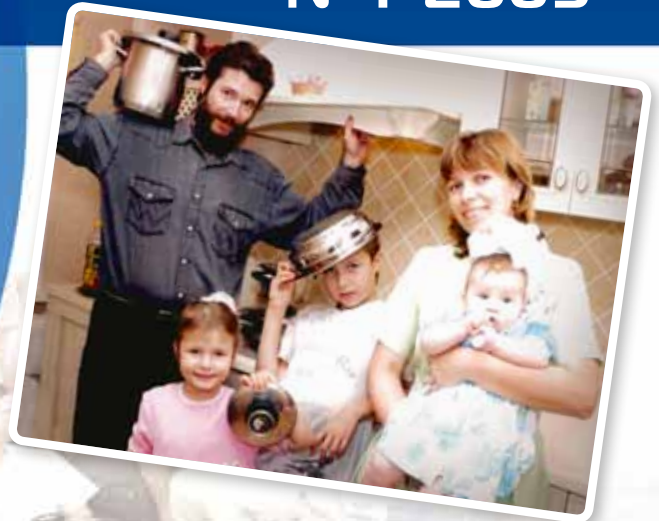


ВЕСТНИК

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ

№ 1 2009

ТЕМА НОМЕРА:
ЗДОРОВАЯ
И УСПЕШНАЯ
СЕМЬЯ
С ZEPTEP



ТУРЦИЯ 2008
ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ

СПЕЦИАЛЬНОЕ
ПРИЛОЖЕНИЕ

Стратегия на 2009 год

- наш путь к успеху, наш путь к 233 миллионам пкТ, наш путь к более высоким комиссионным!



Дорогие коллеги!

Я рад приветствовать вас на страницах нашего «Вестника» и хочу пожелать

вам в Новом году больших успехов – и в работе, и в личной жизни.

К сожалению, я должен сразу констатировать, что мы не выполнили целей и задач, которые поставили для себя в 2008 году. Мы можем назвать тому множество причин, однако основная проблема состоит в том, что мы непоследовательны в реализации нашей стратегии. И, если мы не станем последовательными в дальнейшем, мы не сможем достичь успеха и в последующие годы.

Поэтому давайте вернемся к нашей стратегии. В конце 2007 года мы утвердили нашу стратегию успеха, которая складывается из четырех пунктов:

- 1) **МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ**
- 2) **ОРИЕНТАЦИЯ НА НОВЫХ КЛИЕНТОВ**
- 3) **ОБУЧЕНИЕ – ТРЕНИНГИ, ТРЕНИНГИ, ТРЕНИНГИ**
- 4) **КРЕДИТЫ**

Хочу сказать, что за фактом невыполнения наших целей в 2008 году стоит не неудачная стратегия, а непоследовательное соблюдение нашей стратегии успеха и наша недисциплинированность. Поэтому мы будем продолжать упорно работать над реализацией нашей стратегии, однако будем делать это во много раз более последовательно, нежели в 2008 году, и будем гораздо более жестко контролировать нашу работу. Ведь наша цель – в том, чтобы люди, сотрудничая с компанией ZEPTEK International, зарабатывали достойные деньги и не только не думали о прекращении сотрудничества, но постоянно стремились к тому, чтобы строить свою собственную компанию в партнерстве с ZEPTEK.

Основа успешного развития нашей компании – новые сотрудники, поэтому первым и основным пунктом нашей стратегии успеха является:

1) МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ

Если мы хотим достичь успеха в долгосрочной перспективе, существует только один путь – больше и больше презентантов и менеджеров. Если вы хотите увеличить свой заработок в два раза, вы должны иметь в два раза больше людей в своей структуре – иначе этого не достичь. А для того, чтобы мы привлекали все больше новых квалифицированных сотрудников в свою команду, мы должны приглашать к сотрудничеству как можно больше новых людей и затем постепенно выбирать из них самых способных. И здесь действует математика – если вы хотите привлечь одного сотрудника, вы должны предложить сотрудничество нескольким людям (примерно пяти). Более того, из 5 презентантов, которые подписали договор с компанией о сотрудничестве, вы в результате получите лишь одного действительно успешного сотрудника, который будет постоянно и качественно работать и зарабатывать для вас деньги. И пока вы не знаете, кто из них станет тем самым успешным сотрудником, дайте шанс всем, кто хочет работать! Каждая инфовстреча, которую мы проводим, должна быть полна соискателей, чтобы мы действительно могли выбирать!

Мне часто задают одни и те же вопросы, на которые я хочу сегодня ответить:

– Почему нам необходимы новые сотрудники?

Я думаю, я уже ответил на этот вопрос выше: если вы хотите увеличивать свои менеджерские комиссионные, существует только один путь – большое количество новых сотрудников. Каждая компания, которая хочет постоянно увеличивать свой оборот, должна увеличивать количество торговых точек. А наша «торговая точка» – это наш сотрудник. Каждая компания сталкивается и с необходимостью закрытия неуспешных магазинов (чтобы затем основать новые и успешные) – и мы тоже ежемесячно теряем сотрудников. Однако если мы приведем больше новых сотрудников, наша компания будет развиваться, и каждый будет зарабатывать больше и больше денег. Если же мы этого не сделаем, нас ждет падение оборота и наших комиссионных, чего,

конечно, никто не хочет. ПОЭТОМУ НАМ НЕОБХОДИМО БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ СОТРУДНИКОВ, ЧАСТЬ ИЗ КОТОРЫХ БЛАГОДАРЯ НАМ СТАНЕТ «ЗВЕЗДАМИ». КТО ИЗ НИХ СТАНЕТ ЗВЕЗДОЙ, МЫ НЕ СМОЖЕМ ПОНЯТЬ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ЛИШЬ ОДНОЙ ИНФОВСТРЕЧИ. Поэтому дайте шанс всем, кто хочет работать и хочет чего-то достичь.

– Сколько новых сотрудников нам необходимо каждый месяц?

Если мы хотим расти, **каждый месяц** мы должны приводить минимум 15% новых сотрудников, считая от общего числа сотрудников в нашей структуре. Это действительно непросто, однако выполнимо, и в результате мы получаем высокие комиссионные за L1! Если у нас в структуре 100 человек, каждый месяц необходимо привлекать минимум 15 новых сотрудников. Не думайте о том, почему – это мой личный опыт, который я хочу вам передать – просто запланируйте, как этого достичь. Не думайте, что все будут активно и постоянно сотрудничать. При этом, если у вас много сотрудников, вы можете некоторым из них сказать, что уже не хотите с ними работать, некоторые уйдут сами, но у вас всегда будет в распоряжении группа людей, которые будут активно сотрудничать. И если такая ситуация повторяется каждый месяц, вы постоянно расширяете свою структуру и зарабатываете все больше и больше денег. Однако необходимо делать это **каждый месяц!** Если вы однажды перестанете и начнете думать, что ваша структура уже не нуждается в новых сотрудниках, не будете ежемесячно увеличивать число своих сотрудников на 15%, ваши комиссионные будут постепенно, но неуклонно уменьшаться. Вы будете говорить, что у всех уже есть продукция ZEPTEK, все уже были сотрудниками, ... Ошибка, однако, кроется в вас самих – вы перестали выполнять главную работу менеджера – каждый месяц минимум 15% новых сотрудников. Повторю – это непросто, однако реально – и в результате вы получаете высокие комиссионные за L1.

– Какие сотрудники нам нужны?

Как вы считаете, будет ли человек, который зарабатывает в нашей компании 1 000 рублей, лояльным сотрудником? Будет ли он с восторгом от-

зваться о ZEPTEP International? Вы правы – НЕ БУДЕТ! Задача менеджера – в том, чтобы его подчиненные зарабатывали деньги – я утверждаю, как минимум 15 000 рублей каждый месяц для каждого сотрудника. Такой человек будет вашим стабильным сотрудником, который не примет решение об уходе за 1 минуту – он просто не сможет себе этого позволить. 15 000 рублей – это деньги, которые не зарабатываются просто так в другой компании. А если сотрудник будет зарабатывать 30 000 рублей, значит, он – тот самый человек, который станет вашим надежным партнером и не будет высказывать проблемы, вместо того, чтобы работать, как делают некоторые сотрудники, и прежде всего те, кто зарабатывает уже упомянутую 1 000 рублей. Хорошо зарабатывающий сотрудник будет искать пути и способы, как зарабатывать еще больше – ведь он знает, что в ZEPTEP можно зарабатывать огромные деньги. Но он должен хотеть работать в системе и успешно использовать инструменты.

– Как этого добиться?

Идеальным инструментом активизации новых сотрудников является система «5 шагов» с презентациями на ДИЖ. ДИЖ – замечательный «инкубатор», который воспитывает новых сотрудников и новых организаторов презентации. ДИЖ – замечательный тренинг для новичков (они видят, как работает их менеджер, как он проводит презентации, могут воспользоваться его помощью при проведении коммерческого разговора) и возможность осуществить продажи. В таком «инкубаторе» вы можете воспитать и 10 L1 одновременно – КАЖДЫЙ МЕСЯЦ!!! Вы можете одновременно тренировать и контролировать, например, 10 своих новых L1 (как они собирают контакты, приглашают на презентации,...) и при этом еще и зарабатывать деньги. Возможно, вам сейчас трудно это себе представить, но это правда. Пожалуйста, поверьте мне – я имею в этом большой личный опыт. Не думайте, однако, что все 10 новых сотрудников будут активно работать и останутся в компании. С некоторыми из них вы сами должны будете расстаться – потому что мы должны выбирать лучших и, если вы кого-то «выгоните» за несоответствие требованиям к работе, принятым в компании, тем самым вы повысите дисциплину в оставшейся части вашей команды. Я снова повторю – если вы привлечете

множество новых L1, например, 10, вы можете позволить себе завершить сотрудничество с некоторыми из них по вашей собственной инициативе. Если же у вас всего 1 новый L1, вы будете молиться, чтобы он от вас не ушел, и часто будете вынуждены делать за него ту работу, которую должен был выполнять он сам.

Нашим главным продуктом в 2009 году остается сотрудничество с компанией ZEPTEP. Я не хочу, чтобы люди работали на ZEPTEP, я хочу, чтобы они сотрудничали с нашей замечательной компанией, дающей такие огромные возможности. Мне нужны активные предприимчивые люди, которые хотят многого добиться. Продавайте этот продукт (сотрудничество с ZEPTEP) с такой же любовью и эмоциями, с какими мы продаем нашу посуду, Биоптрон, Theгару Air или косметику. Верьте мне – это самый лучший продукт, который мы можем предложить каждому. Это продукт, с которого и вы получаете самые высокие комиссионные!!!

2) ОРИЕНТАЦИЯ НА НОВЫХ КЛИЕНТОВ

У нас в базе данных сейчас более 2,5 миллионов клиентов. Однако это лишь малый процент от общего числа людей, которые могут использовать наши замечательные товары. Мы, безусловно, должны заботиться о существующих клиентах, но их – ограниченное количество. Разумеется, гораздо сложнее получить нового клиента, нежели убедить уже существующего клиента. Но ведь именно в новых клиентах скрыто в 50 раз больше потенциала, а значит, и денег, нежели в уже освоенном «сегменте» существующих покупателей!!! Давайте распространять нашу МИССИЮ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ по всей России, среди всех людей, которые заботятся о своем здоровье и красоте, и готовы инвестировать свои средства в эти великие ценности.

3) ОБУЧЕНИЕ – ТРЕНИНГИ, ТРЕНИНГИ, ТРЕНИНГИ

В наше время, когда покупатели получают все больше и больше информации, все больше различных предложений, очень важно, чтобы мы досконально знали наши продукты и умели профессионально ими пользоваться. Лично я считаю, что, не имея продукта и не используя его постоянно, невозможно его качественно представить клиенту.

Мы должны знать все преимущества и полезные свойства наших продуктов, а также их дополнительную ценность, которую мы предлагаем клиенту за его деньги. Мы никогда не сможем продавать за счет игр с ценой – ведь даже если бы наши товары подешевели на 50%, они все равно были бы дороже, чем посуда где-нибудь в гипермаркете. Возможно, вы скажете, что здесь нельзя сравнивать: наша посуда – нечто совершенно иное. Однако как это сможет узнать наш клиент, если мы не проведем для него качественную презентацию, на которой он увидит, сколько возможностей имеет наша посуда – если мы не покажем клиенту все ее преимущества! Если 10 лет назад продавцы в магазинах умели только выкладывать товар на витрины, сегодня все они проходят тренинги по продажам и продуктам, которые продают. И это в ситуации, когда они уже имеют в распоряжении ту самую «суперцену». Нам же, для того чтобы мы могли дать совет нашему клиенту и найти для него наилучшее решение, необходимо постоянно учиться, учиться и еще раз учиться – согласно принципу «тяжело в учении, легко в бою». **Сегодня обучение и тренинги – уже не возможность, а необходимость для того, чтобы предприниматель был успешным. А мы ведь хотим быть успешными!**

4) КРЕДИТЫ

Мне очень жаль, что мы так мало используем этот инструмент. На вопрос «Кто из вас купил бы телевизор или автомобиль, и только через какое-то время получил бы возможность видеть качественное изображение или покататься на великоколепном автомобиле?» все отвечают: «Я – нет». Так почему же мы не хотим предоставить нашим клиентам возможность уже сегодня или завтра решить свои проблемы со здоровьем или начать заниматься профилактикой и избежать этих проблем? Мир меняется, клиенты хотят получить товары сегодня. В конце концов, и для нас продажа в кредит выгодна, так как клиент, который сразу получит товар, сразу начнет его использовать и, в результате, сохранять свое здоровье, деньги, время,... Он станет довольным клиентом, будет всем рассказывать о том, какие замечательные товары у него есть. И будет говорить о них с восторгом – так же, как вы. Он станет вашей лучшей бесплатной рекламой. Сегодня, когда большинство

магазинов предлагают клиентам получить товар сразу, а заплатить потом, все большему количеству покупателей нравится этот способ оплаты, они активно используют его выгоды. Главное желание клиентов – платить такой ежемесячный взнос, который позволяет семейный бюджет и, кроме того, получить кредит легко и быстро. При этом переплата по кредиту, которую будет иметь клиент, вовсе не является самым важным для него фактором! Мы иногда думаем, что для клиента это крайне важно, однако опросы общественного мнения говорят об обратном: переплата лишь на третьем месте, на первом и втором же – быстрота и легкость получения кредита, а также величина ежемесячного взноса!

В заключение я бы хотел дополнить нашу стратегию новым, пятым, пунктом – **ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ, ДИСЦИПЛИНА И КОНТРОЛЬ.**

Вы видите, что у нас есть все необходимое для успеха – видение, которое получает признание все большего числа клиентов и ради которого они готовы тратить все больше денег, миссия, принципы и стратегия успеха на 2009 год. Сейчас мы уже должны последовательно реализовывать нашу стратегию – гораздо более последовательно, нежели в 2008 году. Все зависит только от нас самих. **Стратегия роста – стратегия успеха!** Для сотрудников, для менеджеров, для ZEPTEK – для всех нас. Нас ждет большая работа, но если мы будем последовательными, мы все сможем быть успешными и заработать огромные деньги!

Еще раз благодарю вас за работу, которую вы сделали в 2008 году, и верю, что в 2009 году мы реализуем все наши цели и выполним все наши планы.

Йиржи Бунда –

Ваш Генеральный директор

Р. С. НАША ЦЕЛЬ В 2009 ГОДУ – 233 МЛН. ПКТ

5 шагов в новый год: приоритетные направления для улучшения качества работы филиалов в 2009 году

Ярославский филиал

О пяти наиболее важных задачах наступившего 2009 года в Ярославском представительстве бренда ZEPTEK Home Art рассказывает торговый директор представительства г-жа О. Бландинская:



«Анализ работы в 2008 году позволил выявить 5 направлений, по которым необходимо улучшить работу в нашем представительстве:

- Увеличить количество домашних презентаций.
- Увеличить количество выкупа и аренды чемоданов новыми сотрудниками. От этого зависит качество и количество домашних презентаций.
- Повысить эффективность приглашения новых сотрудников, максимально использовать для этого все источники: объявления, ДИЖ, домашние презентации.
- Улучшить качество обучения и дообучения новых сотрудников, чтобы оптимизировать процесс их адаптации.
- Совершенствовать навыки коммерческой беседы для заключения договоров «здесь и сейчас» при продаже всего ассортимента бренда ZEPTEK Home Art». А вот какие задачи по улучшению качества и результатов работы ставит перед собой на предстоящий год ТДФ бренда ZEPTEK Medical г-жа В. Рушенцева:
- Развитие структуры, увеличение количества менеджеров рангов Сеньор и Дивизион.
- Активизация работы по организации домашних презентаций.
- Усиление работы по набору новых сотрудников и доведение их оборота до не менее 30% от общего оборота филиала.

➤ Повышение эффективности начального обучения с целью увеличения активности новых сотрудников.

➤ Организация контроля над работой менеджеров по введению в продажу новых L1.

Хабаровский филиал



О приоритетных задачах Хабаровского филиала на 2009 год рассказывает директор филиала г-н А. Воронков: «Первая и основная наша задача – выполнение плана по обороту и новым сотрудникам на 110 процентов. Из установленной основной задачи вытекают и основные направления работы:

- Мы научились планировать акции. Теперь мы должны ужесточить контроль за их проведением – то есть организовывать работу так, чтобы все 100 процентов акций проводились в строгом соответствии с планом, а также на высоком качественном уровне, установленном нашей компанией.
- Мы строим новую команду. Прошло время уговаривать сотрудников работать по системе, нам нужны только те сотрудники, которые стремятся работать по правилам компании, и, соответственно, добиться успеха. Пришло время отказаться от «балласта» в виде сотрудников, работающих от случая к случаю.
- В нашей команде есть люди, желающие и имеющие потенциал построить свой бизнес вместе с ZEPTEK International. Для таких людей существует РТО. Этому направлению будет уделено особое внимание в 2009 году».

Новосибирский филиал

Пять важнейших задач по улучшению работы нашего филиала, которые мы хотим выполнить в 2009 году:

- Максимизация привлечения новых сотрудников.
- Максимизация внедрения системы





«5 шагов» и «5 + 1 шаг» в работу каждого представительства и офиса.

- Повышение качества профессиональных знаний сотрудников путем проведения тренингов, семинаров.
- Работа над открытием региональных торговых офисов.
- Выполнение планируемых заданий на 2009 г.

Глубоко убеждены, что выполнение пяти поставленных задач поможет нам в 2009 году достичь выполнения плана и показать лучшие результаты Новосибирского филиала.

Казанский филиал



Наиболее важными среди многих задач и планов по улучшению работы в 2009 году нам представляются следующие:

- Мы хорошо научились планировать, но не всегда удается реализовать поставленные планы, поэтому наша цель в 2009 г. - добиться качественной реализации наших планов.
- Будем продолжать работу над успешным проектом открытия РТО в нашем филиале.
- Будем продолжать качественное обучение сотрудников.
- Необходимо также еще активнее привлекать новых сотрудников и работать над их качественным отбором.
- И главное - последовательность и дисциплина в реализации системы «5 шагов» и «5+1 шаг».

Екатеринбургский филиал

Важнейшей задачей на 2009 год для улучшения работы нашего филиала является привлечение новых активных сотрудников. Мы будем работать по системам «5 шагов» и «5+1 шаг».

➤ Привод новых сотрудников через объявления в СМИ. Торговые директора каждого представительства каждую не-



делю должны подавать объявления в газеты, на ТВ «бегущую строку» и т. д., о наборе новых сотрудников. Необходим строгий контроль по этому направлению.

➤ Приглашение новых сотрудников с ДИЖ. Уникальный высокоэффективный алгоритм коммерческого разговора и новая викторина - это отличные инструменты для приглашения новых сотрудников на инфовстречи.

➤ Качественное проведение инфовстреч и собеседований с кандидатами в новые сотрудники.

➤ Важно проведение качественных инфовстреч и собеседований. Данные инструменты есть у наших ТД представительств. Задача - обучить ТД представительств и довести собеседование до профессионализма.

➤ Качественное обучение новых сотрудников и введение их в продажи. Очень важно не только научить новых сотрудников теории, но и показать, как работать, на практике: прежде всего, по сбору контактов и их обзвону. Необходимо научить коммерческому разговору так, чтобы каждый новый сотрудник смело и качественно доводил коммерческий разговор до заключения договора здесь и сейчас. Необходимы еженедельные тренинги в каждом представительстве. Проводиться они должны регулярно и на самом высоком профессиональном уровне.

Постоянная, последовательная и четко спланированная работа в этом направлении обязательно приведет нас к успеху. Ведь новые люди - это новые неосвоенные рынки, это новые клиенты и высокие комиссионные!

Филиалы Москва-город и Москва-центр

Для улучшения работы филиалов Москва-город и Москва-центр планируется последовательно реализовать следующие задачи:

➤ Полноценное использование системы «5 шагов», «5+1 шаг» и, в первую очередь, увеличения количества домашних презентаций для выполнения плана продаж 2009 года.



➤ В новый год с большой командой новых активных сотрудников!

➤ Стремительное развитие сети региональных торговых офисов.

➤ Тренинги, тренинги, тренинги.

➤ Развитие сети кредитования покупателей в представительствах филиала.

Санкт-Петербургский филиал



Санкт-Петербургский филиал шагает в 2009 год с новыми идеями, планами, перспективами развития и улучшения работы.

Открытие новых региональных торговых офисов в Санкт-Петербурге - главная задача филиала. Большой город, большие расстояния требуют создания и открытия «мини-филиалов» компании. Мы хотим донести миссию здоровья и красоты до каждого жителя города, дать возможность получать дополнительные консультации, проводить мастер-классы по косметике, презентации, создавать Клубы клиентов, проводить VIP-встречи и светские рауты. Сделать все для того, чтобы большой город стал ближе к ZEPTEP, чтобы работал новый формат:

Санкт-Петербург → ZEPTEP — ZEPTEP → Санкт-Петербург.

Ключевыми моментами в развитии филиала и планирования работы на 2009 год, в рамках четкого следования системам «5 шагов» и «5+1 шаг», также являются:

- максимальные усилия по привлечению новых сотрудников,
- выполнение планов по продажам, поставленных компанией,
- усиление работы с медицинскими учреждениями,
- расширение клиентской базы Бьюти-клуба для всех брендов.

Самарский филиал


Самарский филиал в новом 2009 году выбрал для себя следующие 5 направлений деятельности, чтобы добиться еще большего успеха:

- Увеличение количества и повышение качества работы новых сотрудников! Продавать, продавать и еще раз продавать бизнес с ZEPTEK.
- Увеличение количества новых менеджеров-профессионалов ранга Сеньор и Дивизион. Это команда амбициозных, профессиональных руководителей среднего и высшего звена, где качество работы становится стандартом их деятельности. А значит - продажа карьеры в ZEPTEK и менеджерские тренинги!
- Развитие сети РТО по всей территории Самарского филиала.
- 100% - системная, регулярная работа в каждом бренде, каждый день, начиная с презентанта и заканчивая Директором филиала.
- Развитие навыков ведения результативного коммерческого разговора с заключением договора здесь и сейчас, всегда - у каждого сотрудника Самарской команды!

Ростовский филиал


«5 шагов в Новый год» в Ростовском филиале ZEPTEK Россия:

- Открытие новых региональных офисов, работающих по системам «5 шагов» и «5+1 шаг».
- Поддержка и помощь со стороны торгового сектора и администрации в развитии уже открытых РТО в Южном федеральном округе.
- Интенсификация привлечения новых сотрудников и повышение активности каждого нового сотрудника.
- Сбор контактов как инструмент расширения клиентской базы и рекрутинга.
- Тренинги! Тренинги! Тренинги!

Воронежский филиал


5 задач для улучшения работы филиала на предстоящий год:

- Увеличить объем продаж в 2009 году на 50% по сравнению с оборотом 2008 года.
- Максимизировать привлечение новых сотрудников, т. к. выполнение плана 2009 года и высокие комиссионные сотрудников без них невозможны.
- Открыть региональные торговые офисы в городах Старый Оскол, Елец (бренд Home Art), Воронеж (бренд C&L) для увеличения оборота.
- Развить представительства до категории «С», т. е. обеспечить каждому представительству доступ в WS, по одной единице копировальной техники, а также возможность ввода договоров (при обороте по WS не менее 8 000 пкт).
- Обучить топ-менеджмент торгового сектора эффективному планированию и контролю для увеличения оборота.

Нижегородский филиал


2009 год – год новых Побед, новых идей и свершений. В новом году мы будем улучшать работу нашего филиала, прежде всего, по следующим направлениям:

- Больше новых высокооплачиваемых сотрудников, так как довольный сотрудник – активный сотрудник.
- Открытие новых РТО в 5 районах города и области. Больше офисов – легче выполнять поставленные планы и задачи.
- Обучения, тренинги, тренинги. Учение – свет, неучение – маленькие комиссионные!
- Одно из важных направлений работы в 2009 году – ZEPTEK-кредит. Кредит – это просто и быстро. Кредит – это экономия времени, кредит доступен каждому нижегородцу.
- Наша задача – здоровые нижегородские семьи вместе с ZEPTEK!



2009 год в компании ZEPTEK International Россия **объявлен «Годом филиалов и представительств»**. В этом году компания делает акцент на реализацию крупных маркетинговых проектов, которые помогут увеличить оборот и привлечь новых сотрудников в регионах России. Именно поэтому в 2009 году ZEPTEK Россия становится официальным партнером популярного шоу «Ледниковый период». Шоу «Ледниковый период» сегодня в России собирает самую привлекательную аудиторию – женщин в возрасте 25-45 лет со средним и выше среднего достатком. Зрительская аудитория шоу только на ледовых площадках (без учета телеаудитории) на сегодняшний день составила более 620 тысяч человек.

Учитывая эти преимущества, ZEPTEK Россия делает большие инвестиции в очень яркую и высокорейтинговую акцию - гастрольное турне проекта Первого канала «Ледниковый период» по городам России.

С января по апрель 2009 г. шоу «Ледниковый период» в партнерстве с ZEPTEK International состоится в городах:

Челябинск, Уфа, Магнитогорск, Оренбург, Екатеринбург, Самара, Омск, Электросталь, Барнаул, Ростов, Новокузнецк, Краснодар, Новосибирск, Воронеж, Хабаровск, Липецк, Череповец, Ханты-Мансийск, Ярославль, Тюмень, Балашиха, Пермь, Подольск, Рязань, Мытищи, Саратов, Нижний Новгород, Саранск, Йошкар-Ола, Астрахань, Казань.

Шоу будет широко анонсироваться в каждом городе с помощью рекламы на ТВ, радио, печатной прессы, наружной рекламы, полиграфии. Кроме того, будут проводиться пресс-конференции с участием представителя ZEPTEK International. На шоу каждый зритель увидит большие баннеры ZEPTEK International, размещенные на ледовой арене, а также красочную проекцию логотипа ZEPTEK International на льду. Также наша компания будет представлена как официальный партнер в речи ведущего шоу.



*Спасибо,
Удачи
любви!*
Илья Авербух



«Ледниковый период» - это огромные возможности промо-работы для нас, для получения контактов потенциальных клиентов и сотрудников:

- Сбор контактов в холле ледового дворца до и во время шоу;
- Размещение промо-стоек для работы менеджеров;
- Организация выставки в холле ледового дворца до и во время шоу;
- Организация лотереи с призами ZEPTEK и объявлением победителей в перерывах шоу;
- Распространение листовок в холле ледового дворца до и во время шоу.

Для менеджеров работа на шоу - это:

- до 10 тысяч потенциальных клиентов, которые оставят свои контактные данные;
- возможность представить товары ZEPTEK аудитории шоу.

Каждый менеджер имеет возможность получить один из **20 бесплатных привилегированных билетов на шоу в каждом городе, выиграв местное соревнование (соревнование организуется директором филиала или представительства)**, а также поучаствовать в фотосессии с участниками шоу «Ледниковый Период»!

Партнерство ZEPTEK Россия с шоу «Ледниковый период» - потрясающий новогодний подарок компании сотрудникам и менеджерам, открывающий огромные возможности для увеличения оборота и количества новых сотрудников в регионах России.

ZEPTEK В ШОУ «ЛЕДНИКОВЫЙ ПЕРИОД» - НОВОГОДНИЙ ПОДАРОК КОМПАНИИ СОТРУДНИКАМ И МЕНЕДЖЕРАМ ZEPTEK РОССИЯ



«Ледниковый период» в конце января вновь «накрыл» три города Екатеринбургского филиала в буквальном смысле – переполненные залы, благодарная любящая публика, супераншлаги! И первым городом, с которого стартовал этот российский гастрольный тур, стал Челябинск. Только что открытая новая ледовая арена «Трактор» на 7500 мест не смогла вместить всех желающих, люди стояли в проходах – настолько силен интерес к таланту и мастерству всех участников шоу «Ледниковый период».

И нашей команде Цептеровцев важно было с первого шоу задать высокий образец мастерства и организации в работе, подобно профессионализму прославленных спортсменов и любимых артистов. Могу сказать – у нас получилось! Заблаговременная подготовка и четкая организация процесса позволила нам отработать и шоу в Челябинске, и в Магнитогорске, и в Екатеринбурге с отличным результатом – 70% собранных контактов от количества пришедших на шоу, и это еще с учетом того, что смотреть любимых артистов пришло много детей. Таков результат нашей команды,



сотрудники в восторге и от проделанной работы, и от самого великолепного, красочного шоу мастеров.

Не могу не отметить, что за три проведенных вечера мы настоящим образом сработались с командой Илья Авербуха как настоящие партнеры на достаточно высокой уважительной ноте. Теплыми воспоминаниями о знакомстве и общении с сотрудниками ZEPTEK, по настоящему активными и жизнерадостными, делилась с журналистами на пресс-конференции в Челябинске Екатерина Стриженова.

А Илья Авербух в Магнитогорске и Екатеринбурге подчеркивал, что компания ZEPTEK – это действительно надежный партнер, несмотря ни на какие кризисы. И это были действительно искренние эмоции от души, не для красного словца. Доброе, благодарное отношение к компании артисты продемонстрировали и на ледовой площадке в ходе шоу, при розыгрыше подарков в начале второго отделения. А имидж-ролики, световой логотип на льду, презентабельная выставка продукции в фойе дворцов, и, конечно же, наши лучшие сотрудники, заслужившие право представлять компанию, подтверждали уровень мастерства, профессионализма, благородства и единения целей наших команд – ЗДОРОВЬЕ и КРАСОТА! Это стало очевидным для всех пришедших на шоу «Ледниковый период».

А когда последним завершающим аккордом шоу вдруг неожиданно для нас зазвучала композиция группы Queen «We are the champions», переглянувшись, мы поняли – мы действительно единая команда чемпионов! Огромное спасибо всем за этот праздник, за неиссякаемое желание дарить людям красоту и радость! И до новых встреч на новых площадках нашей огромной ZEPTEK России!

Директор Екатеринбургского филиала
Старцев Олег



ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ С ZEPTEK: здоровье – наш главный продукт!

Вторая половина 2008 года в ZEPTEK International Россия ознаменовалась запуском одного из самых приоритетных проектов – «Здоровая семья с ZEPTEK». Автором проекта явился бренд ZEPTEK Home Art. Благодаря эффективной комплексной работе над проектом его значение и возможности оказались применимы ко всем брендам ZEPTEK Россия. **Сегодня «Здоровая семья с ZEPTEK Home Art», «Здоровая семья с ZEPTEK Home Care», «Здоровая семья с ZEPTEK Medical» являются приоритетными программами, помогающими сотрудникам этих брендов успешно увеличивать оборот и привлекать все больше новых сотрудников.** Не остался в стороне и бренд ZEPTEK Cosmetics&Luxury, также успешно внедривший идею здоровья и красоты как главного продукта, реализуемого сотрудниками. Бренд-директоры ZEPTEK Россия рассказали об идее и основных мероприятиях проекта, а также о достигнутых на сегодняшний день результатах:



Г-жа С. Лалаева,
бренд-директор
ZEPTEK Home Art:

– Каково, на Ваш взгляд, значение проекта «Здоровая семья с ZEPTEK» для Вашего бренда?

Как известно, бренд ZEPTEK Home Art является автором проекта «Здоровая семья с ZEPTEK». Еще в 2007 году мы провели акцию под названием «Здоровье в стиле ZEPTEK», приурочив его к Общенациональному проекту «Здоровье». Прошлогодняя акция имела близкую направленность и несомненный успех, однако она была не столь масштабна и комплексна, и потому осталась одноразовым проектом.

Благодаря поддержке руководства компании нам удалось в этом году подготовить и запустить долгосрочный широкомасштабный проект «Здоровая семья с ZEPTEK Home Art». **В бренде ZEPTEK Home Art к реализации проекта мы привлекли команду врачей из Клиники лечебного питания ГУ НИИ Питания РАМН, обеспечили рекламную поддержку проекта на телевидении.**

Проект готовился очень тщательно, начиная от выбора названия «Здоровая семья с ZEPTEK» (которое наилучшим образом отражает, во-первых, нашу целевую аудиторию – семью и современные тенденции в обществе, во-вторых, – внимание к проблеме здоровья) и заканчивая всеми инструментами, которые позволили бы наиболее эффективно реализовать проект. Более 20 лет назад компания ZEPTEK International вышла на мировой рынок с уникальным предложением – революционной посудой, в которой можно готовить вкусную и одновременно здоровую пищу без добавления соли, воды, масла. Наша миссия – «Стремление к более долгой, здоровой и счастливой жизни». В последние годы, в поисках интересных и наиболее

выгодных предложений для наших клиентов, мы начали применять скидки, льготы и т.д., и почти забыли об основной ценности нашей продукции – готовом решении в области профилактики, поддержания и улучшения здоровья.

Непреходящая ценность продукции ZEPTEK позволяет успешно продавать ее покупателям с помощью грамотной презентации, не используя скидки и другие «псевдоинструменты» успеха. Этот проект помог нам вернуться к истокам, к нашей миссии Здоровья и Красоты.

– Как проект поможет увеличить продажи и привлечь новых сотрудников?

Чтобы понять, как проект поможет увеличить продажи, надо в первую очередь понять, как потребители осуществляют свой выбор. Потребитель выбирает тот товар, который представляет для него наибольшую ценность, т.е. выгоду, которую он получит в результате приобретения и использования продукции. **Преимущество проекта «Здоровая семья с ZEPTEK» заключается в том, что он заставляет клиентов вспомнить о своей основной и самой важной потребности – ЗДОРОВЬЕ, и наилучшим образом удовлетворяет эту потребность, предлагая готовое решение для профилактики и улучшения здоровья.**

Проект «Здоровая семья с ZEPTEK» вместе с превосходной продукцией ZEPTEK Home Art – это мечта любого презентанта и менеджера. Это продукт, который «продает себя сам».

ZEPTEK Home Art на X Всероссийском конгрессе диетологов и нутрициологов «Питание и здоровье» (Москва, 1-3 декабря 2008 г.)

Конгресс проводился по инициативе Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации, Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Российской академии медицинских наук, ГУ НИИ питания РАМН и Национальной Ассоциации диетологов и нутрициологов. Одновременно с работой Конгресса проходила II Всероссийская конференция детских диетологов.

Цель проведения Конгресса – объединение и координация деятельности всех специалистов в области медицинских проблем питания, разработка механизмов реализации политики в области здорового питания, определение ее приоритетных направлений.

В течение всех трех дней работы Конгресса сотрудники бренда ZEPTEK Home Art филиала Москва-город работали на выставке, где каждый час проходила презентация нашей великолепной продукции с приготовлением и дегустацией, и проводился розыгрыш лотереи. На стенде ZEPTEK International работали также врачи-диетологи из Клиники лечебного питания, которые отвечали на вопросы посетителей стенда и давали рекомендации по питанию. Выставка нашей продукции вызвала огромный интерес со стороны всех участников и гостей Конгресса. Тщательная подготовка всего мероприятия, высокий профессионализм и мастерство наших сотрудников обеспечили большой успех. 3 декабря состоялся симпозиум «Инновационные технологии приготовления пищи и здоровое питание» с участием бренда ZEPTEK Home Art.





– Насколько важен здоровый образ жизни для самих сотрудников ZEPTEK, которые реализуют миссию здоровья и красоты, представляя покупателям уникальные товары ZEPTEK?

Проект имеет большой успех в первую очередь среди наших сотрудников. Именно для сотрудников всех филиалов был

Наша задача – встретиться с максимальным количеством потенциальных клиентов путем увеличения количества ДП, ПК и ГП, донести до них эту очень важную информацию и предоставить им реальную возможность получить готовое решение для своего здоровья и здоровья своих близких.

Многие наши сотрудники начали работу в компании, благодаря нашей великолепной и качественной продукции, в которую влюбились с первого взгляда. Не секрет, что большинство людей мечтает о такой работе, которая, кроме самореализации и обеспечения определенного уровня благосостояния, приносит бы конкретную пользу людям. **А что может быть благодарнее возможности подарить людям здоровье? Поэтому, безусловно, проект «Здоровая семья с ZEPTEK Home Art» поможет в привлечении новых сотрудников.**

– Какие мероприятия уже проведены в рамках проекта в Вашем бренде? Каковы их результаты в количественном и качественном выражении?

К настоящему моменту в рамках проекта проведены следующие мероприятия:

1. Соревнование за участие в специализированном семинаре с участием специалиста по питанию ГУ НИИ Питания РАМН и возможность приобретения сотрудниками бренда на льготных условиях прибора для измерения жировых отложений - для дальнейшего использования в своей работе;

2. Проведение цикла семинаров с участием специалистов по питанию «Правильное питание – долгая и здоровая жизнь» и тренингов для сотрудников по новым инструментам работы;

3. Конкурс для сотрудников и клиентов на лучшую статью с фотографией на тему «Как посуда ZEPTEK улучшила мою жизнь и здоровье»;

4. Реклама на телевидении:

- На 1 канале с 10 ноября по 20 декабря 2008 г. – показ 30- и 10-секундного роликов ZEPTEK Home Art.

- На канале ТНТ (с ноября по декабрь 2008 г.) – показ 10-секундного ролика ZEPTEK Home Art в качестве спонсорской заставки во время сериала «Счастливы вместе».

5. Участие в X Всероссийском конгрессе диетологов и нутрициологов «Питание и здоровье», который проходил в Москве с 1 по 3 декабря.

Здоровое питание для всей семьи



ZEPTEK HOME ART

РЕЗУЛЬТАТЫ:

Проект стартовал в бренде ZEPTEK Home Art с 10 Ц. м. 2008 г. За 4 неполных месяца продано **около 15 тысяч комплектов серии «Здоровая семья»**. Например, в 11 Ц. м. 2008 года доля продаж комплектов составила почти 40% от общего оборота.

За этот период в бренде ZEPTEK Home Art привлечено **4 900 новых сотрудников**.

Всего в рамках проекта «Здоровая семья с ZEPTEK Home Art» проведено 5 270 ДИЖ, оборот с которых составил около **10,5 млн. пкт.**

До сегодняшнего дня в конкурсе в рамках проекта приняли участие **223 человека**: 82 клиента и 141 сотрудник. Мы получили великолепные отзывы о нашей прекрасной продукции, очень трогательные статьи от клиентов с признанием в любви к нашей продукции и замечательные истории успеха от наших сотрудников. Победители конкурса будут награждены призами, а лучшие статьи с фотографиями опубликованы в «Вестнике».*

➡ В программе симпозиума прозвучали доклады на темы:

- «Инновационная технология приготовления здоровой пищи» (Докладчик – главный врач Клиники лечебного питания ГУ НИИ питания РАМН, д.м.н. Зайнудинов З. М.);
- «Системы обеспечения безопасного хранения продуктов» (Докладчик – специалист Клиники лечебного питания ГУ НИИ питания РАМН, врач-кардиолог, к.м.н. Богданов А. Р.);
- «Конструктивные особенности посуды ZEPTEK» (Докладчик – ТДФ филиала Москва-город Шабельникова Л. В.)

Доклады вызвали профессиональный интерес среди специалистов, многие из которых были приятно удивлены тому, что благодаря компании ZEPTEK International технология приготовления здоровой пищи доступна каждому человеку.

Компания была представлена на Конгрессе на очень высоком уровне, что позволило установить новые контакты с диетологами из разных регионов страны для дальнейшей совместной работы.

Конгресс еще раз показал, что обеспечение здоровья населения страны – одно из приоритетных направлений политики нашего государства. Добиться успехов в этой работе невозможно без утверждения и распространения в обществе культа здорового образа жизни. И надо сказать, что российское общество уже готово к этому: недавно проведенные исследования подтвердили, что 81% россиян думают о состоянии своего здоровья, у них уже сформировалось представление о необходимости вести здоровый образ жизни.



* Конкурс «Здоровая семья с ZEPTEK» см. стр. 36 - 41

проведен цикл лекций «Правильное питание – долгая и здоровая жизнь» с привлечением специалистов из Клиники лечебного питания ГУ НИИ питания РАМН. Из лекций сотрудники узнали полезную научную информацию о питании и необходимости здорового образа жизни. У каждого сотрудника ZEPTEK Home Art есть разработанная нашим Международным ЦО совместно с Ассоциацией диетологов Италии брошюра «Питание человека. Основной курс», где доступно изложена зависимость состояния здоровья от качества питания. Все наши сотрудники научились определять состояние человеческого организма с помощью таких показателей, как индекс массы тела и уровень жировых отложений в организме. Безусловно, сотрудники ZEPTEK Home Art серьезно задумались о состоянии своего здоровья, и большинство из них придерживается полезных рекомендаций, полученных от высококвалифицированных специалистов из Клиники лечебного питания.

– Как Вы считаете, каковы перспективы проекта «Здоровая семья вместе с ZEPTEK» в Вашем бренде? Насколько это приоритетный и долгосрочный проект?

Позиционирование проекта как приоритетного и долгосрочного было определено еще на этапе его подготовки. Интерес к здоровью всегда был у людей на протяжении истории существования человечества, так как здоровье относится к непреходящим ценностям. Еще с детства, с советских времен мне врезался в память лозунг, который я всегда видела в любой районной поликлинике: **«Болезнь легче предупредить, чем лечить»**. Что происходит в современной медицине? Работа врачей во всех медицинских учреждениях построена таким образом, что они получают зарплату за лечение болезней. **Но для общества и для каждого отдельного человека намного полезнее предупреждение заболеваний, а не их лечение.**

И именно с таким бесценным предложением мы обращаемся к своим клиентам: **ZEPTEK Home Art предлагает здоровье посредством правильного питания.** Ведь не секрет, что питание является важнейшим фактором, обеспечивающим сохранение здоровья человека, его работоспособности, творческого потенциала, продление жизни. Именно правильное питание играет определяющую роль в формировании будущего здорового поколения.

Важно подчеркнуть, что в настоящее время обеспечение здоровья населения страны – одно из приоритетных направлений политики нашего государства.

Перед запуском проекта мы анализировали тенденции современного рынка. ЗДОРОВЬЕ, пожалуй, – самый востребованный продукт. Здоровье стоит дорого, но люди сегодня осознают важность этого аспекта жизнедеятельности и готовы инвестировать в здоровье большие деньги.

В 2008 году мы начали успешное сотрудничество с Клиникой лечебного питания ГУ НИИ питания РАМН. Участие в X Всероссийском конгрессе диетологов и нутрициологов – это очередной шаг в развитии нашего сотрудничества. Намечены пути дальнейшей совместной работы.

Подводя итог всему сказанному, хочу еще раз отметить, что проект «Здоровая семья с ZEPTEK Home Art» не только является долгосрочным и приоритетным направлением нашей работы. Этот проект – высокоэффективный универсальный инструмент успеха для всех наших сотрудников и менеджеров. Он как никогда приближает нас к выполнению нашей высокой миссии здоровья и красоты. И потому проект «Здоровая семья с ZEPTEK Home Art» будет актуальным и будет помогать нам в нашей работе всегда.

нашу инновационную продукцию, будучи уверенным, что помогает людям сохранять, поддерживать и улучшать их здоровье и здоровье их семей. При этом **проект логически приводит к повышению оборота и количества новых сотрудников. Ведь наши продукты теперь не просто привлекательны, они жизненно необходимы клиентам. Клиенты понимают, что ZEPTEK Home Care предлагает комплексное решение проблем, связанных с их здоровьем.**

Замечательные комплекты, созданные специально для проекта, гораздо более привлекательны для сотрудников, так как позволяют продавать больше. Даже сами названия комплектов помогают эффективно проводить коммерческий разговор, постоянно делая упор на здоровье: «Здоровая семья – здоровый дом с ZEPTEK», «Здоровая семья – территория чистого воздуха», «Здоровая семья – аквамагия», «Здоровая семья – ветер перемен». Новые сотрудники охотнее приходят к нам, ведь идея здоровья и здорового образа жизни сегодня актуальна для каждого.

О мероприятиях в рамках проекта и их результатах.

В сентябре 2008 г. в Москве был проведен специализированный семинар по проекту с участием всех топ-менеджеров бренда ZEPTEK Home Care. На этот семинар были приглашены светила науки в области экологии воды и воздуха – профессор



Г-н П. Бода,
бренд-директор
ZEPTEK Home Care:

О значении проекта для бренда.

С момента запуска нашего бренда на российском рынке в каждой презентации нашей продукции обязательно звучало слово «здоровье». Однако только теперь, благодаря проекту «Здоровая семья с ZEPTEK Home Care», мы сделали здоровье приоритетом №1 в нашем бренде. Каждый наш сотрудник теперь может пользоваться этим уникальным инструментом и продавать

Чистый здоровый воздух и кристально чистая вода в доме и на работе



ZEPTEK HOME CARE

Ю. Д. Губернский, профессор Р. И. Михайлова – из Института экологии человека и гигиены окружающей среды им. Сысина при РАМН. Эти выдающиеся специалисты рассказали о сложной современной экологической ситуации в России и о том, как продукция ZEPTEP Home Care может помочь исправить ситуацию в наших домах и офисах и, тем самым, сохранить здоровье наших семей. Материалы московского семинара использовались на региональных семинарах, которые прошли во всех филиалах, а также в представительствах ZEPTEP России. На семинарах были представлены комплекты, созданные в рамках проекта «Здоровая семья», готовые алгоритмы коммерческих разговоров по комплектам, были проведены тренинги по этим алгоритмам. Во время семинаров были объявлены фотоконкурсы и конкурс детского рисунка для сотрудников и клиентов компании. Конкурс детского рисунка позволил открыть для нашей компании двери детских садов, в которых проводились презентации продукции для родителей, а дети затем рисовали продукцию ZEPTEP Home Care. Такие необычные презентации смогли провести сотрудники бренда по собственной инициативе, получив таким образом очень удачный новый опыт. Результатом мероприятий в рамках проекта «Здоровая семья с ZEPTEP Home Care» стал существенный рост продаж комплектов в бренде, что, в свою очередь, сократило менее выгодные продажи одиночных артикулов.

Здоровый образ жизни для сотрудников ZEPTEP Home Care.

Продукцию бренда ZEPTEP Home Care невозможно успешно продавать, не используя ее лично в быту, т. к. сотруднику в этом случае очень сложно понять все преимущества нашей продукции и научиться правильно ею пользоваться. А ведь доскональное знание продукции является основой качественной презентации, которая, в свою очередь, обеспечивает высокие результаты продаж. Поэтому **практически все сотрудники бренда ZEPTEP Home Care являются обладателями нашей уникальной продукции и постоянно ее используют у себя дома, тем самым создавая условия для здорового образа жизни своей семьи.** Таким образом, могу сказать, что здоровый образ жизни – необходимое условие для успешной работы в нашем бренде.

Перспективы проекта «Здоровая семья с ZEPTEP Home Care».

Проект поддерживает поистине вечную миссию, составляющую основу ZEPTEP International – миссию здоровья и красоты. Это и новые клиенты, и новые сотрудники. Поэтому проект «Здоровая семья с ZEPTEP Home Care» – это долгосрочный приоритет для нашего бренда, который будет работать и приносить нам успех сегодня, завтра и всегда.



Г-жа Т. Парникова,
и. о. бренд-директора
ZEPTEP Medical

Значение проекта «Здоровая семья с ZEPTEP» для бренда.

Бренд ZEPTEP Medical уже более 14 лет дарит людям здоровье. За эти годы сотрудники бренда хорошо научились продавать наши уникальные приборы людям, имеющим проблемы со здоровьем – пенсионерам, родителям больных детей и др. Однако при этом мы забывали об основной массе людей, которые здоровы или считают себя здоровыми, - тем самым теряли огромное количество потенциальных клиентов. Се-

годня, благодаря проекту «Здоровая семья с ZEPTEP Medical» ситуация кардинально изменилась: мы осознали, что наши продукты необходимы не только людям, желающим вылечиться от болезней, но и всем тем, кто заботится о своем здоровье – а значит, практически всем россиянам.

Все дело в безграничных возможностях, которые дает уникальная продукция ZEPTEP Medical для профилактики различных заболеваний. Большинство людей в России сейчас приходит к осознанию неопределенности здоровья, к тому, что здоровье необходимо беречь. Многие понимают, что предупреждать заболевания гораздо легче, чем лечить. Ведь практически каждый человек в России сталкивался с тем, насколько дорого обходятся болезни – это и затраты на посещение врачей, и дорогие лекарства, и потерянное время, и низкооплачиваемый больничный, и проблемы на работе, и т. д. Таким образом, в современных условиях гораздо выгоднее и полезнее для здоровья инвестировать свои средства в грамотную профилактику. И потому мы сейчас должны использовать этот шанс и предложить людям, заботящимся о своем здоровье, наилучшие решения для его сохранения и укрепления с помощью уникальной продукции ZEPTEP Medical.

Профилактика заболеваний с помощью методов, использующих естественные факторы природы



ZEPTEP MEDICAL

Опыт применения светотерапии Биоптрон медицинскими специалистами в Санкт-Петербурге

11 декабря 2008 г. в Санкт-Петербурге в отеле «Достоевский» состоялась II ежегодная научно-практическая конференция «Современные методы светолечения в различных областях медицины», в которой приняло участие 128 медицинских специалистов. Генеральным спонсором мероприятия стала компания ZEPTEP International.

Мероприятие проводилось при поддержке Комитета по здравоохранению Правительства Санкт-Петербурга, Городского организационно-методического отдела по физиотерапии СПб МИАЦ и кафедры физиотерапии и курортологии СПб МАПО. Опыт использования лечебных свойств светотерапии Биоптрон поделились медицинские специалисты:

Кирьянова В. В. д.м.н., проф., главный специалист Комитета по здравоохранению Правительства СПб по физиотерапии, заведующая кафедрой физиотерапии и курортологии СПб МАПО.

Самойлова К. А. д.б.н., проф., Институт цитологии РАН.

Жеваго Н. А. к.м.н., Институт цитологии Российской Академии Наук.

Пилькевич О. Я. к.м.н., кафедра госпитальной хирургии СПб ГПМА.



– **ЗДОРОВЬЕ!**

Раньше, когда на презентацию приходили молодые здоровые люди, они быстро теряли интерес – ведь никто не рассказывал им о профилактике. Мы говорили лишь о болезнях и их лечении. Сегодня мы должны переориентироваться на ЗДОРОВЬЕ, профилактику заболеваний как главный продукт. И это, безусловно, поможет нам увеличить оборот за счет огромного количества прежде не охваченных потенциальных клиентов. Кроме того, новые сотрудники будут приходиться к нам с большей охотой. Уже сегодня в бренде значительно увеличилось количество молодых новых сотрудников. Ведь работать с продуктом, который дарит здоровье – не только приятно, интересно, выгодно, но и престижно!

Мероприятия в рамках акции в бренде.

- **Серия семинаров «Профилактика болезней – долгая и здоровая жизнь»** для сотрудников бренда во всех центральных городах филиалов и в представительствах. Цель – обучить сотрудников продавать наш основной продукт – Здоровье.
- **Фотоконкурс для сотрудников и клиентов «Как продукция бренда ZEPTEK Medical улучшила мою жизнь и здоровье».** По итогам конкурса уже определены победители, которые получили уни-

кальные ценные призы. Конкурс помог получить обратную связь от клиентов и сотрудников, еще раз убедил нас в лечебных свойствах светотерапии Биоптрон, и в том, что наша миссия верна.

- **Специальные комплекты** – «Домашний доктор», «Радуга здоровья», «Домашний профилакторий» и др. – предназначенные для сохранения здоровья и сформированные для клиентов разного уровня достатка.

Итоги мероприятий:

Акция «Здоровая семья с ZEPTEK Medical» стартовала с 1 октября. **За 11 и 12 Ц.м. 2008 г. было продано более 900 комплектов на сумму более 960 тыс. руб.** Произошли позитивные изменения в составе новых сотрудников – среди них стало гораздо больше активных молодых людей.

Здоровый образ жизни для сотрудников ZEPTEK Medical.

На сегодняшний день практически все сотрудники нашего бренда имеют собственные приборы Биоптрон, активно занимаются своим здоровьем, отлично знают, как применять светотерапию Биоптрон для сохранения здоровья с помощью профилактики заболеваний. Также сотрудники не

только нашего, но и всех остальных брендов ZEPTEK Россия всерьез увлеклись замечательной новинкой ZEPTEK Medical – «цветной маской красоты» на базе светотерапии Биоптрон, которая применяется в качестве оздоравливающей, омолаживающей косметической процедуры и, одновременно, средства для снятия стресса.

Перспективы акции «Здоровая семья с ZEPTEK Medical».

Исходя из цели акции – важности сохранения здоровья – акция имеет долгосрочный характер, не только для нашего бренда, но и для всей компании в целом. В 2009 году мы ожидаем дальнейшего роста продаж специальных комплектов. Наши сотрудники будут продолжать приносить здоровье в каждый дом, каждой российской семье, а бренд ZEPTEK Medical, в соответствии со стратегией ZEPTEK Россия, будет стремиться увеличить количество довольных клиентов и новых сотрудников, и перевыполнить план.

➔ **Александрова М. О.** к.м.н., кафедра акушерства и гинекологии СПбГМУ им. акад. И. П. Павлова, родильный дом № 1.

Жирнов В. А. к.м.н., руководитель отделения реабилитации РосНИИ травматологии и ортопедии им. Вредена.

Ващенко Л. В. заведующая молодежной консультацией детской городской поликлиники № 72.

Седова Л. А. главный врач стоматологической клиники «Кардиодент».

Ломакина С. А. подполковник медицинской службы, кафедра медицины катастроф Военно-космической академии.

Применение светотерапии Биоптрон в различных областях медицины было раскрыто в докладах выступающих:

Д.м.н. проф. Кирьянова В. В. рассказала о значении и перспективах развития методики светотерапии. Д.б.н. проф. Самойлова К. А. подробно изложила механизмы действия поляризованного света, к.м.н. Жеваго Н. А. в своем докладе осветила направления применения светотерапии в различных областях медицины. Большим опытом применения Биоптрона в акушерской и гинекологической практике, а также в лечении детей раннего возраста поделилась к.м.н. Александрова М. О. К.м.н. Жирнов В. А. провел сравнительный анализ светотерапии Биоптрон и лазеротерапии в лечении заболеваний позвоночника, в частности остеохондроза, и привел доказательства того, что действие светотерапии Биоптрон в данном случае гораздо эффективнее лазеротерапии. Г-жа Ващенко Л. В. рассказала о применении Биоптрона в комплексном лечении различных заболеваний у детей подросткового возраста. Г-жа Седова Л. А. подробно обрисовала уже более чем пятилетний успешный опыт применения светотерапии Биоптрон в стоматологической практике. По окончании конференции участникам были выданы соответствующие Сертификаты.

В анкетах, которые заполняли участники конференции, были высказаны пожелания о регулярности проведения таких конференций в связи с большими перспективами, которые открывает метод терапии поляризованным полихроматическим некогерентным светом Биоптрон для решения задач медицинской практики по лечению и профилактике в рамках программы «Здоровье нации». По итогам конференции была принята договоренность о размещении некоторых докладов в медицинском журнале «Нелекарственная медицина».



Г-жа Е. Лохова,
бренд-директор
ZEPTEK
Cosmetics &Luxury:

Значение проекта «Здоровая семья с ZEPTEK» для бренда.

Проект «Здоровая семья с ZEPTEK» является действительно ключевым для ZEPTEK International в России, потому что забота о здоровье наших покупателей и продажа здоровья как основного продукта являются очень важными для достижения успеха и стабильного роста компании на российском рынке и для бренда Cosmetics&Luxury в частности. Для нашего бренда, несмотря на то, что бренд C&L напрямую не участвует в этом проекте, также является очень значимым то, что этот проект реализуется в рамках работы всей компании в целом, ведь нашим продуктом является не только здоровье, но и красота. А красота – это физическое воплощение здорового организма, т. е. можно сказать, что сотрудники других брендов, которые продают здоровье нашим клиентам, расширяют для нас потребительский рынок. Ведь, получив здоровье, люди захотят заботиться и поддерживать свою красоту. Идея проекта помогла нам сформулировать эффективную концепцию мероприятий, которые мы проводим в нашем бренде – приоритет здоровья и красоты как главного продукта ZEPTEK Cosmetics&Luxury.






РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОФИСЫ: КАЗАНСКИЙ ФИЛИАЛ

Программа открытия **Региональных Торговых Офисов** – один из приоритетов работы ZEPTEK International Россия. На сегодняшний день наибольших успехов в развитии РТО добился Казанский филиал. Благодаря убежденности и стремлению воплотить уникальную идею РТО в жизнь, последовательной и слаженной работе директору филиала г-же Э. Хабибуллиной вместе с менеджментом удалось в короткие сроки добиться потрясающих результатов.

– Какие преимущества этой системы работы убедили Вас в том, что необходимо открывать РТО в Казанском филиале?

В идее открытия РТО мы увидели для себя огромный потенциал для стабильного и эффективного роста филиала. Это и есть главное преимущество системы работы РТО.

– Как отнеслись к идее открытия РТО менеджеры Вашего филиала?

К идее открытия РТО менеджеры нашего филиала отнеслись с интересом. Многие увидели в ней перспективу личного роста, роста команды, а значит, и увеличения комиссионных.

– Сложно ли было «продать» им идею? Много ли появилось сторонников?

Продать эту идею прогрессивному и амбициозному менеджменту нашего филиала было достаточно легко. После

первых же проведенных презентаций по открытию РТО мы стали получать заявки от менеджеров, желающих сотрудничать с ZEPTEK по-новому, стать партнером компании.

– Какие основные вопросы и опасения волновали тех, кто поверил в РТО и загорелся идеей открыть свой офис?

Как ни странно, вопросы и опасения были в первую очередь у меня и у торговых директоров филиала, потому что желающих открыть РТО и тех, кто загорелся идеей открыть свой новый офис, было много.

– По каким критериям Вы проводили отбор менеджеров – будущих руководителей офисов?

Заявок на открытие РТО было огромное количество, и перед нами встала непростая задача – выбрать из них тех, кто не просто хочет чего-то достичь, но и готов для этого хорошо потрудиться.

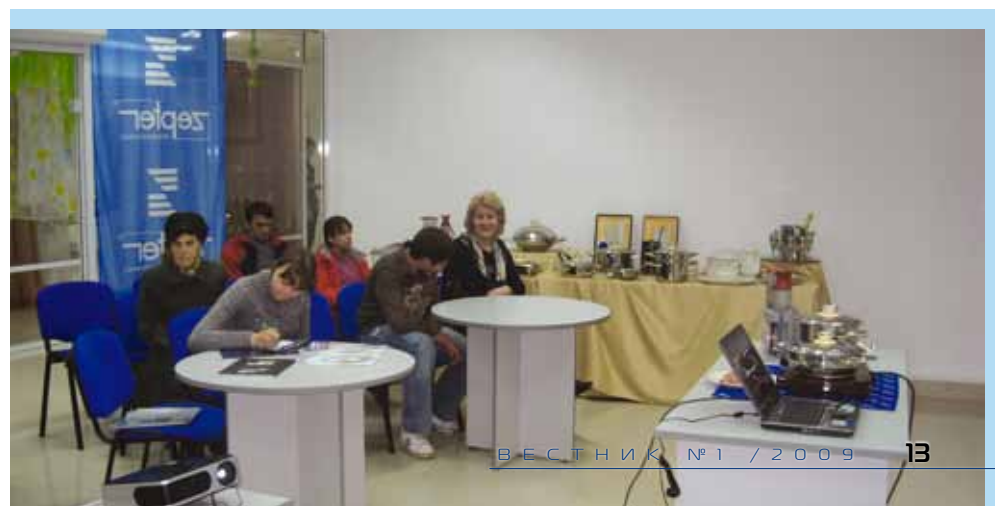


Г-жа Эльвира Хабибуллина,
директор
Казанского
филиала:

«В идее открытия РТО мы увидели для себя огромный потенциал для стабильного и эффективного роста»

– Расскажите, почему Вы поверили в идею открытия региональных торговых офисов?

С начала 2008 г. Казанский филиал, как и вся ZEPTEK Россия, начал работать по системе «5 шагов». Вскоре мы убедились, что четкое следование этой системе дает хорошие результаты. Идея открытия РТО является продолжением системы, ее логическим венцом, поэтому сомнений по поводу ее принятия не было.



Главными критериями выбора кандидатур для руководства офисами стали:

- амбициозность и активная жизненная позиция;
- успешный опыт работы в компании (минимум 3 Ц.м. в системе «5 шагов»);
- желание возглавить РТО и последовательно работать в системе «5 шагов»;

– Когда был открыт первый РТО в Казанском филиале?

Первый РТО был открыт в г. Казани, в бренде ZEPTEK Home Art в 9 Ц.м. 2008 г. Руководитель РТО - Семенова Татьяна Михайловна.

– Сколько сейчас стабильно работающих РТО в Казанском филиале, сколько сотрудников в них работает, в каком бренде достигли наибольших успехов? Каковы в целом результаты работы по проекту на сегодняшний день?

Всего с 9 Ц.м. по 13 Ц.м. мы открыли 20 РТО в бренде ZEPTEK Home Art и в бренде ZEPTEK Medical, все они стабильно работают:

Открытие РТО по Ц.м.	Бренд		ИТОГО:
	ZEPTEK Home Art	ZEPTEK Medical	
9 Ц.м.	1 РТО (Казань)		1 РТО
10 Ц.м.	6 РТО (Салават, Белебей, Уфа, Ишимбай, Зеленодольск, Лениногорск)	2 РТО (Салават, Уфа)	8 РТО
11 Ц.м.	2 РТО (Салават, Уфа)	1 РТО (Печора)	3 РТО
12 Ц.м.	3 РТО (Наб. Челны, Уфа, Йошкар-Ола)		3 РТО
13 Ц.м.	5 РТО (Ижевск, Сарапул, Мелеуз)		5 РТО

Мы имеем офисы, в которых работает от 5 сотрудников. В данный момент подсчитать, сколько всего сотрудников работает в РТО, невозможно, так как каждый день к нам присоединяются новые сотрудники. Считаю, что на сегодняшний день проект открытия РТО в Казанском филиале успешно развивается. Все руководители РТО выполняют поставленные планы.

– Расскажите немного подробнее о самом успешном на сегодняшний день РТО.

Невозможно выделить самого успешного руководителя РТО. Могу рассказать

о работе офиса г-жи Валиевой. Ее офис, первый в Уфе, открылся в сентябре 2008 г. Это сотрудник, который успешно работает по системе «5 шагов» и «5+1 шаг». Г-жа Валиева придерживается в своей работе такого принципа: «Нужно работать четко по плану, каждый день офис должен быть открыт и работать. Нет ничего хуже закрытых дверей - перед заинтересованным покупателем. И, главное, все в офисе должно соответствовать высокому уровню нашей продукции». Начинала работать г-жа Валиева, имея в структуре 7 человек, сейчас работает 19. Т.е. благодаря открытию этого РТО мы имеем 12 новых сотрудников.

– Каковы Ваши планы относительно РТО в количественном и качественном выражении на предстоящий 2009 год?

Мы планируем и дальше работать по этому проекту. Уже сейчас мы имеем заявки на открытие РТО, которые будем рассматривать в начале 2009 г. Критерии по отбору руководителей РТО остаются по-прежнему высокими.

Об открытии двух офисов в бренде ZEPTEK Medical в Казанском филиале (в г. Уфе и в г. Салавате) подробно рассказала г-жа С. Алексеева, торговый директор Уфа-2, ставшая инициатором открытия и руководителем одного из офисов.

Г-жа С. Алексеева, торговый директор представительства Уфа-2:

«Региональные торговые офисы – это возможность открытия своего бизнеса без капиталовложений, возможность увеличения заработка, постоянный приток новых сотрудников»



Офис ZEPTEK International в г. Уфе (бренд ZEPTEK Medical)

Руководитель: г-жа С. Алексеева 45 м²

2 комнаты (менеджерская - 18 м², зал для презентаций – 24 м²)

5 активных сотрудников 6 ДИЖ в неделю

5-8 соискателей на инфовстрече в неделю. Открытие: 01.10.2008 г.

Офис ZEPTEK International в г. Салавате (бренд ZEPTEK Medical)

Руководитель: г-жа С. Хуснуллина 45 м²

2 комнаты (менеджерская - 14 м², зал для презентаций – 30 м²)

5 активных сотрудников 6 ДИЖ в неделю

7-8 соискателей на инфовстрече в неделю. Открытие: 31.10.2008 г.

Начало.

Наша большая структура (общая численность - 40 чел., из них 18 стабильно активных сотрудников, средний оборот





структуры - 20 000 пкт) безоговорочно поддержала решение компании об открытии региональных офисов с готовой системой ведения бизнеса («5 шагов» и «5+1 шаг»). Ведь это - возможность открытия своего бизнеса без начальных капиталовложений, возможность увеличения заработка, постоянный приток новых сотрудников.

Как мы искали офисы.

Поиск помещения в Уфе строился по следующим принципам: рассматривались предложения по аренде помещений в центральной, элитной части города, учитывалась близость торговых и развлекательных комплексов, остановок и парковок автотранспорта, состояние помещения, возможность установки телефона и интернета. Предложений было огромное количество (данные об аренде из объявлений в специализированных газетах, в Интернете), средняя цена по городу от 1 000-1 500 рублей за квадратный метр. Все предложения тщательно проверяли, выбирали лучшее. В результате необходимое помещение было найдено. По тем же критериям выбирали офис в

г. Салавате. Его торжественное открытие состоялось 31 октября.



Наша работа.

Вся предварительная работа - поиск подходящего помещения, заказ офисной мебели, приобретение мультимедиа, получение образцов всей продукции - заняла 1 месяц. В Уфе был проведен конкурс по отбору сотрудников. Основное требование - знание алгоритмов системы «5 шагов», «5+1 шаг». Результат этого отбора - 5 сотрудников, которых хочется перечислить поименно: Богатова Роза, Беспалова Салима, Степа-

нова Светлана, Циль Роза, Хуснуллина Светлана. Именно они завоевали право работать в новом офисе. А Хуснуллина Светлана Маратовна через месяц открыла свой РТО в г. Салавате!

На первом рабочем собрании обсудили план работы, графики проведения мероприятий и начали! И как начали - посудите сами: план 11 Ц. м. выполнен и по обороту, и по новым сотрудникам.

Сложности.

Каких-то серьезных трудностей мы не испытывали. Мы сейчас только в начале пути, испытываем подъем, кураж, силу своей новой команды. Сделаем все от нас зависящее, чтобы сохранить боевой настрой и в дальнейшем.

«5 шагов», «5 + 1 шаг» в офисе

Система есть система, надо неукоснительно ее придерживаться, шлифовать графики работы, отрабатывать на 5 с плюсом все шаги. Особенно обратить внимание на привод новых сотрудников (это у нас и в стратегии на первом месте)!

Рекомендации менеджерам, которые хотят открыть свой офис:

Открывать!

Г-н Д. Абрамов,
торговый директор бренда ZEPTEK Home Art Казанского филиала:



«Для успешной работы РТО необходимы, на мой взгляд, два основных условия:

1. Менеджер, который собирается открывать свой офис, должен уметь проводить ДИЖ и информационные встречи на очень высоком профессиональном уровне.

2. В его команде должно быть как минимум 3-5 человек, которые еженедельно имеют один заключенный и оплаченный договор по системе «5 шагов».

Таким образом, сотрудник, открывающий РТО, должен быть менеджером-профессионалом с крепкой командой. Это тот фундамент, на котором можно успешно строить бизнес».



АТТЕСТАЦИЯ ТОРГОВЫХ ДИРЕКТОРОВ И ТРЕНИНГ-МЕНЕДЖЕРОВ ФИЛИАЛОВ

В начале ноября 2008 года в филиалах ZEPTEP России стартовала аттестация торговых директоров и тренинг-менеджеров, проходящая в рамках Международного проекта ZEPTEP International «Создание профессиональной команды». Хочется особо подчеркнуть тот факт, что Россия – первая в ZEPTEP-мире страна, которой доверена огромная честь реализовать этот проект!

Проведение аттестации в филиалах преследует следующие цели:



- объективно оценить наш профессионализм и заложенный потенциал;
- посмотреть, насколько правильно мы фокусируем наши усилия;
- создать команду партнеров, где каждый возьмет на себя ответственность за достижение целей филиала, в частности, и ZEPTEP России, в целом.

Главной задачей при выборе приоритетных тем аттестации было сфокусировать топ-менеджмент филиалов на качестве проведения мероприятий, направленных на продажу продукции и набор новых сотрудников, их результативности, а также необходимости уделить особое внимание эффективности проведения этих мероприятий на уровне каждого филиала, представ-

ительства, структуры. Программа аттестации состоит из двух частей: 1) Письменный тест – проверка знаний о компании, системе работы в ZEPTEP International, продукции, маркетинг-плану, – то есть той базы, которую торговые директора и тренинг-менеджеры применяют в ежедневной работе.

2) Устная часть, включающая следующие разделы:

- Презентация бизнеса – Инфостреча;
- Презентация продукции на «Дне Исполнения Желаний»;
- Проведение индивидуально-собеседования с потенциальным новым сотрудником;
- Демонстрация коммерческого разговора на «Дне Исполнения Желаний»;
- Демонстрация тренинга по коммерческому разговору (для тренинг-менеджеров филиалов).

В настоящее время профессионализм владения именно этими знаниями и навыками имеет решающее значение для выполнения поставленных перед нами задач.

На момент создания номера аттестация состоялась в филиалах Москва-Город, Москва-Центр, Нижний Новгород, Ярославль, Екатеринбург, Казань, Новосибирск. По ее итогам лучшие тренинг-менеджеры филиалов получили «Лицензию тренинг-

менеджера» Международного Центра обучения ZEPTEP International. Счастливыми обладателями лицензий стали: г-н Я. Гранов (бренд ZEPTEP Home Care, Нижегородский филиал), г-н Д. Куцевой (бренд ZEPTEP Home Art, Казанский филиал), г-жа О. Куцевая (бренд ZEPTEP Home Care, Казанский филиал),



г-жа С. Олвина (бренд ZEPTEP Medical, Казанский филиал), г-жа О. Седанова (бренд ZEPTEP Cosmetics&Luxury, Екате-



ринбургский филиал), г-жа Р. Завадовская (бренд ZEPTEP Cosmetics&Luxury, Новосибирский филиал). От всей души поздравляем наших коллег!



Аттестация еще не окончена, но уже можно с уверенностью сказать, что команда ZEPTEP России – одна из лучших в ZEPTEP-мире!



ДИРЕКТОРА ФИЛИАЛОВ О ПРОВЕДЕНИИ АТТЕСТАЦИИ



Г-н С. Андрианов,
директор филиалов
Москва-город,
Москва-центр

«Аттестация торговых директоров и тренинг-менеджеров филиалов – это совершенно новый проект,

ничего подобного до этого времени в компании не проводилось. Фактически, Центр обучения разработал еще одну форму тренинга для руководителей продажи самого высокого уровня. Торговые директора и тренинг-менеджеры получили возможность не только продемонстрировать свои знания и навыки работы в системе «5 шагов» и «5+1 шаг», но и услышать своих коллег из других брендов и даже других филиалов, так как в Московском филиале аттестация проводилась совместно с Нижегородским и Ярославским филиалами. Ответы оценивались специальной комиссией, возглавляемой Генеральным и Исполнительным директорами компании. По итогам аттестации каждый участник получил персональные рекомендации по улучшению качества своей работы и приоритетные задания на ближайшие три месяца от директора филиала.

Лично мне аттестация дала возможность еще раз оценить своих торговых директоров и тренинг-менеджеров на текущем этапе работы, совместно с комиссией выработать индивидуальные рекомендации для повышения эффективности их

деятельности, а постановкой конкретных приоритетных задач направить на безусловное выполнение планов продажи. Но все же, главный результат аттестации – это еще одна возможность совершенствовать свои знания и опыт работы по системе «5 шагов к успеху».



Г-н О. Яйчанин,
директор
Новосибирского
филиала

«Аттестация – очень серьезный и правильный проект, который помог каждому из

участников объективно оценить уровень своих знаний. Это отличный инструмент, который показал, насколько практика имеет значение. Для меня это мероприятие – не экзамен, а абсолютно демократичный и справедливый инструмент для выяснения нашего профессионального уровня. Я считаю очень важным на основе проекта аттестации на уровне филиалов разработать проект аттестации на уровне представительств и осуществить его в течение 2009 года».



Г-н О. Старцев,
директор
Екатеринбургского
филиала

«Прошедшая в Екатеринбургском филиале аттестация торговых директоров и тренинг-менеджеров позволила, прежде всего, дать объективную оценку работе

каждого. А открытость проведения мероприятия явилась хорошим обучающим фактором для коллег из разных брендов. Руководители торгового сектора и Центра обучения Екатеринбургского филиала продемонстрировали достаточно хороший уровень подготовки и выявили моменты, которым предстоит уделить самое пристальное внимание. А это – продажа бизнеса с компанией ZEPTEP, ведь без новых сотрудников в перспективе мы не достигнем выполнения поставленных задач! Я уверен, что с такой сильной и способной командой топ-менеджеров, как в Екатеринбургском филиале, все, даже самые амбициозные цели, будут нами достигнуты!»



Г-жа Э. Хабибуллина,
директор Казанского
филиала

«С начала 2008 года Казанский филиал активно включился в работу по системе «5 шагов к успеху», поэтому

аттестация еще раз показала высокий уровень профессионализма торговых директоров и тренинг-менеджеров филиала в работе по системе.

Все участники мероприятия получили объективную оценку своей деятельности. Благодаря возможности продемонстрировать свои профессиональные навыки не только перед аттестационной комиссией, но и перед коллегами, мы еще раз убедились, что команда Казанского филиала способна взять ответственность за результат и полностью выполнять поставленные задачи!»

ТОРГОВЫЕ ДИРЕКТОРА И ТРЕНИНГ-МЕНЕДЖЕРЫ ФИЛИАЛОВ ОБ АТТЕСТАЦИИ



Г-н А. Шевченко,
торго-вый директор
ZEPTEP Home Care,
Новосибирский филиал

«Аттестация – очень серьезный экзамен, который помог еще раз разобраться во всех тонкостях

работы в ZEPTEP, выявить ошибки и показать резервы, которые необходимо использовать, чтобы повысить качество дальнейшей работы. Главный вывод, который я сделал лично для себя: мало знать теорию, нужна практика и четкий план действий на пути к успеху. Кроме того, аттестация – это отличный тренинг и самооценка своих знаний».



Г-н И. Малахов,
торговый директор
ZEPTEP Home Art,
Нижегородский филиал

«Красивый человек – знающий человек! Никогда нельзя довольствоваться текущим уровнем своих знаний. Будущее принадлежит только тем, кто усердно учится и много работает. Аттестация позволила взглянуть на себя со стороны, глазами коллег и руководства компании, ответить на вопрос, что я могу сделать и как, чтобы стать более успешным».



Г-н Я. Гранов,
тренинг-менеджер
ZEPTEP Home Care,
Нижегородский филиал

«Для меня аттестация – это не только способ проверки своих знаний,

возможность получить лицензию международного образца, хотя и это немаловажно. Аттестация показала, в каком направлении двигаться дальше, на что стоит обратить внимание в работе, какие акценты расставить.

Хотелось бы особо отметить высокий уровень проведения этого мероприятия и поблагодарить руководство за предоставленную возможность поучаствовать в нем.

Очень хочется использовать опыт проведения аттестации у себя в филиале. Считаю, что проведение подобных мероприятий позволяет нам повысить свой профессиональный уровень, выявить ошибки, что, в конечном итоге, приведет к высокому комиссионному, новым активным сотрудникам и выполнению плана 2009 года на 100%».



РЕЙТИНГ УСПЕХА ЗА ПЕРИОД С VII ПО XI Ц.М. 2008 ГОДА. ЛУЧШИЕ ИЗ КАЖДОГО ФИЛИАЛА



ЛУЧШИЙ ЛИЧНЫЙ ОБОРОТ СОТРУДНИКОВ В ПЕРИОД С 7 Ц. М. ПО 11 Ц. М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Лично заключено	Лично реализовано
РОСТОВ-НА-ДОНУ	АЛИМДЖИЕВА ДЖАМИЛЯТ НАДИРБЕКОВНА	149 313	82 813
САМАРА	МИНАХИНА НИНА ЕВГЕНЬЕВНА	60 667	60 391
ЕКАТЕРИНБУРГ	ОРЛОВ ЮРИЙ МИХАЙЛОВИЧ	65 879	59 231
ХАБАРОВСК	КУДРЯШОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА	55 362	48 668
КАЗАНЬ	ПАСЫНКОВА ЕВГЕНИЯ ВАЛЕРИЕВНА	64 496	47 668
МОСКВА	ЧАУСОВА ЛИЛИЯ ФИЛИППОВНА	48 285	40 153
ЯРОСЛАВЛЬ	СВЯТЦУНОВА НАДЕЖДА АНАТОЛЬЕВНА	45 115	38 172
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РОМАНОВА НИНА ТРИГОРЬЕВНА	39 894	38 055
НОВОСИБИРСК	ЧЕНЕЦ ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА	43 909	35 635
МОСКВА-ЦЕНТР	ПЕТРОВА НАДЕЖДА ГУСЕЙНОВНА	30 186	29 534
НИЖНИЙ НОВГОРОД	СМИРНОВА АЛЬБИНА ИВАНОВНА	23 883	21 057
ВОРОНЕЖ	НЕТ		

ЛУЧШИЙ ЛИЧНЫЙ ОБОРОТ СОТРУДНИКОВ В ПЕРИОД С 7 Ц. М. ПО 11 Ц. М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Лично заключено	Лично реализовано
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ЗУБКО ЕКАТЕРИНА ТИМИРБУЛТОВНА	50 301	46 702
НОВОСИБИРСК	КРАСЕВИЧ ГАЛИНА ВЛАДИМИРОВНА	37 181	37 181
ХАБАРОВСК	АВЕРИЧ ЕЛЕНА ПАВЛОВНА	36 848	33 647
МОСКВА	МОХОВА АЛЕКСАНДРА МИХАЙЛОВНА	45 728	32 186
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	БОНДАРЕНКО ИРИНА ГЕОРГИЕВНА	33 925	30 264
САМАРА	ЗОЛотоВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА	31 956	28 146
КАЗАНЬ	ЖДАНОВ ВЛАДИМИР ПАВЛОВИЧ	34 768	26 240
МОСКВА-ЦЕНТР	БАБУШКИНА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА	30 822	23 979
ЕКАТЕРИНБУРГ	ХРАМЦОВА ВАЛЕНТИНА НИКОЛАЕВНА	24 713	21 013
ЯРОСЛАВЛЬ	ГУСЛОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА	20 842	18 750
ВОРОНЕЖ	ГОРБУНОВА ЕЛЕНА ВАДИМОВНА	19 421	16 009
НИЖНИЙ НОВГОРОД	СОГИН АЛЕКСАНДР МИХАЙЛОВИЧ	14 965	12 074

ЛУЧШИЙ ЛИЧНЫЙ ОБОРОТ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ, ПРИШЕДШИХ В ПЕРИОД С 7 Ц. М. ПО 11 Ц. М. 2008 Г. (оборот за период 7-11 Ц. М. 2008 г.)

Название филиала	ФИО	Лично заключено	Лично реализовано
КАЗАНЬ	НИЗАМОВА МИЛЛАША ХАТМУЛЛОВНА	34 159	34 159
ЯРОСЛАВЛЬ	НОСОВА ВАЛЕНТИНА ЮРЬЕВНА	34 098	34 098
НОВОСИБИРСК	ЦВЕТИКОВА ВИКТОРИЯ АРКАДЬЕВНА	38 338	32 618
РОСТОВ-НА-ДОНУ	МАМАДОВА АБДАТ АЛИЕВНА	30 757	30 757
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	МАКСИМОВСКАЯ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА	26 912	26 912
МОСКВА	ЖИТЕЛева ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА	29 475	22 574
ЕКАТЕРИНБУРГ	ЖИЛЬЧЕНКО ГАЛИНА ВЛАДИМИРОВНА	19 128	16 949
САМАРА	РАХМАНОВА ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА	14 504	14 504
МОСКВА-ЦЕНТР	АРУСТАМЯН СУСАННА СЕРЖИКОВНА	27 987	14 128
ХАБАРОВСК	САЗАНСКАЯ ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА	16 126	11 725
НИЖНИЙ НОВГОРОД	НЕТ		
ВОРОНЕЖ	НЕТ		

Название филиала	ФИО	Лично заключено	Лично реализовано
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ЗАКРИЕВА АЗА ХУСЕЙНОВНА	23 921	23 921
ХАБАРОВСК	ОСТРОВСКАЯ ЛЮБОВЬ МИХАЙЛОВНА	20 962	19 612
МОСКВА-ЦЕНТР	ЛОПАТИНА НАДЕЖДА КУЗЬМИНИЧНА	14 121	12 336
ЕКАТЕРИНБУРГ	МАЛЫШКИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	13 546	11 994
МОСКВА	ЭСТЕМИРОВА РОЗА САНДАХМЕДОВНА	20 688	11 554
КАЗАНЬ	ИВАНОВА ЛЮДМИЛА АЛЕКСАНДРОВНА	7 604	7 220
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ГЕРАСИМОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	5 007	5 007
САМАРА	ЕПИФАНОВ СЕРГЕЙ ПЕТРОВИЧ	4 833	4 833
МОСКВА-ЦЕНТР	ВОЛКОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА	3 491	3 491
ЯРОСЛАВЛЬ	ТИТОВА ВАЛЕНТИНА АЛЕКСЕЕВНА	4 638	2 354
ВОРОНЕЖ	НЕТ		
НИЖНИЙ НОВГОРОД	НЕТ		

ЛУЧШИЙ ОБОРОТ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ С НОВЫМИ СОТРУДНИКАМИ L-1, ПРИШЕДШИМИ В ПЕРИОД С 7 Ц. М. ПО 11 Ц. М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Заключено лично + L1	Реализовано лично + L1
РОСТОВ-НА-ДОНУ	БУИЕВА ЗАЙНАБ АБДУЛВАДУТОВНА	105 520	105 520
ЕКАТЕРИНБУРГ	ОРЛОВ ЮРИЙ МИХАЙЛОВИЧ	70 425	63 252
КАЗАНЬ	АЛИУЛЛИН МАРАТ МИНИХАНОВИЧ	62 631	62 631
ХАБАРОВСК	КУДРЯШОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА	57 658	50 620
ЯРОСЛАВЛЬ	ЛЕЩИНСКАЯ НАДЕЖДА ПАВЛОВНА	46 985	46 985
НОВОСИБИРСК	ЮДИНЦЕВА НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА	53 932	46 048
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	МАКСИМОВСКАЯ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА	49 518	44 800
МОСКВА-ЦЕНТР	ПЕТРОВА НАДЕЖДА ГУСЕЙНОВНА	45 273	42 102
МОСКВА	ВИНИКОВА ИННА НИКОЛАЕВНА	62 510	41 759
САМАРА	БУРЛАК ЛЮБОВЬ АНДРЕЕВНА	34 163	29 172
НИЖНИЙ НОВГОРОД	БАБУШКИНА ЕВГЕНИЯ СЕРГЕЕВНА	30 524	26 461
ВОРОНЕЖ	ШВЕЦ ГАЛИНА МИХАЙЛОВНА	20 058	19 529

ЛУЧШИЙ ОБОРОТ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ С НОВЫМИ СОТРУДНИКАМИ L-1, ПРИШЕДШИМИ В ПЕРИОД С 7 Ц. М. ПО 11 Ц. М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Заключено лично + L1	Реализовано лично + L1
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ЗУБКО ЕКАТЕРИНА ТИМИРБУЛТОВНА	52 304	47 302
ХАБАРОВСК	АВЕРИЧ ЕЛЕНА ПАВЛОВНА	52 129	43 820
КАЗАНЬ	МАКСИМОВА ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА	51 672	37 762
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	БОНДАРЕНКО ИРИНА ГЕОРГИЕВНА	34 845	31 184
ЕКАТЕРИНБУРГ	ПИЧУГОВ НИКОЛАЙ МИХАЙЛОВИЧ	38 265	29 232
НОВОСИБИРСК	ШУРПИНА ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА	30 614	27 089
МОСКВА-ЦЕНТР	БАБУШКИНА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА	40 375	27 029
МОСКВА	ШАМСАДОВА МАЛИКА ДОЛХАДОВНА	38 835	22 410
САМАРА	СКВОРЦОВА СОФЬЯ ФЕДОРОВНА	25 985	21 739
ВОРОНЕЖ	СЕМЕНКОВА НАДЕЖДА ТРИГОРЬЕВНА	10 496	9 093
НИЖНИЙ НОВГОРОД	НЕТ		
ЯРОСЛАВЛЬ	НЕТ		

ЛУЧШИЙ ОБОРОТ СТРУКТУРЫ В ПЕРИОД С 7 Ц. М. ПО 11 Ц. М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Заключено структурой + лично	Реализовано структурой + лично
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ЯКОВЕНКО НАТАЛЬЯ ФЕДОРОВНА	1 397 762	1 282 545
НОВОСИБИРСК	ШАУБА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА	1 250 611	941 307
ЕКАТЕРИНБУРГ	ОРЛОВА СВЕТИЛАНА ИВАНОВНА	1 073 000	814 056
КАЗАНЬ	КЛЕКОВКИН АНДРЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ	639 424	539 895
ЯРОСЛАВЛЬ	БЛАНДИНСКАЯ ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА	633 494	510 704
МОСКВА	СОЛОДКИН ДМИТРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	503 051	403 948
САМАРА	ИВАНОВА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА	464 526	380 791
ХАБАРОВСК	ВОЙНОВА ОЛЬГА ИВАНОВНА	480 192	351 028
МОСКВА-ЦЕНТР	КОНДАКОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА	456 436	335 713
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	КУЗНЕЦОВА ЕЛЕНА ДМИТРИЕВНА	392 404	324 158
ВОРОНЕЖ	ГОЛОВАНЬ НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА	243 452	201 966
НИЖНИЙ НОВГОРОД	ИГНАТЬЕВА СВЕТИЛАНА ИВАНОВНА	218 174	170 090

ЛУЧШИЙ ОБОРОТ СТРУКТУРЫ В ПЕРИОД С 7 Ц. М. ПО 11 Ц. М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Заключено структурой + лично	Реализовано структурой + лично
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ИВАНОВА ЛАРИСА ГЕОРГИЕВНА	347 297	297 414
КАЗАНЬ	МАКСИМОВА ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА	329 525	253 379
МОСКВА	МОХОВА АЛЕКСАНДРА МИХАЙЛОВНА	228 612	156 449
ЕКАТЕРИНБУРГ	ЕМЕЛЬЯНОВА НИНА ЕВГЕНЬЕВНА	177 011	136 268
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПАВЛОВА ИРИНА АЛЕКСЕЕВНА	143 050	125 622
НОВОСИБИРСК	МОРОЗОВА ТАМАРА НИКОЛАЕВНА	190 054	121 393
ХАБАРОВСК	ГОРЮНОВА НАДЕЖДА МИХАЙЛОВНА	136 607	115 545
САМАРА	АЛЕКСАНДРОВА ЕЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА	125 826	99 538
МОСКВА-ЦЕНТР	ЛИМАРЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА	79 965	59 572
ВОРОНЕЖ	КРАСНОВА ОЛЬГА ПЕТРОВНА	71 918	58 909
НИЖНИЙ НОВГОРОД	СОЛЕНКОВА ОЛЬГА БОРИСОВНА	46 367	35 170
ЯРОСЛАВЛЬ	СУСЛОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА	25 157	20 218

Ежегодный митинг лучших сотрудников ZEPTEP International Россия - Олимпийские игры в Турции

С 9 по 14 октября в Турции состоялся грандиозный ежегодный митинг лучших российских сотрудников компании ZEPTEP International, посвященный 15-летию успешной работы компании в России. В этом году ежегодный митинг ZEPTEP Россия почтил своим присутствием Исполнительный Вице-Президент по продажам и маркетингу ZEPTEP International г-н Здравко Рельян.

Более 1300 успешных сотрудников и менеджеров, торговых директоров, лучших штатных сотрудников ZEPTEP Россия, а также руководство компании – генеральный директор ZEPTEP Россия г-н Й. Бунда, исполнительный директор г-н П. Джурович, главный операционный директор г-н М. Янкович, советник генерального директора по продажам г-жа Т. Чевкина – собрались в первоклассном отеле Joy World Palace в волшебном местечке Кириш недалеко от Кемера. Незабываемая атмосфера восточного гостеприимства и райской природы объединила всех участников митинга в сплоченную и дружную команду олимпийцев-победителей – настоящих чемпионов ZEPTEP Россия!

Олимпийские игры – такова была главная тема митинга. Ведь каждый Цептеровец в душе – настоящий олимпийский чемпион, всегда стремящийся к победе, смело преодолевающий все препятствия и ставящий перед собой самые амбициозные цели. Что уж говорить о лучших из лучших, собравшихся на митинге в Турции! На второй день после прилета состоялись состязания в самых разных спортивных дисциплинах, где каждый ZEPTEP-чемпион смог показать себя во всей красе. Участники митинга еще раз доказали: воли к победе и азарта им, прямо скажем, не занимать! Объединившись в команды, участники состязаний проявили чудеса спортивного мастерства, а победитель – команда самых амбициозных Цептеровцев – заслуженно получила почетный приз: гордое олимпийское знамя!

Ежедневно всех участников митинга ждало ласковое и теплое Средиземное море, живительные лучи солнца и воздух – свежий и чистый, – такой, какой дома может подарить только Thegaru Air iOn. Любители активного отдыха смогли насладиться экскурсиями, богатой анимационной программой в восточном стиле и шопингом.

11 октября состоялось главное событие деловой программы митинга – торжественная Конференция, посвященная 15-летию успешной работы ZEPTEP International на российском рынке.

Участников конференции приветствовали исполнительный директор ZEPTEP International Россия г-н П. Джурович и советник генерального директора по продажам г-жа Т. Чевкина, объявившие об открытии 1-й рабочей части. В рамках этой части национальные торговые директоры представили результаты выполнения плана 1-10 Ц.м. 2008 г. по обороту, по новым сотрудникам, а также прогноз до конца года. Генеральный директор ZEPTEP Россия г-н Й. Бунда в своем выступлении сосредоточил внимание на необходимости более последовательного и четкого выполнения стратегии компании, а также

озвучил приоритеты, среди которых особо выделил необходимость выполнения и перевыполнения плана по обороту и новым сотрудникам. Вторая рабочая часть конференции была посвящена прежде всего масштабному проекту «Здоровая семья вместе с ZEPTEP» и его особенностям в рамках отдельных брендов. Г-жа С. Лалаян, бренд-директор ZEPTEP Home Art,

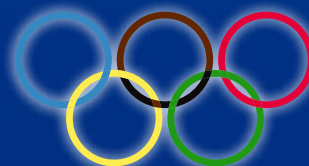
представила новую презентацию, убедительно доказавшую, что именно здоровье является главным продуктом, который компания ZEPTEP International и ее сотрудники предлагают своим клиентам. И именно благодаря тому, что главный продукт ZEPTEP – здоровье, т. е. самое дорогое, что есть у любого человека, для продажи товаров ZEPTEP не нужны скидки, спецусловия, льготы и проч.

В рамках второй рабочей части директором Центра обучения ZEPTEP Россия г-жой Е. Борисовой также была представлена кампания по рекрутингу, проходившая по всей России в поддержку привлечения новых сотрудников. Г-жа Т. Чевкина завершила вторую рабочую часть представлением условий Большого Российского соревнования.

В завершающей части конференции состоялось награждение лучших из лучших. В торжественной обстановке, под аплодисменты всего зала вручались памятные дипломы и ценные призы ZEPTEP-чемпионам, покоровшим самые головокружительные вершины успеха. Видя этих счастливых людей, каждый участник конференции еще раз убедился в том, что нет ничего невозможного для тех, кто действительно хочет достичь успеха и упорно работает – с ZEPTEP возможно все.

Праздничное закрытие конференции провел г-н З. Рельян, приветствовавший всех олимпийских чемпионов ZEPTEP Россия торжественной речью. В завершение конференции прозвучала песня «ZEPTEP Forever» – подарок Президента г-на Филипа Цептера всем презентантам и менеджерам огромной ZEPTEP Россия.

12 октября, на следующий день после конференции, состоялась кульминация митинга – торжественный ГАЛА-УЖИН. Участники митинга праздновали свои успехи, 15-летие ZEPTEP International Россия и уже планировали участие в следующем митинге, готовясь в предстоящем году осуществить еще более амбициозные задачи. Митинг в Турции подарил новый гимн ZEPTEP-чемпионам, зарядивший их энергией и энтузиазмом. С новыми впечатлениями, с благодарностью ZEPTEP Россия участники митинга разъехались по домам в полной уверенности, что сплоченная олимпийская команда ZEPTEP – самая сильная, и что нет таких вершин, которые не смогли бы достичь настоящие Цептеровцы!



1 ДЕНЬ: ПРИЛЕТ, 09.10.2008

«С ZEPTEP – везде как дома!»



Олимпийские ZEPTEP-чемпионы Хабаровского филиала:

«Турция встретила нас солнцем, теплом и удивительной гордостью за компанию, в которой мы работаем! Уже на входе в отель нас встретили знакомые флаги – ZEPTEP встречал своих олимпийских чемпионов!»



Г-жа Е. Мулярова и г-жа Н. Гафнер (бренд ZEPTEP Home Art, Ярославский филиал):

«После перелета ярославская делегация вместе со всеми отправилась до места проведения митинга, в пятизвездочный отель. А за стеклом автобуса сказочная страна Турция! И вот, после заселения, мы спешим к морю. Над пляжем развевается наш корпоративный стяг: голубой шелк с надписью ZEPTEP! И мы гордимся компанией ZEPTEP и тем фактом, что мы в ней работаем!»

Г-жа Козлова, менеджер бренда ZEPTEP Home Care (г. Ейск, Ростовский филиал):

«Трудно передать то восхищение и взрыв эмоций, которые вызвала у меня поездка в Турцию! Во-первых, за границей я была первый раз, а во-вторых, попала на грандиозный праздник!»



2 ДЕНЬ: ОЛИМПИЙСКИЕ ИГРЫ, 10.10.2008

«Вперед – к победе!»

Г-жа Е. Мулярова и г-жа Н. Гафнер (бренд ZEPTEK Home Art, Ярославский филиал):

«Никогда не забыть наших Олимпийских игр по-цептеровски! Это было чудесно: множество команд-участниц боролись в воде и на суше за первенство и победу. Сила и бодрость, молодость и смех окружали нас в Турции, вселяя уверенность в будущих победах по возвращении домой»



Г-жа В. Романова, торговый директор бренда ZEPTEK Medical (г. Ульяновск, Самарский филиал):

«Когда наблюдаешь за тем, как люди становятся олимпийскими чемпионами, причем настоящими чемпионами с медалью и на пьедестале, осознаешь, что всё в твоих силах, даже стать чемпионом!»



Г-жа Е. Хромова, менеджер бренда ZEPTEK Home Care (г. Тамбов, Воронежский филиал):

«Олимпийский огонь долго будет гореть в наших сердцах! Зажигая стремление к новым, более успешным результатам! Мы хотим зажечь Олимпийским огнем других сотрудников, в том числе и новых. Мы хотим, чтобы эстафета олимпийского огня, зажженная в Турции на Олимпийском Митинге чемпионов, не угасала, а разгоралась еще больше! Нашей энергией, нашим энтузиазмом, нашими результатами к новым вершинам! К новым заключенным и оплаченным договорам! К новым сотрудникам!»



«МОЩЬ И ЕДИНЕНИЕ»

Г-жа Н. Семенкова, торговый директор бренда ZEPTEK Home Care (г. Тамбов, Воронежский филиал):

«Участие в бизнес-конференции решительно меняет настроение, когда реально видишь, как работают в больших филиалах, например, в Ростове. Хочется привлечь армию новых активных сотрудников, активно осуществлять продажи. А также выигрывать призы в Большом Российском Соревновании, чтобы поехать в Прагу!»

Г-жа Афашагова, менеджер бренда ZEPTEK Home Art (г. Майкоп, Ростовский филиал):

«Пришло осознание того, что я занимаюсь очень благородным делом – миссией здоровья и красоты, могу и хочу делать больше. Если работать, то так, чтобы в следующий раз выйти на сцену победителем и по обороту, и по приводу новых сотрудников».



Г-жа И. Золотова, торговый директор бренда ZEPTEK Home Care (г. Саратов, Самарский филиал):

«По завершении конференции нас ожидал сюрприз - песня «ZEPTEK Forever», во время звучания которой мы, участники конференции, чувствовали себя единым целым, и как прекрасно, что это НАВСЕГДА!»



Г-жа Е. Буракова, менеджер бренда ZEPTEK Cosmetics&Luxury (г. Самара):

«Очень приятно находиться на отдыхе среди людей, которыми движет только позитив, и при этом получать ценную информацию, необходимую для работы. И что самое главное - ты получаешь признание. Я пережила ни с чем не сравнимые эмоции, когда услышала свою фамилию во время награждения, я даже побывала на пьедестале, и мне, как настоящему олимпийцу, одели на шею заслуженную медаль. Мое желание сбылось! Спасибо ZEPTEK за то, что мечты сбываются!»

Г-жа Н. Корниенко, торговый директор бренда ZEPTEK Home Art (г. Магнитогорск, Екатеринбургский филиал):

«Результаты работы бренда ZEPTEK Home Art разных филиалов, успехи коллег в других регионах, лидеры по продажам и приводу новых сотрудников, награждения лучших из лучших – это вдохновляет! Результаты работы лучших структур и сотрудников показывают нам истинные наши возможности, которые мы, видимо, до конца не используем. Начинаешь ставить перед собой более высокие цели и задачи. Если могут другие, то могу и я. Чувство радости за других, оказавшихся на сцене, переполняет. Очень хочется тоже стать лучшим. Понимаешь, что за каждой наградой скрыт огромный труд, большие вложения сил, времени, энергии в свой успех».



4-Й ДЕНЬ: ГАЛА-УЖИН, 12.10.2008
«ZEPTEP FOREVER!»

**Г-жа С. Кинзабузова, менеджер
 бренда ZEPTEP Home Art
 (филиал Нижний Новгород):**

«Шикарный незабываемый гала-ужин... Я почувствовала себя золушкой на балу. Всюду ощущалась забота о своих сотрудниках. Я поняла, что я пришла в сильную и мощную компанию».



**ZEPTEP-чемпионы
 Хабаровского филиала:**

«Каким захватывающим было шоу на гала-ужине! Боги Цептеровского Олимпа, факел с олимпийским огнем, фейерверк на воде с цветочными букетами, лазерное шоу!»

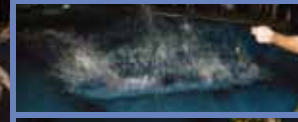


**ZEPTEP-чемпионы
 Воронежского филиала:**

«Жизнь удалась! Митинг нам продемонстрировал, что любой сотрудник, который работает честно и много, может ставить самые амбициозные цели и достигать их! Компания, как волшебная фея, опекает и защищает нас в наших стремлениях. «Сказка на земле», – так г-жа Л. Полякова назвала митинг. «1000 и 1 ночь!» - сказала г-жа Н. Ценных. «Солнечный рай!», - г-жа Г. Швец. «Цептер – Эдем – Райский Сад», - г-жа А. Карташева. «Низкий поклон господину Филипу Цептеру за нашу причастность к его великой деятельности!», - подытожила впечатления коллег г-жа Т. Диатроптова.

**Г-жа Е. Мулярова и г-жа Н.
 Гафнер (бренд ZEPTEP Home Art,
 Ярославский филиал):**

«ZEPTEP-бал – грандиозное красивейшее зрелище с салютом и лазерным шоу. Мы – на центральной площадке отеля, установлена огромная сцена. Олимпийский огонь передают из рук в руки директора филиалов. Этот огонь не погаснет в наших сердцах никогда!»



«ЧЕМПИОНЫ ОТДЫХАЮТ ПО-КОРОЛЕВСКИ»



ZEPTEP-чемпионы Воронежского филиала:

«Замечательно то, что нам было предоставлено столько времени только для отдыха – возможность выбора разнообразных экскурсий, организация смешных и увлекательных соревнований, вечерние мероприятия – все было организовано отлично и интересно по содержанию».

Г-жа В. Муртаева и г-жа Г. Султанова, сотрудники бренда ZEPTEP Home Art (г. Новый Уренгой, Екатеринбургский филиал):

«Для нас это была первая зарубежная поездка. Осталось много ярких и запоминающихся впечатлений. Конечно же, впечатлила сама атмосфера митинга, корпоративный стиль, масштабы мероприятия, общение с коллегами из других регионов. Все участники поездки остались довольны, благодарны за интересное путешествие, настроение бодрое, боевое! Получили импульс для достижения высоких результатов и включились в новые соревнования!»

ZEPTEP-чемпионы Хабаровского филиала:

«Огромное удовольствие мы получили от знакомства с легендами и историческими памятниками. Узнали, что Санта-Клаус – не кто иной, как наш Николай-чудотворец – первый епископ Миры. Этот город – мекка для паломников-христиан, здесь до сих пор случаются чудеса. Гид по имени Харун, сам похожий на Чингиз-хана, поведал нам о покровителе путешественников и мореплавателей. Мы увидели древние фрески в лийско-византийской церкви, построенной на месте захоронения святого Николая, и прикоснулись к его мощам. У нас появилось твердое убеждение: Николай-чудотворец и наш покровитель, ведь мы тоже идем по жизни с миссией добра, здоровья и красоты!»



ZEPTEP-чемпионы Воронежского филиала:

«Сотрудники всех возрастов смогли выбрать себе отдых по интересам: и дискотеки вечером, и пляжный отдых днем, и шопинг в Анталии».



«К НОВЫМ ПОБЕДАМ!»

Сотрудники Норильского представительства (Екатеринбургский филиал):

«За пять счастливых дней в Турции мы, как истинные цептеровцы, успели много. Юбилейный митинг принес элементы торжественности и восхищения теми людьми, которые показали пример успешной работы в компании. Мы искренне радовались, когда лучшим сотрудникам вручались ценные призы, и звучали аплодисменты. После такого замечательного праздника наша Норильская команда едина в решении, что и следующую поездку мы выиграем. Мало того, мы обязательно будем стоять на сцене и принимать поздравления от руководства, а в зале будут радоваться за нас наши новые сотрудники, которые приедут с нами. Мы вновь убедились, что с компанией ZEPTEP интересно работать, приятно отдыхать и познавать мир».



Команда чемпионов ZEPTEP Cosmetics&Luxury Новосибирского филиала:

«Мы с удовольствием участвовали в Олимпийских играх, в очередной раз доказывая себе, что с ZEPTEP можно исполнить любые желания и мечты. Мы получили огромный заряд бодрости и большую мотивацию в дальнейшей работе. Нам очень понравилась организация проведения мероприятий, потрясающая конференция, и, конечно же, подарки, которыми нас о д а р л а на высшем уровне!»



Г-жа А. Равидова, менеджер бренда ZEPTEP Home Art (г. Стрежевой, Екатеринбургский филиал):

«Несомненно, после каждого семинара наступают вдохновение и подъем. В Турции меня переполняли чувства радости и гордости за успех моих коллег, что нахожусь я вместе с ними – самыми успешными сотрудниками из всех брендов, всех филиалов нашей многонациональной ZEPTEP России. Где в доброжелательной обстановке открыто делятся своим опытом, подводятся итоги, награждаются лучшие сотрудники, ставятся цели и задачи, а также предлагается план действий в достижении этих целей. И, конечно же, в помощь сотрудникам - новые условия продаж, новые соревнования, новые подарки, новые путешествия!»



Г-жа Брантова, менеджер бренда ZEPTEP Home Art (г. Майкоп, Ростовский филиал):

«Главная моя задача на этот раз состояла в том, чтобы показать новому сотруднику, который поехал вместе со мной, что это реальность, что компания видит наши достижения и предоставляет нам все инструменты и большие возможности для профессионального и карьерного роста. Грандиозные масштабы мероприятия и качественная его подготовка очень помогли мне в этом. Хочется сказать большое спасибо компании за подаренный нам праздник!»



«Турция и ZEPTEP – в сердце навек»:

**Г-жа Е. Кузнецова, ТДП Архангельск-1
(Санкт-Петербургский филиал):**

«Участие в ежегодных ZEPTEP-митингах – одно из преимуществ работы в компании. Турция – очередное выдающееся событие, тем более что чувствуешь себя в этой поездке настоящим чемпионом. Я, вместе с моей командой, стала чемпионом. «Мы чемпионы всегда!» – самое главное, что я услышала в новой песне, подаренной нам компанией в честь 15-летия. Такие замечательные встречи дают ощущение огромной мощи ZEPTEP International. А заключительный Гала-ужин! Глядя в ночное небо Турции, ощущаешь полную свободу, простор. А эти бегущие по небу светящиеся строчки «ZEPTEP Forever» – они видны всему миру... И, посмотрев вокруг, видишь рядом с собой единомышленников, коллег, друзей. И это главное, что есть в твоей работе. Ощущение свободы, огромного пространства и себя как части этой системы. Особенно хочется передать свои ощущения новым сотрудникам, что я и буду делать после этой поездки».



Название филиала	ФИО	Лично заключено	Лично реализовано
МОСКВА-ГОРОД	ЧУДНОВА ИРИНА БОРИСОВНА	41 191	40 062
КАЗАНЬ	РУБЕЖЕВИЧ НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА	35 209	33 895
ХАБАРОВСК	МОИСЕЕВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА	39 047	32 263
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РЯБЦЕВА ГАЛИНА ИВАНОВНА	33 533	31 262
ЯРОСЛАВЛЬ	РУШЕНЦЕВ АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ	30 460	25 295
ЕКАТЕРИНБУРГ	МОНАСТЫРСКАЯ ОЛЬГА ВЯЧЕСЛАВОВНА	24 953	24 253
РОСТОВ-НА-ДОНУ	КУЛЬБАЦКАЯ ВАЛЕНТИНА СЕМЕНОВНА	26 256	23 421
МОСКВА-ЦЕНТР	ШАРОВА ИНЕССА АНАТОЛЬЕВНА	20 858	18 330
САМАРА	РЕЗНИЧЕНКО ЭЛЬВИРА АНАТОЛЬЕВНА	18 404	17 001
НИЖНИЙ НОВГОРОД	ЦАРЬКОВА НИНА ЕВГЕНЬЕВНА	14 036	13 297
НОВОСИБИРСК	НЕСТЕРОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА	15 888	12 903
ВОРОНЕЖ	АТАМУРАДОВА ГАЛИНА НИКОЛАЕВНА	17 532	9 850

ЛУЧШИЙ ЛИЧНЫЙ ОБОРОТ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ, ПРИШЕДШИХ В ПЕРИОД С 7 Ц.М. ПО 11 Ц.М. 2008 Г. (ОБОРОТ ЗА ПЕРИОД 7-11 Ц.М. 2008 Г.)

Название филиала	ФИО	Лично заключено	Лично реализовано
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ЦЫБАЛЕНКО НИНА ВИКТОРОВНА	30 414	22 330
МОСКВА-ГОРОД	АЛФЕРОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	9 938	9 438
КАЗАНЬ	ФЕДОРОВА ЛАРИСА ЮРЬЕВНА	7 394	6 581
НОВОСИБИРСК	КОРЗУХИН АНАТОЛИЙ ВАНЦЬЕВИЧ	7 990	6 554
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ЗАХАРОВА ОЛЬГА ВАЛЕНТИНОВНА	4 850	4 850
НИЖНИЙ НОВГОРОД	ТУРЛАЕВА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА	4 758	4 758
ЕКАТЕРИНБУРГ	КОШКИНА ЛЮБОВЬ ВАСИЛЬЕВНА	4 106	4 106
ХАБАРОВСК	ВОЛОВАТОВА ОЛЬГА ВИКТОРОВНА	5 971	3 944
САМАРА	СМОЛЬСКАЯ ОЛЬГА ОЛЕГОВНА	3 054	3 054
МОСКВА-ЦЕНТР	САЗОНОВ ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ	3 833	2 902
ЯРОСЛАВЛЬ	НЕТ		
ВОРОНЕЖ	НЕТ		

ЛУЧШИЙ ОБОРОТ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ С НОВЫМИ СОТРУДНИКАМИ L-1, ПРИШЕДШИМИ В ПЕРИОД С 7 Ц.М. ПО 11 Ц.М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Заключено лично + L1	Реализовано лично + L1
ХАБАРОВСК	МОИСЕЕВА ИРИНА АНАТОЛЬЕВНА	53 061	38 278
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РЯБЦЕВА ГАЛИНА ИВАНОВНА	36 946	33 021
ЯРОСЛАВЛЬ	РУШЕНЦЕВ АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВИЧ	33 149	27 983
ЕКАТЕРИНБУРГ	МОНАСТЫРСКАЯ ОЛЬГА ВЯЧЕСЛАВОВНА	26 578	25 878
РОСТОВ-НА-ДОНУ	КУЛЬБАЦКАЯ ВАЛЕНТИНА СЕМЕНОВНА	27 878	25 043
МОСКВА-ГОРОД	ФУТОРЯН АННА МИРОНОВНА	28 786	24 529
НОВОСИБИРСК	ГОРЕНСКАЯ ОЛЬГА АНДРЕЕВНА	29 269	20 968
КАЗАНЬ	САРКИСЯН САМВЕЛ ТАДЕВОСОВИЧ	20 540	19 656
САМАРА	КОРНЕВА ЮЛИЯ ГЕННАДЬЕВНА	17 331	13 950
НИЖНИЙ НОВГОРОД	ЦАРЬКОВА НИНА ЕВГЕНЬЕВНА	14 404	13 297
МОСКВА-ЦЕНТР	АРАПОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА	15 889	11 000
ВОРОНЕЖ	НЕТ		

ЛУЧШИЙ ОБОРОТ СТРУКТУРЫ В ПЕРИОД С 7 Ц.М. ПО 11 Ц.М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Заключено структурой + лично	Реализовано структурой + лично
КАЗАНЬ	КИРЬЕВА ФАНИЗИЛЯ МУСАВИРОВНА	242 869	197 794
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ЖАНЕ ГАЛИНА ВИКТОРОВНА	230 898	178 454
ХАБАРОВСК	ОЛЬХОВИК ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА	224 791	140 964
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	БРУДНО ТАТЬЯНА МАКСОВНА	156 974	124 862
ЕКАТЕРИНБУРГ	ОЛЬШЕВСКАЯ ЛИЛИЯ ВИКТОРОВНА	129 400	86 674
МОСКВА-ГОРОД	РАХМАНОВА ТАТЬЯНА ВАСИЛЬЕВНА	106 036	85 187
НОВОСИБИРСК	КОРНЕВА ВЕРА ВЛАДИМИРОВНА	81 328	66 544
ЯРОСЛАВЛЬ	КОРНЕВА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА	54 461	49 413
САМАРА	МУРТАЗИНА ЛИДИЯ ГРИГОРЬЕВНА	64 962	44 830
ВОРОНЕЖ	БРОННИКОВА ЛАРИСА АЛЕКСАНДРОВНА	45 814	32 993
НИЖНИЙ НОВГОРОД	ЦАРЬКОВА НИНА ЕВГЕНЬЕВНА	27 495	26 114
МОСКВА-ЦЕНТР	ЧЕРНЫШЕВА МАРИНА ДМИТРИЕВНА	26 374	23 892

ЛУЧШИЙ ЛИЧНЫЙ ОБОРОТ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ, ПРИШЕДШИХ В ПЕРИОД С 7 Ц.М. ПО 11 Ц.М. 2008 Г. (ОБОРОТ ЗА ПЕРИОД 7-11 Ц.М. 2008 Г.)

Название филиала	ФИО	Лично заключено	Лично реализовано
ВОРОНЕЖ	СТЯГОВА ГАЛИНА НИКОЛАЕВНА	4 590	4 540
НОВОСИБИРСК	МАТЮШЕНКО ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА	5 481	2 958
КАЗАНЬ	КРИВУШКИН ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	2 564	2 564
САМАРА	ФЕДУЛОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА	975	975
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	НИКОЛАЕВА ЕКАТЕРИНА ЮРЬЕВНА	919	919
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ПЕРНИКОВА ЕВГЕНИЯ АНДРЕЕВНА	691	691
МОСКВА	МАКАРОВА АННА ВАЛЕНТИНОВНА	606	606
ХАБАРОВСК	ГОРА МАРИНА ИВАНОВНА	588	588
ЕКАТЕРИНБУРГ	ПОДКОРЫТОВА ИННА ВЛАДИМИРОВНА	576	455
НИЖНИЙ НОВГОРОД	НЕТ		
ЯРОСЛАВЛЬ	НЕТ		
МОСКВА-ЦЕНТР	НЕТ		

ЛУЧШИЙ ОБОРОТ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ С НОВЫМИ СОТРУДНИКАМИ L-1, ПРИШЕДШИМИ В ПЕРИОД С 7 Ц.М. ПО 11 Ц.М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Заключено лично + L1	Реализовано лично + L1
РОСТОВ-НА-ДОНУ	ГОУЕВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	22 021	22 021
ВОРОНЕЖ	АКИНЬШИНА АЛЛА ДМИТРИЕВНА	13 891	13 814
ЕКАТЕРИНБУРГ	ПОЛОВОВА АННА ВАЛЕРЬЕВНА	12 434	8 335
НОВОСИБИРСК	КАНАЕВА ОКСАНА АЛЕКСАНДРОВНА	8 986	7 345
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	УШАКОВА АННА СЕРГЕЕВНА	8 596	5 715
ХАБАРОВСК	ПЕСТЕРЕВА АННА ОЛЕГОВНА	6 349	5 405
КАЗАНЬ	ДОНСКОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	6 033	5 339
ЯРОСЛАВЛЬ	ТИХОМИРОВА ЛЮДИМИЛА НИКОЛАЕВНА	7 180	4 692
САМАРА	ФЕДУЛОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА	1 395	1 395
НИЖНИЙ НОВГОРОД	ВОРОБЬЕВ ИВАН АЛЕКСАНДРОВИЧ	855	855
МОСКВА-ЦЕНТР	ЧЕРНОВАЕВА ВИКТОРИЯ БОРИСОВНА	1 128	646
МОСКВА	НЕТ		

ЛУЧШИЙ ОБОРОТ СТРУКТУРЫ В ПЕРИОД С 7 Ц.М. ПО 11 Ц.М. 2008 ГОДА

Название филиала	ФИО	Заключено структурой + лично	Реализовано структурой + лично
РОСТОВ-НА-ДОНУ	СБЕЖНЕВА ВАЛЕНТИНА СЕРГЕЕВНА	58 299	43 254
ЯРОСЛАВЛЬ	ВАВИЛОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА	26 801	21 168
КАЗАНЬ	ЯСОВЕВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА	17 128	16 485
ВОРОНЕЖ	УЛАНОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	15 459	15 067
ЕКАТЕРИНБУРГ	ДУБРОВА ВЕРА ГРИГОРЬЕВНА	19 543	13 950
НОВОСИБИРСК	АХМЕТОВА ЛАРИСА АЛЕКСАНДРОВНА	19 392	12 113
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	МОРОЗОВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА	10 151	8 402
ХАБАРОВСК	БАЙКАЛОВА ОКСАНА ВИКТОРОВНА	6 631	5 323
НИЖНИЙ НОВГОРОД	ХИТРОВСКАЯ ОЛЬГА ВИКТОРОВНА	4 018	4 018
МОСКВА-ЦЕНТР	КРИСТАЛИНСКАЯ НАТАЛЬЯ ВАЛЕРЬЕВНА	4 951	3 044
САМАРА	БАШАЕВА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА	2 314	2 079
МОСКВА	ВЛАСОВА ЛЮДИМИЛА НИКОЛАЕВНА	2 235	1 176

ПОБЕДИТЕЛИ КУБКА ЧЕМПИОНОВ по итогам 3 квартала 2008 года

Home Art - РОСТОВСКИЙ ФИЛИАЛ



Директор
филиала
ЙОВАНОВИЧ Братислава

Торговый
директор
филиала
ДЕНИСОВА Галина Андреевна



Тренинг
менеджер
филиала
КОТЛЯРОВА Наталья Владимировна



Home Care - РОСТОВСКИЙ ФИЛИАЛ



Директор
филиала
ЙОВАНОВИЧ Братислава

Торговый
директор
филиала
ВЕРШИГОРОВА Наталья Александровна



Тренинг
менеджер
филиала
ГЕРАСИМОВА Галина Валериевна



Medical - КАЗАНСКИЙ ФИЛИАЛ



Директор
филиала
ХАБИБУЛЛИНА Эльвира

Торговый
директор
филиала
ЧЕРЕМНЫХ Ольга Михайловна



Тренинг
менеджер
филиала
ОЛВИНА Светлана Сагитовна



Cosmetics & Luxury - НОВОСИБИРСКИЙ ФИЛИАЛ

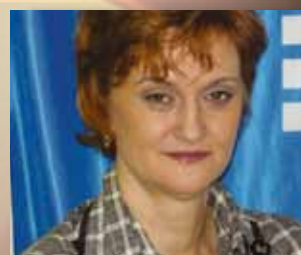


Директор
филиала
ЯЙЧАНИН Остоя

Торговый
директор
филиала
БУГЛАКОВА Наталья Владимировна



Тренинг
менеджер
филиала
ЗАВАДОВСКАЯ Маргарита Владимировна



TUTTOLUXO 6S

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УБОРКИ ОТ ZEPTEK



Зачем Вам шесть, если достаточно одного?



Уборка пылесосом



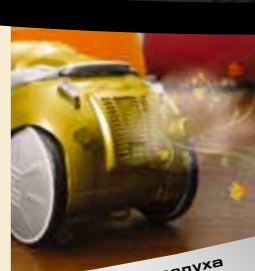
Дезинфекция



Одновременная чистка паром и всасывание



Профессиональное глажение



Очищение воздуха



Увлажнение воздуха

Чистый дом - здоровый дом, а здоровый дом - это красивый дом. **TUTTOLUXO 6S** использует естественную силу природы, имеет стильный дизайн и непревзойденное качество, как и вся продукция Zepher International, и является интеллектуальным устройством, которое позволяет нам легко вести здоровый и красивый образ жизни - жить так, как мы этого заслуживаем. Благодаря уникальному сочетанию технологии и природы, многофункциональный **TUTTOLUXO 6S** является более совершенной комплексной системой уборки по сравнению с обычным пылесосом. Он эффективно и естественно избавляет Ваш дом от пыли и грязи!

6 превосходных функций в 1 компактном приборе:

- 1 Уборка пылесосом с водяным фильтром
- 2 Дезинфекция паром
- 3 Уборка паром и пылесосом одновременно
- 4 Профессиональное глажение с паром или без него
- 5 Очищение воздуха и ароматерапия
- 6 Увлажнение воздуха



HOME CARE

www.zepher-homecare.com

ZEPTEK Home Art



Акция «Здоровая семья с ZEPTEK Home Art» в филиалах ZEPTEK Россия.

ТОРГОВЫЕ ДИРЕКТОРА БРЕНДА ZEPTEK HOME ART ФИЛИАЛОВ ОТВЕТИЛИ НА ВОПРОСЫ ИНТЕРВЬЮ:

1. **Считаете ли Вы акцию «Здоровая семья с ZEPTEK Home Art» эффективным инструментом для выполнения плана в Вашем филиале?**
2. **Чем конкретно Вашему филиалу помогла акция?**
3. **Повысилась ли привлекательность работы в бренде для новых сотрудников благодаря акции?**
4. **Ваши рекомендации по повышению эффективности акции в Вашем филиале.**

Г-жа Л. Ольшанская,
ТД Новосибирского филиала:

1. Да, я считаю эту акцию полезным инструментом для увеличения количества продажно-маркетинговых мероприятий и домашних презентаций, в том числе у «старых» клиентов, потому что она дает возможность снова обратиться к ним уже с новой концепцией презентации.
2. Акция взбудорила и активизировала сотрудников, оживила ПК и ДИЖ.
3. Да - особенно для сотрудников, которым изначально близка идея здорового образа жизни.
4. Необходимо стимулировать использование Прибора для измерения жировых отложений на домашних презентациях, проводить семинар для новых сотрудников по брошюре «Питание человека. Основной курс» минимум 1 раз в квартал, обеспечить проведение семинаров с участием представителя Института питания РАМН по представительствам 1 раз в год.

Г-жа Л. Шабельникова,
ТД филиала Москва-город:

1. Да, я считаю, что акция дана своевременно и является серьезным аргументом при проведении коммерческого разговора. И, как хорошо продуманная система, работает на повышение продаж в филиале.
2. Данная акция дала уверенность каждому сотруднику, что продукция бренда необходима каждому здравомысляще-

Новинка от ZEPTEK HOME ART! Уникальная коллекция фарфора для изысканной сервировки стола! «БЛЕК-ЭНД-УАЙТ», «РОЯЛ-ГОЛД», «ИМПЕРИАЛ-ГОЛД» - это выразительные названия трех линий новой коллекции фарфора. Две линии новой коллекции фарфора - «РОЯЛ-ГОЛД», «ИМПЕРИАЛ-ГОЛД» - представлены в 3-х цветовых вариантах: Кобальт, Бордо, Крем.



Каждая линия представлена 18 предметами, которые могут сочетаться самыми различными способами для удовлетворения потребностей клиентов. Коллекция отличается совершенством и утонченным художественным вкусом, а также разнообразием стилей и идеальным равновесием классического искусства и современности. Коллекция фарфора имеет Свидетельство подлинности. Новая коллекция фарфора от ZEPTEK International производится мастерами самого высокого класса в Германии (Баварии), за которой в настоящее время остается абсолютное первенство в производстве фарфора в Европе. Превосходное качество и королевская элегантность, ручное нанесение золотого орнамента, использование золота в 22 карата - подобная работа является авторской и подтверждает абсолютное превосходство фарфора ZEPTEK в каждой детали.

му человеку и, если он сегодня не купит на мероприятии, то обязательно купит завтра на домашней презентации. Каждый контакт - потенциальная продажа.

3. Безусловно - Да! Новый сотрудник может сразу, шаг за шагом, воплощать философию компании. Акция позволяет гордиться продукцией и воспитывает у новых сотрудников приверженность ценностям компании.
4. Считаю необходимым продолжить начатую работу с врачами из Института питания, используя совместный опыт работы на конгрессе диетологов России. Надеюсь, это поспособствует еще большей популярности продукции и росту продаж, а соответственно, выполнению поставленных перед филиалом задач.

Г-жа Е. Разумная,
ТД филиала Москва-Центр:

1. Ответ однозначный - ДА!
2. Мы стали интересны людям разного возраста. Молодым людям не очень интересно, правильно они готовят пищу или нет, т. к. их здоровье пока в поряд-

ке. Не зря говорят: «...пока петух не клюнет...». Другое дело - избыточный вес и ожирение, о вреде которого мы стали говорить в рамках акции: для молодых людей это важно, так как для них важен внешний вид. А для людей более зрелого возраста важно правильное приготовление пищи для улучшения здоровья, потому что, тот самый «петух» уже клюнул.

Ну а результаты использования прибора для измерения жировых отложений трудно переоценить. Повышается интерес к коммерческому разговору, т. к. гости ждут результатов тестирования; облегчается заказ домашних презентаций.





таций, т. к. организатор заинтересован пройти тестирование; облегчается задача для организатора по приглашению гостей на презентацию, т. к. появляется замечательный мотив для приглашения – тестирование; и еще многое, многое другое.

3. Да, конечно. Все очень ПОНЯТНО, потому что все очень СИСТЕМНО!!!

4. Считаю, что было бы очень хорошо предложить нашим клиентам подробное меню питания для разных категорий состояния здоровья на неделю или на месяц от специалистов НИИ питания РАМН;

- увеличить количество приборов для измерения жировых отложений в каждом представителстве;

- привлекать к сотрудничеству медицинских работников;

- продолжать и продолжать оттачивать мастерство презентации и коммерческого разговора в рамках акции «Здоровая семья с ZEPTEP Home Art».

Г-жа О. Алексеева,

ТД Санкт-Петербургского филиала:

1. Акция «Здоровая семья с ZEPTEP Home Art» сегодня очень актуальна. Само название акции помогает говорить о нашем товаре как важном для сохранения здоровья всей семьи. Возможно сотрудничество с врачами-диетологами. Благодаря этой акции продажи стали более эффективными. Считаю, что эта акция является эффективным инструментом для выполнения плана в нашем филиале.

2. Акция помогла понять формулу ценности здоровья. Стало легче работать с небольшим количеством комплектов и для клиентов, и для сотрудников, и особенно для новых сотрудников. Благодаря прибору – определителю жировых отложений – облегчилась работа в проведении коммерческого разговора на гала-презентациях и ДИЖ.

3. Вся акция «Здоровая семья» очень эффективна для начинающих работу в компании, т. к. люди видят конкретную цель, а не абстрактную продажу. Благодаря акции план по набору новых сотрудников выполняется ежемесячно.

4. Систематическое дообучение по правильному питанию с участием диетологов и гастроэнтерологов.



Новая возможность для оплаты договоров с максимальным удобством!

Обслуживание премиум-класса – одно из важнейших преимуществ компании ZEPTEP International. Наша компания делает все, чтобы клиенты получали максимум удовольствия от покупки. Сегодня ZEPTEP International Россия готова предложить своим клиентам новую услугу – систему оплаты договоров через терминалы самообслуживания компании Элекснет, установленные в самых удобных для оплаты местах. Запуск проекта планируется с февраля 2009 года.

Услуга будет доступна не только в Москве, но и в таких крупных городах России, как Санкт-Петербург, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Казань, Нижний Новгород, Самара, Воронеж. Также новой возможностью смогут воспользоваться клиенты следующих представительств: Белгород, Курск, Ижевск, Калуга, Смоленск, Тверь, Краснодар, Тольятти, Выборг. В дальнейшем планируется расширение географического покрытия, в соответствии с необходимостью для ZEPTEP Россия.

Оплата договора через терминал – это:

- **Удобно** - не нужно идти в офисы или в банки, заполнять квитанции, стоять в очередях.
- **Быстро** – операция занимает не больше минуты. А денежные средства будут зачислены на договор практически мгновенно!
- **Легко** – достаточно набрать номер договора и ввести деньги.
- **По пути** – терминалы размещаются в самых удобных для оплаты местах: торговых и развлекательных центрах, супермаркетах, АЗС, вокзалах, метро и др.
- **В любое время суток** – терминалы работают круглосуточно.
- **Минимальная комиссия** – процент комиссии значительно меньше, чем в коммерческих банках.

Для оплаты через терминал допускаются договоры всех брендов компании ZEPTEP International, заключенные клиентами после 21 апреля 2008 г. Возможности терминалов самообслуживания позволяют клиентам не только внести оплату по договору, но также контролировать состояние своего договора.

ЭЛЕКСНЕТ – первая компания в России, которая предложила рынку идею терминалов оплаты наличными деньгами. В 2000 году специалистами компании был создан первый опытный образец терминала, одновременно с этим Элекснет разработал собственную процессинговую систему, обеспечивающую проведение транзакций.

Сегодня Элекснет – это крупнейшая сеть терминалов оплаты в России, объединяющая несколько регионов. Это самый широкий спектр оплачиваемых услуг.

Элекснет работает в правовом русле: переводы денежных средств осуществляются от имени небанковской кредитной организации (НКО) "Москлирингцентр", которая имеет банковскую лицензию ЦБ № 3314-к от 8 июля 2003 г. На осуществление банковских операций со средствами в рублях.



Новости бренда ZEPTEK Home Care

16-17 января 2009 года в бренде ZEPTEK Home Care произошло грандиозное событие: в Центральном офисе компании в Москве прошел семинар-презентация по запуску продаж новинок 2009 года – комплексной системы уборки **TUTTOLUXO 6S** и гладильной доски-стремянки **CleanSy AcrobaZ**.

Сотрудники с восторгом встретили появление новых продуктов. И это неслучайно: **TUTTOLUXO 6S** и **CleanSy AcrobaZ** – действительно выдающиеся новинки!

TUTTOLUXO 6S – комплексная система уборки и профессионального глажения, блестящая комбинация инновационных идей и функциональных решений!

TUTTOLUXO 6S является экологичным бытовым прибором, использующим только воду и пар – самых сильных природных союзников в борьбе с грязью. Он сочетает в себе функции шести стандартных приборов!

Запатентованные уникальные характеристики делают использование прибора невероятно практичным, а перемещение – легким.

TUTTOLUXO 6S имеет 3 запатентованные системы:

Система Спрей – задерживает даже самые мелкие частицы;

Система Легкая Чистка – простота обслуживания;

Система Слалом – быстрота и маневренность.

TUTTOLUXO 6S оборудован тремя мощными фильтрами:

ФИЛЬТР ИЗ ПОЛИЭСТРА удаляет любые частицы, оставшиеся в воздухе после его прохождения через емкость с водой.

ВХОДНОЙ ВОЗДУШНЫЙ ФИЛЬТР удаляет неприятные запахи из проходящего через прибор воздуха, а также предотвращает попадание мелких частиц внутрь прибора.

ФИЛЬТР МОТОРА предотвращает попадание в мотор различных мелких частиц

На семинаре была также представлена и другая новинка: **CleanSy AcrobaZ**



– многофункциональное устройство от ZEPTEK для использования в домашних условиях.

CleanSy AcrobaZ – это не только функциональная 3-х ступенчатая стремянка, но также практичная гладильная доска.

CleanSy AcrobaZ поможет Вам в ежедневной работе по дому, сэкономит время и место. Больше никакого утомительного поиска места для хранения!

Компактная, эргономичная и очень устойчивая 3-х ступенчатая стремянка **CleanSy AcrobaZ** надежно фиксируется на поверхности пола и не скользит по нему. Облегченная конструкция стремянки обеспечивает ее быструю и простую транспортировку и хранение.

CleanSy AcrobaZ – это инновационное устройство, эффективно и качественно выполняющее различные функции в доме.



- ✓ Сухая и влажная уборка пылесосом с водяным фильтром
- ✓ Чистка паром и дезинфекция
- ✓ Одновременная чистка паром и пылесосом
- ✓ Профессиональное паровое глажение
- ✓ Очищение воздуха и ароматерапия
- ✓ Увлажнение воздуха



шерсти животных и т. д. Он также используется для очищения воздуха, охлаждающего мотор.

Результаты уборки этим прибором просто превосходны! Дом будет полностью очищен от пыли, и абсолютно чистый воздух вернется в помещение. Ведь **TUTTOLUXO 6S** удаляет пыль, одновременно очищая и увлажняя воздух!

TUTTOLUXO 6S – современный бытовой прибор, открывающий новую эру в области бытовой техники!

Представленные новинки бренда ZEPTEK Home Care имеют все шансы стать лидерами продаж 2009 года!



Новости бренда ZEPTEK Medical

По итогам третьего квартала 2008 года лучших результатов в бренде ZEPTEK Medical вновь добился Казанский филиал.

Этот филиал уже долгое время удерживает пальму первенства, в связи с чем мы поздравляем Директора филиала г-жу Хабибуллину, Торгового директора филиала г-жу Черемных, Региональных торговых директоров г-жу Корнилову, г-жу Черемисову и г-жу Рубежевич, а также всех презентантов и менеджеров Казанского филиала. Желаем Вам новых целей, новых высот и новых блестящих успехов!

Анонс новой продукции линии Vital System

В начале 2009 года ожидается запуск в продажу новинок линии Vital System. Нас ожидают новые высокотехнологичные приборы, которые помогут клиентам заботиться о своем здоровье:

PBG-901 – Революционная новинка! Инфракрасный лобный термометр, позволяющий быстро и удобно измерить температуру даже у самых маленьких детей. Современный дизайн и удобство использования понравятся всем клиентам, даже пожилым людям и детям!

PBG-902 – Новая модель тонометра на плечевую часть руки. Память прибора увеличена до 42 измерений. Есть возможность дополнительного заказа более широкой манжеты.

PBG-903 – Новая модель тонометра на запястье. Теперь память прибора составляет 85 измерений, что позволяет лучше контролировать динамику артериального давления.

PBG-904 – Компрессорный ингалятор, эффективный и максимально безопасный. Лекарство равномерно распределяется по верхним и нижним дыхательным путям, а стенки дыхательных путей увлажняются, что особенно важно для людей с хроническими респираторными заболеваниями.

дес, Национальный торговый директор региона 2 г-жа Исмагилова и Торговый директор ZEPTEK Medical Ростовского филиала г-жа Тагирова.

В ходе конференции более 200 медицинских работников города и края получили подробную информацию о применении прибора Биоптрон в ревматологии, травматологии, педиатрии и других областях медицины. Особое внимание на конференции было уделено стремлению к долгой и здоровой жизни в условиях сложной экологической обстановки. Информация о системе очистки воздуха Therapy Air iOn заинтересовала многих медицинских работников детских учреждений. Оборот по итогам конференции составил 15 000 пкт.



Форум Медицины и Красоты

Лучшие сотрудники ZEPTEK Medical филиала Москва-город приняли участие в состоявшемся 17-19 ноября 2008 г. Форуме Медицины и Красоты, который проходил в Гостином

Дворе. За три дня форум посетило более 12 тысяч человек, гости форума активно участвовали в бесплатных сеансах светотерапии, интересовались продукцией и заполняли анкеты на участие в Викторине. Уже в первые дни после форума было заключено договоров на 16 000 пкт, назначено 60 презентаций, в том числе в медицинских и косметологических учреждениях, 8 человек присоединились к нашей команде. А это только начало!



Совещание в Ярославском филиале

В сентябре 2008 г. Ярославский филиал посетили почетные гости: Генеральный директор ZEPTEK России – г-н Й. Бунда и Исполнительный директор ZEPTEK России – г-н П. Джурович. В офисе Ярославского представительства состоялась встреча с сотрудниками и менеджерами, на которой были затронуты ключевые вопросы работы торгового сектора.

Эта встреча и откровенное общение еще раз убедило сотрудников в действенности системы «5 шагов к успеху» и вселило уверенность в выполнении высоких планов. В результате, по итогам трех Цептер-месяцев (9, 10, 11 Ц.м.), бренд ZEPTEK Medical Ярославского филиала выполнил план по набору новых сотрудников на 107%. Особенно хочется отметить отличную работу обучающихся менеджеров: г-жи Яковлевой (г. Вологда) и г-жи Ерохиной (г. Рыбинск), выполнивших план на 200%.



Активный поиск новых контактов

В Северной столице также прошла активная работа на выставках. Сотрудники филиала приняли участие в таких мероприятиях, как БОЛЬНИЦА 2008, КОСМЕТОЛОГИЯ-2008 и научно-практическая конференция «Физиотерапия и санаторно-курортное лечение в детстве». Своими ожиданиями с нами поделилась тренинг-менеджер филиала г-жа Рыкова: «При таком плотном графике мероприятий мы планируем значительное повышение активности всех наших сотрудников и, конечно, тех, кто недавно начал сотрудничать с нами».



Работа с медицинскими специалистами

29 октября в Новороссийске состоялась научно-практическая медицинская конференция «Основы и клинические аспекты светотерапии Биоптрон». В работе конференции принимали участие Научный консультант профессор Эр-

Новости бренда ZEPTEP Cosmetics & Luxury

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ БРЕНДА COSMETICS & LUXURY

Изменение системы начисления вознаграждения Торговым директорам представительств бренда ZEPTEP Cosmetics & Luxury

Начиная с 1 декабря 2008 г. (XIII Ц.м. 2008 г.) изменена система начисления вознаграждения Торговым директорам представительств бренда С&L. Цель – развивать бренд С&L и помочь всем выполнить план и квоту

по продаже косметики.

I ЭТАП с 1 декабря 2008 г. (XIII Ц.м. 2008 г.) Торговые директора представительств / Ведущие менеджеры представительств* получают вознаграждение по итогам работы за месяц, состоящее из 2 частей:

1. Вознаграждение за реализованный оборот только бренда С&L – в зависимости от величины реализованного оборота только бренда С&L.

Реализованный оборот* С&L	Размер вознаграждения за реализованный оборот* бренда С&L, руб.
1 000 пкт и более	3500
2 000 пкт и более	5000
3 000 пкт и более	6000
5 000 пкт и более	8000
8 000 пкт и более	11000
10 000 пкт и более	13000

2. Вознаграждение за выполнение плана продаж по реализованному обороту товаров из ассортимента С&L брендами Home Art, Home Care и Medical – в зависимости от % выполнения плана по реализованному обороту товаров из ассортимента С&L брендами Home Art, Home Care и Medical

Размер вознаграждения за выполнение плана продаж по реализованному обороту* товаров из ассортимента С&L другими брендами (НА,НС, Med) на 100% и более, руб.	Размер вознаграждения за выполнение плана продаж по реализованному обороту* товаров из ассортимента С&L другими брендами (НА,НС, Med)	
	<100%	100% и более
1000	2,0%	3,0%

Для новых Ведущих менеджеров представительств данные условия действуют в течение первых 6 Цептер-месяцев работы.

II ЭТАП После 6 Цептер-месяцев работы Торговые директора представительств / Ведущие менеджеры представительств* получают вознаграждение по итогам работы за месяц, состоящее из 2 частей: **1. Вознаграждение за реализованный оборот только бренда С&L** – в зависимости от величины реализованного оборота только бренда С&L.

Реализованный оборот* С&L	Размер вознаграждения по реализованному обороту* бренда С&L, руб.	Размер вознаграждения за выполнение плана продаж по реализованному обороту* бренда С&L на 75% и более, не включая продажи других брендов (НА,НС, Med), руб.	Размер вознаграждения за выполнение плана продаж по реализованному обороту* бренда С&L на 100% и более, не включая продажи других брендов (НА,НС, Med), руб.
3 000 пкт и более	3 000	1500	3000
5 000 пкт и более	4 000	2000	4000
8 000 пкт и более	5 500	2750	5500
10 000 пкт и более	6 500	3250	6500

2. Вознаграждение за выполнение плана продаж по реализованному обороту товаров из ассортимента С&L брендами Home Art, Home Care и Medical – в зависимости от % выполнения плана по реализованному обороту товаров из ассортимента С&L брендами Home Art, Home Care и Medical.

Размер вознаграждения за выполнение плана продаж по реализованному обороту* товаров из ассортимента С&L другими брендами (НА,НС, Med) на 100% и более, руб.	Размер вознаграждения за выполнение плана продаж по реализованному обороту* товаров из ассортимента С&L другими брендами (НА,НС, Med)	
	<100%	100% и более
1000	2,0%	3,0%

*Начиная с XIII Ц.м. 2008 года в представительствах назначают сначала на должность Ведущего менеджера представительства, а после 6 Цептер-месяцев успешной работы переводят на должность Торгового директора представительства.

НОВЫЕ УСЛОВИЯ НАЧИСЛЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ Торговых директоров представительств / Ведущих менеджеров представительств - ЭТО:

- ❑ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ БЫСТРОГО РАЗВИТИЯ БРЕНДА Cosmetics & Luxury ⇨ I ЭТАП
- ❑ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОСТОЯННОГО ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА И ПОЛУЧЕНИЯ ВЫСОКИХ КОМИССИОННЫХ ⇨ II ЭТАП
- ❑ % И БОНУС ЗА ОБОРОТ ДРУГИХ БРЕНДОВ ⇨ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ БОЛЬШОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ Торговых директоров представительств/Ведущих менеджеров представительств В РАБОТЕ И ПОМОЩИ В ПРОДАЖЕ продукции Cosmetics & Luxury брендами Home Art, Home Care и Medical.
- ❑ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМАНДЫ Торговых директоров представительств/Ведущих менеджеров представительств БРЕНДА Cosmetics & Luxury

Изменение системы начисления вознаграждения Торговым директорам филиалов бренда ZEPTEP Cosmetics & Luxury

С 01 декабря 2008 года Торговые директора филиалов получают вознаграждение по итогам работы за месяц, состоящее из 4 частей:

1. Вознаграждение за выполнение реализованного оборота только бренда С&L +
2. Вознаграждение за выполнение плана продаж по реализованному обороту бренда С&L +
3. **Вознаграждение за выполнение плана продаж по реализованному обороту товаров из ассортимента С&L брендами Home Art, Home Care, Medical +**
4. **Вознаграждение за выполнение плана продаж по реализованному обороту товаров из ассортимента С&L всеми брендами.**

НОВЫЕ УСЛОВИЯ НАЧИСЛЕНИЯ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ТДФ - ЭТО:

- ❑ ПОСТОЯННЫЙ РОСТ ОБОРОТА БРЕНДА С&L
- ❑ ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА ПО С&L ВСЕМИ БРЕНДАМИ
- ❑ ВЫСОКИЕ КОМИССИОННЫЕ ТОРГОВЫХ ДИРЕКТОРОВ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ В БРЕНДЕ С&L

Новости бренда ZEPTEP Cosmetics & Luxury

ДЕЙСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА РАБОТЫ БЬЮТИ-КЛУБА

УСЛОВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ И ЧЛЕНСТВА В БЬЮТИ-КЛУБЕ СЕГОДНЯ:

1. Первая покупка только по полной цене минимум на 50 пкт: заключение договора купли-продажи
2. Оплата по договору - 100% в течение 30 дней с момента заключения
3. Получение карты члена Бьюти-клуба
4. Последующие покупки с 30% скидкой только при покупке минимум на 35 пкт (сумма со скидкой)
5. В случае неактивности Бьюти-карты 70 пкт в течение 90 дней со дня последней покупки – потеря членства в Бьюти-клубе

ПРЕИМУЩЕСТВА БЬЮТИ - КЛУБА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ СЕГОДНЯ:

1. Продаем клиенту продукцию по полной стоимости и получаем за это комиссионные за личную продажу от 18% до 33%!
2. Клиент будет регулярно совершать покупки, чтобы не лишиться преимуществ члена Бьюти-клуба и не приобретать их снова.
3. Регулярная активность членов Бьюти-клуба=высокиепродажиCosmetics&Luxury = большие комиссионные.
4. Вы имеете постоянно растущую активную базу своих новых клиентов Cosmetics&Luxury - членов Бьюти-клуба.
5. Вы можете каждый месяц получать комиссионное вознаграждение за L1 за каждого своего члена Бьюти-клуба.
6. Вам легко выполнять квоты маркетинг-плана бренда и повышать свои ранги.

ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – ЕЖЕМЕСЯЧНО (!) МИНИМУМ 20 НОВЫХ ЧЛЕНОВ БЬЮТИ-КЛУБА У КАЖДОГО СОТРУДНИКА!

Пример комиссионных за 20 новых членов БК:

1 месяц работы сотрудника C&L	2 месяц работы сотрудника C&L	3 месяц работы сотрудника C&L
20 новых членов БК (клиентов) = продажа = комиссионные 8 050 руб.	20 новых членов БК (клиентов) - 8 050 руб.	20 новых членов БК (клиентов) - 8 050 руб.
	10 членов БК из 1-го месяца (повторные покупки мин. на 35 ПКТ), менеджерские комиссионные 10% - 1 127 руб.	10 членов БК из 1-го месяца (повторные покупки мин. на 35 ПКТ), менеджерские комиссионные 10% - 1 127 руб.
		10 членов БК из 2-го месяца (повторные покупки мин. на 35 ПКТ), менеджерские комиссионные 10% - 1 127 руб.
ИТОГО: 8 050 руб.	ИТОГО: 9 177 руб.	ИТОГО: 10 304 руб.!

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ЗАРАБОТОК, ВЫ ДОЛЖНЫ УВЕЛИЧИВАТЬ ВАШУ ГРУППУ ЗА СЧЕТ НОВЫХ И НОВЫХ ЧЛЕНОВ Бьюти-Клуба!

ПРЕИМУЩЕСТВА БЬЮТИ - КЛУБА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ СЕГОДНЯ:

1. Все последующие покупки минимум на 1330 руб. со скидкой 30% и более
2. Ежемесячный индивидуальный мастер-класс
3. Персональный подбор средств по уходу
4. Вся новая продукция по промо-ценам
5. Возможность приобретать подарочные комплекты для близких на самых выгодных условиях
6. Статус VIP-клиента в ZEPTEP

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ ЧЛЕНАМ БЬЮТИ-КЛУБА ZEPTEP КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ В ОБЛАСТИ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ!

НОВИНКИ БРЕНДА COSMETICS&LUXURY

«Аксессуары – последнее, что мы одеваем и первое, на что обращают внимание», - это бессмертное изречение навсегда определило отношение к часам, галстукам, запонкам... Неслучайно в ряду бесчисленных деталей туалета на первом месте именно часы. Мы выбираем их долго и тщательно, пока не находим отражения своего «Я». Часы многое могут рассказать о своем владельце, образе его жизни и мыслей, ценностях и приоритетах, и, конечно,

достоинствах. «Образ незавершен, чего-то не хватает...», - таких слов никогда не услышит в свой адрес обладатель элитных швейцарских часов из новой коллекции бренда ZEPTEP Cosmetics&Luxury. Элегантная классика часов Oval Gate, элитность и совершенство часов Grand Circle, инновационные технологии и безупречное качество – само воплощение времени – единственного, что бесценно. Заботясь о нашем удобстве, ZEPTEP

International особое внимание уделяет деталям: инновационная застежка «Бабочка» в моделях Oval Gate и Grand Circle позволяет обеспечить максимальный комфорт и сохранность ваших драгоценных часов.



СПЕЦИАЛЬНЫЕ АКЦИИ БРЕНДА COSMETICS&LUXURY

Продолжают действовать специальные предложения для всех сотрудников и членов Бьюти-клуба всех брендов с активной картой Бьюти-клуба:

1. Предложение по наборам линий La Danza, Swisso Logical, Swiss Nature и Swisso Logical Philip с 35%-й скидкой.
2. Акция «1+1» по продаже отдельных артикулов линии при покупке на сумму не менее 1330 руб. (35 пкт).

3. Акция по продаже дезодорантов Swisso Logical Skincare и Swisso Logical Philip – это уникальная возможность приобрести дезодоранты по льготной цене (женские - по 260 руб., мужские – по 300 руб.)



на каждые 100 пкт реализованного личного оборота продукции своего бренда или на 35 пкт продукции бренда C&L.



ПОБЕДИТЕЛИ ФОТОКОНКУРСА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ZEPTEK HOME ART

I МЕСТО – КОФЕЙНЫЙ СЕРВИЗ «ФЛОРА» (НА 6 ПЕРСОН)!



**Спахова
Екатерина
Александровна,**
г. Воронеж:

Осень. Золотая, красивая. Но сейчас идет дождь. Хочется радости. И я вспоминаю, что у меня большая радость, потому что я привезла своему любимому клиенту кастрюлю – самую замечательную. Я бережно открываю коробочку и вынимаю просто сказочное чудо – кастрюльку. Она излучает столько света и тепла, что на душе становится тепло и радостно. Я смотрю в нее, как в зеркало, вижу себя и улыбаюсь. Дизайн ее настолько совершенен, что нет желания что-то добавить или убрать. Делая поставку клиенту, я радуюсь даже больше, чем покупатель, потому что он до конца еще не знает, что он держит в руках. А я - знаю.

... Четыре года, наверное, это не так много. Но у меня хорошая структура. Я достигла ранга Сеньор, и мои сотрудники не отставали от меня. Скоро я закончу институт. Я стала мудрее, увереннее в себе, ведь я работаю в компании с мировым именем. Я общаюсь с интересными менеджерами компании, у которых постоянно учусь. А мои любимые клиенты... Заказав продукцию, они просто ждут не дождутся, когда я привезу им долгожданную Посуду, чтобы заказать что-то еще. А я не дожусь, когда, вручая, увижу радость и благодарность в их глазах. И для меня это очень важно и нужно.

Желаю счастья и процветания компании ZEPTEK с ее неутомимыми сотрудниками. Ведь это мы доносим до порой незнакомых нам людей все, что знаем и умеем сами. И эти незнакомые люди становятся нашими близкими друзьями. У меня сейчас много таких друзей. Я счастлива, что работаю в такой замечательной компании.

ZEPTEK – стиль XXI века.

Все, что нужно для человека.

Home Art – искусство для дома:

Для уюта, тепла и приема

За роскошно накрытым столом.

Это ясно и не мудрецу

Твоя власть неподвластна времени

И корона тебе – к лицу.

Спасибо!



**Желудович
Вера Макаровна,**
г. Сургут:

Многие со мной согласятся, что Его Величество Случай очень часто круто меняет нашу жизнь. Именно случай в октябре 1999 года привел меня на презентацию ZEPTEK. В то время мы с мужем, два педагога-бюджетника, год назад переехавшие из Казахстана в Сургут, работали в нефтегазовом университете и жили в комнате в общежитии. О чем мы тогда мечтали? Иметь просторную квартиру, чтобы привезти в Сургут дочек, найти им хорошую работу. Только уж очень призрачной казалась нам эта мечта! Тем не менее, мы использовали любую возможность для ее реализации. Поэтому за работу в компании ZEPTEK, в бренде Home Art, я принялась с энтузиазмом, прежде всего потому, что

как только я поближе познакомилась с этой посудой, я в нее влюбилась, и у меня появилась еще одна шальная мечта: иметь такую посуду у себя дома!

... Начало моей работы в компании было трудным. Первый год, по сути, был затрачен на приобретение опыта, о чем я, конечно, не жалею. Но помню, какой ценой он мне достался! Уже тогда я решила для себя, что всех, кого я буду приглашать на работу в компанию, я, в первую очередь, должна научить работать, чтобы избавить их от повторения моих ошибок. Время шло, и с приобретением опыта я стала достигать все больших результатов, и задумалась о переходе на постоянную работу в ZEPTEK. Конечно, трудно было решиться на отказ от «гарантированной» заработной платы. Но все сомнения развеялись, когда я принесла домой зарплату в 43 тысячи рублей, которая более чем в 4 раза превышала мой заработок в университете.

... Мечты сбывались одна за другой. Сначала - мечта о посуде в виде набора Family. Потом два года подряд я признавалась лучшим менеджером России, выиграла автомобиль в пользование на полгода. Собственный автомобиль появился у меня уже после приобретения первой квартиры. Как мы и хотели, дочери живут с нами, в Сургуте, работают успешно на хорошей работе, создали семьи и имеют теперь уже собственные квартиры, с нашей помощью, конечно. А что касается посуды, то она у меня дома в полном ассортименте, и не только посуда!

Для меня продукция ZEPTEK – это воплощение элегантности и утонченности, радости и мудрости! Эта продукция создана для того, чтобы порадовать и себя любимую, и своих близких. Наша семья любит принимать гостей, и всякий раз стол, сервированный посудой ZEPTEK, вызывает восхищение всех приглашенных. Это ли не заветная мечта всякой хозяйки?! Для меня она стала привычной, но не менее приятной от этого. Я всегда уверена в себе, чувствую себя великолепно среди этих шедевров изысканности, элегантности и великолепного качества! Праздничный вид посуды создает такое же праздничное, приподнятое настроение, поднимает самооценку, побуждает жить, творить, достигать новых вершин!

Если Вы – личность неповторимая, целеустремленная, жаждущая успеха, новых достижений в Вашей жизни, то эта продукция - посуда компании ZEPTEK - должна быть Вашей! Кроме неоспоримых преимуществ в приготвлении полезной и вкусной пищи, сохраняющей Ваше здоровье и здоровье Ваших близких, она обязательно поднимет Ваш тонус, настроение, стремление к новым достижениям!



**Фишко
Сергей
Витальевич,**
г. Томск:

... Четыре года назад я познакомился со своей любимой супругой Юлечкой, и при знакомстве с будущей тещей увидел посуду ZEPTEK. Теща, к тому времени пользовавшаяся этой посудой более 12 лет, долго мне рассказывала, как на этой посуде правильно готовить здоровую пищу, жарить без жира, варить без воды. Тогда я не только не поверил в эти «чудеса», но и не понял, как можно было отдать за посуду такие деньги. Я даже представить себе не мог, что, спустя несколько лет, приду на презентацию компании и начну стоить свою карьеру в

ZEPTEP... Мне очень понравилась компания, потому что мои жизненные принципы и взгляды совпадают с ее миссией, а также потому, что мой доход и время - только в моих руках, а не в постоянной зависимости от настроения начальства.

... Сначала я не умел готовить по ZEPTEP-правилам. Осознание того, что это необходимо, пришло чуть позже. Начав активно работать с 4 Ц.м. 2008 года, сейчас я уже участвую в проведении презентаций в нашем офисе вместе с Торговым директором и провожу инфовстречи с Региональным директором. Выиграл в соревнованиях разную продукцию компании и поездку на митинг в Турции. Совершенствуюсь в работе, участвую в семинарах, постоянно ищу наиболее эффективные подходы для управления продажами и командой, которую активно строю.

На сегодняшний день к сотрудничеству в моей структуре присоединились 19 человек, из них: 11 чел. – L1, 4 чел. – L2 и 4 чел. – L3. Появилось новое полезное увлечение и хобби: собирать и готовить новые рецепты от ZEPTEP - без соли, масла и воды. Во-первых, это большой вклад в здоровье моей семьи, формирование здоровых привычек в еде. Особенно это актуально сейчас, когда у меня появился сын Николай. А во-вторых, неоценимый опыт проведения домашних презентаций. Мне нравится удивлять всех.

Я очень рад, что судьба привела меня в компанию ZEPTEP. Я всегда мечтал о таких коллегах, как у нас в ZEPTEP. Здесь я многому научился и еще большему научусь в будущем.

II МЕСТО – СТАТЬЯ В ZEPTEP ВЕСТНИКЕ !



**Кириллова
Татьяна Васильевна,**
г. Сорочинск

С продукцией компании ZEPTEP я знакома с 1997 года. Более того, у моей мамы есть металлическая посуда и система «Вакси», а у меня

была только «Вакси». Два года назад в наш город стали приезжать сотрудники компании ZEPTEP и проводить презентации. Меня на презентацию пригласила моя знакомая. Идти мне не хотелось, так как я считала, что знаю об этой посуде все, но пошла, чтобы выяснить состояние моего договора на металлическую посуду, заключенного в 1997 году. По окончании презентации я поняла, что ничего не знала о продукции. Презентация была интересной и познавательной. Я узнала много интересных подробностей о свойствах сплава, о способах приготовления в ней! Увидев мою заинтересованность, мне предложили сотрудничество.

Имея опыт работы в сетевой косметической компании, я настоятельно отнеслась к этому предложению, но все же решила над ним подумать. Все решил случай: моя хорошая знакомая позвонила мне и спросила, не знаю ли я кого-нибудь в компании ZEPTEP, поскольку она видела посуду у своих родственников и хочет такую же! Созвонившись с представителем компании, я пригласила её к своей знакомой. Они заключили договор на крупную сумму. Посчитав зарплату с этого договора, я была поражена: «Бог мой, это моя двухмесячная зарплата в школе!». И я решила заключить с компанией договор о сотрудничестве. Мне очень повезло – работу в ZEPTEP я начала под руководством очень умного, высокопрофессионального и просто замечательного человека - Торгового директора г. Оренбург Ивановой Татьяны Викторовны. В связи с тем, что я практически ничего не знала о работе в компании, Татьяна Викторовна обучала меня, обеспечила меня необходимой литературой. Я добросовестно выполняла все задания, читала литературу, учила наизусть тексты презентаций, проводила презентации сначала под руководством своего менеджера, а потом и сама.

За первые полгода работы в компании я стала победителем в номинации «Лучший быстрый старт 2007 года» Самарского филиала и съездила вместе с командой ZEPTEP в Египет. О своей победе я узнала в Египте. Когда я услышала свою фамилию, а это было так неожиданно - мои руководители меня об этом не предупредили, решив сделать мне сюрприз - я испытала сначала легкий шок, затем радость, затем гордость за себя. Я поверила в себя! Я очень горжусь, что работаю в такой авторитетной компании, мне импонирует ее миссия «Здоровье и красота». Что может быть для человека важнее, чем здоровье и улучшение качества жизни?



**Пигачева
Алина Вячеславовна,**
г. Чебоксары

Работая врачом и каждый день сталкиваясь с неизлечимыми заболеваниями, видя страдания пациентов, я часто впада-

ла в отчаяние, потому что не могла помочь им выздороветь. Наверное, поэтому, когда я впервые попала на домашнюю презентацию посуды ZEPTEP, я сразу влюбилась в эту продукцию. Я даже помогла менеджеру вести эту презентацию, настолько это было мне близко. Через 3 дня на гала-презентации, на тепलोходе, я заключила договор на комплект посуды. Но самое главное - здесь я приняла решение стать сотрудником компании ZEPTEP и помочь многим людям оздоровиться, стать красивее и даже, может быть, помочь многим найти свой путь. Я сразу обнаружила близких по духу людей.

Идея о том, что сотрудники компании делают больше, чем просто учат людей готовить вкусную и полезную пищу, стала мне понятна. Они врачуют, занимаются очищением организма от шлаков, укреплением иммунной системы, и, в конечном счете, проводят профилактику болезней - всех тех болезней печени, кишечника, сердца и сосудов, которые мы, врачи, лечим и стараемся вылечить. «Ведь предупредить болезнь легче, чем лечить ее», - говорили великие врачи. Здесь я увидела единомышленников в ведении здорового образа жизни. Так, 7 октября, 2 года назад, я стала сотрудником компании ZEPTEP.

Я многому научилась в компании благодаря тренингам и семинарам, на которые я всегда старалась попасть. Я становилась увереннее в своих убеждениях, и стала более определенной моя цель, моя миссия. За первые успехи я благодарна своему менеджеру.

Но время бежит вперед. Вслед за успехами пришли и трудности. Но я не захотела бежать. Ведь главное – это не избегать трудностей, а идти, не сдаваясь, выполнять профессионально работу.

И снова тренинги, новая форма работы 2008 года, куда я включилась сразу же и поняла все ее преимущества. Мой успех стал больше прежнего. И вот уже, проработав в компании 2 года, я с уверенностью могу сказать, что я «на своем месте», и моя мечта заниматься предупреждением болезней осуществилась. На сегодняшний день я получаю полное духовное удовлетворение от работы в компании ZEPTEP. Я вношу вместе с ZEPTEP-посудой здоровье, комфорт и красоту в каждую семью России. Я желаю всем найти свой «маяк» в жизни, свою цель, которая поможет изменить жизни людей к лучшему.



**Сайфуллина
Оксана Станиславовна,**
г. Стерлитамак:

Мир ZEPTEK – мир ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ!

Сколько лет я работаю в компании? Наверное, о годах работы в компании ZEPTEK мне говорить еще рано, она исчисляется пока только днями, и их ровно 22. Дни, наполненные счастливым общением с новыми людьми, завязыванием полезных знакомств, обретением новых друзей, конечно же, благодарностью и признанием довольных клиентов.

Что важного принес в мою жизнь ZEPTEK?

Работая здесь, я получила современную востребованную профессию, возможность карьерного роста и творческой самореализации, что имеет немаловажное значение в современном мире, смогла найти себя, свое место в жизни.

Я могу уверенно сказать, что я нашла свое призвание – распространять миссию здоровья и красоты, делать людей вокруг себя более счастливыми.

Для меня быть сотрудником ZEPTEK – особая гордость и почетное предназначение.



**Шаталова
Людмила Николаевна,**
г. Сорочинск:

Дорогие друзья! Хочется поделиться своей радостью и переполняющими меня эмоциями. Виват! До сих пор кажется это не-

вероятным, но это так! Я приглашена на ежегодный митинг лучших сотрудников компании ZEPTEK, который будет проводиться в Турции. Уже совсем скоро самолет отвезет меня вместе с коллегами по бизнесу в солнечную Турцию, на побережье Средиземного моря.

А я уже сейчас парю на крыльях своего успеха и думаю, что этого могло бы не случиться, если бы я отказалась пойти на презентацию в один из холодных зимних вечеров. Я, конечно, слышала о компании ZEPTEK, но считала, что этот дорогой и недостижимый мир не для меня. Однако после презентации, на которой понравилось все: начиная с посуды и угощения, и заканчивая атмосферой в зале, мне очень захотелось иметь у себя дома такую посуду. В компанию ZEPTEK я пришла, чтобы получить со скидкой посуду, а получила гораздо больше. Передо мной открылись двери нового мира. Я первый раз поеду за границу!

Проработав 18 лет в системе здравоохранения, самое большее, что могла себе позволить – это съездить в гости к родственникам. Из всего, что произошло со мной за 5 месяцев, я сделала вывод: в этой жизни все возможно, особенно если ты работаешь в компании ZEPTEK. Любимая работа может еще и достойно оплачиваться. С ZEPTEK мечты сбываются. Только не нужно давать шанс собственной лени. Лени может победить мечта, особенно если мечта очень маленькая. Ключи от двери к успеху нам всем дает Филип Цептер. Уверена, для меня поездка в Турцию, мой первый успех, станет достаточно высоким трамплином на пути к новым достижениям.



**Кашина
Татьяна Константиновна**
г. Санкт-Петербург:

Моя плодотворная деятельность в ZEPTEK началась в декабре 2004 года.

С ZEPTEK меня познакомила руководительница туристической группы, для которой я проводила экскурсии.

В это время я искала работу со свободным графиком и воспитывала одна двух дочерей (Катюше было 10 лет, Сашеньке - 4 года).

Начав пользоваться посудой из чемодана с образцами, я стала кормить детей полезными овощами и кашами, которые стали вкусными для них, быстро готовились, сэкономили время и деньги.

Я освободила свое время от изнурительной и ненужной работы на кухне, смогла уделять его своим детям и вновь занялась проведением экскурсий, которые увлекали меня еще со студенческой поры.

Что интересно, еще в день оформления договора о сотрудничестве с компанией ZEPTEK мне позвонили с работы, которую я ждала полгода. Позже меня стали приглашать в недвижимость, страхование, распространение биодобавок, медприборов, сувениров, моющих средств... И я поняла, что ZEPTEK – это, чтобы долго жить («striving for a longer life...»). ZEPTEK помог понять, как относятся ко мне мои старые друзья и родственники, дал много новых хороших знакомых, научил лучше разбираться в людях и понимать их интересы. Я не просто ищу клиентов для приобретения продукции ZEPTEK, я провожу интересно время и часто бываю на международных выставках и праздниках, на выставках в крупных магазинах города, на презентациях в ресторанах и на теплоходах, в библиотеках и учебных заведениях, в гостях у разных людей в различных уголках Петербурга.

Благодаря ZEPTEK мой дом наполнился смехом детей и молодежи. Раньше я не всегда отмечала дни рождения, так как трудно было приготовить интересные блюда и вкусные праздничные угощения, а теперь делаю это легко, радостно и быстро, когда дочери приглашают своих друзей.

Даже простой семейный обед превращается в праздник, когда на столе хотя бы несколько предметов ZEPTEK. У нас появилась семейная поговорка: «И котик знает, что в ZEPTEK вкусно и сладко».

С помощью компании я сохраняю и укрепляю не только свое здоровье и здоровье моих детей, но и пропагандирую здоровый образ жизни другим людям. А это так чудесно: делать добро и получать за это вознаграждение!

8 лет назад я искала работу, позволяющую зарабатывать и оставлять время на воспитание хороших и здоровых детей. Я смогла это сделать с ZEPTEK! Старшая дочь закончила школу с медалью, учится на 3 курсе в Архитектурно-Строительном; младшая совмещает хорошую учебу в школе с занятиями хореографией, участвует в театральных спектаклях.

Дочери видят развитие новых технологий, пользуясь качественной продукцией ZEPTEK, видят, что мама работает в компании, имя которой известно во всем мире. Поэтому стараются быть добросовестными, трудолюбивыми, инициативными, общительными, учатся добиваться успеха в жизни.

III МЕСТО – ФОТО В ZEPTEP ВЕСТНИКЕ !



**Маисеева
Елизавета
Владимировна,**
г. Курган



**Юдина
Светлана
Валерьевна,**
*Региональный
Торговый директор
бренда Home Art,
Регион
Хабаровск-Север*



**Порсева
Валентина
Андреевна,**
*Торговый
директор
представи-
тельства
Пермь-3*



**Храменкова
Мария Владимировна,**
г. Биробиджан



Шорина Наталья Ивановна,
г. Москва



**Фишко
Юлия
Олеговна,**
г. Томск



**Манохина
Лариса Леонидовна,**
г. Москва



**Воскобойникова
Нина Михайловна,**
г. Волгоград



**Панова
Лариса
Петровна,**
*г. Новый
Уренгой*



Гегузина Галина Александровна,
г. Ростов-на-Дону



ПОБЕДИТЕЛИ ФОТОКОНКУРСА ДЛЯ КЛИЕНТОВ ZEPTEP HOME ART

I МЕСТО – КОМПЛЕКТ «ЗДОРОВАЯ СЕМЬЯ»



Семья Ершовых,
г. Кострома:

«Мой любимый муж на день свадьбы сделал мне подарок – это была кастрюля-скороварка ZEPTEP с необычно удобной крышкой. Мы очень рады, что с самого рождения наши дети будут питаться правильно, и что сэкономленное время мы можем потратить и на себя, и на свою семью. Используя посуду ZEPTEP, наша семья имеет меньше проблем со здоровьем».

II МЕСТО – ЧАСЫ «ДУНАМО»



Жафярова Вера, г. Москва
«Посуда ZEPTEP изменила нашу жизнь. Я сходила на несколько презентаций, освоила правильное приготовление в посуде ZEPTEP. Теперь я могу качественно и быстро, экономно и вкусно готовить, имея такую чудную посуду».

Иванченко Светлана Васильевна,
г. Курган:

«В продукции ZEPTEP я обрела верную надежную помощницу



и подругу. Уверенность в том, что, купив качественный товар, мне нет необходимости искать ему замену ни через 10 лет, ни через 20 лет, а есть возможность оставить еще и наследство своим детям и внукам».

Мальцева Наталья,
г. Ленинск-Кузнецкий:

Наталья пользуется посудой компании ZEPTEP, удивляет и радует малышей, мужа и гостей вкусными и полезными блюдами. Ведь для молодой мамочки важно не только общение и уход за детьми, но и связь с окружающим миром.



III МЕСТО – НАБОР КОСМЕТИКИ «SWISS NATURE»



Химей Татьяна, г. Тюмень:
«Несколько лет назад с ZEPTEP семья моя встретилась, И теперь ZEPTEP в семье моей навсегда...»



Бурмистрова Нина Алексеевна, г. Калуга:
«...Я получаю положительные эмоции от того, что в свои преклонные годы могу пользоваться высококачественной, красивой и удобной посудой».



Ситчихина Ирина,
г. Киров:

«Сегодня, когда день расписан по минутам и не хватает времени на домашние дела, осознаешь, какой бесценный подарок сделали мы себе».



Ланина Маргарита Андреевна, г. Новокузнецк:
«А ведь я говорила, что еда из посуды ZEPTEP приобретает целебные свойства!»



Муратова Светлана, г. Старый Оскол:
«Мы здоровы, и мы счастливы, мы творим и экспериментируем вместе с ZEPTEP!»

ПОБЕДИТЕЛИ ФОТОКОНКУРСА ДЛЯ КЛИЕНТОВ ZEPTEP MEDICAL

I МЕСТО – КОМПЛЕКТ «РАДУГА ЗДОРОВЬЯ»



Токмакова Ирина Юрьевна и её дружная семья, г. Челябинск:

«Познакомившись с продукцией ZEPTEP Medical, с ее высочайшим качеством, простотой в использовании, наша жизнь изменилась к лучшему! Здоровье, как счастье, сопровождает нас повседневно! Экономия времени и денег – это однозначно! Обращаемся ко всем: люди, пользуйтесь этими замечательными приборами, инвестируйте деньги в свое здоровье, результат не заставит ждать!»

II МЕСТО – ЧАСЫ «DYNAMO»



Елизарова Т. Н., г. Пятигорск:

«Как показало время, выбор продукции этой торговой марки абсолютно оправдан, так как она исключительно эффективна и безопасна!»

Светлана, г. Торжок:

«С большой благодарностью обращаюсь ко всем тем, кто создал этот



поистине удивительный мир ZEPTEP – уникальный, элегантный, где такая волшебная и потрясающая продукция».

Кураев А. В., внучка Полина, кот Кузя и кошка Бони, г. Ульяновск:

«После первого сеанса я уже крепко спала без боли, а к вечеру у меня не осталось ни одной болячки! Теперь-то я точно знаю, кто самый лучший доктор!»



III МЕСТО – НАБОР КОСМЕТИКИ «SWISS NATURE»

Бинюков И. А. и кот Васька, г. Челябинск:

«Ваш замечательный прибор Биоптрон не только лечит, но и вселяет в людей только добрые мысли, хорошие поступки, жизнерадостность и веру в дальнейшее благополучие».



Шарапова Р. М., г. Казань:

«Думаю, настанет время, когда в каждом детском учреждении будут и Биоптрон, и цветотерапия, и очиститель воздуха, что позволит вырастить здоровое поколение».



Сафончик М. В., г. Архангельск:

«Я очень рада, что существует компания ZEPTEP, ведь главный продукт, который она продает – это Здоровье».



Демьяненко Валентина, г. Краснодар:

«Биоптрон стал для нашей семьи настоящей палочкой-выручалочкой на все случаи жизни».



Афоняшева Мария, г. Екатеринбург:

«Белые халаты, страшные врачи, Мама шепчет сыну: «Андрюша, не кричи! Не шуми, сыночек, не пугай детей, Открывай свой ротик и микстуру пей! А еще полегчим светом Биоптрон И тогда простуда убежит бегом!»»



ЭКСТРА-ПРИЗ

Одно из писем, пришедших на конкурс, было написано жительницей г. Новосибирска Людмилой Владимировной Сапрыкиной, которая поведала нам удивительную историю о том, как Биоптрон помог ей выжить, когда врачи «дали» ей всего 2 недели. Из-за диабета Людмиле Владимировне ампутировали ногу, затем почти пропало зрение.

К сожалению, фотографии, присланные ею, не подходили под условия конкурса (по условиям, участники должны были присылать свои фото с продукцией ZEPTEP Medical), однако, Генеральный директор г-н Йиржи Бунда принял решение наградить Людмилу Владимировну экстра-призом – **устройством для электроакупунктуры Electro Acupuncture.**

Мы желаем Людмиле Владимировне здоровья и надеемся, что продукция ZEPTEP Medical и дальше будет помогать ей бороться с болезнью.

ПОБЕДИТЕЛИ ФОТОКОНКУРСА ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ZEPTEK MEDICAL

I МЕСТО – НАБОР ДЛЯ ЦВЕТОТЕРАПИИ



Иванова Вера Александровна,
Торговый директор филиала
Москва-Центр:

Вы любите сказки? Я люблю. И сейчас расскажу Вам свою сказку. Это история о том, как изменилась моя жизнь за последние 12 лет. 12 лет по китайскому гороскопу – это один жизненный цикл.

Было это в конце 1996 года. В те времена была безработица, а на зарплату в бюджетной организации было практически невозможно содержать семью. В это время сотрудник моего отдела, Ира Коркина, устроилась на дополнительную работу и попросила помочь ей: послушать, как она проводит презентацию и подсказать, как лучше это делать. Для «чистоты эксперимента» она попросила пригласить хотя бы двух соседей. Ира провела презентацию, мастер-класс. Косметика была настолько великолепна, что эффект поразил всех присутствующих. А рассказ про Биоптрон был просто невероятен, тем более что у соседки после сеанса прошла головная боль. Разыграли лотерею. Ира вручила мне подарок. Гости разошлись. В то время моя старшая дочь, студентка 2 курса университета, искала работу. Ирина предложила ей пройти бесплатное обучение в компании ZEPTEK.

12 ноября 1996 года мы начали работать. Заказанные презентации росли как снежный ком. За первый месяц работы в ZEPTEK моя зарплата оказалась в 10 раз выше, чем на основном месте работы. Через месяц я стала менеджером. Затем семинары для сеньоров, подарки за хорошую работу, призы в соревнованиях. Интересно, но до работы в ZEPTEK мне никогда не везло в лотереи. А здесь – везло всегда!

Я люблю все новое, люблю новые впечатления, поездки, путешествия, поэтому очень люблю Элита-Клуб. Дважды была в солнечной Швейцарии – сказочные домики, скверики, поля – чистота и красота. А вот Монте-Карло – это уже фильм про Голливуд, где ты играешь главную роль, а кругом роскошь и красота. А открытие офиса в Варшаве с незабываемым балом-маскарадом и Филипом Цептером на белом коне! И только побывав в Париже, поймешь выражение «Увидеть Париж и умереть». А отдых на лучших курортах Черногории, Хорватии, Египта, Турции, поездка в Дубай! И за все это я получаю удовольствие от своей работы, достойную зарплату, искреннюю любовь и уважение моих коллег и клиентов. А еще у меня появилось так много новых друзей!

Быстро сказка сказывается. Когда пролетели 12 лет – даже не заметила. Жизнь была очень насыщенной. Сначала стала директором Томского представительства, затем открывала представительство в г. Якутске. На первую встречу пришли 5 человек. Через 2 года было уже 157 сотрудников, мы делали самый большой оборот в России. Вам интересно, как работают люди, когда за окном -57°C? А как от величия реки Лена захватывает дух? Затем меня назначили первым Региональным директором в России. Затем Торговым директором Нижегородского филиала с его храмами и соборами, затем торговым директором Хабаровского филиала. Здесь Магадан, Сахалин, Усурийск и Благовещенск и еще 8 городов. А сейчас я – Торговый директор филиала Москва-центр: Владимир, Тула, Смоленск и другие города центральной России. Впечатлений столько... Не каждому удастся увидеть даже сотую долю того, что посчастливилось мне. Разве это – не сказка? И эту сказку подарил мне ZEPTEK.

Сейчас начинается новый 12-летний цикл в моей жизни. Какие же сказочные события ждут меня впереди?

Закирова Иллада Мадисовна,
г. Усинск:

Мое знакомство с компанией Zepter началось в декабре 2007 года. Я с подругой пришла на презентацию в какой-то волшебный день, он был необычным то ли от того, что я была со своим сыночком, или от того, что пришел Дед Мороз, начал раздавать подарки, а в воздухе уже пахло праздником, елкой и мандаринами... Мы заполнили анкету, и у меня в голове появилась мысль: почему я ответила отрицательно на вопрос о том, интересует ли меня работа в компании. Я пришла домой и набрала номер моей дочери-студентки (она моя самая лучшая подруга и советчица), после звонка я уже знала, что пойду работать в ZEPTEK. Вот так я пришла в мир красоты, здоровья и хорошего настроения. Я работала в школе, но сюда бежала с таким рвением, у меня появилось очень много энергии. Новые люди, новая информация, новая работа, которая очень отличалась от моей прежней – все это доставляло мне огромное удовольствие, я чувствовала, что это мое, что это наслаждение, что это счастье. У меня было ощущение, что я каждый день становлюсь все счастливее. У меня с тех пор всегда бодрое настроение. Я чувствую себя более уверенно, мне нравится каждый день встречаться с новыми людьми, узнавать что-то новое для себя. Я хочу заявить о том, что качество моей жизни и я сама изменились благодаря моей работе в ZEPTEK. Я благодарна всем людям, которые встретились мне на этом пути! Кто-то из великих сказал: «...Если Вы не становитесь лучше, Вы становитесь хуже», я считаю, что стала лучше, благодаря моей работе в ZEPTEK.



Макарушкина Любовь Валентиновна,
г. Казань:

В компанию ZEPTEK я пришла осенью 2006 года. Свою работу я начала с себя, купив Биоптрон Компакт III и на себе убедившись в его эффективности. Когда увидела ощутимые результаты, начала рассказывать о них своим детям, родным, знакомым, друзьям и тем, с кем я встречалась на работе. Поначалу мне было трудно добиться понимания. Но я верила себе и, в первую очередь, Биоптрону и его свойству излучать «живой свет». Не зря говорят «вода камень точит». Вот и я старалась рассказать о приборе Биоптрон, приводила примеры его действия, лечила им тех, кому нужна была помощь, пргласала на презентации в компанию ZEPTEK.

И успех пришел, мои старания оправдались – люди стали внимательно слушать, спрашивать, интересоваться прибором, приходиться в компанию и покупать Биоптроны, комплекты для цветотерапии и другую продукцию. Многие клиенты сами становились сотрудниками ZEPTEK Medical. Мне нравится, что люди начинают понимать, что здоровье не купить ни за какие деньги, а ZEPTEK исполняет мои мечты. Компания дает человеку не только материальные блага, но и несет в жизнь радость, молодость, здоровье и душевное спокойствие. С возрастом лучше понимаешь важность миссии компании ZEPTEK – Здоровье и Красота. Желаю всем здоровья, быть красивыми, добрыми, любить себя и окружающий мир.



Статьи участников фотоконкурса для сотрудников, занявших II место, будут опубликованы в последующих выпусках «Вестника»

Открытие нового магазина-салона ZEPTEP International в Санкт-Петербурге

В Санкт-Петербурге на самой престижной улице города – Невском проспекте д. 164 – открывается новый магазин-салон компании ZEPTEP.

Открытие магазина в центре города привлечет новых покупателей к высококачественной продукции ZEPTEP, поднимет имидж компании, даст увеличение объема продаж.

В магазине два зала: в первом представлена вся продукция ZEPTEP, во втором будут проводиться презентации для покупателей и консультирование по всем вопросам приобретения товара.

Современный стильный дизайн продукции ZEPTEP делает интерьер магазина поистине неповторимым.

Качество, стиль, сервис – три основные задачи, которые ставят перед собой сотрудники нового магазина-салона. И, следуя высокой миссии ZEPTEP International, будут стремиться предложить каждому покупателю наилучшее готовое решение в области здоровья и красоты. Входя в наш магазин, жители и гости города всегда смогут провести время с максимальной пользой:

ведь продукция ZEPTEP – это самый прямой и эффективный путь к здоровому образу жизни для всей семьи.



ТЕЛЕФОНЫ ФИЛИАЛОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ZEPTEP International в РОССИИ

Москва	(495) 258-4417	Стерлитамак	(3473) 25-2018	Самара	(846) 269-8001
Брянск	(4832) 74-6745	Сыктывкар	(8212) 44-8735	Балаково	(8453) 62-8520
Владимир	(4922) 36-6477	Усинск	(82144) 4-5246	Бузулук	(35342) 5-5464
Калуга	(4842) 59-0081	Уфа	(347) 277-1697	Оренбург	(3532) 64-7733
Орел	(4862) 76-1061	Ухта	(82147) 3-3621	Орск	(3537) 25-8288
Рязань	(4912) 27-5164	Чебоксары	(8352) 45-9290	Пенза	(8412) 68-7084
Смоленск	(4812) 38-4006	Нижний Новгород	(831) 416-9937	Саранск	(8342) 24-6063
Тверь	(4822) 33-0960	Дзержинск	(8313) 26-2872	Саратов	(8452) 29-5539
Тула	(4872) 36-4168	Новосибирск	(383) 211-9288	Сызрань	(8464) 98-5764
Воронеж	(4732) 69-7388	Абакан	(39022) 2-2532	Тольятти	(8482) 48-0987
Белгород	(4722) 26-8601	Ачинск	(39151) 2-2956	Ульяновск	(8422) 32-7271
Курск	(4712) 56-0058	Барнаул	(3852) 24-3529	Санкт-Петербург	(812) 336-5090
Липецк	(4742) 47-2438	Бийск	(3854) 34-0940	Архангельск	(8182) 23-9308
Тамбов	(4752) 71-3524	Братск	(3953) 42-9222	Великий Новгород	(8162) 33-5168
Екатеринбург	(343) 344-2717	Иркутск	(3952) 33-3164	Выборг	(81378) 2-3675
Курган	(3522) 46-1296	Кемерово	(3842) 36-7913	Калининград	(4012) 21-2819
Магнитогорск	(3519) 22-2366	Красноярск	(3912) 44-9327	Котлас	(81837) 5-3247
Миасс	(3513) 29-8775	Ленинск-Кузнецкий	(38456) 5-3315	Мурманск	(8152) 25-8880
Надым	(3499) 53-8433	Мирный	(41136) 4-2961	Петрозаводск	(8142) 57-0929
Нефтеюганск	(3463) 22-7422	Нерюнгри	(40764) 413-34	Псков	(8112) 72-2010
Нижевартовск	(3466) 46-2733	Новокузнецк	(3843) 71-6421	Североморск	(81537) 4-6040
Нижний Тагил	(3435) 42-2463	Омск	(3812) 31-7185	Хабаровск	(4212) 45-1509
Новый Уренгой	(3494) 22-1123	Томск	(3822) 26-4445	Биробиджан	(42622) 2-0640
Норильск	(3919) 42-6061	Улан-Удэ	(3012) 21-2156	Благовещенск	(4162) 22-6825
Пермь	(342) 236-6100	Чита	(3022) 26-7636	Ванино	(42137) 7-3525
Стрежевой	(38259) 5-2401	Якутск	(4112) 21-0826	Владивосток	(4232) 20-5765
Сургут	(3462) 50-1359	Ростов-на-Дону	(863) 219-2204	Комсомольск-на-Амуре	(4217) 55-9417
Тобольск	(3456) 24-6810	Астрахань	(8512) 44-6693	Магадан	(4132) 62-7176
Тюмень	(3452) 59-5223	Владикавказ	(8672) 54-1473	Находка	(4236) 64-2908
Ханты-Мансийск	(34673) 35-6489	Волгоград	(8442) 26-6290	П.- Камчатский	(4152) 42-0943
Челябинск	(351) 247-4885	Волгодонск	(86392) 5-6105	Тында	(41656) 4-3313
Казань	(843) 510-4065	Краснодар	(861) 225-3138	Уссурйск	(4234) 33-9888
Альметьевск	(8553) 32-5985	Махачкала	(8722) 51-5644	Южно-Сахалинск	(4242) 43-5361
Ижевск	(3412) 90-1316	Нальчик	(8662) 77-0820	Ярославль	(4852) 72-1001
Йошкар-Ола	(8362) 45-5759	Новороссийск	(8617) 63-2807	Вологда	(8172) 72-0133
Киров	(8332) 37-6277	Пятигорск	(8793) 32-6310	Иваново	(4932) 59-2505
Набережные Челны	(8552) 59-4849	Сочи	(8622) 62-3138	Кострома	(4942) 37-3833
Нефтекамск	(34783) 5-2594	Ставрополь	(8652) 39-7818	Рыбинск	(4855) 22-2060
Нижнекамск	(8555) 39-2239			Череповец	(8202) 51-8000

WWW.ZEPTEP.RU

ТЕЛЕФОН ГОРЯЧЕЙ ЛИНИИ: 8-800-2002-700 (все звонки по России бесплатно)

Прими участие в БОЛЬШОЙ
ПРАЗДНИЧНОЙ ВИКТОРИНЕ
с призовым фондом
20 МИЛЛИОНОВ рублей

Стань одним из более чем
20 000 победителей!

Главный приз
**VOLKSWAGEN
TIGUAN!**



* Победитель получит один из изображенных на картинке призов. Подробную информацию о призах и правила участия в БОЛЬШОЙ ПРАЗДНИЧНОЙ ВИКТОРИНЕ можно узнать на официальном сайте www.zepter.ru или по телефону 8-800-2002-700 (звонки по России бесплатны), а также у представителей компании «ЦЕПТЕР Интернациональ».