

Вестник АРГО

АВГУСТ

2012

№2

Здоровье и успех!



КАЗАНЬ
2012

НАВСТРЕЧУ КАЖДОМУ!

КУДА ПОТРАТИТЬ
ПЕРВЫЙ БОНУС?

МАРКЕТИНГ: РЕКЛАМА
ИЛИ РЕКОМЕНДАЦИЯ

Особенности, преимущества

ШКОЛА МАСТЕРОВ

«Профессионал АРГО» раскрывает секреты

15 ФАКТОВ О КАЗАНИ



Дорогие участники Компании АРГО!

От всей души поздравляю вас с 16-летием АРГО! Наша Компания достигла совершеннолетия, а это значит, что впереди у нас смелые планы и мечты, новые приоритеты и перспективы развития, и, конечно, принятие серьёзных решений, которые создадут благоприятные условия для дальнейшего развития АРГО. В настоящее время разрабатывается и внедряется в жизнь «Концепция умного потребления». Что это значит? В первую очередь, мы хотим, чтобы вам – потребителям продукции АРГО – было выгодно и комфортно сотрудничать с Компанией. Что для этого делается? Более пристальное внимание уделяется ассортименту продукции, совершенствуется товарная политика. Разрабатывается новый сайт Компании с онлайн сервисом, где одним из нововведений станет возможность электронной регистрации новых Участников АРГО.

За прошедший год много переосмыслено и не только руководством Компании. Большую работу проделали участники мотивационной Программы «Профессионал АРГО», которые, посмотрев на свою деятельность под другим углом, и поставив правильные цели, покорили новые горизонты, увеличили товароборот Компании и улучшили своё материальное положение. А с 1 октября аргонавты с рейтингом более 10 и менее 20, стремящиеся перейти на более высокий уровень, смогут принять участие в специальной Программе допрофессиональной подготовки.

А.Б. Красильников



Мы стараемся для вас!

Как быстро летит время! Казалось, только вчера мы встречались в Москве. А сегодня мы с вами уже празднуем 16-летие АРГО в столице Татарстана – Казани! Организация этого масштабного мероприятия принесла нам приятные хлопоты, новый опыт, а самое главное – возможность вновь увидеть дружных аргонавтов вместе. Мобилизовав все силы, мы постарались сделать так, чтобы этот день рождения Компании остался в памяти надолго, особенно у аргонавтов Татарстана. Дорогие друзья, подготовка качественных видеороликов, работа над каталогом из серии «Популярные каталоги АРГО», разработка нового сайта, выпуск этого «Вестника АРГО» и многое другое – всё это для создания более качественных и комфортных условий для ведения вашего бизнеса в АРГО.

Не так давно наша Компания перешла на эко-стиль. И теперь можно с гордостью сказать, что бизнес АРГО, это не просто средство заработка денег, – теперь это «Чистый бизнес», или, если хотите, бизнес в стиле «Эко». Посудите сами, мы не просто используем натуральные компоненты в своей продукции, но и «убираем» за собой. В частности не так давно стартовала Программа утилизации упаковки «Экология – важная часть жизни АРГО», в Московском и в Новосибирском Центрах АРГО активизирован сбор макулатуры, проводится конкурс «Вторая жизнь упаковки продукции АРГО». Принимайте участие в экологических акциях, природа это оценит!

Марина Суворова, главный редактор



В НОМЕРЕ:

- | | |
|--------------------------|--|
| ХРОНИКА СОБЫТИЙ | Настоящий детский праздник 2 |
| АКАДЕМИЧЕСКИЙ
МАРШРУТ | Впервые в Казани 3 |
| БЛИЦ ОПРОС | Что для Вас АРГО? 4 |
| СТРАТЕГИЯ МАРШРУТА | Маркетинг и дистрибуция товаров и услуг 6 |
| ЛИЧНОСТЬ | Елена Сабирова. История в пути 9 |
| СТРАТЕГИЯ МАРШРУТА | Цвет одежды – цвет души 12, 37 |
| ШКОЛА МАСТЕРОВ | Специальный раздел о программе «Профессионал АРГО» 13 |
| 15 ФАКТОВ | 15 Фактов о Казани 38 |
| РОДНОЙ МАРШРУТ | Лучезарная моя Казань! 40 |
| ЛИЧНАЯ ИСТОРИЯ | Кира Бугрова. Быть в АРГО – это счастье! 44 |
| БИЗНЕС | Новые ВР 45 |
| ХРОНИКА СОБЫТИЙ | Рождественские встречи в Германии 47 |
| МАРШРУТЫ МИРА | Путешествуй с АРГО! 49 |

Главный редактор: **М. Суворова**
(член Союза журналистов России)

Редактор: **И. Шепелева**

Научный консультант журнала:
А.И. Пальцев
(академик РАЕН, д.м.н., профессор)

Дизайн и верстка:
И. Даронина

Адрес редакции: 127106, г. Москва,
ул. Гостиничная, д. 9а, корп. 3.
Тел.: +7 (495) 589 14 14
E-mail: info@rpo.ru, info2@rpo.ru

Благодарим
за предоставленные
фотоматериалы:
Арбатскую Н., Баулина А.,
Бикбаева Н., Иванову О.,
Колчина А., Крупина А.,
Малютина С., Малютину Э.,
Петрову А., Попову О.,
Сабирову Е., Суворову М.,
Хропова Е., Цибинову Н.,
Шепелеву И.

Издание зарегистрировано
Южно-Сибирским территориальным
управлением Министерства Российской
Федерации по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций.

Регистрационный № ПИ-12-0276
от 23 октября 2000 г.

Подписано в печать 06 августа 2012 г.
Тираж 4 500 экз. Цена свободная.

Отпечатано в типографии «АЛМАЗ-ПРЕСС».
Адрес: 123022, Москва, Столярный переулок,
дом 3, корпус 34.

НАСТОЯЩИЙ ДЕТСКИЙ ПРАЗДНИК

Уже прошло шесть лет с того момента как в Компании зародилась добрая традиция – отмечать замечательный праздник «День семьи». В 2006 году первый «День семьи» прошёл в Новосибирске, а годом позже праздник такого формата стали проводить и в Москве. За эти годы мы чествовали многолетние семьи, проводили спортивные состязания, устраивали детские праздники, награждали победителей в различных конкурсах и ежегодно разыгрывали главный приз – телевизор.

В этом году в Новосибирске одновременно с «Днём семьи» стартовала общероссийская акция «Сбереги ребёнка на дороге». 27 мая 2012 года на территории «Новосибирского детского автогородка» Компания АРГО и Новосибирское областное отделение ООД «За сбережение народа» провели тематический праздник для детей. В мероприятии приняли участие более 350 человек. На входе гостей встречали представители Компании АРГО и НОО ООД «За сбережение народа». Каждому ребёнку был вручен воздушный шарик с логотипом ООД «За сбережение народа» зеленого цвета, символизирующий зеленый цвет светофора; световозвращатель, делающий пешехода значительно заметнее на дороге. В игровой форме – с помощью компьютерных программ и практического вождения велосомобилей – дети изучали ПДД, чтобы получить своё первое «водительское удостоверение». Праздник проходил под музыкальное сопровождение оркестра внутренних войск МВД России.

А в Москве «День семьи» отмечал свой первый маленький юбилей – 5 лет! В парке Останкино на празднике присутствовало больше 700 человек, в основном, конечно, дети. Каждому присваивался номер участника, по которому в конце дня разыгрывался телевизор. Как и прежде, особой популярностью пользовался конкурс летательных аппаратов, и каждый мог проявить свои творческие способности, за что был награждён дипломом и значком. Специальным гостем стала Татьяна Чунакова – продолжательница славной традиции кукольных представлений. Она приехала на праздник не только с Петрушкой, – народной и всеми любимой куклой, – а с целым кукольным театром и с диковинными старинными музыкальными инструментами. Напомню, что Татьяна Чунакова – обладательница награды «За сбережение народа». А другой лауреат этой награды, но уже в области спорта, – Сергей Ефремов, провёл для детей и их родителей парковую гимнастику. Ну а после такого активного занятия все смогли подкрепиться подоспевшей к обеду кашей из полевой кухни.

ООД «За сбережение народа» и Компания АРГО ждут вас на празднике «День семьи» в следующем году!

Москва



Москва



Новосибирск



Москва



Новосибирск



Новосибирск



ВПЕРВЫЕ В КАЗАНИ



С 3 по 8 июля в Казани впервые прошла Академия АРГО. 86 аргонавтов со всего Татарстана, Чувашии, Удмуртии сделали ещё один гигантский шаг навстречу красоте, здоровью и успеху. Низкий поклон и благодарность – Хропову Евгению, Бондаренко Наталье, Юнусовой Гульфии и всему преподавательскому составу Академии и, разумеется, ректору А.И. Пальцеву. Также впервые была опробована система тестирования слушателей Академии, результаты которой не могли не порадовать всех членов приемной комиссии.

Александр Иванович Пальцев

Заслуженный врач РСФСР, Академик РАЕН, д.м.н., профессор, ректор Академии АРГО:

– Казань – красивейший культурный и промышленный центр, который дорог для меня воспоминаниями о близких людях. Это город, куда я всегда стремился.

Проведение очередной Академии в Татарстане было закономерным продолжением успешной и высокопрофессиональной работы аргонавтов в республике.

Для меня очень важно общение с радушными, добрыми, постоянно ищущими новые знания людьми.

Аргонавты Татарстана, Марий-Эл, Чувашии и Удмуртии с улыбкой встречали каждый новый учебный день – и это подтверждает эффективность совместной работы. Я остался доволен высоким уровнем знаний, проявленным академиками на экзамене.

Галина Сергеевна Солдатова

Заслуженный врач РФ, Академик РАЕН, д.м.н., профессор, преподаватель Академии АРГО:

– Каждый приезд в Казань – это новые впечатления от красивого, динамичного и по-спортивному собранного города.

Мы посетили Свияжск – уникальный культурный и исторический памятник XVI века, заботливо восстанавливаемый в настоящее время. В 1551 году здесь был за 20 дней выстроен кремль, срубленный за 900 верст в Угличе и сплавленный по Волге в виде плотов. 75 тысяч человек создали уникальное оборонительное сооружение, превосходящее размерами Новгородский и даже Московский кремль.

Каждое посещение Казани приносит радость от общения с замечательными людьми – аргонавтами Татарстана.



3



43 выпуск Академии АРГО, г. Казань, июль 2012г.

БЛИЦ-ОПРОС

Что для Вас АРГО? Почему АРГО?



ЛЕОНИД БОБРОВ, ОМСК

– Потому что моя любимая женщина в АРГО!

ИГОРЬ СИДОРОВ, ИРКУТСК

– Потому что я бизнесмен, и я не знаю другую компанию, где за один и тот же труд платят больше.

БОРИС ФЕЛЬДМАН, ЕКАТЕРИНБУРГ

– Это соответствует моему характеру. Остаточный доход никто не отменял. Я реализовал благодаря АРГО свою мечту и имею возможность жить еще и в Болгарии.

ВЯЧЕСЛАВ МАРКОВ, УЛАН-УДЭ

– Потому что «Курунга», потому что Карелин, потому что здесь чисто.

ИРИНА АЛФЁРОВА, НОВОСИБИРСК

– Потому что с АРГО я счастлива!

АЛЕКСАНДР АЛФЁРОВ, НОВОСИБИРСК

– Да лучше ничего нет!

ИГОРЬ СТИПЛИН, КАРАГАНДА

– Это просто жизнь!

АЛЛА КОЛМАКОВА, КРАСНОЯРСК

– Компания АРГО созвучна моему внутреннему миру.

ОЛЬГА КУКЛИНА, ПЕТРОПАВЛОВСК-КАМЧАТСКИЙ

– АРГО – больше, чем бизнес. Это и бизнес, и живая и мощная саморазвивающаяся система, которая идёт своим путём и обгоняет всех!

СЕРГЕЙ ЕМЕЛЬЯНОВ, КАРАГАНДА

– Это классный образ жизни!

ТАТЬЯНА ПОПАДЕЙКИНА, ТОМСК

– Здесь возможно строить свой бизнес, контролировать доход и осуществлять мечты свои и своих близких!

АНДРЕЙ ВАСЮКОВ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

– Потому что это – семейный бизнес. Я работаю в АРГО с мамой, женой и тещей.

НУРЛАН ВАИСОВ, ЩЁЛКОВО

– АРГО даёт жить достойно! Квартира, бонус-тур и многие другие мечты уже осуществились вместе с АРГО!

ЛЮДМИЛА БОСТРИКОВА, КОСТРОМА

– АРГО – это уверенность в завтрашнем дне.

ГАЛИНА ПЛОХОВА, КОСТРОМА

– АРГО – это круто. АРГО – это мы. АРГО – это лучшие люди страны.

АЛЕКСАНДР ЖУРАКОВСКИЙ,

ВОЛГОГРАД

– АРГО – это самосовершенствование и успех.



ВЛАДИМИР РУДЮК, КУРСК

АРГО – это плодородное поле, на котором каждый выращивает свой урожай, и верхнего предела нет.

КРИСТИНА БАРСКАЯ, КОСТРОМА

– Потому что АРГО – это сплошные яркие впечатления, калейдоскоп незабываемых сюжетов, картинок, необычных людей.

МАРИЯ ВЫСОЦКАЯ, МОСКВА

– АРГО – это возможность для каждого, действительно, для каждого человека добиться поставленных задач в зависимости от его целей, желаний и потребностей. От качественного и полезного продукта на каждый день для поддержания здоровья и здорового образа жизни, любимого дела и хороших доходов, до самопознания и саморазвития, духовности и богатства.

ЛЮДМИЛА САДОВСКАЯ, МИНСК

– АРГО – это жизнь, храм здоровья и благополучия.

Какой был Ваш первый бонус? На что его потратили?

АНДРЕЙ АНДРЕЕВ, ЖЕЛЕЗНОГОРСК-ИЛИМСКИЙ

– Первый бонус составил 6670руб. Потратил часть на продукцию АРГО, часть на повседневные расходы.

ЕВГЕНИЯ АНТИПОВА, КОСТРОМА

– Первый бонус – 35 руб. Купила торт.

КРИСТИНА БАРСКАЯ, КОСТРОМА

– Первый бонус я получила в апреле 1999-го, и составил он 505 руб., а зарплата на работе – 350 руб. Тогда я была почти «олигарх». На что потратила, уже не помню. Но точно помню, что весь коллектив у меня брал деньги взаймы до зарплаты.

ИРИНА БАХОЛДИНА, КОСТРОМА

– Мой первый бонус составлял 90 руб., потратила на продукцию.

ЛЮДМИЛА САДОВСКАЯ, МИНСК

– Мой первый бонус составил 52 рубля. Добавив денег, я приобрела валик «Универсальный».

ТАТЬЯНА ТКАЧЕНКО, КРАСНОДАР

– Мой первый бонус составлял 546 рублей. Для меня он был приятной неожиданностью. Не помню уже в подробностях, на что потратила, но помню, что он был очень своевременный. Именно приблизительно этой суммы тогда не хватало на решение бытовых житейских проблем.

АЛЬБИНА АЛЕКСАНДРОВА,

НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

– Первый бонус 300 рублей. Купила 2 соглашения.


ВАЛЕНТИНА КУЛИКОВА, ТИХВИН

– В 2006 году еще не было программы СТАРТ, поэтому мой первый бонус был 16 рублей. Сейчас точно не помню, но вроде купила что-то из печатной продукции АРГО.

ТАТЬЯНА ДРОВОЛЬСКАЯ, СТАВРОПОЛЬ

– Первый бонус был не большим в пределах 200 рублей. Но мне понравилось, что я могу на него купить себе продукцию, и всем говорила: «Видите, а мне маска благодаря бонусу, практически бесплатно!»



Андрей Крупин

Аналитик МЛМ-рынка,
маркетолог Компании АРГО

МАРКЕТИНГ

И ДИСТРИБЬЮЦИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ



ЧТО ТАКОЕ МАРКЕТИНГ?

Маркетинг – это социальный процесс, направленный на удовлетворение потребностей и желаний индивидов и групп посредством создания и предложения, обладающих ценностью товаров и услуг и свободного обмена ими» (Ф. Котлер).

Если несколько упростить это определение, можно сказать, что Маркетинг связывает производителей и потребителей для обмена различных товаров и услуг на деньги.

ОСНОВНОЕ ОТЛИЧИЕ СЕТЕВОГО И ТРАДИЦИОННОГО МАРКЕТИНГА

В маркетинге много направлений, но мы сейчас выделим два крупных, в основе которых разные виды организации торговли: традиционный маркетинг – используемый в обычной торговле (Retail) и сетевой маркетинг (прямые продажи и МЛМ). Виртуальный маркетинг (теле- и интернет-магазины) мы пока рассматривать не будем.

Основными отличиями между сетевым и традиционным маркетингом являются:

- каналы коммуникации с рынком,
- способ организации продаж.

Традиционный маркетинг подразумевает распространение продукции через обычную торговую сеть. Супермаркеты, магазины, рынки, киоски, лоточная торговля. Существует специальная торговая инфраструктура, в которой наемные работники заняты продажами товаров, пришедшим покупателям.

ЧТО ПРИВОДИТ ПОКУПАТЕЛЕЙ В МЕСТА ТОРГОВЛИ?

Изначально это наличие потребностей в том или ином товаре/услуге. Но потребности – это еще не достаточное основание для выбора конкретного места покупки или какой либо марки товара. Поэтому, для того, что бы воздействовать на потребителя и добиться от него желаемой покупки производители или собственники крупных магазинов используют рекламу.

Реклама – безличная форма коммуникаций, подразумевающая информационное послание о товаре или товаропроизводителе (бренде) широкой аудитории потребителей, побуждающее к приобретению/использованию данного товара или услуги. Реклама адресуется не каждому потребителю индивидуально, а рассчитана на большие группы потенциальных и реальных потребителей.

Сетевой маркетинг использует другой принцип реализации продукции, основанный на создании сети независимых дистрибьюторов – физических лиц, которые вовлечены в индивидуальное распространение товаров и информации о них. Дистрибьюторы сами ищут клиентов среди своего окружения и помимо продажи продукта осуществляют консультации, доставку, организуют постпродажное сопровождение.

В сетевом маркетинге коммуникации с рынком построены по личному принципу (face to face), т.е. посредством дистрибьюторской сети Компания доносит информацию до каждого потребителя лично. Это означает, что отношение к каждому клиенту – личное. Дистрибьютор знает, что для того, что бы реализовать больше продукции – нужно знать своего клиента, отслеживать результаты, знать день его рождения и значимые для него даты, правильно подбирать продукты и находить нужные слова. И он этому учится.

Обе модели маркетинга имеют право на существование и хорошо уживаются. Есть категории продуктов, которые удобнее продавать через традиционную систему продаж (например, продукты питания, одежда, автомобили), но есть и другие, для которых отлично подходит сетевой маркетинг. Как показала практика – это косметика, БАД, чистящие средства, посуда, кофе и чай, бижутерия, продукты для быта и многое другое.

ОСОБЕННОСТЬ СЕТЕВОГО МАРКЕТИНГА КАК СПОСОБА ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

В сетевой индустрии все компании, так или иначе, относятся к компаниям Прямых Продаж (Direct Sales). Но между ними есть различия: есть компании, занимающиеся только Прямыми продажами, и есть компании Многоуровневого Маркетинга (Multi Level Marketing – далее МЛМ). При этом прямые продажи присутствуют во всех МЛМ компаниях – это отличает их от финансовых пирамид.

Оба типа компаний активно используют принцип ЭКСКЛЮЗИВНОСТИ предложения и часто ограничивают возможность своих дистрибьюторов работать в других (особенно в конкурирующих) проектах.

В компаниях Прямых продаж реализация товара или услуги происходит через дистрибьюторов (физических лиц). Основной доход их дистрибьюторов заключен в разнице между оптовыми и клиентскими ценами. При этом работа с клиентом состоит не только в продаже самого продукта, но и его доставка, пред- и постпродажные консультации, «ведение» клиента.

Чем отличаются компании Прямых продаж от компаний, работающих в традиционном маркетинге?

В компаниях прямых продаж дистрибьюторы не состоят в штате компании, не получают заработную плату и какие либо выплаты, помимо доходов, оговоренных условиями маркетинга (т.е. возможностью приобрести товар ниже клиентской цены). Их доход не фиксирован и зависит от результатов работы.

В ЧЕМ ОТЛИЧИЕ МЛМ КОМПАНИЙ ОТ КОМПАНИЙ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ТОЛЬКО ПРЯМЫМИ ПРОДАЖАМИ?

МЛМ – многоуровневая сбытовая система. В компаниях МЛМ помимо механизма прямых продаж есть механизм групповых продаж. Он работает за счет возможности привлечения в свою группу других дистрибьюторов, также заинтересованных создавать собственные группы и получать не только доходы от личных продаж, но и % от группового товарооборота.

Основной принцип МЛМ в свое время сформулировал Поль Гетти: «не использовать 100% своих усилий, а использовать по 1% от усилий 100 человек». И этот принцип активно популяризируется. Недаром говорят, что самые богатые люди в мире строят сети. Все остальные обучены искать работу.

ОСОБЕННОСТИ ПРОДУКТОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ СЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ

В МЛМ компаниях желательно, чтобы продукт носил характер постоянного употребления и быстро заканчивался (БАД, косметика, бытовая химия и прочие продукты, которые продаются в объеме месячной нормы потребления и требует регулярных новых покупок).

В компаниях Прямых продаж ассортимент может состоять как из перечисленных продуктов, так и из продукции длительного пользования (пылесосы, фильтры и пр.). Привязка к ежемесячной норме потребления есть, но она не столь важна.

НУЖНО ЛИ БЫТЬ ПРОДАВЦОМ И ЧТО ТАКОЕ ПРОДАЖИ?

Достаточно давно возникают споры относительно того, что нужно считать «продажами» в сетевом маркетинге? Продажа – это факт перехода продукции от дистрибьютора к клиенту или же от компании к дистрибьютору? С точки зрения дистрибьютора – первое. С точки зрения компании – второе. Причем это не зависит от того к какому типу относится Компания (прямые продажи или МЛМ). Ведь будучи дистрибьютором, Вы можете употреблять продукт сами, дарить его, покупать для родных и близких, а можете покупать для клиентов. В любом из этих случаев ПРОДУКТ ПОПАЛ НА РЫНОК к своему потребителю и факт продажи Компанией состоялся. А вот дальше происходит разделение: МЛМ компании выплачивают вознаграждение своим дистрибьюторам за созданный ими товарооборот, а компании Прямых продаж просто предлагают купить еще. Мы можем резюмировать, что дистрибьюторская сеть в первую очередь занимается организацией продаж КОМПАНИИ и может получить свой доход как на перепродаже продукта, так и в виде процента от организованных с ее помощью продаж самой Компании.

Опираясь на ранее сказанное, я бы предложил несколько иное объяснение, которое разделяет сетевой рынок на:

- компании прямых ПЕРЕпродаж,
- МЛМ компании, в которых дистрибьюторам дополнительно выплачивается вознаграждение от ПРОДАЖ САМОЙ КОМПАНИИ, согласно созданной структуры сети.

ЦЕНЫ В ТРАДИЦИОННОМ И СЕТЕВОМ БИЗНЕСЕ

Вопреки расхожему мнению, цены на продукты в МЛМ не ниже, чем в традиционном бизнесе. Они примерно равны. Судите сами: затраты на производство продукции примерно равны, в обоих случаях есть затраты на офисы, склады и транспортировку, штат сотрудников, налоги. Есть и разные затраты, но по своему размеру они сопоставимы. Разница в подходе и распределении средств на продвижение продукции.

То, что в традиционном бизнесе затрачивается на рекламу, в МЛМ выплачивается для развития дистрибьюторской сети.

Но, в последнее время в практике работы ряда компаний прямых продаж частично используется реклама. Oriflame и Avon рекламируют свою продукцию, а Amway рекламирует возможность работы в компании. При условии очень большой численности дистрибьюторов реклама выступает дополнительным инструментом для их работы.

В свою очередь и традиционный маркетинг все чаще использует «сетевые» технологии в виде «скидок» за рекомендации товаров и услуг компаний «друзьям».

Эти примеры означают лишь одно – компаниям не хватает классических средств для продвижения своего Предложения, и они пытаются экспериментировать и заимствовать другие технологии. Скорее всего причина не в том, что старые методы не работают, а в том, что такие компании подошли к тому пределу развития, на котором очень сложно продолжать активный рост, как на более ранних этапах.

Мы определили, в чём состоит разница в структуре цены

продуктов традиционного и сетевого бизнеса – это затраты на рекламу и альтернативные им затраты на организацию сетевых продаж. Рассмотрим это подробнее.

РЕКЛАМА. ХОРОШО ИЛИ ПЛОХО?

Вспомним старое определение: «Реклама – двигатель торговли». Сам по себе этот тезис тоже является рекламой. Это образует замкнутый круг не только в сознании, но и в жизни. Реклама – дорогое удовольствие и рекламный рынок привлекает многих инвесторов и специалистов. В СМИ благодаря рекламе вращаются огромные средства и именно рекламе мы обязаны расцвету СМИ. Рекламный рынок постоянно старается расширить свои границы и в первую очередь за счет формирования потребности в себе среди представителей «Бизнеса».

Именно из-за этого к таким характеристикам продукта как цена и качество добавилось понятие ИЗВЕСТНОСТЬ, которая в век информационных технологий выходит на первое место. Подразумевается, что неизменное качество продукции и его совершенствование – это данность. Но так ли это? Мы все понимаем, что если известность влияет на покупку больше, чем качество, то именно на нее и будет акцентироваться система сбыта, перераспределяя свой бюджет.

Так как конкуренция опирается на известность бренда, а увеличение известности происходит из-за усиления рекламы, то и соревновательность компаний происходит во многом за счет увеличения количества рекламы. Если добавить сюда появление новых товаров и производителей, то мы и приходим к современной модели постоянного рекламного давления на наше сознание. Кроме того, из-за обилия пестрящей рекламы потребителю порой сложно выбрать продукт хорошего качества. В поддержку рекламной известности в магазинах на первый план ставят именно рекламируемые товары. Крупные торговые сети уделяют внимание рекламным бюджетам производителей-поставщиков. Из-за возникающего рекламно-информационного хаоса вы можете купить продукт намного дороже его качественных аналогов или купить более рекламируемый продукт, но уступающий по качеству менее рекламируемому.

С помощью рекламы, конечно, доносится и полезная информация, но количество рекламы превышает возможности восприятия информации у целевой аудитории, создает информационную перегрузку потребителей и формирует информационный мусор – каждый из нас с ним сталкивается.

ОСОБЕННОСТЬ РЕКЛАМЫ КАК КАНАЛА КОММУНИКАЦИИ С РЫНКОМ

Итак, Реклама – это односторонний поток информации, который не ориентирован на каждого потребителя в отдельности, а создается для группы потребителей определенного продукта (целевой аудитории). Реклама упорно ищет того, кому она нужна, но остальные не могут от нее защититься и вынуждены ее получать.

ЭФФЕКТИВНО ЛИ ЭТО?

Мы ежедневно получаем десятки и сотни информационных сообщений о товарах, услугах, марках, моделях, которые в большинстве случаев нам не нужны. Если же мы ищем в этом потоке что-то для себя – это малоэффективно – мы не сможем освоить всю информацию, если конечно не будем сосредоточены только на этом, оставив все остальные свои дела. Если

не верите – попробуйте. В большинстве случаев вы не найдете именно в рекламе необходимой для себя информации.

Вывод: Потребителю в современном обществе необходимо учиться «не реагировать» на рекламу с одной стороны и учиться искать корректную информацию о товарах с другой.

Вопрос: Зачем нам столько рекламы?

Ответ: Потому что ее выгодно производить.

Вопрос: Кто за нее платит?

Ответ: За рекламу платим мы – потребители.

Мало того, что переизбыток рекламы раздражает – его основной феномен в другом: каждый покупатель, приобретающий самые обычные продукты – платит за рекламу свои деньги, т.к. расходы на рекламу включены в цену продуктов. Тех продуктов, которые мы едим, одеваем, на которых мы ездим, которые дарим – во все то, что мы покупаем, в то, что нас окружает и составляет наш быт. Мы можем покупать даже те продукты, рекламу которых никогда не видели – просто по причине отсутствия в магазине других, но платим за их рекламу производителю, включившему рекламные затраты в цену продукта.

Ранее конкуренция обеспечивала состоятельность среди производителей и заставляла их повышать качество продукции и этим защищала интересы потребителей. Теперь конкуренция идет по уровню известности марок и вместо того, что бы нас защищать, ее новые инструменты заходят к нам в карман для оплаты известности брендов. Это рыночный парадокс. Размышляя о нем, я все более отдаю предпочтение не рекламируемым товарам.

В ЧЕМ ПРЕИМУЩЕСТВА СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ МАРКЕТИНГА?

Многие помнят 90-е гг. прошлого века и объявления о поиске работы в газетах со словами «Гербалайф и интим не предлагать». С тех пор прошло уже более 15 лет. И сейчас можно гордиться тем, что в нашей индустрии не повелевают сознанием масс, как это происходит в рекламе. В большинстве своем все участники этого рынка работают гораздо менее навязчиво, если сравнивать с тем рекламно-информационным безумием, поглощающим наше время и сознание. И если представить себе много-миллиардный годовой объем продаж сетевой индустрии, сформированный в странах СНГ, то становится понятно, насколько тише и цивилизованнее работают представители МЛМ, по сравнению с традиционным бизнесом.

Как ни парадоксально, но основной конкурент сетевой индустрии – это рекламный рынок. Негатив по отношению к нему есть повсеместно, но крайняя форма его выражения – отторжение рекламной информации, переключение каналов ТВ во время рекламных блоков, выкидывание в мусор рекламной полиграфии, антиспамовые настройки в компьютере и многое другое. Как и выбранная в рекламе обезличенная форма коммуникаций – этот негатив безадресный. Он является реакцией действием. Но при этом все равно мы платим за рекламу свои деньги.

Я считаю правильным платить за оказанные, а не навязанные услуги и прекрасно обошелся бы без рекламы, довольствуясь достоверной информацией о продуктах. К сожалению, на нашем рынке это сложно. Но сетевой маркетинг дает такую возможность. Если клиенты платят, то только за услуги, оказанные лично им. И эта модель гораздо менее манипулятивна и более справедлива.



ИСТОРИЯ В ПУТИ



Елена Сабирова,
Ведущий Руководитель,
Набережные Челны

Сразу после студенческой жизни, 10 лет подряд, я проработала экономистом на заводе КамАЗ. По роду своей деятельности я мало контактировала с людьми и занималась аналитикой, выполняя программу Партии «Экономика должна быть экономной».

За это время я прошла все иерархические ступени роста, и однажды поняла, что это уже «потолок». На доске почета завода висело мое фото крупным планом, и не к чему уже было стремиться. Тогда я поняла, что моя жизнь, как и каждого человека в России, была предопределена уже заранее. Вся жизнь россиян развивалась по одному похожему сценарию. Пятилетка за пятилеткой, одно социалистическое соревнование за другим, порой дорожью ценой и кровью достигалось благосостояние страны. О благосостоянии своем и своей семьи никто даже и не задумывался. Сегодня мало что изменилось. Каждый человек, честно работая на государственном предприятии, не имея возможностей от «богатого папы», может просчитать на годы вперед экономическое состояние своей семьи в будущем.

Средняя заработная плата в России приравнивается к средней зарплате слаборазвитых стран. Около 90% россиян живет за чертой бедности.

Когда человек из года в год существует без особых изменений, когда нависает постоянный страх за свое будущее и будущее своих детей, он перестает мечтать, он не ставит большие задачи и цели, он не верит в свои перспективы. Одним словом, если бы наши люди знали, что можно жить лучше...

Но кто-то говорит, что все живут плохо.

Вот именно это «плохо как все» меня-то и не устраивало, я искала выход, не мირясь со своей участью.

Когда «сгорел» завод «Двигателей» – сердце КамАЗа, в те голодные для страны времена – мы полтора-два года подряд не видели честно заработанную зарплату, приходилось после работы выходить к магазину и продавать товары, выдаваемые заводом вместо денег, чтобы взамен купить что-нибудь из еды.

Меня не устраивало мое финансовое и моральное состояние, и я сама захлопнула за собой двери завода на проходной. Год состояла на учете в центре занятости и тщетно искала себе работу по душе. В итоге, центр занятости выдал мне пособие: 8 мешков с мукой (за год), т.к. в казне города тоже денег не было. И вот эту муку мы с папой-пенсионером развозили заказчикам по квартирам зимой на санках. На вырученные деньги жили еще несколько месяцев! Слишком от многого мне тогда хотелось уйти, а самое сильное, что двигало меня изменить свою судьбу, это страх и ответственность перед своими детьми (в будущем). А чем я их прокормлю?

Какую жизнь я им подарю? И, наверное, поэтому у меня долго не было детей.

Беда не приходит одна. В то время в нашей семье случилось несчастье – у мамы обнаружили рак и семь лет мы с маленькой сестренкой боролись за мамину жизнь. В свои «девчоночьи» годы я уже очень хорошо понимала цену жизни и то, что здоровье – это самое главное у каждого человека. Именно тогда я серьезно поверила и убедилась в силе лечебных трав, трав антираковой программы. Как жаль, что люди порой недопонимают роль профилактики заболеваний, и это при нашей-



то экологии сегодня. Сегодня целые институты работают над созданием БАД для

АРГО и производят их по новейшим технологиям в концентрированном виде.

В Компанию АРГО я пришла с небольшим опытом из сетевой долларовой компании «Vision» и долгами после августовского дефолта в 1998 году. Всей командой искали российскую компанию.

Просматривали маркетинг-планы и продукцию разных компаний. То слабый маркетинг, то продукт сомнительный или ограниченное количество наименований, то цены заоблачные, ничто не привлекало яркого внимания.

И когда однажды раздался звонок от Танова Николая: «Лена, я нашел то, что мы искали!!!» Я интуитивно почувствовала – это что-то достойное! Ассортимент в 50 наименований (в 1999 году) просто сразил. Соглашение стоило всего 35 рублей. Все очень доступно и просто для любого человека. А самое главное – это наша российская продукция, разработанная ведущими учёными России, и стоимость её – в рублях. Сомнений никаких не было, внутренне я приняла для себя решение «да»,

но не было только соглашений. Через три дня привезли несколько соглашений из Казани.

Я заключила контракт с Компанией АРГО!

До трех утра мы на стене в квартире у Тановых Ларисы и Николая чертили графики возможностей плана вознаграждений АРГО. Воодушевляла выплата бонусов до бесконечности на всех уровнях, система компрессии, когда к тебе подтягиваются нижние уровни квалификационных руководителей, все справедливо.

И действительно, уникальность маркетинг-плана нашей Компании меня восхищает и по сей день! А это важно знать перед тем, как начинаешь заниматься бизнесом. За одно и то же время, стартуя в разных компаниях, можно добиться абсолютно разных показателей.

Тогда, 13 лет назад, многие лидеры из моей предыдущей компании, разошлись по разным компаниям в поисках лучшего, и на сегодняшний день, никто из них не стал успешным. Никто не смог так преуспеть, как преуспели мы с Тановыми Николаем и Ларисой в АРГО. Именно в этот момент, когда мною уже была выбрана Компания АРГО, подруга предложила мне престижную работу в мэрии города, о которой можно было только мечтать. Вся семья умоляла больше не искушать судьбу, зная мой печальный опыт, просила оставить АРГО, и устроиться на эту «достойную» работу. Сегодня мы всей семьей с улыбкой вспоминаем это непростое для нас время, а я благодарю судьбу за многочисленные преграды, вставшие у меня на пути, и только преодолевая их, я поняла, что выросла как личность. Уже тогда я очень хорошо понимала, что на деньги, заработанные в АРГО, я смогу купить себе квартиру и эта цель окрыляла и вела меня!

Как сетевик, я сделала упор на построении сети. Первая моя задача в АРГО стояла: стать Руководителем за первые два месяца, вторая – стать Ведущим Руководителем через девять месяцев работы, а затем вырастить пять Ведущих Руководителей на своем первом уровне. Вот таков был мой бизнес-план в АРГО. О рейтингах я узнала только через пять месяцев работы в Компании.

На старте я не знала, будет у меня большой успех в Компании или нет, но то, что хуже не будет, я знала точно. И это двигало вперед. Не помню, как пролетали дни, первые месяцы, годы, 12-16 часов работы в день, и каждый день в АРГО был проведен, как будто это последний день в моей жизни, так как было очень страшно вернуться в беспросветное прошлое.

И тут пригодился небольшой опыт первой компании. Я уже знала главное правило, чем быстрее ты добьешься первых достойных доходов, тем быстрее тебе поверят другие и захотят пойти за тобой. Людей могут убедить только факты, а не голая мотивация. Началась отработка статистики, «правило Паретто», когда из 100% приглашенных, только 20% подпишут соглашение, и только 20% из 100% подписанных пойдут за тобой. Я очень не хотела попасть в 80% этой статистики!

Работали профессионально – командой, первое время на квартире. Никогда не забыть того энтузиазма и огня, с каким мы начали работу в середине апреля. Не было соглашений, в тетрадке оформляли новичков. Первый продукт только через неделю привезли, попробовали и начали ждать результата (как известно, не все БАД за 10 минут себя проявляют). Оправдал наши ожидания и фильтр АРГО – его эффективность по очистке воды вселила еще большее доверие к Компании.

Группа АРГО-Челны росла с астрономической скоростью. Было подписано 200 соглашений за первый месяц работы. Огромный энтузиазм моих наставников Николая и Ларисы Тановых вдохновлял всю команду. Они

мощнейшие мотиваторы и всегда добивают своих целей. Я всегда у них учусь! Николай талантливейший организатор и генератор колоссальных идей. На школах Ларисы по продукту выросла вся плеяда моих лидеров в сети.

В самом начале пути первым бизнес-партнером в моей команде стал Юрий Кузнецов, с ним

вместе мы проходили азбуку сетевого бизнеса еще в «Vision». Тогда пришлось все вопросы решать самим и все с нуля. Не было ни офисов, ни литературы по бизнесу, ни денег, чтобы качественно организовать доставку продукции (порой 2-3 недели приходилось ждать доставку из Москвы). Была большая вера, огромный энтузиазм, а также постоянная поддержка друг друга. Она и вела нас вперед. А назад и некуда было идти.

По этому поводу именно про нас есть хорошая поговорка: «Чем хуже, тем лучше».

Юрий Кузнецов – человек потрясающей ответственности, глубокой порядочности и большой силы воли. Сегодня мы невольно вспоминаем с Юрием, какие трудности и преграды пришлось пережить особенно его организации. В начале пути это была самая многочисленная организация в Челнах, и все удары доставались ей, так непросто было удержаться тогда на плаву и выдержать шторм. Многие уходили, тогда еще не было сплоченного коллектива и большой веры у наших только начинающих консультантов. Настоящий лидер тем и отличается, что умеет держать удары. И Юрий всегда находил и находил нужные слова, слова поддержки в трудную минуту для консультантов со всех параллельных веточек.

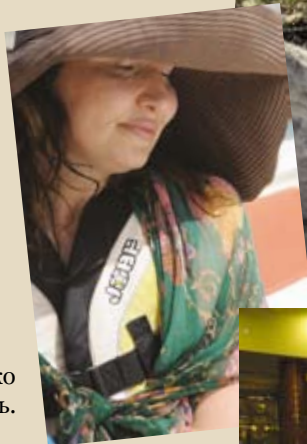
Вторым моим бизнес партнером стал Сабиров Радик. Он поражал меня своим стремлением все быстро узнать и впитывать как губка всю новую информацию. Несмотря на отсутствие опыта у Радика в сетевом бизнесе, я чувствовала его большую поддержку. Сегодня Радик входит в десятку сильнейших лидеров АРГО. Это огромная победа всей нашей команды. Я глубоко благодарна Радике за то, многое, что мы пережили вместе за первые годы совместной работы.



Трудно назвать АРГО работой. Это мой стиль жизни, без которого я себя уже не представляю. Хотя и не назовешь мою жизнь до АРГО безликой, все же жизнь в АРГО – это самое яркое и плодотворное время в моей биографии, где за один год проживаешь пять-семь лет обычной жизни. И если бы представилась такая возможность выбора нового пути, то, не колеблясь, я повторила бы весь путь, всю жизнь в Компании заново.

Сейчас страшно себе представить, что я могла бы не заключить соглашение с Компанией АРГО. Ведь самые счастливые годы моей жизни – годы личностного роста, рождение моих детей, годы накопления моего самого ценного капитала, всех моих друзей в организации, капитала, которым я дорожу не меньше материального благосостояния. Наш бизнес – это бизнес сложившихся отношений, а настоящие друзья – это валюта, которая никогда не девальвируется.

Так сложилось, что двое мужчин: Юрий и Радик – оказались моими первыми главными бизнес партнерами, с кем я и начала увлеченно вести бизнес. А затем подключился, человек необычайной доброты и талантливый организатор Бикмухаметова Нина. Далеко не сразу у нее все получалось. Сегодня она Ведущий Руководитель и развивает свой бизнес в регионах.



Четвертый бизнес партнер на небосклоне «АРГО» – Фирсова Альба, которая одна из первых стала Ведущим Руководителем в моей организации. Не случайно мы называем ее «королевой холодных контактов». Есть у Альбины великолепная способность сплачивать свой коллектив и его организовывать.

Пятый мой бизнес партнер, Ведущий Руководитель в моем первом поколении – это Исмагилова Татьяна. Кто-то говорит: «Конечно, повезло всем первым, кто начинает». На самом деле, повезло тем, кто повез. Татьяна пришла в Компанию по моему объявлению в газете, уже спустя полтора года со дня образования «АРГО-Челны». И её история очень похожа на многие. Двое маленьких детей, которых нужно растить и поправлять здоровье. У самой Татьяны – большой потенциал организатора, а достойно применить его было негде. Вот так бы и пропал талант, и ничего бы в жизни круто у нее не изменилось, если бы не знакомство с АРГО. И сегодня она прошла экзамен на выносливость и можно аплодировать ее достижениям. В Москве на 15-летию Компании сам Президент АРГО вручил ей золотой знак отличия за достижение рейтинга 50.

Сегодня я лишь приоткрыла успешные истории развития моих первых капитанов, кому я лично помогала на разных этапах работы в АРГО. Именно они и организовали мой бизнес в разных городах нашей необъятной Родины. Именно от них разветвилась моя огромная организация.

Я горжусь своей командой, лидерами, кто находится на разных от меня уровнях, кто достиг очень высоких результатов.

18 лидеров стали участниками и победителями мотивационной программы «Профессионал АРГО» в разных номинациях. Вот их имена: Сялямова Светлана, Нуртдинова Муслима, Гатина Альфия, Лутфуллины Анвар и Неля, Юнусова Гульфия, Кузнецова Нина, Шепелева Ольга, Кудряшова Лидия, Абдуллина Фаниса,

Габидуллина Флюза,

Исмагилова Татьяна, Пермякова Минзиля, Зарайская Валентина, Бородулина Елена, Шлык Владимир и Светлана, Волкова Лидия, Грузинова Асия, Гильманова Резида.

Трудно себе представить, как все сегодня бы развивалось, если бы они

когда-то не поддержали мою эстафету, длиною в целую жизнь. Ведь, как известно, организация и развивается благодаря количеству лидеров в Вашей команде. Их ответственность – это самая дорогая монета в сетевом бизнесе. Именно лидеры построили сеть из разных категорий участников

– из потребителей и продавцов, и постоянно работают над самой главной своей задачей – выращивание новых и новых поколений лидеров. И здесь хочу сделать акцент. Решение главной задачи «воспитания лидеров» на всех последующих уровнях и награждает большой, сильной и легкоуправляемой структурой!

Сегодня я вижу большое будущее в Компании АРГО и правильность выбранного курса нашим мудрейшим Президентом Красильниковым Андреем Борисовичем.



Надежность нашей Компании на протяжении всех лет сотрудничества с ней являются самым важным для меня приоритетом.

По итогам 13-ти лет численность участников в моей организации «Корабль Успеха» составляет 26000 человек. Только за 2011 год в мою структуру пришло более 10 000 человек. А это значит, появились новые рабочие места, и мы смогли открыть возможность сотням и сотням людей, новое качество жизни, благодаря уникальности продукции АРГО!

Как всё-таки престижно сотрудничать с элитной компанией, которая является лидером на российском рынке! Мы с удовольствием предвкушаем прогрессивный рост нашей организации в Компании АРГО в этом и в последующих годах, роста не только по численности участников, роста, прежде всего, высокого профессионализма в нашей деятельности, и, как следствие, роста благосостояния. Желаю всем аргонавтам здоровья, любви и процветания с величайшими возможностями в истории человечества – в Компании АРГО!





**Наталья
Арбатская**

*Психолог, специалист
по мотивации
персонала и
эффективной
презентации товара,
участник программы
«Российские
интеллектуальные
ресурсы»*

Психология цвета

ЦВЕТ ОДЕЖДЫ – ЦВЕТ ДУШИ

Черный цвет – слишком траурно, – говорил Остап. – Зеленый тоже не подходит: это цвет рухнувшей надежды. Лиловый – нет. Пусть в лиловой машине разъезжает начальник угрозыска. Розовый – пошло, голубой – банально, красный – слишком верноподанно. Придется выкрасить «Антилопу» в желтый цвет. Будет ярковато, но красиво.

*Ильф и Петров,
Золотой теленок*

Если обратиться к своему гардеробу, то можно обнаружить, что среди любимых вещей явно преобладают изделия предпочитаемых нами цветов. Именно цветовое сочетание несёт смысловую нагрузку костюма, а психологические исследования показывают, что цвет в восприятии всегда важнее формы. Предпочтение цвета отражает личность, её характер и темперамент. Конечно, не всегда цвет одежды соответствует личным предпочтениям человека. Например, мы можем носить цвет, который сейчас в моде, либо цвет, который подходит, по нашему убеждению, и украшает нашу внешность, или потому что вещь просто попала в первую под руку. Важно помнить, что диагностической ценностью обладает только такое предпочтение цвета, которое является типичным для человека. Только в этом случае совмещается цвет одежды с «цветом души».

О ЧЕМ ЖЕ ГОВОРИТ ЦВЕТ ОДЕЖДЫ?

СИНИЙ – выбирают люди, испытывающие потребность в глубокой привязанности, стремящиеся к эмоциональному комфорту, покою и отдыху. Часто – это очень чувствительные к социальным воздействиям люди с повышенной тревожностью. Они стремятся к спокойной и упорядоченной жизни, свободной от беспорядка и огорчений, защите и доброжелательному отношению со стороны окружающих. Такие люди избегают конфликтов и испытывают страх перед трудностями, нерешительны при принятии решений, пассивны в отношении актуальных проблем и часто пессимистичны.

Вдумчивые, замкнутые, способные к сопереживанию и углубленному самоанализу женщины, которые предпочитают синий цвет, хорошо справляются с традиционно женскими обязанностями матери, хозяйки, жены, привязаны к близким.

Синий часто предпочитают люди скромные, хорошие и исполнительные подчиненные, стремящиеся к сотрудничеству и взаимопониманию.

Предпочтение синего цвета связывают с духовным возвышением человека, его чистотой и меланхолическим темпераментом.

ЗЕЛЕНЫЙ – этот цвет является выражением постоянства, консерватизма и нежелания каких-либо перемен. Зеленый цвет любят люди с гордым, суровым и авторитарным характером. В работе упорны и способны доводить дело до конца, несмотря на сопротивление и трудности. Это люди с сильной волей. Люди, предпочитающие этот цвет, настойчивы, последовательны, тщеславны и упрямы в достижении цели. Им часто свойственна склонность к систематизации, тяга к точным наукам. Аккуратны и педантичны. Им свойственны устойчивые привязанности и интересы.

Выбор зеленого цвета обнаруживает потребность в самоутверждении, желание убедиться в собственной полноценности либо посредством реализации каких-то намерений, либо, стараясь разными способами понравиться другим. Те, кто поставил этот цвет на первое место, в большинстве своем прямолинейны, бескомпромиссно стремятся к выполнению собственных решений, обнаруживают тенденцию к идеализации самих себя, одновременно имея склонность насильно «улучшать других».

В отношениях с другими консервативны. Они очень разборчивы в знакомствах и не очень хорошо ладят с людьми из-за собственной несговорчивости, негибкости, критичности, прямолинейности, бескомпромиссности, бояться чужого влияния и ищут способа самоутверждения. В общении с людьми стремятся лидировать и любят поучать других, относятся к людям с определенным скептицизмом и недоверчивостью.

КРАСНЫЙ – это выражение жизненной силы.

Красный символизирует безудержное стремление к успеху, драматизации переживаний, ощущению полноты жизни. Это – стимул ко всякой деятельности, активности во всевозможных сферах. Если вы помещаете красный цвет на первое место, значит, хотите усилить свои эмоциональные ощущения, действовать энергично. Однако старайтесь в каждой ситуации сохранять уравновешенность, спокойно рассматривать все «за» и «против», чтобы избежать риска бессмысленных приключений.

Красный – цвет страстей. Его выбирают сильные, смелые, энергичные и активные люди. Они обладают сильной волей, властны и живут полной, насыщенной жизнью. Это люди, которые испытывают потребность в достижениях и успехе, стремятся к власти и равнодушны к жизненным благам. Считается, что женщину, одетую в красное, легко соблазнить.

Красный любят личности с мужественным характером, самостоятельные и властные, часто альтруисты. Общительны, в общении с людьми стремятся доминировать, авторитарны, быстро принимают решения, любознательны, иногда говорят быстрее, чем думают.

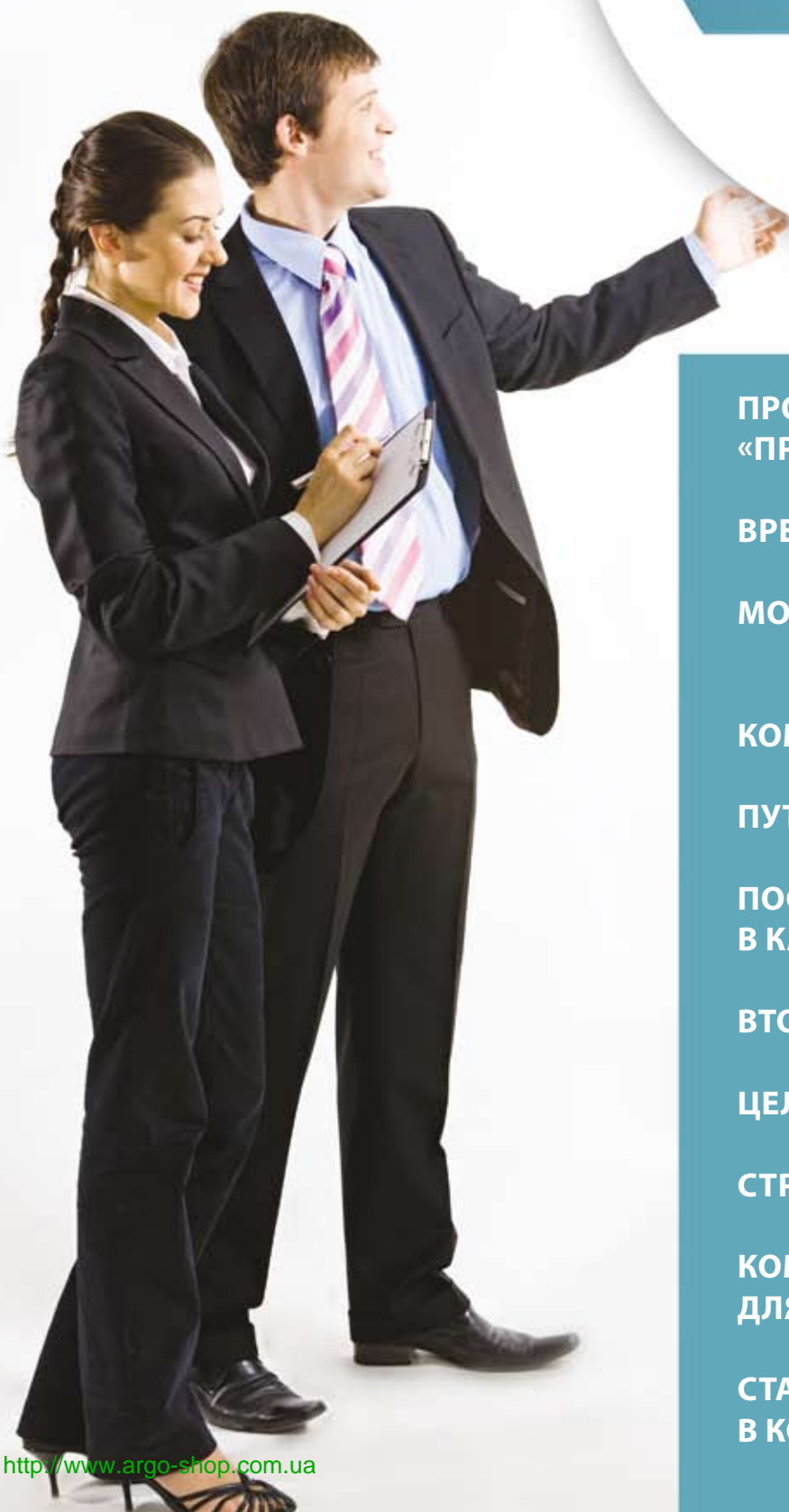
продолжение на странице 37

**ШКОЛА МАСТЕРОВ
ЛИДЕРЫ ГОВОРЯТ
О СВОЁМ УСПЕХЕ,
БИЗНЕСЕ И ПРОГРАММЕ
«ПРОФЕССИОНАЛ АРГО»**

*Мотивационная
программа*

**ПРОФЕССИОНАЛ
АРГО**

2012



ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛ АРГО»	14
ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ!	16
МОЙ БИЗНЕС – ЭТО ЗВУЧИТ ГОРДО	19
КОМАНДНАЯ РАБОТА	20
ПУТЬ УСПЕХА	21
ПОСИДЕЛКИ С МИЛЛИОНАМИ В КАРМАНАХ	23
ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ	26
ЦЕЛЬ-ДЕЙСТВИЯ-РЕЗУЛЬТАТ	27
СТРАТЕГИЯ УСПЕХА	28
КОМФОРТ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ	30
СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛОМ В КОМАНДЕ ЛЕГКО!	32



АЛЕКСАНДР СИНАМАТИ – учитель, психолог, писатель, издатель, бизнес-тренер и коуч (факультет иностранных языков педагогического института, психологический факультет МГУ, Санкт-Петербургский Институт Тренинга и Международная Академия Коучинга). Прежде чем стать известным бизнес-тренером, он освоил множество профессий. Работал дворником, ночным сторожем, торговал на вещевом рынке, занимался «извозом». Александр Синамати посвящал себя журналистике, учительству; переводил с английского, а несколько лет руководил собственной компанией.

Последние 15 лет реализует себя в сетевом маркетинге — самой интересной и перспективной области современной жизни.

Деятельность: проводит семинары и тренинги; пишет и издаёт книги о сетевом маркетинге; издёт журнал «Sinamati. Сетевой маркетинг и прямые продажи»; оказывает услуги сетевым компаниям по созданию системы профессиональной подготовки консультантов; тренирует команды консультантов различных сетевых компаний.



ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛ АРГО»

– ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПЕРЕЙТИ НА ДРУГОЙ УРОВЕНЬ БИЗНЕСА

*Александр Синамати, бизнес-тренер
команды профессионалов АРГО*

Завершилась программа «Профессионал АРГО» 2012, подведены итоги и определены победители. Хочу поделиться своими впечатлениями о результатах, которые получили участники Программы.

На протяжении действия всей Программы я просил участников регулярно отвечать себе (и мне) на три вопроса:

- 1. Какие изменения произошли в вашем сознании (в голове) за прошедшее время: что вы поняли по поводу себя и своего бизнеса, на что вы стали смотреть по-другому, изменилось ли ваше отношение к деятельности, которой вы занимаетесь.*
- 2. Как изменения, произошедшие в вашем сознании, повлияли на действия, которые вы совершаете в своем бизнесе. Что вы стали делать по-другому?*
- 3. Какие изменения произошли в вашем бизнесе. (Увеличился или уменьшился товароборот и бонус), увеличилось (уменьшилось) количество новых потребителей (бизнес-партнеров), изменились ли отношения в структуре между вами и вашими партнерами.*

То есть очень важно было проследить связь между изменениями, которые происходили в головах учащихся и как эти изменения повлияли на бизнес-результаты.

Проанализировав полученную обратную связь, я условно поделил всех участников программы на три группы.

К ПЕРВОЙ ГРУППЕ относятся лидеры, бизнес которых успешно развивался и до участия в Программе. У этих людей в структурах есть много ключевых партнеров, на которых они могут положиться, разработана эффективная система обучения и руководства. Что дало этим людям участие в Программе? Прежде всего они получили подтверждение правильности своих действий. Это очень важно для любого, самого успешного лидера – понимать, что то, что ты делаешь – ты делаешь правильно. Во-вторых, у них появилось еще более четкое видение своего бизнеса. В-третьих, они получили много новых инструментов и методик для работы со своими партнерами. Перед каждым лидером стоит задача постоянного обучения и развития своих партнеров по бизнесу, и соответственно,

возникает вопрос – где брать новые инструменты взамен устаревших или уже немного поднадоевших. В результате обучения в рамках программы «Профессионал АРГО» многие лидеры адаптировали полученные во время тренингов методики обучения к специфике своих структур и создали очень интересные авторские школы профессиональной подготовки своих партнеров по бизнесу.

КО ВТОРОЙ ГРУППЕ относятся лидеры, которые в результате участия в программе «Профессионал АРГО» расстались с иллюзиями о том, что у них есть работающий бизнес. У этих людей и раньше было понимание того, что в их структурах не все ладно, что наступила стагнация, что товарообороты падают, и, проанализировав свой бизнес, они увидели, что причина этого в том, что их структуры состоят из разрозненных людей, не связанных между собой общими целями, ценностями, не мотивированных на постоянную деятельность, не выполняющих договоренностей и обещаний, и самое печальное заключалось в том, что лидеры структур не имеют на своих партнеров никакого влияния, а следовательно, не являются истинными лидерами.

Как дальше будет развиваться бизнес у этих людей, зависит от того, насколько они найдут в себе силы и желание для того, чтобы начать восстанавливать по кирпичикам основательно разрушившееся здание своего бизнеса. А многим придется начинать и с перестройки фундамента. Но, по признанию одного из участников – отрицательный результат – тоже результат. *«Я перестала обманывать себя и надеяться на чудо, что вот-вот, и мой бизнес сам по себе снова начнет расти. Надо думать, что делать дальше».* Ну, по моему, когда человек начинает думать, что делать дальше, то не все для него потеряно.

И, наконец, **ТРЕТЬЯ ГРУППА**, самая многочисленная, в которую входят лидеры, у которых долгие годы была работающая модель бизнеса, с помощью которой они создали свои структуры, а затем эта модель устарела и перестала быть эффективной, а новой не появилось. И по этому поводу они пребывали в некоторой растерянности, которую один из участников программы очень хорошо описал с помощью такого примера: *«Долгое время я*

пребывал в эйфории, как будто летел на самолете высоко над землей: мотор работает, пропеллеры крутятся, шумно, весело, настроение отличное – аж дух захватывает. А потом вдруг – раз – и обнаружили, что пропеллеры крутятся перестали, потому что керосин в топливных баках закончился. Но самолет продолжает лететь – планирует на воздушных потоках, то вверх поднимается, то вниз опускается. Но потихоньку-то все равно снижается, и непонятно, что делать?» Самый главный результат, который отмечают участники этой группы: «Сейчас растерянность прошла, и появилось понимание того, что нужно делать дальше. Настало время развивать, и укреплять свой бизнес, а для этого нужны другие знания, умения, методы, нежели тогда когда бизнес создавался».

Участники этой группы отмечают, что за время участия в Программе них появилась четкая картина своего бизнеса и крепкая профессиональная позиция, основываясь на которую можно выстраивать диалог с окружающим миром и уже имеющимися партнерами. Ко многим партнерам АРГО пришло осознание того, что они занимаются бизнесом, создают очень солидные товарообороты, и они перестали стесняться говорить о себе как о бизнесменах, их самооценка повысилась. После того, как у участников сложилось четкое представление о том, как устроен их бизнес и как его показывать на собеседовании с кандидатами, они стали более уверенно вести себя при контактах с другими людьми, перестали бояться вопроса «чем вы занимаетесь», и, когда это произошло в их сознании, то люди сами потянулись к ним сами, и уровень рекрутирования сразу повысился, увеличилось количество новых партнеров».

Также у многих участников появилось понимание того, кто есть кто в их структуре, и на кого можно делать ставку в развитии своего бизнеса. После 1-го обучающего модуля лидеры провели диагностику своих структур для того, чтобы определить, кто из партнеров может и хочет профессионально работать и зарабатывать деньги. При диагностике участники исходили из определения, кто такой профессионал «АРГО» – это партнер, у которого есть четкие цели, конкретные планы для их достижения и который постоянно стремится к повышению эффективности своего бизнеса. В зависимости от результатов диагностики лидеры структур решали для себя, на что они будут делать больший акцент в своей деятельности – на работе с уже имеющимися партнерами или на приглашении новых. При диагностике очень важно было понять, готовы ли бизнес-партнеры к изменениям в своей деятельности, или же их все устраивает, и они не хотят ничего менять. Многие участники программы «Профессионал АРГО», вдохновленные своими грандиозными планами, бросились к своим структурам с радостной новостью, что отныне они будут работать по новому, и получили «отлуп», и это послужило поводом к размышлениям: «Последние 2 месяца нахожусь в состоянии внутреннего диалога и конфликта, – дает обратную связь один из участников, – вокруг меня нет людей, которые захотели бы стать партнерами, всех устраивает роль потребителей, а меня на всех не хватает. Нужны новые люди, нужна команда».

В результате изменения акцентов в работе со структурой, лидеры начали строить отношения со своими бизнес-партнерами в соответствии с принципом баланса «Давать\брать». Иными словами они начали отдавать своим партнерам ровно столько времени, сил и эмоций, сколько получали взамен, и перестали вкладываться в «пустышек», в тех партнеров, кто постоянно забирал энергию и силы, и годами не давали результатов. То есть лидеры начали делать бизнес своей профессиональной, а не человеческой частью, перестали тратить слишком много эмоций, и стали

планировать свои действия исходя не из соображений «удобно\неудобно», а из принципа «целесообразно\нецелесообразно». И как следствие такого подхода сразу же изменились отношения к ним со стороны их бизнес-партнеров – они стали более самостоятельными, начали проявлять инициативу, и снимать излишнюю нагрузку со своих наставников. В целом атмосфера в структурах стала более благоприятной, появилась ясность в отношениях, прекратились конфликты.



А самое главное изменение, по словам многих участников Программы заключалось в том, что к ним вернулась мотивация, энтузиазм, драйв и азарт. Причем, как пишут участники, *азарт был в начале нашего пути, когда мы почти ничего не знали о бизнесе и продукте, и на энтузиазме подписывали кучу людей. Потом энтузиазм исчез, и все замерло. Сейчас азарт появилась снова, но другого качества – это азарт профессионала, который четко знает кто он, чего хочет и как это сделать. Наступило время осознанности. Программа нас разбудила, дала веру в достижение поставленной цели. Открылось второе дыхание, появилась страсть, воодушевление и драйв. После долгой спячки вновь появилось желание идти и делать, поставила новые цели. Начала просыпаться структура! На команду приятно смотреть, глаза у всех горят, регулярно обсуждаем промежуточные результаты по количеству контактов, подписок, объемы личных продаж растут. Одним словом, занялись конкретными действиями, что приводят к лучшему товарообороту, а значит и к финансовому успеху.*

На мой взгляд Программа «Профессионал АРГО» ясно показала – как только лидер возвращается в бизнес-поле, и начинает совершать осмысленные, целенаправленные, последовательные и регулярные действия, у него начинают расти объемы. В программе «Профессионал АРГО» прописаны четкие условия для тех, кто готов профессионально заниматься бизнесом в партнерстве с АРГО, поставлены задачи, которые нужно выполнить, определены конкретные сроки их выполнения, написаны планы и прописаны действия, и назначены призы за победу. В целом, подводя итоги моего шестимесячного «плавания» на корабле «АРГО» в качестве бизнес-тренера, могу сказать, что у меня сложилось оптимистическое впечатление. В компании есть мощная идея, хороший маркетинг, крепкий лидерский костяк. Так что уверен, что корабль «АРГО» будет плыть долго и успешно.



Ольга Горвая,
Ведущий Руководитель, Радужный



ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ!



Когда я узнала о специальной программе «Профессионал АРГО», у меня появилось великое желание принять в ней участие.

Единственное, что мне нужно было сделать – подтвердить рейтинг 20 еще 2 месяца. В мае 2011 года я закрыла свой первый рейтинг 20, а с 1 ноября уже должна была стартовать программа.

Да, было нелегко. Потому что особенностью нашего города является то, что большинство северян выезжает в отпуск практически на все лето.

Время на раздумья не оставалось, нужно было только действовать.

Благодаря поддержке и профессиональным советам Ирины Алферовой задача была выполнена.

И вот я – участник программы «Профессионал АРГО»!

Рада, что вначале пути меня поддержала моя команда.

Мы думали, какие действия предпринять, чтобы эти действия привели к максимальному результату.

Итак, мы решили, что каждый человек может реализовать себя в АРГО. В этом нам помогла Ирина Алферова. Я организовала серию скайп-конференций с Ириной Алферовой. Ирина умеет так воодушевлять, мотивировать, побуждать к действию, что после каждой скайп-встречи мы продолжали обсуждение за чашкой чая.

Среди основных задач – научиться приглашать в АРГО; научиться понимать, что нужно людям; научиться предлагать клиенту то, что ему необходимо. Для нас было важно, чтобы наше общение с клиентом было взаимовыгодным. В итоге, мы освоили все эти необходимые навыки. Самым сложным было – понять, что необходимо каждому в АРГО, и предложить ему именно это.

С учетом потребностей и желаний аргонавтов были определены 5 основных направлений.

1. ЖИВИ С АРГО!

«Единственная красота,
которую я знаю – это здоровье!»

Г. Гейне

Это направление было рассчитано на тех, кто задумывается, кто верит, кто понимает, что Человек и ПРИРОДА взаимосвязаны, что Здоровье Человека зависит от образа его жизни на Земле, что процесс питания – основополагающий фактор Здоровья, что наше Здоровье в наших руках!

Для того, чтобы люди были уверены в уникальных свойствах и эффективности продукции, мы регулярно

проводили следующие мероприятия – школы по продукции, мастер-классы, дегустации.

Мы работаем в отдаленном регионе, и для нас приезд производителей – это поистине большое событие, которое даёт хорошие результаты, и, как следствие, увеличение товарооборота.

Новая форма работы – проведение скайп-конференций с производителями. За 6 месяцев проведено более 20 скайп-конференций. Замечено, что после каждой скайп-конференции товарооборот увеличивается на 30 %.

Пользуясь случаем, выражаю слова благодарности и искренней признательности от команды «Арго-Югра» профессионалам своего дела А.Н. Миронову, Н.Н. Брюхановой, Р.Р.Набиевой, О.П.Волошенко, Ю.С. Ряполову, Е. Марцинкевич, Т.Н. Гаас.

На базе информационного центра с успехом работает диагностический кабинет. Клиентам предлагается широкий спектр диагностических услуг: полное обследование всего организма, тестирование с помощью аппарата «РОФЭС-Тест». Тестирование на аппарате «Рофэс-тест» – это выход на новые целевые аудитории. Например, за один месяц с помощью этого метода работы мы смогли увеличить товарооборот на 4000 очков.

Большой проект – авторская программа, специальный курс под руководством врача-эндокринолога, нутрициолога Натальи Николаевны Брюхановой «Снижение веса себе в удовольствие». Группа из 20 человек, прослушавшая этот курс, принесла в общую копилку 24 тысячи очков за три месяца.

Мы предлагаем уникальный комплекс оздоровительных услуг «Гимнастика «Айкуне» – это безоперационная методика полного восстановления позвоночника. В

течение года Жевакина Дарья проходила обучение в Санкт-Петербурге, сегодня она является организатором и руководителем данного проекта «Научись быть здоровым!».

2. РАЗВИВАЙСЯ С АРГО!

Знание – сила, а сила – это способность действовать!

У писателя и оратора Джима Рона есть выражение: «Учёба – это начало богатства. Учёба – это начало духовной жизни. С познания и учёбы начинаются все значительные вещи». Новые знания – это новый образ мыслей, новый образ действий, а значит и новый результат. Именно поэтому постоянно учиться и расти необходимо. И у нас есть возможность учиться и развиваться. Я имею в виду, в первую очередь, обучение в Академии АРГО. Став выпускниками Академии, мы не только получили знания, прошли, тренинги, но и прикипели к АРГО всей душой. Каждый из нас гордится тем, что он является выпускником Академии здоровья, красоты и предпринимательства АРГО.

Для нас каждый тренинг – это шаг вперед. Тренинг «Деньги» Игоря Сидорова позволил понять скрытые механизмы, лежащие в основе процветания. Поверьте, это очень увлекательно.

Не менее увлекательным и поучительным для нас стал и авторский тренинг Сергея Васильева «Ваш успех в системе действий».

Я, как индивидуальный предприниматель, тесно сотрудничаю с Фондом поддержки предпринимательства Югры. Благодаря этому сотрудничеству моей структуре была оказана тренинговая поддержка. Руководители структур прошли 6 тренингов за счет Фонда поддержки предпринимательства. Кроме того Фонд поддержки предпринимательства компенсировал часть затрат при организации обучающих мероприятий и тренингов в структуре.

Однажды Нелли Власова сказала: «Лидеры не только любознательны, они одержимы новыми знаниями!».

3. ТВОРИ С АРГО!

Творчество – это мощный импульс, возможность начать мыслить и действовать по-другому.

Новая форма привлечения клиентов и новичков, которую нам подарила Ирина Алферова, – это организация «творческой гостиной». Мы воплотили в жизнь этот проект под названием «Школа современного творчества «АРГО-АРТ»», руководителем которой является Блохина Инна. Мастер-классы посещают клиенты за символическую плату, у кого ежемесячно ЛО – 50 очков. Ирина Алферова обучила нас технике «Декупаж» на расстоянии. Она проводила для нас мастер-классы. Теперь уже наши мастер-классы имеют возможность посещать те, кто выполняет условие 100 очков ЛО в месяц. И, поверьте, желающих у нас много.

Мы проводим и эксклюзивные мастер-классы, для тех, чей ЛО более 300 очков. Первый эксклюзивный мастер-класс провела для нас Ирина во время двухдневного Сибирского семинара по бизнесу. Наши

работы уже были представлены на городских выставках.

Мы приняли активное участие в конкурсе к 16-летию Компании «Вторая жизнь упаковки». Более 20 работ представлены от участников «АРГО-АРТ».

Сейчас для нас «Школа современного творчества «АРГО-АРТ»» – это возможность:

- привлечения новых клиентов;
- творческой реализации себя и своих идей;
- гармонизировать свое состояние, восстановить силы, отдохнуть не только физически, но и эмоционально;
- познакомиться с новыми людьми и узнать что-то новое и интересное;
- поделиться новыми рецептами красоты, впечатлениями о применении продукции и узнать о новинках.

«АРГО-АРТ» – время отдохнуть! Время творить! Время зарядиться энергией! Кроме того, мы приняли участие в творческом конкурсе «Лучшее оформление витрины от НПФ «Новь», заняли 1-е место и получили главный приз! Творчество – это мощный импульс, возможность начать мыслить и действовать по-другому.

4. БОГАТЕЙ С АРГО!

Это возможность вести образ жизни, который Вам по душе.

Работа распределяется по двум модулям:

1 модуль: «Добро пожаловать в АРГО!» – для тех, кто делает первые шаги в бизнесе. Один раз в месяц я провожу школу для новичков «Здравствуй, АРГО!». Как правило, после школы набирается группа 5-7 человек, готовых попробовать себя в бизнесе. И для них я провожу трехдневное обучение «Принципы достижения успеха». И уже после обучения у новичков возникает желание изменить качество жизни, главное они включаются в процесс деятельности АРГО.

Я с уверенностью могу сказать, что 80% участников, прошедших обучение начинают активно строить структуру.



2 модуль: «Карьера в АРГО» – для руководителей групп. Это систематическая, методичная и планомерная работа. Еженедельное проведение совета Руководителей с планированием, анализом действий и решением организационных вопросов.

У нас налажена продуктивная система взаимодействия с нашим вышестоящим лидером, советником в программе «Профессионал АРГО» Ириной Алферовой. В этом году совместно с Ириной мы провели два больших мероприятия.

Первая встреча моей структуры с топ-лидером Компании была организована так: в кинозале состоялась презентация нового корпоративного фильма об АРГО, после чего проводились индивидуальные и групповые встречи с руководителями групп, а также рабочие встречи. А вторая встреча – это итоговый бизнес-семинар. Я очень благодарна Ирине Алферовой за сопровождение, которое она оказывает моей структуре, за новые идеи и искреннюю поддержку.

5. ОТДЫХАЙ С АРГО!

«Одни работают, чтобы отдыхать, другие отдыхают, чтобы работать».

Валерий Афонченко.

Поездки на праздничные конференции Компании – это отдых в кругу друзей, единомышленников. Мы с удовольствием выезжаем командой «Арго-Югра» на мероприятия компании в Москву, Екатеринбург, Красноярск, Новосибирск.

Традиционными для аргонавтов Югры стали наши праздники:

- «Открытие года»;
- 8 марта «Чаепитие в кафе» с презентацией косметики;
- праздничный банкет в самом шикарном гостинном дворе нашего города.

Благодаря разным направлениям в работе мы расширили клиентскую базу, приток новых людей составил 30%.

Появились новые активные люди, которых интересует доход и изменение качества жизни. Судите сами – за 6 месяцев ранга Руководитель достигли 19 человек.

Я педагог по образованию, мне важна система действий в работе. Я четко знаю, что систематическая и планомерная работа всегда дает результаты.

ЧТО ДАЛО УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ?

Мечты сбываются, когда желания превращаются в цели.

Главное, чему я научилась на тренингах Александра Синамати – ставить цели, а именно пришло понимание того, зачем цель нужна, стоит ли её достигать, почему она является самой большой ценностью для меня.

Очень рада, что начали мы работу в структуре именно с постановки целей и планомерной работы по достижению целей каждого из нас. Стоит отметить, что по плану были готовы работать, к этому привыкли. А вот определиться с целями было намного сложнее. Но когда мы подвели промежуточные итоги через полгода, все увидели, что их

цели осуществились, мы выполнили всё, что планировали.

Занимаясь на тренинге А. Синамати, я поставила себе три цели, решив достичь их за 5 лет. Уже две из них достигнуты досрочно.



Приятно осознавать, что осуществились не только мои цели, но и цели моих бизнес-партнеров, которых я когда-то пригласила в АРГО.

Сергеева Ольга за год закрыла ранг «Ведущий Руководитель». Блохина Инна защитила два бизнес-плана в Фонде предпринимательства и получила грантовую поддержку 388 тысяч, на эти деньги будут закуплены диагностические аппараты для работы с клиентами.

В структуре Роголевой Ольги открылся ИЦ в Нижневартовске, возглавляет его Кулиш Анжелика.

За 6 месяцев участия в программе мой

товарооборот по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 41 %, а задача была 15%.

Мой бонус по сравнению с прошлым годом увеличился на 117 %!

А профессиональный бонус, который я заработала в программе, составил 268 тысяч.

Моя структура пока развивается в рамках одного города – на 50 тысяч населения мы расписываем более 30 тысяч очков.

САМОЙ ЛУЧШЕЙ БЛАГОДАРНОСТЬЮ ВСЕГДА БУДЕТ ПРОСТОЕ «СПАСИБО». Я ВЫРАЖАЮ ЧУВСТВО ГЛУБОКОЙ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ ТЕМ, КТО МЕНЯ ПОДДЕРЖИВАЛ, ОДОБРЯЛ, ПОДБАДРИВАЛ МОЕЙ СЕМЬЕ И МОЕЙ КОМАНДЕ.

Год был насыщен мероприятиями, новые идеи, желания сделать что-то новое «бегут вперед», это движение вперед, и соответственно изменение качества жизни. Свобода выбора и свобода действий! – вот, что для меня ценно в Компании. А еще желание быть естественной, здоровой, ухоженной, совершенствовать себя, верить в свои силы и возможности, видеть пути достижения цели, умение расставлять приоритеты.

Все это побуждает меня действовать!

А действия всегда приводят к результату! И это доказано на деле! Время действовать и получать результат!

И если Вы действительно хотите добиться успеха – действуйте!



Виталий Картиков,
Ведущий Руководитель, Омск



МОЙ БИЗНЕС – ЭТО ЗВУЧИТ ГОРДО

К участию в программе «Профессионал» меня подтолкнули следующие мотивы:

- *внутреннее ощущение того, что мой бизнес не развивается, «застой» в работе;*
- *отсутствие мотивации у себя и партнеров в своих структурах;*
- *надежда на то, что участие в Программе приведет к оживлению бизнеса. Так сказать «не догоню, так хоть согреюсь!»;*
- *хотелось показать своим партнёрам по бизнесу, своим лидерам структур, что я на передовом крае бизнеса АРГО;*
- *ну и, конечно же, хотел получить сразу большую премию, тем более под неё уже была цель.*

Очень своевременным и крайне необходимым было организованное Компанией обучение у Александра Синаматы, которое расставило все мои действия по порядку.

Вначале, после личных и групповых бесед с людьми, лидерами структур, я понял, с кем мне предстоит достигнуть результата в «Профессионале».

Очень важной частью работы было моё предложение партнёрам работать по совместным планам. После того, как основные партнёры сдали свои планы работы, мы их обсудили и работа закипела. Мной был составлен план работы на эти 6 месяцев с учетом планов лидеров структур.

Основными целями плана были:

- *увеличение товарооборота пяти поколений структуры на 10%;*
- *увеличение количества потребителей и участников.*

Каждый месяц я работал с теми структурами, лидеры которых изъявили желание работать на конкретный результат.

Несколько слов о методах

– была возобновлена работа со списками знакомых – людей приглашали на экспресс-проверку состояния здоровья, на тест «Узнай свой вес»;

– была активизирована работа с населением путём раздачи информационных газет-бюллетеней на различные темы: «Здоровый образ жизни», «Сад-огород» и другие. Также были организованы выставки-продажи продукции по этим тематикам в офисе.

Хочу сказать, что мы приветствуем различные методы работы.

Акцент в своей работе со структурами был сделан на:

- привлечение в наш бизнес новых участников, поиск среди них лидеров, партнеров по бизнесу;
- профессиональная подготовка начинающих участников и лидеров. (За основу профессиональной подготовки начинающих была взята Академия Арго. За 6 месяцев прошли подготовку более 35 человек).
- обязательное наличие плана работы и следование ему, а так же анализ сделанного. Каждый понедельник у нас в офисе отчётный день за прошедшую неделю.

Основные сложности, с которыми я столкнулся, были во мне самом. То есть — если я писал план и анализировал его выполнение, то это делали и мои партнеры. Если я ставил цель, то она опиралась на поставленные цели лидеров структур.

Раньше я считал, что я бизнес сделал и теперь надо просто пожинать плоды — это ошибка многих. Я вдруг понял, что нельзя раз и навсегда что-то сделать. Необходимо контролировать свой бизнес, управлять им, совершенствовать его. Я понял, что с философией нашего бизнеса у меня все в порядке, а действовать необходимо конкретно и решительно. Ставить конкретные задачи и себе и своим партнёрам-лидерам.

За время участия в программе, за 6 месяцев, произошли, на мой взгляд, очень важные перемены в моем бизнесе:

- лидеры моего первого поколения стали работать по планам и на конкретный результат. Они сами отслеживают выполнение поставленных целей;
- произошло оживление работы в структурах в Омске и в регионах.

За 6 месяцев моего участия в программе:

- *групповой товарооборот пяти квалифицированных уровней по сравнению с прошлым годом вырос на 6 %;*
- *увеличилось количество новых привлеченных участников — на 11 %;*
- *особенно порадовали результаты моих лидеров структур: структура Мамоновой Елены увеличила товарооборот на 65%, Аршабаева Амангельды — на 55 %, Карпиковой Татьяны на 16 %.*

Мой совокупный бонус за 6 месяцев увеличился на 15% и составил более 650 000 рублей. А премия составила 298 000.

Первая программа «Профессионал» закончилась в апреле, а мы уже начали подготовку к следующей. Конечно, я буду участвовать в ней, буду мотивировать своих лидеров на участие, а тех кто пока не может — мы поставим цель – достичь рейтинга 20.

Желаю всем успеха в нашем бизнесе, здоровья, удачи!



Муслима Нуртдинова,
Ведущий Руководитель, Казань

КОМАНДНАЯ РАБОТА

Посоветовавшись с командой и с наставниками, я приняла решение – участвовать в «Профессионале». К тому же тот объём товарооборота, к которому я должна была выйти на заключительном этапе, моей структурой уже когда то выполнялся. Из моей команды 5 человек приняли решение участвовать в Программе. Поэтому сомнений об участии уже не могло быть.

Что я делала?

1. Посчитала какой объём был за предшествующие Программе 6 месяцев и на какой организационный объём должна выйти. Просчитала возможные варианты достижения данной задачи для пяти квалифицированных поколений своей структуры.
2. Встретилась отдельно с каждой командой. Совместно мы запланировали количество новых рекрутов, объёмы и бонусы за каждый месяц, распределили эти объёмы по веткам. Договорились, что нужен еженедельный анализ и контроль сделанного, а после – коррекция планов.
3. На тренинге А. Синамати участвовали 9 человек из моей команды, где получили дополнительные знания по ведению бизнеса.
4. Поставила себе цель по подписанию новых людей на первый уровень (план по рекруту я выполнила не полностью). За эти 6 месяцев выросли 2 Руководителя на первом уровне. По рекомендации А. Синамати решила прозвонить всех «спящих» и ушедших из АРГО (а их огромное количество). Пригласила их на бесплатный мастер класс по косметике.
5. Ежемесячно посещала каждую свою структуру, проводила тренинги, участвовала в совместных мероприятиях и корпоративных праздниках. Проводила индивидуальные встречи с каждым лидером и отдельно с его ключевыми людьми. От них сама получала мотивацию, видела, как они следят за ростом товарооборота по сравнению с прошлым годом. Особенно впечатлила работа Нины Кузнецовой – она практически всё время держала первенство в своей подгруппе и вошла в тройку лучших в группе «А».
6. При помощи наставников были организованы мотивирующие региональные конференции, на которые вывозила до 100 человек, и люди видели свои возможности с Компанией, получали мотивацию и навыки, инструменты для работы.

После индивидуальной работы по скайпу Радика Сабирова с лидерами моей структуры люди почувствовали свою значимость и то, что у них есть опытный, всегда готовый оказать поддержку, наставник в бизнесе. Огромную мотивацию принесло турне Елены Сабировой по городам, где работают участники моей структуры.

Какие были трудности?

Это была наша обычная работа, только приходилось быть немного собраннее, нужно было писать отчеты о проделанной работе А. Синамати, что было не привычно. Приходилось заставлять себя делать анализ месяца и писать план на следующий месяц.

Что получила?

Товарооборот за период с ноября 2011 по апрель 2012 увеличился на 13%. Совокупный доход за 6 месяцев увеличился на 11,5% и составил 717 000 рублей. А размер профбонуса – 620 000 рублей.





Наталья Рублёва,
Ведущий Руководитель, Новосибирск

ПУТЬ УСПЕХА

Я, как и все, начинала свою карьеру в АРГО с нуля и сотни раз слышала «нет». Просто я не сдалась, не опустила руки.

В АРГО у меня изменилось всё – мой стиль жизни, мои мысли, мои мечты.

Положительный результат в работе был всегда, но почему-то он меня не успокаивал. Я понимала, что для того, чтобы элементарно удовлетворять свои базовые потребности, я должна зарабатывать не меньше 50 000 рублей для начала (а мой средний бонус за последний год был 37 000 рублей). И как только я это поняла, обстоятельства стали складываться очень удачно в мою пользу.

Программа «Профессионал АРГО» – это то, о чём я мечтала! К моменту, когда было объявлено о программе, я уже закрыла рейтинг 20 и шесть раз за год его подтвердила. Но прекрасно сознавала, что моих знаний недостаточно, чтобы развивать бизнес дальше. А. Б. Красильников поставил перед нами совершенно чёткие задачи, пообещал достойные премии в случае их выполнения. В помощь нам он предложил Александра Синамати, психолога, бизнес-тренера, настоящего профессионала. Два модуля обучения у А.М. Синамати перевернули моё отношение к бизнесу. С первого же дня обучения Александр сказал нам, что мы должны ставить конкретные цели, писать планы, рисовать графики и заниматься каждый месяц анализом своей деятельности. Хочу с Вами поделиться тем, как я применила это на практике.

Я начала с определения своих целей. Вот вопросы, которые нам предложил А.М. Синамати: скажите, пожалуйста, что бы Вы хотели изменить в своей жизни в ближайшее время? Возможно, Вы хотите приобрести что-то, что внесёт изменения в Вашу жизнь, поменять место жительства, отправиться в путешествие. Что это Вам дает? Как это изменит Вашу жизнь? Каким будет Ваше психологическое состояние, как оно изменится по сравнению с нынешним? От чего Вы избавитесь, когда в Вашей жизни произойдут эти изменения?

Я справилась с этим заданием и только после этого сконцентрировалась и приступила к планированию. Очень важный момент! Я заполнила все графы этой таблицы на ближайшие 6 месяцев.

		Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь
Бонус	Планируемый	45 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
	Фактический	57 000	69 000	59 000	67 000	60 000	91 000
Товарооборот	Планируемый	33 000	35 000	33 000	40 000	45 000	54 000
	Фактический	36 000	44 000	42 000	49 500	44 000	68 000

После этого приступила к детальному планированию. Напротив каждого пункта плана проставила цифру, которая будет показывать рост товарооборота в баллах в этот месяц благодаря этому методу работы. И в конце следующего месяца (когда получила свои бонусы и отчет) – обязательно делала анализ по каждому пункту плана. Всё это ежемесячно высылала А.М. Синамати и получала от него обратную связь.

Мероприятия, методы работы	Рост товарооборота, баллы	Что получилось, что не получилось, что буду делать по-другому
<p>Объявлены призовые программы на февраль на всю глубину моей структуры.</p> <p>Консультант получит дополнительную премию в размере 2 000 рублей (в красивом конверте от меня), если выполнит условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> – групповой объем* (без директоров) составит 1 000 баллов; – подпишет 5 новичков; – эти 5 новичков приобретут продукцию не менее, чем на 300 баллов (все вместе). <p>*Примечание: в групповой объем входят баллы, которые сделают 5 новичков.</p>	<p>6 000 - 8 000 (5-7 человек, я думаю, выполнят программы)</p>	<p>5 человек выполнили призовую программу.</p> <p>2 человека – 1-е поколение;</p> <p>2 человека – 2-е поколение;</p> <p>1 человек – 3-е поколение.</p> <p>Ими подписано 33 человека, товарооборот этих новичков составил 2 750 баллов. 3 консультанта получили по 2 000 рублей, а 2 по 3 000 рублей (подписали больше чем по 5 человек). На март я вновь объявила эту программу.</p> <p>Общий товарооборот этими пятью консультантами – 7 000 баллов.</p>

<p>2 февраля. Консультация Брюхановой Н. Н. (врач – нутрициолог из Москвы, научный консультант AD Medicine). Записано около 10 моих человек. После консультации составляется индивидуальная программа по нашей продукции.</p>	1 000 - 1 500	Наталья Николаевна провела отлично консультацию, товарооборот составил не менее 2000 баллов.
<p>5 февраля. Я организовала поездку в Куйбышев совместно со Светланой Ковалевой (заместитель директора ООО «Дэльфа») с лекцией о кедровой продукции. Должны присутствовать около 50 человек моей структуры.</p>	1 000	Всё прошло отлично! Присутствовало на встрече более 50 моих консультантов. Была дегустация продукции, продажа литературы фирмы «Дэльфа», Музыкальные номера, Более 80 единиц кедровой силы было продано, плюс кедровые масла. Я думаю, что товарооборот составил не меньше 1000 баллов благодаря этому мероприятию.
<p>7 февраля. Тренинг И. Алферовой. «Ресурсы человека: как их выявить, повысить самооценку, смотивировать». Приглашено 9 человек.</p>	500 - 1 000	Тренинг прошёл успешно. 2 девушки после него сразу же решили открыть клуб «Молодых мамочек». Одна из целей клуба – расширение списка знакомых, с целью пригласить их в дальнейшем в АРГО. Клуб открыли, а вот с товарооборотом пока не очень хорошо. На тренинге в основном присутствовали люди с заниженной самооценкой. За один раз её не повысишь. Я решила больше и чаще хвалить людей. Товарооборот. – не меньше 500 баллов

Это всего лишь несколько пунктов из моего месячного плана.

И подведение итога за месяц в целом. Очень важно делать это каждый месяц! Я завела отдельную папку для этих целей. И теперь совершенно чётко могу отслеживать любые рабочие моменты в своей структуре. За эти 6 месяцев я 6 раз съездила в 3 региона. Мы провели в ноябре и апреле два 4-часовых бизнес-семинара. На один из этих семинаров был приглашен лидер с рейтингом 50 из Омска – Виталий Карпиков. К семинарам готовились очень тщательно, были продуманы промоушены выступающим, подготовлены слайд-шоу, ролики.

Руководители получали подарки. В ноябре на семинаре выступали 12 человек из моей структуры, были истории успеха, истории применения продукции, истории изменения сознания. После семинара – банкет. Я приглашала людей поехать в декабре в Омск в санаторий «Меркурий» на ежегодный бизнес-семинар с участием А. Б. Красильникова и многих топ-лидеров Компании. В результате, командой из 19 человек мы попали в «Меркурий». После этого товарооборот за декабрь превысил планируемый на 9 000 баллов. Сразу же на этом мероприятии я забронировала 40 мест на следующий год для своей структуры. За эти 6 месяцев я провела 12 школ по бизнесу. Моя структура увеличилась на 300 человек (с 500 до 800 чел.) В феврале-апреле помогла повысить товарооборот на 15-20 тысяч очков призовая программа, объявленная мной и моим наставником О. Н. Ковалевой, о которой я вам уже рассказала. 18 конвертов по 2 000 рублей в каждом были вручены участникам, выполнившим условия программы. На протяжении 3-х месяцев планомерной работы мне удалось убедить моих новичков – потребителей из г.Славгорода (Алтайский край) – заняться бизнесом в Компании АРГО. Результат – в марте ими выкуплено продукции на 9 000 баллов и зарегистрировано 60 участников. За 1-й же месяц их доход составил 43 000 рублей, а в мае они открыли Информационный центр в своем городе. Это Алексей и Людмила Масловы. В апреле я с Наумовой Саней (моё 3-е поколение), взяв продукции на 60 000. рублей и 20 контрактов, поехали осваивать новый регион в Казахстане. У нас получилось! Объем Наумовой С. с 1 000 баллов вырос до 5 000 баллов, а бонус составил 9 000 рублей.

Помимо роста бонуса и товарооборота я



запланировала достичь рейтинга 50 в апреле, и при этом, чтобы лидер в моей структуре Хананова Рамзия достигла рейтинга 20. Мы мечтали вместе стоять на сцене в Казани на 16-летию Компании в красивых платьях и получать награду из рук самого президента. Я просчитала 5 вариантов, как этого достичь. Вот они:

РЕЙТИНГ 50

1 вариант:

ОРГ. Объем – 56 000 р.в.
 Групп. Объем – 1 000 р.в.
 1 ветка – 19 000 р.в.
 2 ветка – 8 000 р.в.
 3 ветка – 7 000 р.в.

2 вариант:

ОРГ. Объем – 56 000 р.в.
 Групп. Объем – 1 000 р.в.
 1 ветка – 16 000 р.в.
 2 ветка – 10 000 р.в.
 3 ветка – 6 000 р.в.

3 вариант:

ОРГ. Объем – 54 000 р.в.
 Групп. Объем – 1 000 р.в.
 1 ветка – 14 000 р.в.
 2 ветка – 8 000 р.в.
 3 ветка – 7 000 р.в.

4 вариант:

ОРГ. Объем – 63 000 р.в.
 Групп. Объем – 1 000 р.в.
 1 ветка – 25 000 р.в.
 2 ветка – 10 000 р.в.
 3 ветка – 6 000 р.в.

5 вариант:

ОРГ. Объем – 67 777 р.в.
 Групп. Объем – 1 000 р.в.
 1 ветка – 27 520 р.в.
 2 ветка – 8 150 р.в.
 3 ветка – 7 130 р.в.

РЕЙТИНГ 20

1 вариант:

ОРГ. Объем – 24 100 р.в.
 Групп. Объем – 1 000 р.в.
 1 ветка – 7 000 р.в.
 2 ветка – 4 100 р.в.
 3 ветка – 2 800 р.в.

2 вариант:

ОРГ. Объем – 25 000 р.в.
 Групп. Объем – 2 000 р.в.
 1 ветка – 10 000 р.в.
 2 ветка – 4 100 р.в.
 3 ветка – 2 800 р.в.

3 вариант:

ОРГ. Объем – 24 700 р.в.
 Групп. Объем – 2 000 р.в.
 1 ветка – 7 000 р.в.
 2 ветка – 8 000 р.в.
 3 ветка – 4 100 р.в.

И у нас получилось!

Я закрыла рейтинг 55 с организационным объемом 68000, а Хананова Рамзия рейтинг 22 с организационным объемом 27 520. Мой средний бонус за 6 месяцев во время участия в программе «Профессионал АРГО» составил 66 000 рублей в месяц. Последний бонус – 91 000 рублей. Я заняла 1 место из 94 участников программы «Профессионал АРГО» в группе «А» (R 20 до R 50)! За последний год товарооборот в моей структуре вырос на 56,3 %. За эти 6 месяцев я заработала 685 000 рублей в Компании АРГО, из них 285 000 – премия. А в прошлом году за те же 6 месяцев я получила 215 000. За достигнутый рейтинг от своих вышестоящих наставников я также получила «вознаграждение» – от О. Н. Ковалевой – путевку за границу, а от Ирины и Александра Алферовых многофункциональный принтер.

Я просто сфокусировалась на мечте, составила и написала план, анализировала его, проводила регулярно встречи, ходила на повторные встречи, консультировала и консультировалась, читала книги, посещала все мероприятия Компании, проводила мероприятия каждый месяц, была 100% потребителем, проводила мастер-классы, съездила на бизнес-семинар «Меркурий» в Омск, плотно сотрудничала с наставниками. Мы были в одной команде. Заметьте, что ни один из этих пунктов сам по себе не сложен. Трудности были. Сложно расставаться с семьей на несколько дней. Старшей дочери – 14 лет, младшей – 3 года. А секрет нашего бизнеса – в неразрывности этих пунктов. Вот из чего состоит успех.

Вопрос только, кто именно будет зарабатывать – Вы или кто-то другой. Мечтайте! И пусть сбудутся все Ваши мечты. Как сказал Ричард Бах – «Мечта тебе дается вместе с силами, необходимыми для её осуществления. Однако тебе, возможно, придется ради этого потрудиться».

В АРГО мы учимся зарабатывать деньги. Нас учат брать ответственность за свою жизнь и себя. Учимся держать удары судьбы, учимся любить жизнь и уважать себя.

Я буду и дальше принимать участие в программе «Профессионал АРГО» и мотивировать на участие в ней своих ключевых людей. Эта программа как взрыв! Это очень мощный инструмент для успеха! Присоединяйтесь! Удачи Вам!



Посиделки с ммм в кафе

...Вот так Муслима Нуртдинова, лидер из Казани, назвала первый выпускной участников мотивационной программы «Профессионал АРГО», добавив, что их нужно проводить как можно чаще.

5 июня состоялась личная встреча президента Компании АРГО А.Б. Красильникова с участниками программы «Профессионал АРГО», показавшими наилучшие результаты по увеличению товарооборота в своих структурах.

Лидеры приехали из Казахстана и городов России – Санкт-Петербурга, Новосибирска, Красноярска, Нижнего Новгорода, Казани, Набережных Челнов, Томска, Краснодара, Радужного, Кирова, Самары.

В комфортабельном автобусе гости прокатились по Москве до Храма Христа Спасителя, где на набережной их уже ждали президент АРГО А.Б. Красильников и бизнес-тренер профессионалов А.М. Синамати. Сама встреча проходила на банкетной яхте класса «Люкс» и продолжалась 6 часов. Все участники Программы делились не только впечатлениями от заработанных профессиональных бонусов, но и, конечно, тем опытом, который они приобрели за время участия в Программе и который помог им стать настоящими профессионалами. За общением, банкетом, любованием Москвой и фотосессиями время прошло незаметно.

Первый выпуск профессионалов АРГО сделал большое будущее этого грандиозного проекта Компании. Надежда программа воспитает ещё не одну сотню профессионалов АРГО будет процветать!

Слева направо. Кудряшова Лидия, Шепелева Ольга, Синамати А.М., Красильников А.Б., Чистилина Марина, Хадагатль Валентина, Попадейкина Татьяна, Пугачева Вероника, Нуртдинова Муслима, Стиплин Игорь, Иванова Елена, Цыдыпов Андрей, Саямова Светлана, Кузнецова Нина, Колдаева Наталья, Горевая Ольга, Карпиков Виталий, Рублева Наталья, Першина Татьяна, Бугрова Кира, Юкова Ирина, Шлякова Елена, Бахуринский Николай.



Юными мастерах

ми
и
щими
ем видов

ый задел на
емся, что
алов и бизнес





Светлана Сальямова,
Ведущий Руководитель, Казань

ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ

Я в АРГО 13 лет. За первые 5 лет активного сотрудничества с Компанией полностью поменялась моя жизнь. Вместо бесперспективной, малообеспеченной жизни в крохотном городке Азнакаево, я получила возможность жить насыщенной и интересной жизнью успешной женщины в большой и комфортной квартире, в любимом городе – Казани.

Я пришла в программу «Профессионал АРГО», чтобы всколыхнуть свой уже устоявшийся бизнес и убедиться в своем профессионализме. Лидер – это хорошо, а каков мой уровень профессионализма?! К тому же, миллион премиальных будоражил мое воображение!

Большой удачей для меня было обучение у Александра Синаматы. Я поняла, что силой никого тянуть к успеху не стоит. Всё делаю теперь планомерно и по запросу. Поменяла акценты в работе со структурой. Поддерживаю баланс между «давать/брать», «выгодно/не выгодно», не смешиваю человеческие отношения с профессиональными. Когда я увидела в новых, более ярких, красках масштабы того, чего уже достигла и того, чего ещё могу достигнуть, если буду двигаться дальше, появилось вдохновение. Большую роль в нашем бизнесе имеют в конкретные, впечатляющие цифры – например, сегодня доходность моего бизнеса такова, что я могу за год купить квартиру.

«Профессионал» запустил внутри меня генератор силы и мощной энергии! Я поняла, что рано сбавила темпы развития своего бизнеса. Для того, чтобы сделать его максимально надежным и прибыльным, мне необходимо вырастить еще несколько самостоятельно развивающихся бизнес-структур. Их должно быть у каждого профессионала 10-12.

Основной задачей для меня стало увеличение товарооборота за счет активного привлечения в АРГО новых людей. Я решила расширять личную группу, приглашать людей в свою первую линию и искать новых ключевых партнеров. И еще одна задача, немаловажная, – это укрепление партнерских отношений с ключевыми людьми через командную работу.

Для выполнения этих задач, я максимально использовала все инструменты бизнеса: домашние кружки, школы и лекции о здоровом питании и продукте АРГО, мастер-классы и дегустации, тренинги по бизнесу, промоушены с мотивацией на рекрут и увеличение товарооборота. Работала только с теми, кто хотел и делал.

Итак, я начала с расширения списка знакомых. Целенаправленно восстанавливала давно забытые знакомства, вспоминала старых клиентов, налаживала новые контакты. Я постоянно это делала, но не так нацелено, как сейчас. Я искала знакомых даже в социальных сетях, освоив новый для меня способ работы

в интернете. К своему удивлению обнаружила, что меня тоже ищут и уже много лет. Эти люди стали моими партнерами! Кроме того, стала использовать давно известный мне эффективный метод привлечения людей через «холодные контакты» и совместила это с выездом в регионы. Как лидер, который создал свою большую структуру, работая в разных городах страны, я знаю, что создание новых структур в регионе, резко увеличивает товарооборот и укрепляет бизнес. Выезжала ежемесячно в основном в два города, в которых работала в дружной команде со своими ключевыми партнерами, тоже крупными лидерами: Лутфуллинскими Анваром и Наилей, Гильмановой Резедой, Крысиной Марией, Даниловой Татьяной. Когда в первый день я вышла на «холодные контакты», после 10 лет перерыва, было волнительно. Однако, как только встретилась взглядом, произнесла первые слова, я почувствовала себя легко и уверенно. Навык мой меня не подвел! Только сейчас перед людьми стояла совсем другая женщина: ухоженная, в шикарной шубе и представлялась участником Общероссийского общественного движения «За сбережение народа». Это вызвало искренний интерес у людей, и они легко шли на контакт. Так, по личному плану, я делала 20 контактов в день. Многие стесняются, когда слышат о «холодных контактах», но так они теряют свой шанс найти лидера. Просто **надо доверять людям, они всегда открыты и доверчивы, если чувствуют вашу открытость**. А если Вы боитесь их в душе, то получите в ответ тоже самое – недоверие.

Каждый день у меня был расписан, поэтому делалось все легко и с азартом. Появилось ощущение отрывшегося второго дыхания, как будто помолодела, стала полна сил и энергии. В процессе работы сложилась своя авторская система действий, назвала её «Забега на короткую дистанцию». Это определенный алгоритм действий и правил, которым я обучала новичков и тех, кто давно уже в бизнесе. Данная программа позволяет добиться больших результатов в короткий срок тем, кто имеет намерение строить в АРГО серьезный бизнес. Самая лучшая мотивация – самой делать то, чему учишь. Я начала четко выполнять условия своей программы, в итоге товарооборот моей личной группы увеличился в 5 раз.

В результате проведенной работы я подписала более 35 человек на первый уровень, на 2663 человека увеличилась моя организация в целом, появились новые ветки в разных городах. Товарооборот по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 2%, мой бонус в совокупности за этот период составил больше 1 000 000 рублей, увеличился на 30%.

Укрепились отношения со структурами ключевых бизнес-партнеров. Они, как и я, участвовали в программе «Профессионал», и несколько человек – в числе лучших! Они получили внушительные премии, я радуюсь за их успех! Мой профессиональный бонус, который я



Игорь Стиплин,
Ведущий Руководитель, Казахстан

ЦЕЛЬ-ДЕЙСТВИЯ-РЕЗУЛЬТАТ

Впервые услышав о программе «Профессионал», я решил в ней участвовать. Я понял, что смогу сделать то, чего я никогда не делал, и обязательно выполню условия Программы, получив при этом достойное дополнительное финансовое вознаграждение. Задача в моей группе была на 5% увеличить товарооборот. Главный упор был сделан на две задачи. Первая – работа в регионах по привлечению новых Участников, в основном эта работа осуществлялась в Санкт-Петербурге. Выезжали вчетвером на месяц с 7 января по 7 февраля. Работали строго «холодным контактам» и параллельно поддерживали ту структуру, которая там была. Вторая задача – мотивация лидеров моей структуры.

Самая большая сложность, с которой я столкнулся, – работа с теми структурами, в которых лидеры не хотели работать, где был постоянно небольшой спад по товарообороту. При работе с такими структурами задачей ставилось удержание объемов по показателям прошлого года.

Когда выезжаешь в другой регион, то трудность заключается в том, что это, как правило, продолжительная командировка, минимум месяц. Но, если посмотреть с другой стороны, то работа в новом регионе всегда интересна, например, тем, что новые участники АРГО меня не знают. Поэтому важно показать свои лидерские способности, и нужно создать перед новичками имидж себя за счет знаний и опыта.

Что дало мне участие в программе «Профессионал АРГО»?

Перестал уделять время тем, кто не хочет развиваться. Стал общаться с полностью самостоятельными структурами. Начал планировать структурный оборот на следующий месяц, на полугодие. Благодаря программе «Профессионал» я написал план работы на месяц, стал активно следить за цифрами, я смотрю, какой структуре в этом месяце нужно «подтянуться», чтоб на следующий

месяц у них было увеличение товарооборота на 10-15%. Я звоню, общаюсь с лидерами, если нужна помощь, то я приезжаю, тем самым имею возможность контролировать рост своей структуры в текущем месяце. Мои две крупные структуры, с которыми я работал и благодаря которым выполнил условия Программы, показали впечатляющие результаты. Рост ТО одной структуры – 14%, а другой – 26%. Мой ежемесячный бонус увеличился от 150 000 до 180 000 рублей, появилось около 350 новых консультантов, бонусы руководителей структур увеличились от 20 до 35%. Совокупный доход за полгода у меня около 1 000 000, а профбонус составил 1 141 000 рублей!



заработала в программе «Профессионал» составил 548 000 рублей! Благодаря этой премии я сделала серьезный взнос в покупку квартиры моей дочери! Я благодарю Президента нашей Компании Красильникова Андрея Борисовича за высокий профессионализм в создании этой программы. Благодарю всех своих бизнес-партнеров в АРГО!

Я не собираюсь останавливаться на достигнутом, хочу повышать свой профессионализм. Я готова ко второму этапу программы «Профессионал» и знаю, если идешь к цели, то всегда получаешь больше! Предлагаю всем дружно НАЧАТЬ, УСПЕТЬ И ПРЕУСПЕТЬ в программе «Профессионал АРГО»!



Андрей Цыдытов и Елена Иванова,
Ведущие Руководители, Санкт-Петербург

СТРАТЕГИЯ УСПЕХА

Само название программы – «Профессионал» – придает особый статус деятельности на эти 6 месяцев. Кроме этого, очень ценно, что сама Компания вместе с бизнес-тренером Александром Синамати курировали нас весь этот период.

Вступили в программу мы вместе с женой Еленой в группу «Б». Прежде всего, мы составили план на 6 месяцев, и особенное внимание обратили на первые 2. Именно в этот период мы приложили максимум усилий, так как быстрый старт в начале определяют дальнейший успех.

Провели анализ, и сделали акцент на те действия, которые приводят к наибольшему увеличению товарооборота. Помимо этого, решалась задача «отметания» тех дел, которые не дают нужный результат и занимают много времени. Усилили индивидуальную работу, то есть выборочно вкладывали силы и время только в тех бизнес-партнёров, кто хотел работать.

В нашей структуре выбрали несколько методов:

● Адресное обучение по бизнесу.

Пример:

До проведения семинара «Профессионал АРГО» сделали анонс и положили бланк участника семинара. Люди сами принимали решение проходить обучение и записывались. Качество обучения повысилось, мы получили положительные отзывы участников и заряд энергии на дальнейшую работу.

● КМА (курс молодого аргонавта) – 2-3-дневный курс для начинающих.

Этот курс мы проводим за небольшую плату – 400 рублей, тем самым «отсеиваем» случайных зевак. У участников более ответственный подход к процессу обучения, а за эти деньги мы организовывали им кофе-брейки и дарили книги по бизнесу. В программу курса включаем финансовую грамотность (умение считать свои Доходы/Расходы), правильность и умение постановки цели, необходимость планирования; осваиваем инструменты для ведения бизнеса

и рассматриваем методы. В тренировочном процессе отработываем навыки приглашения, проведение собеседования и работу с возражениями. И в завершении курсанты сдают экзамен по собеседованию.

● Участие в ярмарках города и организация своих в информационном центре.

Это способ показать командную работу новичкам, своеобразные тренинг по «холодным контактам», здесь же, рядом с опытным наставником, приобретается и навык продаж. Основная задача ярмарок познакомить людей с Компанией АРГО и наработать контакты для дальнейшей работы.

● И главное, мы перестали ждать, когда нас позовут на встречу наши участники.

Мы снова сами стали проводить личные встречи и увеличивать количество Участников в первой линии. Это и была лучшая мотивация для наших структур.

Какие были сложности?

Жизнь вносит свои коррективы, поэтому по плану выполнялось не всё. Менялись даты и количество запланированных участников на мероприятиях.



Срабатывал обычный человеческий фактор, не каждый был готов к быстрым изменениям, которых хотелось нам. И это нормально, ведь у каждого свой темп, да и исходные данные (материальное и семейное положение, соответственно мотивы для действий).

Главное, держали баланс, наше корректное и терпеливое отношение к партнерам. И в тоже время мы не забывали о поставленной цели. И, конечно, нас вдохновляли наши любимые друзья и наставники Зоя Сидорова, Елена Алексеева и Ирина с Александром Алферовы.

Что дало участие в Программе?

На тренинге Александра Синамати мы получили методику анализа своих действий в балловом эквиваленте, т.е. каждый поступок оцениваешь в баллах.

И после такого анализа становится видно, что бизнес строится легче и получаешь результат за более короткий срок.

Как повлияло на людей из команды:

Наши партнеры стали больше ценить бизнес, себя в бизнесе, свои знания и навыки.

И стали дублировать наши действия и взаимоотношения в своей команде. Благодаря таким изменениям, улучшилось и материальное положение, в частности у тех, кто относительно недавно в Компании, около 2-х лет.

СЕМЬЯ МИХАЙЛОВЫХ, НИКОЛАЙ И ГАЛИНА,

за последний год в АРГО увеличили доход в 3 раза, закрыли рейтинг 42. И смогли приобрести 2-х комнатную квартиру в кредит в г. Санкт-Петербурге и автомобиль. С хорошим и надёжным доходом финансовые обязательства с банком не трудно выполнять. И при этом, воспитывая маленькую Свету, родили ещё одну дочку Юлию. С Компанией АРГО они себя чувствуют уверенно.

ТАТЬЯНА МАЛОВА провизор из Оренбурга, мечтавшая открыть свою аптеку, была проездом у тёти в Питере. Во время проведения нашей командой ярмарки познакомилась с АРГО и пришла к нам центр. На сегодняшний день её ранг – Ведущий Руководитель, вместе с мужем Владом они являются руководителями своего информационного центра. Их ежемесячный доход более 60 000 рублей. Выполнили условия программы «Создай команду». У них растёт маленькая дочка Миларада. Где как не в АРГО можно совмещать заботу о семье и развивать успешно бизнес.

ГАЛИНА ВОЛОСАТОВА, участник программы «Профессионал»:

– Моё участие в программе «Профессионал» началось с объема 25 000 баллов в ноябре По результатам программы за апрель мой объем составил 50 000 баллов. В своей группе «А» я с 39-го места поднялась на 8-е! В начале программы рейтинг был 23, стал 41! Мне было сложно поверить, что я смогу. Но поддержка моих спонсоров – Лены и Андрея вселила в меня веру в успех.

Мои действия:

- работа с командой;
- открытие двух ИЦ АРГО в Санкт-Петербурге и Одинцово;
- проведение промоушена в структуре за 600 баллов ЛО и 2000 баллов ГО;
- промоушен на подписание;
- поездки в регионы: Оренбург и Одинцово;
- работа с ключевыми участниками команды: постановка целей, увеличение количества новых участников;
- активная работа с наставниками: совместное проведение семинаров и обучающих тренингов.

Участие в программе «Профессионал АРГО» помогло мне:

- определиться в моих дальнейших действиях;
- принять решение открыть собственный ИЦ;
- в моей команде появился новый ключевой участник



- мой муж, который оставил свою работу и активно включился в работу в Компании АРГО;
- я ещё раз убедилась, что работаю в стабильной и надежной компании».

Проф-бонус Галины по итогам программы «Профессионал АРГО» составил 255 000 рублей.

Итак, 1 ноября 2011 года был старт программы. За это время моя команда получила реальные результаты по увеличению доходов и более эффективные навыки в работе.

«Профессионал АРГО» – это важный инструмент в Компании АРГО для тех, кто хочет стать профессионалом. Желаем успехов в следующей программе!



Марина Чистилина,
Ведущий Руководитель, Казахстан

КОМФОРТ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Я приняла участие в программе «Профессионал АРГО» так как давно хотела выйти из зоны комфорта, в которой находилась несколько лет. На протяжении трех лет: стабильная группа, стабильный бонус и нерастущий рейтинг – всего 35. Но мне хотелось достичь рейтинга 50, увеличить свой бонус и доходы участников моей структуры, и это стало моей целью!

По условиям Программы задачей было увеличить товарооборот моей команды на 15%. Однако я стала сомневаться, стоит ли брать на себя такую ответственность? Ведь тогда мне придется выйти из зоны комфорта не на два часа, а на шесть месяцев. Я твердо для себя решила – вперед и только вперед без тени сомнений!

Первое что я сделала после обучающего модуля с Александром Синамати, вернувшись домой, провела такой же тренинг среди лидеров моей структуры. Мы вместе ставили цели и прописывали задачи по увеличению товарооборота. Каждый лидер в свою очередь взял на себя ответственность за свои действия. Каждый лидер, посчитав свой объем и умножив его на 15%, увидел, что не такие уж и большие объемы получаются. Многие поставили перед собой более грандиозные задачи – увеличить товарооборот не на 15% а на 50% и более! И, конечно же, на протяжении шести месяцев мы вместе регулярно корректировали наши планы, ставили цели и задачи, выполняя конкретные действия.

Увидев воодушевление и подъём участников моей структуры в городе Актау, я поняла, что необходимо открыть свой Информационный Центр, так как продукции на других складах не хватало. И уже в ноябре месяце мы торжественно открыли центр. Появилась возможность видеть динамику подъёма товарооборота на складе в г. Актау:

– за шесть месяцев объём увеличился с 2 000 до 17000 баллов! А в Алма-Ате с 35 000 до 80 000 баллов!

Проанализировав наши действия, мы увидели, что наибольшие объёмы товарооборота приносят новички.

Другим нашим действием было раздача визиток. Мы их раздали не просто много, а очень много, и это дало свои результаты!

В своей работе мы прибегали к квалифицированной помощи докторов, их умению проводить различные виды диагностики, тестирования уровня здоровья и психосоматического состояния клиентов. Благодаря такому подходу нам удалось значительно увеличить товарооборот, ведь каждый новичок или клиент в месяц приобретал продукции минимум на 300 баллов.

Без внимания не оставляли и обучающий процесс. Проводили школы по продукции и бизнесу, рассказывали простые истории успеха уже состоявшихся лидеров – это очень мотивирует новых участников на достижение целей и задач.

Проводили обучающие тренинги по презентации и самопрезентации. В результате, каждый участник осознал своё место в Компании и почувствовал свою принадлежность к серьёзному бизнесу в Компании АРГО.

Новые контакты и хорошие личные объёмы даёт работа через сайты и интернет-странички наших участников – это 1 000 более очков в месяц!

Выше я уже говорила об открытии информационного центра в г. Актау, но на этом моя деятельность



там не ограничилась. В Актау образовалась сильная команда единомышленников, с которыми я проводила презентации нашей Компании и нашей великолепной продукции в различных коллективах. В детских садах и начальной школе для воспитателей, педагогов и родителей. В медицинских центрах и поликлиниках для врачей и медицинского персонала. Это дало очень отличные результаты – среди постоянных и благородных потребителей появились лидеры в лице докторов, которые получив хорошие результаты от своих пациентов, стали серьезно сотрудничать с нашей Компанией.

Мечтой моего детства и юности было путешествие в неизведанные и далекие страны. Раньше казалось, что эта мечта недосягаема, но работа в АРГО кардинально изменила моё представление об этом. И помня о своей мечте, я решила объявить конкурс в своей структуре, где главным призом является поездка в страну улыбок и тёплого моря – Таиланд. Условие конкурса: участник в течении трех месяцев подряд выполняет объём продаж на 6000 очков.

И именно в Актау лидеры откликнулись на эту программу и трое успешно выполнили её! А в апреле месяце этого года я торжественно вручила им эти путевки! Хочу отметить, что товарооборот этой структуры увеличился на 325%, а бонусы лидеров возросли в 5-10 раз. Одна из участниц этой структуры ушла с официальной работы, и теперь АРГО – это её основной бизнес!

Видя такие показатели, я решила, что продлю сроки действия этого конкурса.

И в моей команде есть ещё два лидера, которые поставили перед собой цель выполнить эту призовую программу! Уверена, что у них всё получится. И мне вдвойне приятно осознавать, что частичка моего труда и души, вложенные в работу аргонатов, дают такие результаты.

Особое внимание уделялось сплочению команды на неформальном уровне: обязательное совместное празднование 8 марта, организация весёлых новогодних вечеров и спортивных соревнований по боулингу.

Безусловно, были сложности, трудности и главное – это неуверенность в собственных силах. Первое время мучил вопрос: «А справлюсь ли с поставленной задачей? А пойдут ли за мной консультанты моей структуры?». Я реально осознавала и осознаю, что наш бизнес не построить без дружной, сплоченной и трудолюбивой команды!

Меня очень дисциплинировало вступление в программу. Произошла полная переоценка ценностей и расстановка приоритетов, я реально и чётко увидела своё место в Компании АРГО и понимание того, что я занимаюсь

серьезным бизнесом. Я планировала каждый свой шаг – встречи, презентации, переговоры, беседы, много времени уделяла работе на складах. Всё что планировала, старалась выполнять. Я вышла из зоны комфорта на целых шесть месяцев.

И результат появился в первые же месяцы – товарооборот в моей структуре увеличился на 50,2 % по сравнению с предыдущими годами, в цифрах это с 35 000 баллов до 70 000! Мой совокупный бонус увеличился почти в два раза! А профессиональный бонус составил 281 000 рублей! На наши Казахские деньги это полтора миллиона тенге! И второе место в моей группе для меня является очень почётным и знаковым! И рейтинг вырос с 35 до 59 за шесть месяцев – это еще одна награда!

Честно признаюсь, я не сразу приняла решение вступить в программу «Профессионал АРГО». В Казахстане нашлось



только пять готовых рискнуть аргонатов, горжусь, что и я в их числе! Уверена, что в следующей программе примут уже десятки лидеров из Казахстана! И я буду очень рада такому соревнованию, ведь в следующий этап вступаю без всяких сомнений, с желанием достичь еще больших успехов!

Я очень люблю дело, которым я занимаюсь и могу смело заявить, что это дело моей жизни. Я люблю Компанию АРГО! Это даёт мне огромное желание и неиссякаемый источник энергии и силы работать и достигать поставленных целей и задач, ради себя, ради своей семьи ради моих маленьких внуков, и конечно для развития и процветания нашей Компании!



СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛОМ В КОМАНДЕ ЛЕГКО!

*Ирина Юкова,
Ведущий Руководитель, Красноярск*

БИЗНЕСОМ МЫ ЗАНИМАЕМСЯ ВМЕСТЕ С МУЖЕМ. У НАС СЕМЕЙНОЕ СОГЛАШЕНИЕ.

ТАК И ЗВУЧИТ: «ЮКОВЫ СЕРГЕЙ ИРИНА». И ВСЕ ДЕЙСТВИЯ МЫ ДЕЛАЕМ ВМЕСТЕ, ДОПОЛНЯЯ ДРУГ ДРУГА. ПОЭТОМУ ТАМ, ГДЕ Я ГОВОРЮ «Я», ПОДРАЗУМЕВАЮ «МЫ».

32

Программа «Профессионал АРГО» вызвала во мне интерес сразу, но так как по природе я – математик и аналитик, то и решение принималось на основе собственного анализа положения дел в структуре. Прежде всего, я досконально изучила условия программы, затем посчитала (с помощью бонусов и компьютера) групповой объем пяти квалифицированных поколений за период с ноября 2010-го года по апрель 2011-го года, поняла, какой количественный прирост (то есть не в %, а в очках) надо будет обеспечить для победы. Мы посоветовались с лидерами наших крупных структур, заручились их поддержкой. А еще сильнее стимулом стал обещанный курс специального обучения Александра Синаматы. В итоге мы приняли решение участвовать!

После нажатия «кнопки» внутреннее состояние изменилось сразу: появилась жажда действий: ведь все шесть месяцев нам предстояло вкладывать в программу лидерский бонус, а любые вложения должны окупаться.

Нам повезло: в Красноярске принять участие в Профессионале АРГО решили сразу пять крупных лидеров: мы с Сергеем, Николай Бахуринский, Алла Колмакова и Елена Шлякова. Мы саккумулировали усилия и уже в августе, после возвращения с 15-летия из Москвы занялись подготовкой презентации программы «Профессионал АРГО». 8 сентября мы собрали лидеров города Красноярска и все вместе провели качественную презентацию Программы. В это же время мы объявили промоушн на достижение рейтинга 20 и вступление во второй этап Программы.

Сразу же в ноябре мы съездили на курсы Александра Синаматы. Первый модуль обучения называется «Моя самопрезентация и презентация моего бизнеса». Казалось, всё знаю и всё умею. Хотелось всего лишь

встряхнуться и энергетически зарядиться. Но в итоге лично я убедилась, что всегда найдется то, о чём ты и не подозреваешь. В результате обучения лично у меня очень высоко поднялась оценка и моего бизнеса, и меня, как лидера структуры и просто как человека, делающего и доходное, и социально значимое дело одновременно. После возвращения я провела цикл школ с лидерами (причем, двери на эти школы были открыты для всех желающих, в том числе и для людей из параллельных структур). Я искренне постаралась передать им всё то, что поняла и почувствовала сама. До нового года мы занимались каждую субботу по 3-4 часа, составляли презентации, работали с целями и учились планировать и доходы, и действия для их получения. Некоторые продублировали мои действия, стали использовать полученные презентации в развитии своего бизнеса.

Я старалась выполнять все рекомендации Александра Синаматы, но вот тут и столкнулась с первыми трудностями. Понимая и, главное, ощущая всю

В результате обучения лично у меня очень высоко поднялась оценка и моего бизнеса, и меня, как лидера структуры и просто как человека, делающего и доходное, и социально значимое дело одновременно.

необходимость планирования, я так и не научилась пользоваться этим инструментом системно. Где составлю план, где – нет. Но я намерена сделать планирование неотъемлемой частью ведения своего бизнеса.

За 6 месяцев я поучаствовала в двух вебинарах Александра Михайловича, где шла коррекция наших навыков, в Стратегическом Совете Лидеров в Борвихе, где шла разработка стратегии развития АРГО, поучилась на втором модуле А. Синаматы.

Всеми полученными знаниями и навыками я щедро делилась со структурой (и в информационном центре, и на выездях). Кроме этого, я принимала активное участие в организации всех общегородских дней изготовителя (а они у нас проходили с частотой примерно 2 раза в месяц). В январе мы организовали группу около 40 человек для поездки в Новосибирск, где за день пообщались с успешными лидерами ветки Людмилы Кистюниной, а топ-лидер Тамара Руфицкая провела для нас авторскую школу, в завершение мы посетили с экскурсией предприятие ООО «Дэльфа». По дороге домой в поезде практически не спали, потому что делились эмоциями и планировали дальнейшую работу с участниками моей структуры. Кроме общегородских мероприятий я активно вела работу и в информационном центре. Проводили скайп-конференции с изготовителями

(«Алгом-Консульт» и «Биолит»), включали все вебинары и прямые трансляции с Московского Центра АРГО. При этом всегда стояла задача: не просто провести мероприятие «для галочки», а собрать как можно больше людей на него. Для этого мы использовали и печать объявления в накладной, и флаера с перечнем мероприятий, и персональные приглашения от операторов информационного центра и от лидеров структур.

В общем, всё это время я занимала активную позицию в бизнесе, при этом совершенно точно мне хватало времени и на семью, и на друзей.

Но самое главное, я почувствовала в себе способность по-новому преподнести АРГО и себя новым людям. Мне стало проще добиваться от них согласия быть моими бизнес-партнерами.

За шесть месяцев в нашем первом поколении появилось пять абсолютно новых людей, с которыми мы осваиваем методику ведения бизнеса. Одна из них сразу попала в программу «13-й бонус». Остальные идут помедленнее, но для меня сейчас важно привить им чувство приверженности к Компании, к продукции и к бизнесу. А результат обязательно будет! А сколько новых людей за это время просто полюбили продукцию АРГО и стали пользоваться ей регулярно.

Где мы находим новых людей? В этом незаменим Сергей. Он очень коммуникабелен и легко заводит новые знакомства в магазинах, на заправках. Например, он везет ребенка на курсы английского или в бассейн. Ребенок час на занятиях, Сергей в это время в поисках людей, готовых с ним пообщаться. Знакомимся с соседями по посёлку, где мы живём (посёлок еще застраивается, поэтому практически все люди для нас незнакомые). Приглашая из них кого-нибудь в гости, мы обязательно рассказываем про АРГО и показываем все те батареи баночек, тюбиков, аппликаторов, какие есть у нас дома. Обязательно даём попробовать что-нибудь из добавок. А, не выпив сбитня, из нашего дома никто не уходит. И, конечно, говорим про воду. Показываем фильтр (у нас БКП под мойкой), и очень часто это становится первой покупкой новых Участников АРГО.

Радует и то, что рост объёмов получился не только на привлечении лично нами новых людей, но и на том, что у действующих лидеров появился интерес получать новые и новые результаты.

Я стала требовательнее, местами жёстче, научилась разделять «служебное» и «личное» и с удивлением обнаружила, что мои взаимоотношения с людьми вовсе не ухудшились, как я опасалась, а наоборот, стали продуктивнее и интереснее.

За 6 месяцев участия в Программе товарооборот пяти квалифицированных поколений моей структуры по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 27% (а задача в нашей подгруппе 10%). Мой совокупный бонус за этот же период вырос на 37,5% и составил около одного миллиона рублей,

объём
вырос на
27%!



Я стала требовательнее, местами жёстче, научилась разделять «служебное» и «личное» и с удивлением обнаружила, что мои взаимоотношения с людьми вовсе не ухудшились, как я опасалась, а наоборот, стали продуктивнее и интереснее.

а профессиональный бонус, который мы с Сергеем заработали в Программе, составил 650 000 рублей.

Но самое главное, мой рейтинг с января 2012 года был стабильно выше 110. И это позволит мне принять участие во втором этапе программы «Профессионал АРГО» в группе «В», где выплаты при хороших результатах еще больше.

Я поздравляю всех лидеров Красноярска, с которыми мы начали в августе 2011 года мероприятия по «Профессионалу АРГО», так как абсолютно все заняли призовые места и получили достойные профбонусы!
Это и есть работа КОМАНДОЙ!

Я приглашаю всех, кто имеет право участвовать в программе «Профессионал АРГО», «нажать кнопку» и действовать! Всем остальным желаю сделать попадание в программу «Профессионал АРГО» целью №1!



ПРОГРАММА «ПРОФЕССИОНАЛ АРГО»

2012-2013 гг.

Одна из возможностей, которую получают партнеры Компании АРГО – это *создать свой бизнес* в партнерстве с Компанией и получать *высокие и постоянно растущие доходы*. Наибольших результатов достигают те, кто занимается деятельностью в АРГО профессионально, посвящая ей максимальное количество времени и сил.

В Компании АРГО много лидеров, которые на протяжении многих лет профессионально занимаются созданием и развитием своего бизнеса. Для них руководство компании совместно с топ-лидерами разработало специальную программу «Профессионал АРГО».

Профессионал Компании АРГО – это партнер, у которого есть четкие цели, конкретные планы для их достижения и который постоянно стремится к повышению эффективности своего бизнеса.

Цель программы «Профессионал АРГО» – максимально стимулировать деловую активность лидеров, профессионально занимающихся бизнесом в партнерстве с компанией АРГО.

Лидеры Компании АРГО, которые совершают *постоянные* усилия, направленные на рост своих структур и увеличение товарооборота, имеют возможность принять участие в Программе «Профессионал АРГО» и получить *дополнительное значительное вознаграждение (проф-бонус)*. Участие в Программе *добровольное*.

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ И СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОГРАММЫ «ПРОФЕССИОНАЛ АРГО» 2012-2013

Программа «Профессионал АРГО» стартует 1 октября 2012 года и завершится 30 июня 2013 года.
Продолжительность Программы – 9 месяцев.

Кто может принять участие в программе «Профессионал АРГО»

В программе «Профессионал АРГО» имеют право принимать участие партнеры Компании АРГО с рейтингом более или равно 20. (Рейтинг должен быть подтвержден 3 раза в течение года предшествующему старту программы)

Все участники программы делятся на три группы:

А) $20 < R < 50$ Б) $50 < R < 100$ В) $100 < R < 200$

Партнёры АРГО с рейтингом свыше 200 являются Советниками Президента. В обязанности Советников входит оказание всесторонней помощи партнёрам, принимающим участие в Программе. Советники разъясняют в своих структурах смысл программы, мотивируют потенциальных участников на участие в Программе, принимают участие в организации и проведении профессионального обучения.

Какие конкретные задачи ставятся участникам программы «Профессионал АРГО»

Основная задача участников программы «Профессионал АРГО» заключается в том, чтобы за период с 1 октября 2012 года до 30 июня 2013 года увеличить объём (товарооборот) первых пяти квалифицированных поколений своей структуры по отношению к периоду с 1 октября 2011 года по 30 июня 2012 года.

Каждой группе участников ставится конкретная задача по увеличению товарооборота. Например, задачами программы «Профессионал АРГО» 2011-2012 гг. были:

Группа А – увеличение товарооборота на 15%;
Группа Б – увеличение товарооборота на 10%;
Группа В – увеличение товарооборота на 5%;

Размер проф-бонуса участников Программы будет зависеть от выполнения поставленной задачи по увеличению товарооборота, а также от среднего прироста товарооборота всей компании за период действия Программы, и достигнутых результатов других участников Программы.

Призовой Фонд программы «Профессионал АРГО»

Призовой Фонд программы формируется следующим способом: 3% от всего объема Компании за период действия программы + «лидерский» бонус участников программы + 10% от «лидерских» бонусов Советников. Если предположить, что все потенциальные участники примут решение участвовать в программе, то вклад Компании в призовой фонд – 70%, вклад участников – 28,5%, вклад Советников – 1,5%. Если участвовать в программе будет половина от потенциальных участников, то вклады в призовой фонд будут выглядеть следующим образом:

Компания – 82%, участники – 16%, Советники – 2%.

Справка:

лидерский бонус – дополнительное поощрение ВР, выполнивших ГО 1000 рв. При этом 2% объема Компании распределяются среди ВР пропорционально значению их рейтинга.

Принципы распределения Призового Фонда

Призовой Фонд с самого начала делится на три части пропорционально сумме объемов 5-ти квалифицированных поколений в каждой группе. При подведении итогов работы участники Программы в каждой группе разобьются на 4 подгруппы в зависимости

от собственных результатов (S), поставленной задачи (Z) и роста товарооборота компании (K). S – прирост товарооборота участника в 5-ти квалифицированных поколениях (в процентах). K – прирост компании в целом (в процентах). Z – поставленная задача по приросту товарооборота (в процентах).

Вариант 1. $0 < K < Z$. Компания, в целом в период действия программы увеличивает товарооборот на K процентов, что меньше поставленной для участника задачи Z.

- 1) $S < 0$. Участник Программы не увеличивает товарооборот.
- 2) $0 \leq S < K$. Участник Программы увеличивает товарооборот своей структуры, но прирост в 5-ти квалифицированных поколениях меньше, чем прирост товарооборота Компании.
- 3) $K \leq S < Z$. Результат участника больше, чем средний прирост объема Компании, но меньше, чем поставленная перед ним задача.
- 4) $S \geq Z$. Результат участника превышает поставленную перед ним задачу.

Вариант 2. $0 < Z < K$. Задача, поставленная перед участниками Программы меньше, чем средний прирост объема Компании.

- 1) $S < 0$. Участник Программы не увеличивает товарооборот.
- 2) $0 \leq S < Z$. Участник Программы увеличивает товарооборот своей структуры, но при этом не выполняет поставленную перед ним задачу.
- 3) $Z \leq S < K$. Результат участника Программы превышает поставленную перед ним задачу, но при этом он меньше, чем средний прирост объема Компании за этот период.
- 4) $S \geq K$. Результат Участника Программы превышает средний прирост объема Компании.

Вариант 3. $K < 0 < Z$ Компания, в период действия Программы снижает товарооборот.

- 1) $S < K$. Снижение товарооборота участника Программы превышает снижение товарооборота Компании.
- 2) $K \leq S < 0$. Участник Программы не увеличивает товарооборот, но показывает результат, лучший по сравнению с Компанией.
- 3) $0 \leq S < Z$. Участник Программы увеличивает товарооборот своей структуры, но при этом не выполняет поставленную перед ним задачу.
- 4) $S \geq Z$. Результат участника превышает поставленную перед ним задачу.

Пример распределения Призового фонда среди участников Программы Профессионал 2011-2012 гг.

Подгруппа Группа	2	3	4	человек
А	20 000-32 000 руб.	63 000-104 000 руб.	208 000-285 000 руб.	94
Б	74 000-110 000 руб.	229 000-310 000 руб.	620 000-635 000 руб.	43
В	219 000-263 000 руб.	527 000-571 000 руб.	1 141 000-1 229 000 руб.	19

Требования к участникам программы «Профессионал АРГО»

В течение всего периода быть квалифицированным ВР с ГО=1000 рв. Если в какие-то месяцы любое из этих условий не будет выполнено, то проф-бонус уменьшается пропорционально количеству таких месяцев (умножается на коэффициент: $(6-n)/6$, где n – число таких месяцев).

Как стать участником программы «Профессионал АРГО»

Для того, чтобы стать участником программы нужно подать заявление. Для этого на сайте АРГО существует специальная форма письменного заявления и электронная регистрация. Сроки подачи заявлений на участие в программе «Профессионал АРГО» – до 30 сентября 2012 года.

Программа «Профессионал АРГО» – для амбициозных, уверенных в себе лидеров компании, готовых упорно трудиться и много зарабатывать. Станьте Профессионалом АРГО – и вам откроются новые возможности!

ПОЛОЖЕНИЕ О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ УЧАСТНИКОВ ПРОГРАММЫ «ПРОФЕССИОНАЛ АРГО»

Стремление к обучению, самосовершенствованию, овладению новыми дополнительными знаниями, умениями и навыками – черта присущая каждому лидеру АРГО. У участников программы есть возможность пройти профессиональную подготовку, разработанную руководителем Международного института психологии лидерства Александром Синамати специально для участников программы «Профессионал АРГО».

Профессиональная подготовка осуществляется в следующем формате:

1. **Очное обучение.** 3 тренинга по 3 дня, перерыв между тренингами 3 месяца; сроки проведения: октябрь, январь, апрель.
2. **Заочное обучение.** В перерывах между тренингами проводятся ежемесячные вебинары (семинары в интернете), во время которых учащиеся получают дополнительную обучающую информацию.
3. **Посттренинговое сопровождение.** На протяжении всей Программы учащиеся имеют возможность ежемесячно присылать бизнес-тренеру свои планы по развитию бизнеса и

анализ своей деятельности за прошедшее время, и получать обратную связь.

После окончания обучения учащиеся получают *Сертификат* Международного Института Психологии Лидерства.

Где проходит обучение:

Обучение на БАЗОВОМ курсе проходит в тех регионах, в которых будет наибольшее количество участников Программы «Профессионал АРГО». Необходимое минимальное количество участников для проведения обучения – 25-30 человек.

Организация и оплата обучения

Обучение организуют лидеры региона совместно с информационным отделом Компании.

Стоимость обучения:

учащиеся несут расходы, связанные с непосредственной организацией обучения – аренда помещения, транспортные расходы и проживание тренера (эта сумма делится на всех участников обучения).

ПОЛОЖЕНИЕ О ДОПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКЕ ПАРТНЕРОВ КОМПАНИИ АРГО

Для партнеров Компании АРГО с рейтингом более или равно 20 действует специальная программа «Профессионал АРГО», цель которой – максимально стимулировать деловую активность лидеров, профессионально занимающихся развитием своего бизнеса в партнерстве с Компанией.

Для партнеров Компании с рейтингом более 10 и менее 20, стремящихся стать профессионалами и принять участие в Программе «Профессионал АРГО» стартует 1 октября 2012 г. специальная программа допрофессиональной подготовки.

Цель программы допрофессиональной подготовки – обеспечить партнерам Компании с рейтингом более 10 и менее 20 базовыми знаниями, умениями и навыками, необходимыми для успешного развития своего бизнеса и последующего участия в Программе «Профессионал АРГО»

Формат программы допрофессиональной подготовки – дистанционный, обучение проводится в сети Интернет.

Продолжительность программы допрофессиональной подготовки – 6 месяцев (с октября по март, включительно) и состоит из 12 вебинаров (семинаров в Интернет). Регулярность проведения вебинаров – 1 раз в две недели. Продолжительность одного вебинара – 1,5-2 часа. Во время вебинаров участники получают домашние задания, которые они регулярно выполняют и присылают бизнес-тренеру.

Программа допрофессиональной подготовки завершается **очным обучением**, которое будет проходить в мае на одном из морских курортов Турции. После окончания обучения учащиеся получают **Сертификат** Международного Института Психологии Лидерства.

Условия участия в Программе допрофессиональной подготовки:

В Программе могут принимать участие партнеры Компании, достигшие рейтинга 10 и имеющие ранг Руководителя 3 степени. Обязательным условием участия в Программе является ежемесячное выполнение личного объема закупок и ежемесячное подтверждение ранга Руководителя 3 степени.

Для участия в Программе необходимо зарегистрироваться на сайте Компании в разделе «Программа «Профессионал АРГО»», в подразделе «Программа допрофессиональной подготовки».

Призовая программа для участников Программы допрофессиональной подготовки будет актуализироваться во время её действия

Оценка работы Участников будет производиться последующим показателям: рост товарооборота, рост структуры, карьерный рост, активность участия в Программе. Двадцати Участникам Компания компенсирует 100% стоимости путёвки в Турцию на очное обучение, сорок Участников получают компенсацию равную 50% от стоимости путёвки.

Содержание Программы допрофессиональной подготовки

Тема: Что представляет собой ваш бизнес с АРГО. Возможности, которые получает партнер АРГО. Карьера в Компании АРГО. Этапы развития бизнеса в АРГО. Профессионал или любитель – какую модель деятельности выбрать?

Тема: Отличие бизнеса с АРГО от наёмного труда и от других видов бизнеса.

Тема: Как правильно выстраивать отношения с вышестоящими наставниками и нижестоящими партнерами.



Тема: Где искать людей? Что такое тёплые и холодные контакты. Как повысить уверенность в себе и начать контактировать с окружающим миром.

Тема: Для чего нужны цели. Главные и промежуточные цели.

Как определить свои истинные цели и отличить их от навязанных извне.

Тема: Планирование. Как правильно составлять долгосрочные и краткосрочные планы Алгоритм анализа выполненных действий.

Тема: Ваша целевая аудитория. Каких людей вы хотите иметь в своей организации. Как делать так, чтобы к вам «притягивались» нужные люди.

Тема: Самопрезентация. Как правильно рассказывать о себе людям, которых вы хотите пригласить в свой бизнес. Как правильно составлять свою историю успеха.

Тема: Как проводить информационные встречи.

Тема: Продажи и постпродажное обслуживание клиентов

Тема: Законы успеха и правильный психологический настрой на достижение успеха. Техники аффирмации и визуализации.

Тема: Деньги.

Бизнес-тренер
Программы допрофессиональной
подготовки – Александр Синамати

Продолжение. Начало на стр. 12

ЦВЕТ ОДЕЖДЫ – ЦВЕТ ДУШИ

Живут «здесь и сейчас», могут проявлять пониженный самоконтроль и вспыльчивость, если встречаются с противодействием.

ЖЕЛТЫЙ цвет символизирует спокойствие, непринужденность в отношениях с людьми, интеллигентность. Его выбирают люди с развитой интуицией, фантазией, любознательностью и любопытством.

Часто – это представители творческих специальностей. У них развита потребность в эмоционально-насыщенном общении. Они оптимисты и ориентированы в будущее, общительны, но в общении несдержанны и экспансивны, в поступках смелы и раскованы, стремятся к освобождению от проблем и забот, в работе нетерпеливы, суетливы, трудолюбивы урывками. Характерной чертой этого цвета является прозрачность, он создает хорошее настроение. Этот цвет также символизирует пространство, а следовательно, освобождение от всего, что стесняет и гнетет.

Те, кто помещает желтый цвет на первое место, обнаруживают стремление к независимости и надежду на счастливую жизнь, не отказываясь при этом от активного участия в реализации своих планов. Таким людям необходимо следить, чтобы жажда перемен не привела к погоне за иллюзорными целями, которые либо недостижимы, либо не стоят затрачиваемых усилий.

Интересы людей, предпочитающих желтый цвет, неустойчивые, но наблюдается тяга ко всему новому, интересному, развивающемуся. Они легко приспосабливаются к другим и получают удовольствие от возможности нравиться и привлекать к себе людей. Несмотря на то, что такие люди могут быть поверхностными, они стремятся к значительности и уважению. Им свойственна экзальтация чувств, перепады настроения. Могут быть завистливыми.

СЕРЫЙ цвет – нейтральный, он не образует никаких психологических реакций: не успокаивает и не возбуждает. Если всем цветам вы предпочитаете серый, значит, вы сознательно огораживаетесь от внешних воздействий, чтобы сохранить идеальный покой и внутреннюю стабильность. Вы принадлежите к категории скрытных людей, не склонных афишировать свои чувства.

Серый, предпочитают люди, испытывающие потребность в отдыхе, желающие от всего отгородиться и освободиться. Это люди рассудительные и недоверчивые, им свойственны осторожная сдержанность и скрытность. Они долго думают, прежде чем принимают решение. Этот нейтральный цвет выбирают люди с повышенным эмоциональным контролем, предпочитающие оставаться в тени и не вступать в большое количество контактов.

Светло-серый выбирают люди, готовые к переживаниям и контактам. Темно-серый предпочитается в состоянии депрессии, с возрастом и при вегетативном истощении.



БЕЛЫЙ цвет – это синтез всех цветов, поэтому он является идеальным цветом, «цветом мечты». В нем заложен многозначный смысл, поскольку он одновременно передает и сияние света, и холод льда. В психологическом отношении этот цвет малоинформативен, его предпочитают люди с совершенно противоположными чертами характера, он никого не отталкивает. Его выбирают люди, стремящиеся к независимости и свободе. В одежде, белый, предпочитают люди, желающие подчеркнуть свою чистоту, аккуратность и невинность.

ЧЕРНЫЙ цвет противостоит белому. Диагностической ценностью по одежде этот цвет может служить лишь в постоянном предпочтении в повседневной жизни, кроме случаев делового и официального общения. Если человек предпочитает черный всегда и везде, то в нем много негативизма, может проявляться экстремизм в поведении. Черный цвет отражает процесс торможения, ограничения внешних воздействий, а поэтому служит символом отречения. Те, кто помещают черный цвет на первое место, часто терпят поражения в поединках с судьбой, но все же пытаются противостоять жизненным невзгодам.

Мрачные, неуверенные и несчастливые люди любят черный цвет. У них повышенная потребность в независимости, внутренний протест против давления извне и навязывания авторитетов.

Любящий черный цвет человек готов отречься из-за упрямого протеста от существующего положения вещей. По характеру – независимый и непокорный. В поведении часто выступает в оппозиции, любит спорить и противостоят судьбе. В отношении к другим людям отличается крайним субъективизмом. Считает свои идеалы недостижимыми. Смена костюма или черного платья на более яркий, броский показатель того, что пессимистические настроения развеяны.

ФИОЛЕТОВЫЙ, связан с особенностями личности неоднозначно. Его любят люди инфантильные, эмоционально незрелые, внушаемые или люди в состоянии эмоциональной неустойчивости. Фиолетовый цвет может говорить о подсознательном желании нравиться и стремлении к кокетству. Фиолетовый, выбирается людьми со склонностью к самовнушению. Есть данные, показывающие, что интерес к фиолетовому цвету связан с физиологическим состоянием человека, например, его, часто выбирают беременные женщины.

Однако этот цвет могут выбирать люди с высокой духовностью, деликатностью и эмоциональностью. Часто они испытывают потребность в уходе от реальной действительности, склонны к нерациональным претензиям, нереальным требованиям к жизни, ждуть одобрения и хотят заморозить окружающих. Этим людям часто свойственно эстетическое чутье. Они могут быть склонны к творческим специальностям и занятиям наукой, способны к независимым оценкам.

Этот цвет соединяет две противоположности: красную – символ импульсивной жизненной силы и захватнического инстинкта, и синюю – выражение нежной преданности, верности.

Все, кто любит фиолетовый цвет, легко поддаются влиянию других людей, но и сами хотели бы оказать влияние на окружающих. Чаще всего они создают вокруг себя атмосферу гармонии и согласия, однако, нередко колеблются, принимая решения.



1



1. МИЛЛЕНИУМ

Мост Миллениум — вантовый мост; самый высокий мост в Казани, был построен к Тысячелетию Казани. Пересекает реку Казанку, соединяя улицу Вишневского с улицей Ф.Амирхана. До того как было открыто движение по обеим полосам, и движение осуществлялось только под половиной буквы «М», мост в шутку называли «линолеумом».

2



2. МЕТРО

Здесь находится одно из самых маленьких в Европе метро — всего семь станций, которые находятся на одной линии длиной 10,9 км. На самом деле, оно не такое уж и миниатюрное — вестибюли, украшенные мозаикой, современные эскалаторы и гулкие переходы сделаны с расчетом на многочисленных горожан и туристов.

3

Татарский академический государственный театр оперы и балета им. М.Джалиля



3. ВЕСЬ МИР – ТЕАТР

Первая татарская пьеса «Бичара кыз» («Несчастливая девушка») была написана в 1886 году. И в театрах города до сих пор ставят эту пьесу. Все женские роли, как и в далеком прошлом, исполняют мужчины.

4



4. ИСЛАМ – ДЕЛО ТОНКОЕ

В Казани несколько лет назад открылся бассейн для мусульманок. Купальные костюмы пловчих состоят из штанишек, туники и головных уборов, прикрывающих шеи. А с 2008 г. в Казани работает мусульманская зубоврачебная клиника, где жители столицы Татарстана, исповедующие ислам, теперь могут при посещении стоматолога не только залечить больной зуб, но и совершить намаз. Здесь уже давно работают мусульманские магазины и кафе. Так, например, в Казани можно поесть в «Итальянской пиццерии-халяль». Как поясняют владельцы, «мы, татары, очень любим итальянскую кухню. Но не все в ней подходит для правоверных. А в нашем заведении вся еда готовится мусульманами, из разрешенных продуктов и по канонам ислама».

5



5. СЛОВА ЛЮБВИ

Современная достопримечательность в городе Казань — Арка влюбленных. Благодаря особенностям конструкции арка обладает удивительным акустическим эффектом. Двое влюбленных, находящихся по разные стороны арки, могут шепотом признаваться друг другу в любви, и каждое слово будет услышано любимым человеком.

6



6. КОГДА-НИБУДЬ НАЙДУТ?

Старики рассказывают, будто на дне казанского озера Кабан находятся несметные ханские сокровища, сокрытые от людских глаз слоем воды и донного ила. Незадолго до того момента, когда войска Ивана Грозного подошли к стенам Казани, ханская казна была вывезена на озеро и затоплена в потаенном месте.

По верным сведениям, казна состояла из трех частей. Во-первых, содержимое монетного двора: золотые и серебряные слитки, бруски из драгоценного металла и сами монеты. Во-вторых, денежная часть казны — золотые и серебряные монеты самого разнообразного происхождения. И, наконец, — сокровищница. Она складывалась из военной добычи, подарков и подношений ханам, изделий ювелиров. Были там и изумруды величиной с грецкий орех, и редчайшие восточные бриллианты, и кальяны из чистого золота. Некоторые из особо ценных камней имели даже собственные имена и хранились в специальных футлярах и шкатулках. Многие смельчаки пытались найти ханские сокровища, но все бесполезно.

8



8. ПРИЯТНОГО АППЕТИТА!

Жители Татарстана по-настоящему гордятся своими гастрономическими изысками. Непременно стоит попробовать здесь чак-чак — сладость из теста в медовой карамели, эчпочмак — татарский треугольный пирожок с мясом и картофелем, и перемяч — пирожок из пресного или дрожжевого теста с мясным фаршем, круглой формы, с отверстием на одной стороне.

15

7



7. УЖЕ НЕ УПАДЁТ!

Самая знаменитая дозорно-сторожевая постройка ханского периода — башня Сююмбике. Она была построена в конце XVII века, однако по легенде, она появилась уже после падения казанского ханства, башня входит в число падающих сооружений мира. Выше Пизанской на два метра, она сразу же после строительства начала крениться на восток, потому что восточная ее часть, построенная на старом фундаменте, оказалась намного устойчивее. К 1930-му году угол падения достиг отметки 128 см. Если бы ни реставрационные работы, проведенные в начале 1990-х годов, она бы так и продолжала падать.

ФАКТОВ О КАЗАНИ



12

12. ВИДНО ИЗДАЛЕКА

В отличие от многих городов, в Казани нет маршруток. В 2007 году они были заменены на современные автобусы красного цвета.

13



13. ТОЛЬКО ВПЕРЁД!

– А как по-татарски будет «Вперёд»?

– Алга.

– А «Назад»?

– А у татар нет слова «назад».

Если нам надо, то мы разворачиваемся и «Алга»!

9

9. «СИРОТА КАЗАНСКАЯ»

После взятия Иваном Грозным Казани в 1552 году огромная территория перешла под власть Москвы. Русские власти старались привлечь на свою сторону в первую очередь татарскую знать, князей – мурз. Князья в большинстве своем шли навстречу, стремясь сохранить свое положение и богатство. Они получали от царя подарки и ехали в Москву, чтобы присоединиться там к царской свите. Этим князьям и княжат наш народ стал насмешливо называть «казанскими сиротами», так как при дворе они приbedнялись, старались получить как можно больше наград и «жалованья».

«Казанская сирота» – человек, прикидывающийся несчастным, чтобы вызвать сочувствие жалостливых людей.

10



10. ОСТРОВ-ГРАД

Для подготовки к завоеванию Казанского ханства Иван Грозный провёл уникальную военную операцию, перенеся деревянный кремль. Крепость разобрали в городе Мышкине рядом с Угличем, поместили каждое бревно, сплавили по Волге и выловили около устья реки Свияги, где заняли позиции русские войска. За 24 дня 75 тысяч человек собрали из тех брёвен крепость, сравнимую с московским Кремлём. Она получила название Свияжск и стала плацдармом для взятия Казани.

14



14. ГЕРБ И ФЛАГ

Первый официальный герб Казани был утвержден 18 октября 1781 года. На щите был изображен «змий черный под короною золотой, Казанской, крылья красные, поле белое». Так был отражен символ города – мифическое существо Зилант. По легенде Зилант является царем змей, некогда многочисленных в казанском регионе. Дракон символизирует мощь и мудрость, земля – жизнь и богатство, корона – развитость, а шапка над щитом – столичный статус города. Флаг Казани повторяет символику герба города.

15

15. ИХ СУДЬБЫ СВЯЗАНЫ С КАЗАНЫЮ

Аксаков Сергей – русский писатель, литературный и театальный критик.

Аксёнов Василий – писатель-прозаик.

Бутлеров Александр – русский химик, создатель теории химического строения.

Дали Гала – жена и муза Сальвадора Дали.

Зайцев Александр – русский химик-органик, член-корреспондент Петербургской Академии наук, ученик и прямой продолжатель А.М. Бутлерова.

Заходер Борис – поэт, переводчик, детский писатель.

Киров Сергей – советский политический и государственный деятель.

Лобачевский Николай – русский математик, создатель неевклидовой геометрии.

Филатов Леонид – советский и российский актёр, режиссёр, поэт, публицист, Народный артист России.

Хаматова Чулпан – российская актриса.

Шаймиев Минтимер – политический деятель, первый президент Республики Татарстан.

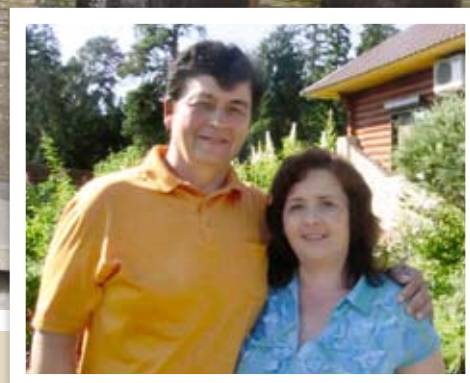
Шалапин Фёдор – великий русский оперный певец-бас.

11

11. МОЛЧАНИЕ ЛЯГУШЕК

Недалеко от Казани находится легендарный Раифский Богородицкий монастырь – крупнейший действующий мужской монастырь Казанской епархии Русской православной церкви. Одной из главных достопримечательностей монастыря называют молчаливых лягушек, которые не квакают вблизи монастыря. Этот феномен связан с преданием: будто однажды монахи этого монастыря попросили у Бога милости – избавить их от кваканья лягушек, мешающего им петь. Случилось чудо – лягушки замолчали. И молчат по сей день. Многие, в том числе зарубежные ученые, пытались развеять этот миф. Привозили сюда французских жаб, которые вблизи монастырских стен замолкали. Увозили исследовать монастырских лягушек. Но уже в километре от монастыря они начинали возбужденно прыгать, а затем заливались громким раскатистым кваканьем.





*Эльмира и Сергей Малютины,
Ведущие Руководители, Казань*

40

ЛУЧЕЗАРНАЯ МОЯ КАЗАНЬ!

КАЗАНЬ. В её истории с незапамятных времен сливались и сплетались воедино влияния, веяния и сокровенные тайны цивилизаций Востока и Запада. Стоящая, как и вечный Рим, на семи холмах, Казань – столица древнего народа и древней страны. Расположенная ныне волей судеб чуть ли не в самом сердце современной России, лежащая всего лишь в восьмистах километрах к востоку от Москвы, Казань является столицей очень самобытного народа и многонациональной республики, существующей и сегодня между Волгой и Уралом. У этого народа – собственный язык, своя культура, собственные вековые традиции и праздники, своя вера, но прошлое и настоящее его самым драматическим и порой роковым образом переплетается с

историей и будущностью России. Этот народ – казанские татары, страна эта – Татарстан.

Всякая история полна превратностей, миражей и предубеждений, но мало на свете народов, на чью долю выпало бы столько исторических недоразумений и летописных миражей, сколько выпало их на долю казанских татар или «волжских булгар».

О происхождении названия Казани существует несколько версий и легенд. Чаще всего апеллируют к версии закипевшего котла: колдун посоветовал булгарам построить город там, где без всякого огня будет кипеть врытый в землю котёл с водой. В результате подобное место было найдено на берегу озера Кабан. Отсюда и



пошло имя города, Казань – казан на древнебулгарском, как и на современном татарском, значит «котёл».

На облюбованном месте закопали казан, чтобы он приносил им изобилие и счастье. Там же начали строить город Казань. Говорят, что казан с цепью до сих пор лежит под городом, только вот найти его никто не может».

Городу более 1000 лет. Много это или мало? Десять веков соиздания, разрушения и возрождения из пепла. Следы истории на улицах и площадях древнего города: Слышите поступь столетий? Это само Время стучится в Ваши сердца.

«О блажен еси ныне, граде преславный Казань, и от Бога благословен. Зело радуйся и веселися паче всех Русских градов; вся бо Русская земля и градове издавна от благодати Святаго Духа просвещение прияша, ты же – новый ныне Православием!» – такими радостными словами начинается 90-я глава «Казанского летописца», исторической повести XVI столетия. Её неизвестный автор являлся непосредственным очевидцем похода первого русского царя Ивана Васильевича Грозного, итогом которого стало присоединение Казани к Руси.

«Казань брал... Астрахань брал... Шпака – не брал...». Все мы помним эту смешную фразу, которую актер Яковлев, исполняющий роль Ивана Грозного, произносит в кинокомедии Леонида Гайдая «Иван Васильевич меняет профессию».

В 1552 году Ивану Васильевичу шел лишь двадцать второй год, ещё очень нескоро его назовут Грозным. Уже тогда с усилением влияния Османской Турции в XVI веке и возникла необходимость присоединения Казани к России и по приказу царя Ивана неподалеку от Казани была построена деревянная крепость Свияжск, затерявшаяся среди волжских просторов – главный оплот русских для взятия столицы ханства. Иван Васильевич объявил о походе, и 16 июня 1552 года русское войско, насчитывающее 150 тысяч человек и 150 орудий, выступило из Москвы. И перед осадой ханского града царь молился в маленькой деревянной церкви, которую и Вы можете посетить сегодня, так как она реставрирована, благодаря комплексному проекту «Культурное наследие Татарстана: древний город Болгар и остров-град Свияжск».

И вскоре царь приступили к осаде города, а затем на тесных и кривых улицах шли тяжелые бои. Видя свою неминуемую гибель, три тысячи оставшихся в живых защитников Казани бросили клич: «Выедем из тесноты сея в поле и сечемся с Русью на месте ровнем, дондеже умрем, или, убежше, живот получим!». И храбро сразились с противником, во много раз их превосходящим в численности. И честный русский летописец не скрывает этого, напротив – даже сильно завышает цифры:

«быти на единого казанца русинов пятьдесят». Весь день продолжалось истребление казанцев, которые не желали сдаваться. Наконец, сопротивление иссякло, в городе оставались только женщины и дети. Храбрость и стойкость защитников Казани вызывает огромное уважение. «Казанский летописец» преисполнен восторженных слов о казанской доблести, а главное – искреннего сочувствия им, их нечеловеческим страданиям. Войдя в город, царь Иван поразился его красотой и воскликнул: «Не зря сии храбрые казанцы не жалели своих жизней, яко велика бо слава и красота царства сего!».

В ознаменование присоединения Казани Москва украсилась великолепным зданием, ставшим одним из главных её символов. По указу царя около Спасской башни Кремля был заложен девятиглавый храм Покрова Богородицы, известный всему миру как храм Василия Блаженного. А в 1579 году в Казани произошло чудесное явление иконы Божьей Матери – той самой Казанской, которая очень быстро стала излюбленной народной святыней.

Так столица Казанского царства вошла в славный сонм городов Русских. И ныне все мы радостно её прославляем!

С той поры прошло четыре с половиной столетия. За эти годы русские и татары давно уж стали единым народом.



«Поскреби любого русского – найдешь в нем татарина», – всякий, кто слышит эту поговорку, не станет возмущаться и спорить, а усмехнется и весело почешет у себя в затылке, соглашаясь. Каждый пятый дворянин России имел в своих корнях татарское происхождение. Юсуповы и Аксаковы, Куракины и Шереметьевы, Аракчеевы и Бутурлины, Ахматовы и Шахматовы, Арцыбашевы и Беклемишевы, Тимирязевы и Каратаевы... – список этих знаменитых русских фамилий татарского происхождения может занять не одну страницу. Что говорить,

если и первый великий русский историограф Николай Михайлович Карамзин вел род свой от татарина Кара-Мурзы. Сегодня в Татарстане и Казани созданы условия для межконфессионального общения. Хотя основная часть населения исповедует православие и ислам, мирно соседствуют католическая церковь и кирха, старообрядческая и кряшенская церкви, есть храм Кришны. Культура Европы и Азии так тесно переплетена в народном творчестве, искусстве, в повседневной жизни горожан, что нельзя не заметить самобытность культуры Казани. И причина такого впечатления в том, что нравственные и эстетические идеалы жителей города основаны отчасти на мусульманской, отчасти на православной морали, в то же время, оставаясь достаточно светскими. Студенток Казанского университета можно встретить и в хиджабе, и в джинсах, так же как и студентов – и в тубетейках, и в бейсболках.



В Казани ежегодно празднуются народные праздники, возрожденные на основе национальных традиций и обрядов. В селе Русское Никольское проходит праздник русского фольклора «Каравон». На многочисленных праздничных площадках объединяет горожан татарский национальный праздник плуга – Сабантуй. Равнозначно почитаются религиозные праздники – православные Троица, Рождество, Пасха и мусульманские Науруз, Курбан-байрам, Ураза-байрам.

... значение Казани велико: это место встречи и свидания двух миров. И потому в ней два начала: западное и восточное, и вы их видите на каждом перекрестке; здесь они от непрерывного действия друг на друга сжились, сдружились, начали составлять нечто самобытное по характеру.

А.Герцен.

«Казань – экзотический цветок Востока, расцветший на западном поле России. И уже в XVIII веке это уже крупный и богатый город, чему способствовало положение посредника в торговле между востоком и центром России. Уже с начала века здесь начинает активно развиваться промышленность. В 1714 году в Казани была основана суконная мануфактура, а в 1718-м судостроительная».

В 1774 году Казань осадили войска Емельяна Пугачева. Восставшим удалось занять весь город, кроме Кремля – крепость выдержала осаду и не сдалась. Город нес урон не только от бунтов, бедой были и пожары, которые почти полностью выжигали центр и слободы вокруг него.

Большим событием стало открытие в 1804 году Казанского университета, который долгое время оставался самым восточным университетом России. С 1791 года в Казани действует постоянный театр.

Сей город, бесспорно, первый в России после Москвы, а Тверь – лучший после Петербурга; во всем видно, что Казань столица большого царства. По всей дороге прием мне был весьма ласковый и одинаковый, только здесь еще кажется градусом выше, по причине редкости для них видеть. Однако же с Ярославом, Нижним и Казанью да сбудется французская поговорка, что от господского взгляду лошади разжиреют: вы уже узнаете в сенате, что я для сих городов сделала распоряжение».

Письмо А. В. Олсуфьеву – ЕКАТЕРИНА II

«Поразительная вещь – магия Истории! Её волшебством Казань превращалась из маленького приграничного болгарского городка в мощную цитадель ханства и славную на весь мир торговую столицу на Волге, её колдовство низвергало Казань, обращая её в бесправную пленницу, её чары возвышали её вновь, но в образе столицы огромной губернии...».

Р.Бухараев, «Казань. Зачарованная столица»

Сегодня Казань современный красивый город, являющийся очагом науки, искусства и просвещения. В Казани родилось или работало множество людей, вписавших своё имя в мировую и российскую историю, такие как Николай Лобачевский, Евгений Боратынский, Гавриил Державин, Муса Джалиль, Габдулла Тукай, Федор Шаляпин, Николай Фешин, Василий Качалов, Карл Фукс, Карл Клаус, Александр Арбузов, Владимир Бехтерев, Александр Вишневский и многие другие.

Сфера досуга в Казани сложилась исторически многообразно и отвечает самым взыскательным вкусам. Есть клубы бильярда и боулинга, конноспортивные клубы, крытые катки, картинг-центр «Форсаж», два огромных Аквапарка, один из которых «Аквапарк Ривьера» – крупнейший в России и один из самых больших в Европе. Для пеших прогулок в городе благоустроены многочисленные парки и скверы, парк аттракционов «Кырлай» и многое другое. Казань является одним из самых развитых в спортивном плане городов России. Город примет Летнюю Универсиаду 2013 года, Чемпионат мира по водным видам спорта 2015 года, Кубок конфедераций-2017 и Чемпионат мира по футболу 2018 года.

В Казани пройдет 14-16 июля 2012 года 16-я годовщина Компании АРГО! И это не случайно, ведь в Татарстане целая плеяда крупных лидеров! А в дни написания статьи проходит Академия Красоты, Здоровья и Успеха АРГО!



Все 88 академистов из городов Татарстана, Удмуртии и Чувашии приглашают аргonautов в Казань!

КАЖДЫЙ КАЗАНЕЦ МОЖЕТ СКАЗАТЬ С НЕЖНОСТЬЮ И ГОРДОСТЬЮ: «О, ЛУЧЕЗАРНАЯ КАЗАНЬ МОЯ, ЛЮБЛЮ ТЕБЯ ВСЕМ СЕРДЦЕМ Я!».

Приезжайте в Казань, вы все это почувствуете и увидите! Если приедете на поезде, то сначала покажутся храмы Зилантова монастыря и панорама реки Казанки, а высоко на холме будут видны белые стены Кремля, из-за которых выглянут минареты мечети и купола церквей. Главной достопримечательностью города является кремль. Величественный Казанский кремль был построен во времена Ивана Грозного смоленскими мастерами – лучшими каменщиками той эпохи. Казанский кремль не только историко-архитектурный и культурный памятник, сочетающий в своём облике мусульманские и православные, татарские и русские мотивы, но и сердце Казани. Теперь он внесен в список мирного культурного наследия ЮНЕСКО. Здесь находится крупнейшая мечеть Европы Кул-Шариф. Строительство храма было начато в 1996 году как воссоздание легендарной многоминаретной мечети столицы Казанского ханства, центра религиозного просвещения и развития наук Среднего Поволжья XVI столетия. Высота каждого из четырёх основных минаретов 58 метров. Гранит и мрамор привезены с Урала, внутреннее убранство – ковры – дар правительства Ирана, цветная хрустальная люстра диаметром пять метров и весом почти две тонны сделана в Чехии, витражи, лепнина, мозаика и позолота – всё это добавляет храму величия. Строительство, стоимость которого оценивается в сумму около 500 млн. рублей, в основном велось на пожертвования более 40 тысяч граждан и организаций.

Историческим символом Казани является мифическое драконоподобное существо Зилант, часто упоминаемое в легендах. Например, когда многочисленные змеи и рептилии сильно мешали развитию города, охотники отправились на поиски Царя змей и победили его, по другой версии жители города откупились от гигантского змея золотом, после чего все змеи покинули город. Другая легенда утверждает, что Гигантский драконоподобный змей всегда сторожил ханские сокровища, и что он и по сей день охраняет спрятанные перед захватом города богатства в потаённых пещерах.

Всем известно, что Казань без башни Сююмбике – не Казань. Она значима, так же, как Эйфелева башня для Парижа, статуя Свободы для Нью-Йорка, Спасская башня для Москвы.

Стройная, стремящаяся вверх, всенародно любимая, такая же, какой была царевна Сююмбике, и будто кем-то наклоненная – как и сама судьба великой ханум. Одна из поэтических легенд гласит, что Иван Грозный, услышав о красоте и обаянии казанской царицы Сююмбике, прислал в Казань послов с предложением ей стать московской царицей. Но гордая Сююмбике отвергла царскую руку. Разгневанный царь пришел с огромным войском под город, осадил его. Тогда красавица согласилась выйти замуж, но в

качестве свадебного подарка попросила построить за семь дней в Казани самую высокую башню. Началось спешное строительство, в первый день построили первый, самый большой по размерам, ярус, во второй день второй и т. д. Наконец, к исходу седьмого дня башня была построена, и начался свадебный пир. Сююмбике попросила разрешение подняться на самый верх башни, чтобы обозреть город и попрощаться с его горожанами. Когда царица поднялась на башню, то, не имея сил расстаться со ставшим ей близким и родным городом, она бросилась вниз, на острые камни. Народ в память о последней казанской царице назвал башню её именем. Сююмбике относится к числу немногих падающих башен.

В истории нашего города немало неразгаданных тайн. Поэтому большое значение и ценность имеют дошедшие до нас легенды и предания, сохранившиеся в народной памяти, со своей сокровенной символикой и смыслом. Ведь главное в легендах – не факты, а тот романтический ореол, окружающий их, то сказочное богатство народной мудрости, дающий простор творчеству и фантазии. Главная легенда – тайна озера Кабан с загадочно исчезнувшей ханской казной еще не раскрыта, ведь клад не найден. Может, именно для этого мы собираемся с Вами в Казани?



В Старо-Татарской слободе никого не оставит равнодушным первая каменная мечеть Марджани, построенная по соизволению Екатерины II и на личные ее средства. Это самая древняя казанская мечеть, носящая имя замечательного ученого, выдающегося историка, человека, горячо любившего свой народ, Шигабутдина Марджани, чей портрет хранится в Британской Академии наук среди портретов величайших ученых мира. Дом, вытянутый с севера на юг, построен в 1767 году русским архитектором Кафтыревым. Его основные элементы: выступ (михраб), который смотрит на Мекку, и минарет. Сегодня достроено правое крыло, там женский зал. Мусульманские женщины и мужчины молятся отдельно.

Трудно сегодня найти в России человека, который бы не слышал об иконе Казанской Божьей Матери. Эта икона – одна из самых почитаемых и, пожалуй, самых известных в мире. Она была принята в дар от Папы Иоанна Павла II и привезена в Казань из Рима в 2004 году. Она вернулась на место, где когда-то проявилась чудотворным образом.

В Казани есть единственный в мире храм всех религий, строится он на пожертвования многих казанцев и гостей города, художником Ильдаром Хановым

Бесконечно можно рассказывать о богатейшей истории нашего уникального города и края, о переплетении православных и исламских обычаев народов, живущих бок о бок на территории Татарстана на протяжении многих веков, об их своеобразии и культуре, ремеслах и искусстве, национальных кухне и костюмах и о многом другом. Приезжайте и Вы узнаете все или почти все тайны Казани! Я уверена, каждый, кто побывает на земле Татарстана и увидит всю красоту души татарского народа, навсегда оставит здесь частичку своего сердца и возвратится сюда снова.





Кира Бугрова,
Ведущий Руководитель, Киров

БЫТЬ В АРГО – ЭТО СЧАСТЬЕ!



АРГО ДЛЯ МЕНЯ – ЭТО ЦАРСКИЙ ПОДАРОК СУДЬБЫ!

По профессии я музыкант (пианистка), 50 лет проработала в музыкальном училище г. Кирова по классу фортепиано. В предпенсионном возрасте задумалась: «А как я буду жить на пенсию? Это же нищенство!». Я стала искать решение. Перепробовала очень многое – искала себя. Наконец, благодаря Н. Калантаровой (она, кстати, тоже музыкант), я пришла в АРГО. Меня никогда не интересовало, кто и что говорит за моей спиной. Не афиширую, я шла к своей цели вперёд. С 2004 г. я занималась только бизнесом в АРГО. Мне повезло с людьми, которые мне повстречались. Это моя первая линия – энергичные, амбициозные, решительные, красивые люди: Першина Татьяна (Н.Новгород), Потапова Людмила, Филёва Людмила, Маньолова Татьяна, Ардашева Нина, Чеглакова Галина (все из Кирова). У нас есть свой девиз «Орлы»:

Влетаем высоко, видим далеко,
Летим за бугры, не жалеем труды,
Не сдаёмся никогда, побеждаем всегда!

Мы, как орлы, стремимся вверх, к вершинам. Чем выше мы поднимаемся, тем прекраснее виды откроются перед нами.

Чтобы преуспевать в этом бизнесе, необходимо развивать в себе лидерские качества, качества победителя:

1. Честность
2. Энтузиазм
3. Оптимизм
4. Упорство
5. Увлечённость
6. Дисциплинированность
7. Веру в себя и Компанию
8. Порядочность

Что нужно делать, чтобы настроить себя на успех

1. Проснувшись утром, и перед сном, мысленно поблагодарите Господа за то, что уже имеете.
2. Будьте упорны, настойчивы, как Эдисон, который провёл 10 тысяч неудачных попыток, прежде чем зажглась лампочка. Не отчаивайтесь, не опускайте руки.
3. Вы можете иметь в жизни всё, что пожелаете, при условии, что знаете, чего вы хотите и почему. Напишите точное время, когда вы хотите достигнуть своей цели.
4. Составьте последовательный план ваших действий. Для этого надо быть организованным, целеустремленным, обязательным, трудолюбивым.

Надо всегда держать в голове 3 слова: «Сделай прямо сейчас!» Я так делаю всегда.

Я пришла в АРГО, чтобы добиться финансовой независимости, не считать копейки в кошельке, как было в молодости: до зарплаты всегда не хватало 5 рублей, приходилось занимать. За время работы в АРГО я поняла, что в сетевом маркетинге не преуспевает тот, кто не пришел к нам или ушёл слишком рано, за шаг до победы.

Выигрывает не тот, кто быстрее, а тот, кто продолжает бежать.

У каждого человека своя мечта – машина, квартира, загородный дом, путешествие по миру, желание отдохнуть, полечиться на лучших курортах мира, духовный и личностный рост.

Возможность мечтать и осуществлять свои мечты – вот, что стало самой привлекательной стороной деятельности в АРГО.

Участвуя в программе «Профессионал АРГО», я прошла модульное обучение у известного бизнес-тренера Александра Синамати. Он вселил в меня уверенность и осознание того, что я смогу всё.

В моей работе в АРГО мне помогла моя профессия пианиста. Я могла заниматься на инструменте по 10 часов в день. И я всегда знала, что счастье, успех и здоровье приобретаются трудом.

Успех – это несколько простых правил, соблюдаемых ежедневно, а неудачи – это несколько ошибок, повторяющихся ежедневно. Создавайте изобилие в своём сознании. Помогайте своим людям раскрыть свой неиспользованный потенциал. Хвалите их, помогайте им, подбадривайте их, вдохновляйте своим примером.

Дорогие, уважаемые аргонавты! Я на пенсии много лет, но уже получаю остаточный доход в АРГО. Моя структура может работать почти без моего участия. Если у меня получилось в моём возрасте, то у вас получится обязательно!

Большие деньги зарабатываются легко, лишь бы вы знали, зачем они вам. Все богатые люди ответственные, пунктуальные, деятельные, мобильные, обязательные. Нет ответственности – нет денег. Невозможно зарабатывать деньги, если лидер отвечает только за себя. Берите ответственность на себя за своих людей, которых вы и ваши люди пригласили в бизнес, тогда деньги пойдут к вам. Рост бизнеса зависит от того, насколько крепкие отношения между людьми в вашей команде. Важно знать их характеры, дни рождения. Важно строить бизнес на основе человеческих отношений. Ищите коммуникабельных людей, которые могут и любят общаться. Их мало, но они есть. Важное правило: ты пришел к успеху, приведи к успеху своих партнёров. Твой бизнес зависит от этих людей.

Учись везде, учись всему, учись профессионализму. Тогда всё получится!

Я счастливая, обеспеченная пенсионерка, благодаря моей любимой Компании АРГО. У меня замечательные дети и внуки. Побаловать их, помочь им, видеть их благодарные лица – это счастье! И всё это благодаря АРГО!

Будьте счастливы, успеха всем!



ИЮНЬ 2011

Утробина Татьяна	2371739
Познанская Светлана	1091346
Фаттахова Лилия	989165
Танцура Ирина	2349416
Овакимьянц Олег	312243
Дудко Наталья	1602532
Поликарская Любовь	35606
Гуськова Наталья	2130341
Шатохина Валентина	2270792
Зорин Леонид	2229797
Ступникова Татьяна	1868296
Савина Зоя	429722
Пономарев	
Владимир Елена	2314458
Холманская Лидия	1422999
Тейт Ирина	2228997
Жамц Цэцэгмаа	1714318
Хохлова Наталья	1416074
Мухин Никита	1153773

ИЮЛЬ 2011

Ковшов Андрей	1215275
Васильева Ирина	1329293

АВГУСТ 2011

Фомин Вадим	2173399
Бабаева Надежда	2025875
Шмелева Марина	2446649
Воробьева	
Надежда Алексеевна	2441920
Ермакова Валентина	239915
Надгребельная Любовь	1508533
Давыденко Евгения	2417964
Беляева Татьяна	1282584
Есютина Наталья	2401639
Мироненко Людмила	2132239
Лолита М.	2354910

СЕНТЯБРЬ 2011

Лисина Елена	1135547
Соколова Гульнара	2384500
Фазлыев Альберт	2351395
Квачук Ольга	453037
Бобылева Альбина	752855
Скряга Неля	2397241

ОКТАБРЬ 2011

Вехова Елена	1237253
Гаврилюк Марина	352644
Калистратова Нина	1716461
Кобелянов Сергей	1058835
Кобелянова Галина	827791
Олейников Олег	1789199
Пелевина Галина	800375
Сергеева О.	2450958
Федоренко Наталья	549561

НОВЫЕ ВЕДУЩИЕ РУКОВОДИТЕЛИ



С ИЮНЯ 2011
ПО МАЙ 2012

НОЯБРЬ 2011

Унтилова Людмила	1051988
Нуриев Марат	1626065

ДЕКАБРЬ 2011

Букашкина Татьяна	331085
Васюкова Ольга	2442992
Дементьева Нина	1237295
Ильина Любовь	2135722
Колобкова Людмила	2391377
Кречетова Ольга	1729740
Куриченко Павел	2348738
Никулина Анастасия	1686303
Панченко Валентина	2106923
Салимова Назира	1977270
Сафронова	
Татьяна Викторовна	1114604
Сухушина Галина	1906318
Тафинцева Татьяна	1794126
Чупина	
Ирина Геннадьевна	223712

ЯНВАРЬ 2012

Демидова Людмила	2446742
Кротова Юлия	1404558
Жумагалиева Р.	2503246

ФЕВРАЛЬ 2012

Апакова Нурсия	1091759
Алиева Разият	2011164
Патрушева Оксана	1767793
Малашкина Татьяна	154914
Кукк Татьяна	1482569
Степко Наталья	32175
Бучковы Павел Наталья	482308

МАРТ 2012

Хамзина Людмила	580610
Мальцева Алена	2434540
Зайцева Нина	976690
Кравчук Николай	635838
Кротова Галина	1895633
Гирчева Екатерина	96385
Кульпин Евгений	2154624
Жолудева Тамара	1401006
Окрушко Александр	2369779
Шинкаренко Николай	1260142
Селезинка Алиса	943512
Расулева Гузель	2173021
Булавина	
Татьяна Николаевна	2547938

АПРЕЛЬ 2012

Белова Татьяна	981805
Гараева Розалия	1052760
Гейер Ольга	1310698
Гилева Любовь	1598350
Калинина Ольга	783987
Князькова Алла	2023037
Ли Владимир	789133
Османова Валентина	1088128
Сафиуллина Анастасия	727290
Сергеева Юлия	2430507
Толокнова Валентина	1781845

МАЙ 2012

Леонидова Любовь	478429
Пронин Василий	1889292
Дерябин Тимур	665902
Маркова Любовь	322399
Маркова Марина	1570393

УЧАСТНИКИ ПРОГРАММЫ «ПРОФЕССИОНАЛ АРГО», ДОБИВШИЕСЯ ПРИРОСТА ОБЪЁМА

ГРУППА А

Место в группе	Фамилия	ID
1	Рублева Наталья	924010
2	Чистилина Марина	1038669
3	Кузнецова Нина	160954
4	Шепелева Ольга	364953
5	Горевая Ольга	1088304
6	Бункевич Нина	40102
7	Соловьева Елена	100118
8	Волосатова Галина	1464577
9	Першина Татьяна	226443
10	Попадейкина Татьяна	392789
11	Додонов Анатолий	324345
12	Хадагатль Валентина	454530
13	Зиновьевы Максим Юлия	713594
14	Никитина Вера	75123
15	Янцен Галина Геннадий	74682
16	Гергенова Марина	68837
17	Кудряшова Лидия	104231
18	Богатырев Юрий Николаевич	30052
19	Шлякова Елена	322857
20	Бугрова Кира	113568
21	Пугачева Вероника	11007
22	Абдуллина Фаниса	340411
23	Габидуллина Флюза	357583
24	Чебыкина Маргарита	908121
25	Крашенинникова Валентина	152524
26	Боброва Наталья	67726
27	Мокрецова Инна	337407
28	Кулябины Игорь Татьяна	47395
29	Исмаилова Татьяна	249664
30	Быченкова Марина	47383
31	Чистяков Алексей	1284335
32	Герасимова Татьяна	341371
33	Богодухова Татьяна	211113
34	Курашко Андрей	147266
35	Швец Людмила	113415
36	Фирсова Валентина	23200

37	Лайко Ирина	85028
38	Сибирова Шорена	82914
39	Гусейнова Зимфира	723163
40	Красножон Екатерина	79900
41	Борвинская Елена	172559

ГРУППА Б

Место в группе	Фамилия	ID
1	Иванова Елена	118001
2	Юковы Сергей Ирина	47435
3	Цыдыпов Андрей	107797
4	Нуртдинова Муслима	95429
5	Колдаева Наталья	94179
6	Кравченко Юлия	1105
7	Короткая Марина	87735
8	Карпиков Виталий	6719
9	Пураева Анна	245961
10	Булынина Татьяна	271225
11	Макаренко Галина	47705
12	Гладких Любовь	376311
13	Бодрова Галина	462882
14	Корнилова Ольга	442205
15	Лучинина Елена	113566
16	Антасюк Н.	349160

ГРУППА В

Место в группе	Фамилия	ID
1	Колмакова Алла	4988
2	Бахуринский Николай	847
3	Стиплин Игорь	3270
4	Алексеева Елена	47720
5	Салямова Светлана	95424
6	Стадухины Михаил Татьяна	94183



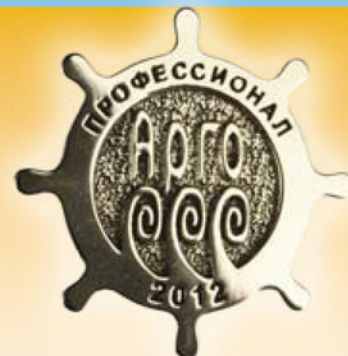
Золотой с бриллиантами знак «Профессионал АРГО» вручается за выполнение или перевыполнение задач, поставленных в рамках программы «Профессионал АРГО».

Знак изготовлен из золота 585 пробы российского производства и украшен восемью настоящими бриллиантами классической круглой огранки.



Золотой знак «Профессионал АРГО» получают те участники, которые добились прироста объемов, но не смогли выполнить в полной мере задачи, поставленной в Программе

Знак изготовлен ограниченным тиражом из золота 585 пробы российского производства.



Серебряный знак «Профессионал АРГО» вручается всем остальным участникам Программы в качестве поощрительной награды, вне зависимости от достигнутых показателей.

Знак выпущен ограниченным тиражом, изготовлен из высококачественного стерлингового серебра по уникальным эскизам.

– награждены золотым с бриллиантами знаком «Профессионал АРГО»

– награждены золотым знаком «Профессионал АРГО»

РОЖДЕСТВЕНСКИЕ ВСТРЕЧИ В ГЕРМАНИИ

От слов «Рождественские встречи» веет сказкой, волшебством и праздником.

Мы жили в предвкушении этого праздника почти год. За год до поездки по структуре нашего высшего лидера Натальи Цибисовой был объявлен промоушен, выполнение которого требовало определенных лидерских качеств.

Отбор и обсуждение кандидатов было многоэтапным, включало определенные задания, например, представление видеороликов с проведением школ по бизнесу и продукции.

Это было общей мечтой – встретить Рождество в Германии, и мы точно знали, что будет и весёлая дружная компания, и радость общения, и белый снег за окном.

К 1 декабря списки были утверждены, шенгенские визы получены, и 4 января 2012 года 27 человек встретились в Москве в аэропорту Домодедово.

Первое яркое впечатление – сверкающие огни ночного

Берлина в окнах иллюминаторов. Как только шасси самолета прикоснулись к взлетной полосе, мы, не сговариваясь, дружно зааплодировали от избытка чувств – наша мечта становилась реальностью! Потом был перелет в Штутгарт, где нас ожидал автобус до Шварцвальда.

Нас встретили усыпанные снегом вековые ели, мороз за окном и тепло уютных номеров отеля. Казалось бы самое время отдохнуть после ночных перелетов.

СВОИМИ ВПЕЧАТЛЕНИЯМИ ПОДЕЛИЛАСЬ ЮЛЯ ЛЫМАРЕВА:

– Работа и активный отдых могут быть только взаимодополняющими. Понимание того, что именно сейчас ты предоставлен только себе и тому делу, которым решил заниматься серьезно; того, что только сейчас ты можешь и должен взять «по максимуму» заставляло мозг работать в полную силу. Важно было успеть накопить, переосмыслить и усвоить всё, что получаешь, чтобы потом передать в глубину своей



группы, уже через собственные усилия и результат.

Прогулки, учёба, экскурсии, тренинги и общение с лидерами и единомышленниками, гармонично сменяли друг друга, оставляя совсем мало времени для осознания того, что происходит. Не было покоя, не было усталости, не было ничего лишнего. Чёткая продуманность запланированного мероприятия оставила глубокий след в моей душе, как самое потрясающее впечатление года.

Вечером мы познакомились. К нам присоединилось 4 человека из Германии, во главе с Ниной Квасничиной, руководительницей филиала АРГО в Германии компании ARGOWEST. Во время знакомства каждый отвечал на простые вопросы – как изменилась моя жизнь и что мне больше всего нравится в моей Компании АРГО. У рассказчиков сияли глаза, захлёстывали положительные эмоции и каждый пятый признавался, что именно в АРГО встретил свое счастье и свою судьбу, свою «половинку».

С утра началось серьезное обучение. По многочисленным просьбам в качестве бизнес-тренера был приглашен Игорь Сидоров, бизнес-тренер с мировым именем, автор легендарных книг «Трамплин успеха» и «Список знакомых». У тех, кто учился в Академии АРГО, осталось неизгладимое впечатление от участия в его авторском тренинге «МЛМ-спецназ».

И началось то, зачем мы, собственно, приехали. Потому что, кроме ожидания праздника, в глубине души теплилась надежда, что вот сейчас что-то произойдет, какая-то переломная точка, и после этого все изменится. «Трудно изменить мир, но можно изменить себя». Я слушала Игоря, и потихоньку записывала свои выводы. Простой вопрос «кто готов работать в АРГО не ради денег?». И в едином порыве большая часть присутствующих поднимает руки. Да, любовь к Компании так сильна, что у многих она перевешивает меркантильные интересы. Но, давайте поразмыслим. Если я готова работать в АРГО не ради денег – будут ли они приходить ко мне именно здесь? Нет, конечно, природу не обманешь. А если я буду работать в АРГО не ради денег, то какие люди будут притягиваться ко мне и в мою структуру? Правильно, такие же. Да, во всем важна золотая середина.

Выводов, осознаний и открытий будет много. Этот процесс будет продолжаться и после того, как мы вернемся домой и поделимся впечатлениями с друзьями. Лариса Бурцева скажет об этом так: «Только после пройденных недель понимаешь что пять дней в Германии изменили твои мысли и твои действия и действия твоей команды. Когда мы показали фото и рассказали как все было, мы увидели совсем другие глаза, уверенные в том, что все возможно, только нужно брать и делать. А самое главное – это общение, тренинги, игры. Появился отличный задел для работы! Для меня Германия – это толчок к новому этапу работы. Спасибо Наталии Цибисовой и всем кто это организовал!».

Эти отзывы – будут потом. А пока...Европа оказалась предсказуемой! Идеальное состояние немецких дорог, чистота и порядок во дворах и на улицах, нет заборов, только живые изгороди. Перед обедом мы пошли в лес. По дороге узнали, что в деревне всего 13 домов, каждый в 2-3 этажа и носит свое имя. Сергей Краузе переводил нам эти названия: «Лесная Тишина», «Охотничий Рожок», «Лесные Друзья».

Шварцвальдский Лес фигурирует в бесчисленных

легендах и мифах, воспет и описан во множестве литературных произведений. Мы были удивлены, что лес практически на 100 % состоит из елей. Да каких елей! Некоторые и втроем не охватишь!

Все покрыто белым снегом. Тишина. Расчищенные дорожки по всему лесу, несмотря на то, что снег идет почти постоянно.

Как в детстве, мы с восторгом валялись в снегу, фотографировались под ёлками. Вечером наша большая и дружная команда собралась за рождественским столом.

Рождественская утка, Дед Мороз и Снегурочка (Рудюк Владимир с Любовью), цыганский танец, свеча желаний, юмор, игры, песни под гитару на русском, английском и польском языках, фото на память!

Утром – экскурсия в королевскую резиденцию в Людвигсбурге. Дворец из 500 залов, 70 из которых мы посетили, произвел смешанное впечатление. С одной стороны великолепие и роскошь, с другой – галерея в 100 метров и практически все комнаты во дворце – проходные. Мы узнали, что оказывается, в то время даже королевским особам для ухода за собой полагалось всего 2 литра воды в неделю! Врачи считали что мыться крайне вредно для здоровья... В результате к придворным нарядам и парикам прилагались чесальные палочки, гоняющие вшей, и вошеуловители на платьях. Хорошо, что мы живем в XXI веке, а не в XIX!

На следующий день, в Баден-Бадене, нам стало понятно, где родилась сказка о 12 месяцах. Утром мы выехали из заснеженного Шварцвальда, а уже через полтора часа любовались цветущими подснежниками и крокусами в городе миллионеров, который посетили за его историю столько великих людей!

Мы спешили за нашим экскурсоводом под морозящим дождем и узнавали, что здесь был Тургенев, и Гоголь, и Достоевский, мы фотографировались с памятником прекрасной девочке, нашей будущей царице Елизавете, входили в образ богатых и счастливых людей, даже посетили казино. Потом случайно заглянули в небольшой магазинчик, где хозяин стал потчевать нас ликером и конфетами, что положительно сказалось на наших покупках в этом магазине.

Далее, довольные и счастливые, направились к знаменитейшему курорту Термальные ванны Каракаллы. Фантастическая реальность купания в горячей воде под открытым небом, гидромассаж, аромасауны и масса других удовольствий, так, что мы совершенно не заметили, как пролетели эти три часа, и пришла пора возвращаться домой.

Скажу Вам по секрету, что в рождественскую ночь все присутствующее дружно загадали в 2013 году снова встретить Рождество за границей, снова выиграв следующий промоушен. Ибо кроме 4-х топ-лидеров, для всех остальных поездка, проживание и питание были бесплатными!

Присоединяйтесь к нам! Рождественские встречи с АРГО – это великолепно!

Общие впечатления выразила словами Елена Демченко, под руководством Анны Нестеренко, с благодарностью за своевременную спонсорскую помощь в создании текста Сергею Краузе, при непосредственном участии Виктора Гидиримского, Людмилы Курилиной, Ларисы Бурцевой и Юлии Лымаревой, вдохновленных Элиной Хараман, с безмерной благодарностью Наталии Цибисовой!



ПУТЕШЕСТВУЙ С АРГО!

Ольга Попова,
Ведущий Руководитель,
Вологодская обл., пос. Кадуй



Круиз по Средиземному морю я выиграла по программе «Создай команду». С нетерпением ждала этой поездки. И вот, 17 марта началось путешествие, которое, конечно же, оправдало все мои ожидания.

Мы побывали в Милане, в Малаге, в Риме, в Санта-Крус-де-Тенерифе, но, поверьте, места в журнале не хватит, чтобы описать свои впечатления от увиденного. Погода сопутствовала нам в пути, каждый день приносил новые эмоции, города и страны, а отдых на корабле соответствовал самым избирательным потребностям. Но, самое главное, что запомнилось – это наша дружная команда!

Несмотря на то, что со многими аргонавтами мы виделись впервые, у нас не возникало никаких барьеров для общения. Мы вместе отдыхали, слушали лекции, обменивались опытом. А происходило это потому, что нас всех объединяла общая идея, единый дух, который стирал все преграды. Как оказалось, заметно это было и со стороны. На лайнере вместе с нами путешествовали русские из других групп. Видя, какие мы дружные, они охотно присоединялись к нашей команде на экскурсиях и подробно интересовались компанией и программой «Создай команду». А хозяин гостиницы под Миланом, где мы останавливались в конце тура, отметил, что еще никогда не видел такой веселой и дружной группы и на прощание долго махал рукой вслед нашему автобусу.

До новых встреч,
друзья-аргонавты!





ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ «ОХРАНА СРЕДЫ»

ТАТЬЯНА КОРНЕЕВА, УЧЕНИЦА 11 А КЛАССА,
ШКОЛЫ № 596, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

Из исследовательской работы «Есть ли будущее у пластиковой бутылки?»

В нашей школе давно ведётся экологическая работа по охране окружающей среды. А совсем недавно наша школа вступила в ООД «За сбережение народа», и я являюсь её непосредственной участницей. Мы занимаемся просветительской работой, выступаем перед учениками младшей школы, тем самым стараемся укрепить их знания и любовь к природе и готовность ее защищать. Поднимая проблему отходов, я хотела бы особо затронуть вопрос пластиковой тары и пластика в частности.

Что такое пластик?

Пластмасса – органические материалы, основой которых являются синтетические или природные полимеры. Исключительно широкое применение получили пластмассы на основе синтетических полимеров.

Пластиковая и полиэтиленовая тара в нашей стране начала приобретать популярность всего пару десятков лет назад. В начале эры полиэтиленовых пакетиков и пластиковой тары её тщательно вымывали, высушивали и аккуратно складывали, что было плохо с санитарной точки зрения – ведь такой материал нельзя нормально отмыть. Однако такой шаг был хорош с точки зрения экологии, т.к. бутылок и пакетиков использовали значительно меньше. Технический прогресс удешевил данную продукцию и теперь практически никто не использует эти вещи вторично. Однако повсеместное использование пластиковой и полиэтиленовой тары является скорее негативом, нежели достижением.

Казалось бы, что тут такого? Население получило доступный и удобный вид упаковки – легкий, практичный, дешевый. Однако экологи уже давно заявляют о том, что для такого вида отходов, как пэт-бутылки, классический путь удаления отходов (контейнер – мусоровоз – свалка – рекультивация) сегодня неэффективен и, кроме того, потенциально опасен. На Западе спасение нашли. Заводы или линии по вторичной переработке пластиковых отходов в городах Европы и Америки стали обычным делом. Они дали вторую жизнь своим бутылкам. У нас в стране лишь 20% отработанного пластика перерабатывается на заводе «Полифлекс» (6 площадок, из них 1 в Спб), а оставшиеся 80% пластиковых тар и других бытовых отходов сжигаются.

Чем это опасно?

Чем меньше развит отдельный сбор и сортировка мусора, тем больше в атмосферу поступает диоксинов и диоксино-подобных веществ – сильнейших тотальных ядов, поражающих практически все формы живой материи – от бактерий до теплокровных. Причина токсичности диоксинов заключается в способности этих веществ точно вписываться в рецепторы живых организмов и подавлять или изменять их жизненные функции. Диоксин называют чумой XXI века, и чтобы от неё избавиться необходимо полностью отказаться от любых форм сжигания отходов.

В европейских странах и США люди давно пришли к выводу, что ТБО (твёрдые бытовые отходы) надо не уничтожать, а использовать. Тем самым сберегается нефть и газ.

Например, из одной переработанной пластиковой бутылки можно изготовить школьную линейку-треугольник, а из 5 двухлитровых – волокно для спортивной футболки.

Я считаю, что население России нашего города в частности мало проинформировано об экологической проблеме. Необходимо побудить у



россиян желание участвовать в решении данной проблемы.

В результате социологических опросов и проделанной работы я пришла к выводу: решать острейшую проблему утилизации отходов, где доля полимеров стремительно увеличивается, надо уже сегодня, сейчас, причём на государственном уровне, так как это задача не только научная и экологическая, но и законодательная, психологическая, социально-нравственная. Необходимо полный отказ от сжигания ТБО. Необходимо создавать отдельные приёмники ТБО и линии их переработки – это подарит вторую жизнь и российской пластиковой бутылке.

Я считаю, что никакая государственная программа не сработает, если к участию в ней не будут подготовлены люди, если они не научатся думать о будущем нашей Земли и не будут поднимать свою экологическую культуру на более высокий уровень.

Ведь если мы не сохраним свою планету, к чему же тогда все великие открытия в науке, достижения в спорте, красота поэзии и искусства?

«Теперь, когда мы умеем летать по небу, как птицы, плавать по воде, как рыбы, нам осталось одно – научиться жить на Земле, как люди».

Бернард Шоу