bogate w informacje i zdjęcia.



Produktowych



Nr kat.	Nazwa	Zawartość	WP	WO	Cena bez VAT (zł)	VAT (zł)	Cena z VAT (zł)	Cena detaliczna (zł)
ARTISTRY™ ICONIC ELEGANCE – Kolekcja jesienna do makijażu								
105051	Paleta do makijażu Inspired	4 g	15,71	78,54	78,54	17,28	95,82	129,00
105052	Paleta do makijażu Timeless	4 g	15,71	78,54	78,54	17,28	95,82	129,00
103493	NUTRILITE 1 Napój energetyzujący	10 x 15 ml	17,85	89,25	89,25	6,25	95,50	124,00
106714	Aktywny styl życia – wizytówki	10 szt.	–	–	2,56	0,56	3,12	4,00
106550	Aktywny styl życia – ulotki	10 szt.	–	–	3,06	0,67	3,72	–
107069	UNICEF Znaczek Alex	1 szt.	–	–	7,76	1,71	9,47	–
107071	UNICEF Kalendarzyki	1 op./5 szt.	–	–	18,23	4,01	22,24	–
Jesienne promocje								
106955	Zestaw promocyjny (228, 7477, 8193) – 15% upust i pomniejszone WP i WO	1 zestaw	9,62	48,12	48,12	10,59	58,71	76,00
106945	Zestaw promocyjny (1038000, 103408) – 25% upust i pełne WP i WO	1 zestaw	18,39	91,95	68,96	15,17	84,13	109,00
104756	Plakaty	9 szt.	–	–	25,50	5,61	31,11	–

KALENDARZ PRACY AMWAY POLSKA NA NAJBLIŻSZE 3 MIESIĄCE

Wrzesień

Pn	Wt	Śr	Cz	Pt	S	N
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Październik

Pn	Wt	Śr	Cz	Pt	S	N
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Listopad

Pn	Wt	Śr	Cz	Pt	S	N
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Godziny obsługi klientów: Biuro Amway Polska
Dział Zamówień Telefonicznych
Access Business Group International Polska Sp. z o.o.
05-800 Pruszków, ul. 3 Maja 8

od poniedziałku do piątku, 8.00 – 16.00
od poniedziałku do piątku, 8.00 – 17.00
od poniedziałku do piątku, 8.00 – 16.00

■ Biuro nieczynne

WSZYSTKO, CZEGO POTRZEBUJESZ – TERAZ W JEDNEJ KSIĄŻCE!

Kluczem sprzedaży zakończonej sukcesem są właściwe informacje na temat oferowanych produktów.

Nowe, ulepszone wersje podręczników ZDROWIE, URODA i DLA DOMU zawierają wszystkie niezbędne informacje, dzięki którym Twoje prezentacje przekonają każdego do zakupu produktów.

Każdy podręcznik zawiera szczegółowe opisy cech i zalet fantastycznych produktów z oferty Amway. Charakterystyka produktów uzupełniona została poradami dotyczącymi technik ich sprzedaży.

W podręcznikach poświęcono również miejsce na przedstawienie historii poszczególnych marek, opis stosowanych technologii, szczegóły dotyczące badań naukowych, charakterystykę składników i wiele więcej – a wszystko to, abyś miał przewagę nad swoimi konkurentami.

Niezbędne dla każdego przedsiębiorcy Amway podręczniki sprzedawane są oddzielnie. Kup podręcznik, który najlepiej pasuje do profilu Twojego biznesu lub zakup wszystkie trzy po niższej cenie (Nr kat. 216997).

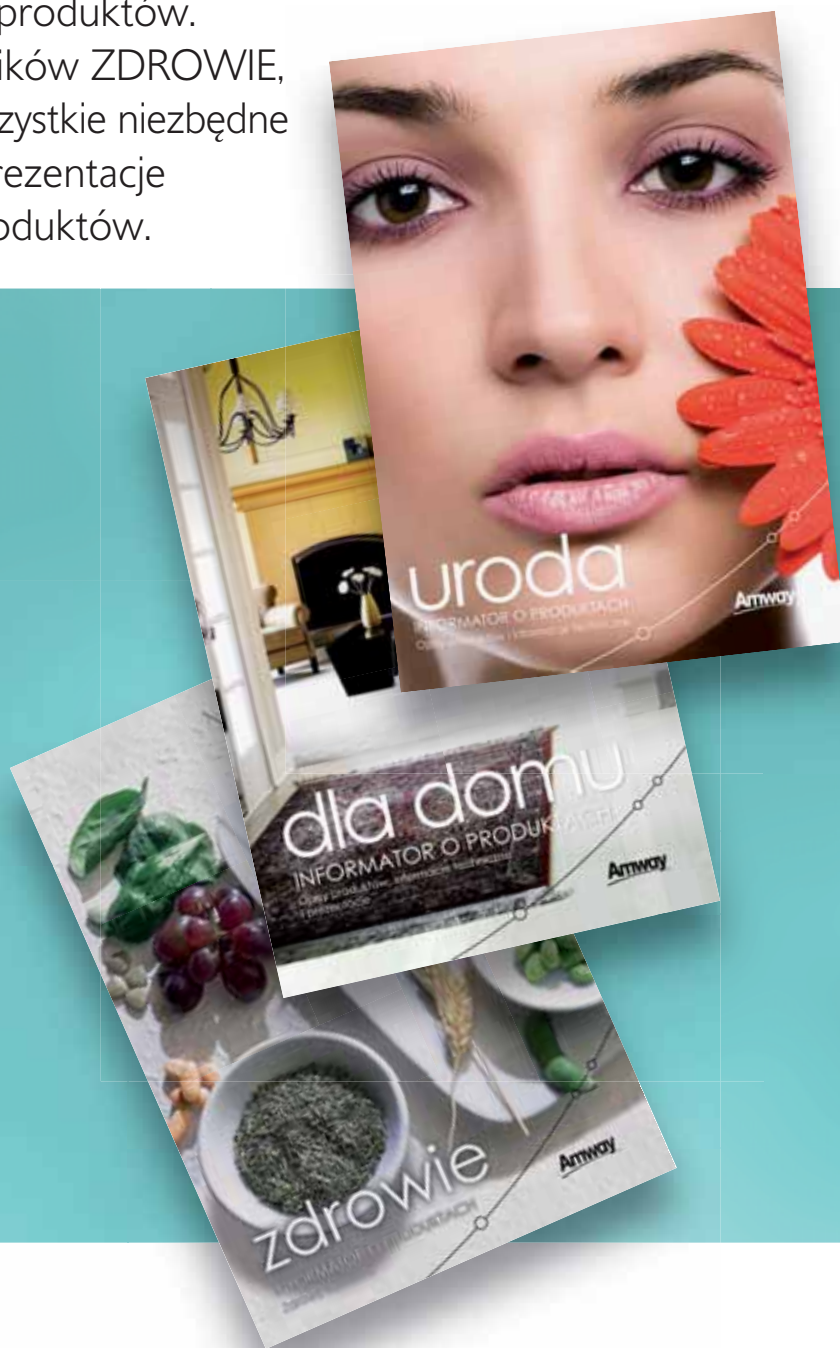
Nr kat.

Podręcznik URODA: 216996

Podręcznik DLA DOMU: 216994

Podręcznik ZDROWIE: 216995

Komplet trzech podręczników: 216997



ISSN 1231-3823

Amagram nr 146

Magazyn Amagram wydawany jest przez
Dział Marketingu Amway Polska Sp. z o.o.,
02-819 Warszawa, Polska, ul. Puławska 366a,
Tel. (48 22) 32 71 900
All rights reserved.

amway.pl@amway.com
www.amway.pl

Amway

Przedsiębiorcy Amway upoważnieni są do reprodukowania artykułów z Amagramu pod warunkiem, że są one reprodukowane w całości i zaopatrzone w datę publikacji oraz informację „Przedrukowane za pozwoleniem Amway Polska Sp. z o.o.”

Copyright © 2008 by Amway Polska
Amway i wszystkie inne nazwy pisane wielką literą są zarejestrowanymi nazwami handlowymi i stanowią własność Amway Corporation, Ada, Michigan, USA.
Fotografie: Amway Corporation
Przygotowanie do druku: DIAMOND
Druk: IPS, Warszawa



Amway Polska jest członkiem Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej