



СИБИРСКОЕ ЗДОРОВЬЕ
КОРПОРАЦИЯ



Россия



Таджикистан



Кыргызстан



Украина



Казахстан



Молдова



Азербайджан

ВАШ СОБСТВЕННЫЙ
БИЗНЕС
В «СИБИРСКОМ ЗДОРОВЬЕ»

Корпорация «Сибирское здоровье» – один из ведущих мировых производителей продуктов для здоровья и красоты. Собственный Научно-инновационный центр, собственное производство, защищенные патентами технологии и разработки – все это делает нашу продукцию эффективной и широко востребованной клиентами во многих странах мира.



Россия



США



Таджикистан



Кыргызстан



Болгария



Чехия



Литва



Украина



Германия



Казахстан



Монголия



Хорватия



Молдова



Азербайджан



Узбекистан



Качественные и эффективные продукты, широкая сеть официальных представительств в разных странах мира, многоуровневые программы поддержки бизнеса позволяют каждый год создавать свой собственный стабильно растущий бизнес десяткам тысяч Партнеров Корпорации «Сибирское здоровье».

Сегодня Корпорация «Сибирское здоровье» является одной из самых динамично развивающихся компаний в индустрии прямых продаж. За прошлый бизнес-год рост товарооборота «Сибирского здоровья» составил **81%**!

СОДЕРЖАНИЕ



2

Знакомьтесь,
Корпорация «Сибирское здоровье»



8

Создай свое будущее!



10

Учимся основам



26

Программы для работы
с Клиентами



28

Моя цель:
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД



32

Моя цель:
ОСНОВНОЙ ДОХОД



34

Моя цель:
МЕЖДУНАРОДНАЯ КАРЬЕРА



Татьяна Гороховская
Президент

Юрий Гичев
Руководитель Научно-инновационного центра

Добро пожаловать в мир «Сибирского здоровья»!

Со дня основания и по сегодняшний день наша Компания ставит перед собой цель создавать и постоянно совершенствовать лучшие **условия для активных людей**. Для тех, кто хочет иметь собственный бизнес и состояться как успешные предприниматели.

Широкая география, щедрый план вознаграждения, инновационная продукция, полный цикл бизнеса – от научных исследований и разработки продукции до ее реализации – все это позволяет вести стабильный, развивающийся бизнес каждому человеку независимо от образования, возраста, вероисповедания, политических взглядов и географии проживания.

Вы сможете без первоначального капитала построить собственный успешный, престижный, рассчитанный на многие годы вперед бизнес.

Так же, как это смогли сделать тысячи людей в разных странах мира!

От всей души желаем вам успеха!



1 ИННОВАЦИИ РОССИЙСКИХ УЧЕНЫХ

Подключаясь к бизнесу Корпорации «Сибирское здоровье», Партнеры начинают работать с по-настоящему эксклюзивными разработками российских ученых, на основе дикорастущих сибирских трав. Как показывает 15-летний опыт Компании, клиенты становятся настоящими приверженцами нашей продукции, покупая ее год за годом. Потому что наша продукция работает!



2 КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА

Мы разрабатываем, производим и осуществляем продажу своих продуктов только сами, обеспечивая тем самым истинную эксклюзивность ассортимента. Многие наши продукты защищены патентами.



3 ВОЗМОЖНОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКСПАНСИИ

Каждый год Компания открывает официальные продажи в трех новых странах. Ежемесячно пять новых корпоративных Представительств открывается в новых городах мира.



4 ВПЕЧАТЛЯЮЩИЙ ГРАФИК РОСТА

Рост товарооборота Корпорации «Сибирское здоровье» только за последние три года составил 68%, 77% и 81% соответственно! И теми же темпами растет бизнес ее Партнеров!



5 СТАБИЛЬНЫЙ ДОХОД ВО ВСЕ ВРЕМЕНА

Корпорация «Сибирское здоровье» постоянно развивается и улучшает свои показатели год за годом на протяжении уже более 15 лет. Мы помогаем создавать бизнес, который наши Партнеры передают по наследству.



6 ЗАБОТА О НАШИХ ПАРТНЕРАХ

Нашу Компанию основали люди, которые сами состоялись в прямых продажах. Они знают, чего стоит труд каждого из нас. С момента основания и по сегодняшний день они находят решения, чтобы сделать сотрудничество с Корпорацией «Сибирское здоровье» комфортным и эффективным в индустрии прямых продаж.



7 БИЗНЕС ДЛЯ ЛЮДЕЙ

Однако самое важное в 15-летней истории Корпорации «Сибирское здоровье» – это истории Успеха ее Партнеров. Истории тысяч самых обычных людей, которые благодаря своему упорному труду добились Успеха вне зависимости от возраста, пола, образования. Получили возможность иметь стабильно растущий ежемесячный доход, возможность реализовать свои самые смелые мечты, путешествовать в самые красивые места мира, зачастую – впервые в своей жизни.

68%

2008

77%

2009

81%

2010

Наличие собственного производства дает Корпорации неосценимые научно-технологические и рыночные преимущества.

Как известно, более 95% российских компаний прямых продаж не имеет собственного производственного и технологического потенциала и работает с продуктами сторонних производителей, что накладывает на них следующие непреодолимые ограничения:

1. развитие компании сдерживается техническими и технологическими возможностями партнеров-производителей;
2. отсутствие собственного производства не позволяет своевременно использовать новейшие разработки российских институтов;
3. компания очень часто вынуждена работать с продуктами сторонних производителей без права эксклюзивности;
4. научные и маркетинговые разработки компании могут использоваться партнером-производителем для собственных продуктов или для продуктов, предоставляемых конкурирующим компаниям.



КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА ПРОИЗВОДСТВО

«Лаборатория современного здоровья» – главная производственная база Корпорации «Сибирское здоровье»



Современные производственные технологии и оборудование позволяют быстро и своевременно воплотить ведущие российские разработки в актуальные и конкурентоспособные продукты.

Благодаря созданию и постоянному технологическому развитию и обновлению собственной научно-производственной базы, Корпорация «Сибирское здоровье» получила новый импульс к развитию, что обеспечивает ей лидерские позиции на российском рынке и открывает широкие возможности для работы за рубежом.

Производственный потенциал «Лаборатории современного здоровья» позволяет воплотить передовые разработки российских ученых и специалистов Научно-инновационного центра в новые уникальные продукты, которые Корпорация «Сибирское здоровье» выпускает каждый год в количестве более 10 наименований.

**Ученые Научно-инновационного центра
Корпорации «Сибирское здоровье»**



Доктор медицинских наук, профессор, академик Российской экологической академии, руководитель российско-болгарского научно-образовательного центра «Сибирское здоровье»
Юрий Петрович Гичев



Доктор медицинских наук, профессор Сибирского государственного медицинского университета, директор предприятия «Биотехнология»
Сергей Николаевич Удинцев



Кандидат медицинских наук, врач-онколог высшей категории
Владимир Степанович Караник



Руководитель Научно-инновационного центра – кандидат медицинских наук **Юрий Гичев**

КОМПАНИЯ ПОЛНОГО ЦИКЛА НАУКА

Научно-инновационный центр Корпорации «Сибирское здоровье» – это крупное научно-исследовательское и производственное объединение, которое занимается медико-биологическими исследованиями, разработкой и производством новых биологически активных продуктов и программ по их применению.

Основные направления деятельности Научно-инновационного центра

- Поиск перспективных технологий и биологически активных веществ, разрабатываемых отечественными научными учреждениями.
- Широкомасштабные клинические исследования эффективности новых биологически активных продуктов.
- Разработка программ применения биологически активных продуктов.
- Разработка и производство новых биологически активных продуктов.
- Информационная деятельность: подготовка печатных материалов, программного обеспечения и проведение семинаров по вопросам комплексного использования биологически активных продуктов.

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ В КОРПОРАЦИИ «СИБИРСКОЕ ЗДОРОВЬЕ»

ЭНДОЭКОЛОГИЯ

Сотрудничество ученых Научно-инновационного центра Корпорации «Сибирское здоровье» (во главе с доктором медицинских наук, профессором, академиком Российской экологической академии **Юрием Петровичем Гичевым**) активно участвует в реализации идей науки о поддержании чистоты внутреннего пространства (эндоэкологии), внедряя их в создаваемые современные продукты. Средство эндоэкологической коррекции и способ эндоэкологической коррекции, основанный на его применении и реализованный в системе клеточного очищения «**Истоки чистоты**», защищены Патентом РФ (№ 2297843, приоритет изобретения от 19.10.2004 г.).



АДАПТАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Научно-инновационный центр Корпорации «Сибирское здоровье», объединяя ученых различных специальностей, активно развивает и поддерживает адаптационное направление, с которым связываются не только вопросы качественного существования в современных условиях, но и вопросы долголетия. Одним из ведущих ученых, занимающихся в течение многих лет изучением влияния адаптогенов на человека, является доктор медицинских наук **Сергей Николаевич Удинцев**. Рецепт и технология изготовления продуктов Корпорации «Сибирское здоровье» на основе растительных адаптогенов являются абсолютно оригинальными и защищены Патентом РФ (№ 2125815, приоритет изобретения от 08.07.1997 г.).



ХРОНОБИОЛОГИЯ

Хронобиология – достаточно молодая наука, которая, помимо изучения взаимосвязей между биоритмами и здоровьем человека, занимается разработкой методов и средств восстановления и гармонизации нарушенных биологических ритмов. В настоящее время это направление считается одним из самых перспективных. Корпорация «Сибирское здоровье» одной из первых приступила к практической реализации принципов современной хронобиологии и разработала специализированную линию средств хронобиологической коррекции. Серия «**Живая клетка**» и витаминно-минеральный комплекс «**Ритмы здоровья**» защищены Патентом РФ (№ 2317822, приоритет изобретения от 23.11.2004 г.).



КАКОЙ ПУТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА ВЫБЕРЕТЕ ВЫ?



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

Меня интересует ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ доход, и я могу затрачивать на этот бизнес несколько часов в неделю.

Формируя группу лояльных Клиентов и активных Консультантов, вы легко можете выйти на дополнительный доход от 5 000 до 45 000 рублей в месяц. Каждый месяц вы сами принимаете решение, сколько времени инвестировать и какой доход получить.

Информация о возможностях дополнительного дохода на страницах 28-31.

*Победители программы «Путешествие в подарок».
Март 2009. Индия, Гоа, отель «The Leela Kempinski».*



Вы можете увеличивать свой дополнительный доход и при этом открывать самые прекрасные уголки мира. Мы приглашаем вас узнать о возможности путешествовать два раза в год в ПОДАРОК!



СОЗДАЙ СВОЕ БУДУЩЕЕ!



ОСНОВНОЙ ДОХОД

Я хочу заниматься этим бизнесом как своей основной работой, получая доход от 45 до 140 тысяч рублей в месяц.

Вы решили серьезно посвятить себя этому делу? Премияльный план Компании позволяет зарабатывать в среднем 10-12% от оборота созданной вами структуры. Вы можете выйти на желаемый доход в течение трех – пяти месяцев.

Информация о возможностях основного дохода на страницах 32-33.

Победители программы «Быстрый старт» на праздничной сцене Корпорации «Сибирское здоровье»



Как, создавая свой бизнес, получить дополнительный бонус в 3000 долларов и великолепное путешествие в подарок? Подключайтесь к программе «Быстрый старт»!



МЕЖДУНАРОДНАЯ КАРЬЕРА

Я хочу инвестировать свое время и энергию в перспективное дело, сделать международную карьеру, достичь финансовой независимости.

Огромное количество людей самого разного возраста и профессий достигли квалификации международного уровня, потому что ставили перед собой амбициозные цели.

Информация о возможностях международной карьеры на страницах 34-35.

Гонконг, отель «Шангри-Ла», место проведения V Зарубежной лидерской конференции Корпорации «Сибирское здоровье»



Возможность перейти на другую орбиту в жизни. Обучаться у лучших бизнес-тренеров на зарубежных конференциях. Путешествовать там, где могут себе позволить бывать единицы. Быть по-настоящему состоятельным человеком.



МЕЧТЫ?

ЦЕЛИ!

ПЛАНЫ!

1. Определите свою жизненную позицию

Ради чего я пришел в бизнес Корпорации «Сибирское здоровье»?

2. ЗДОРОВЬЕ: МОИ ЦЕЛИ

Как вы хотите себя чувствовать каждый день?

Что вы хотите изменить в своем здоровье?

3. СТИЛЬ ЖИЗНИ: МОИ ЦЕЛИ

Что бы вы хотели поменять в своей жизни? Может быть, избавиться от долгов, проводить больше времени со своей семьей, купить квартиру или дом?

4. БИЗНЕС: МОИ ЦЕЛИ

Чего вы хотите достичь в Бизнесе «Сибирского здоровья»? Какой ранг, доход и квалификационный подарок вас привлекает?

Важно осознавать, что прямые продажи – это никак не способ быстрого и легкого обогащения. Конечно же, здесь нужно прикладывать усилия. Но это эффективный способ инвестировать свое время и силы в весьма доходное дело. Это благодарный бизнес, дающий возможность получать доходы, которые превосходят самые смелые ожидания!

КАК БЫСТРО ВЫ ХОТИТЕ ДОСТИЧЬ СВОЕЙ ЦЕЛИ?

Скорость вашего продвижения к целям НАПРЯМУЮ зависит от времени, которое вы инвестируете в Бизнес «Сибирского здоровья».

Моя приверженность моим бизнес-целям	Сейчас	Через 1 месяц	Через 6 месяцев	Через 1 год
Сколько часов я буду посвящать бизнесу «Сибирского здоровья» каждую неделю?				
Какой доход я хочу получать?				
Какой доход (в идеале) необходим мне и моей семье?				

Обсудите ваши цели с вашим ближайшим Наставником в ранге Лидера. Составьте вместе План Действий по достижению ваших целей.

ШАГ 1



НАЧНИТЕ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПРОДУКЦИЕЙ КОРПОРАЦИИ «СИБИРСКОЕ ЗДОРОВЬЕ»

В дальнейшем вы убедитесь, что Клиенты с гораздо большим желанием покупают продукт по рекомендации человека, действительно знающего продукцию, нежели у того, чьи знания о продукте ограничены или основываются на чужом опыте.

Поэтому убедительно рекомендуем вам для начала стать самому активным Клиентом Корпорации «Сибирское здоровье», чтобы затем применять свой личный опыт использования продукции во время презентаций.

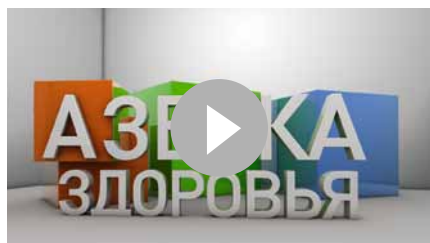
Тем самым вы непременно завоеуете доверие ваших нынешних и будущих Клиентов!

ЦЕЛИ:

- верные Клиенты появятся только тогда, когда у вас будут свои результаты, своя ИСТОРИЯ. Люди будут доверять вам;
- вы будете гораздо лучше выглядеть и дольше оставаться активным!

ЧТО СТОИТ У ВАС НА ПОЛКАХ, НА СТОЛЕ И В ВАННОЙ КОМНАТЕ?

Для вашего процветания важно, чтобы дома и на работе у вас появилась продукция «Сибирского здоровья».



ЧТОБЫ правильно составить себе программу, познакомьтесь с диском «Азбука здоровья» и соответствующим разделом каталога.



КАК НАЧАТЬ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПРОДУКТОМ

1. Выберите себе программу по каталогам Компании «Здоровье и Активность» и/или «Красота и Преображение»; обратите внимание на специальное предложение каталога!
2. Позаботьтесь о том, чтобы на кухне и в ванной комнате на самом видном месте стояла продукция «Сибирского здоровья».
3. Используйте продукцию КАЖДЫЙ ДЕНЬ.

ШАГ 2

ВЫБЕРИТЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ СТАРТА: Знаменитая пара: программы «Быстрый старт» и «Звезда продаж»

ЦЕЛИ

- Это важный шаг для того, чтобы сформировать и закрепить навыки продвижения продукта и рекрутирования в первые же месяцы вашей работы.
- В результате ваш бизнес приобретет отличную динамику, и вы выйдете на доходы гораздо быстрее!
- У вас появится своя История по Бизнесу, которая будет очень помогать вам в формировании команды.

ВАШИ ДЕЙСТВИЯ

1. Спланируйте с Наставником ежедневные действия для Победы в программах.
2. Уточните все детали программ на сайте в разделе «Программы Развития Бизнеса» или в брошюре «Программы Развития Бизнеса».
3. Зарегистрируйтесь на сайте в разделе «Программы Развития Бизнеса». **ДЕЙСТВУЙТЕ** прямо сейчас!

БЫСТРЫЙ СТАРТ

Главное условие получения бонуса «Быстрый старт» и Признания – достижение выбранной вами квалификации в сроки, установленные Компанией, или раньше.

Консультант 5 уровня

В течение первых **ЧЕТЫРЕХ** месяцев с момента регистрации в Компании сделать суммарный товарооборот 5000 баллов. При этом объем продаж в предпоследний месяц должен быть не менее 1500 баллов, а в последний – 2500 баллов.

Презентационный набор продукции Корпорации в фирменной эксклюзивной сумке на сумму

\$200



Месяцы с момента регистрации в Компании

1-й МЕСЯЦ

2-й МЕСЯЦ

3-й МЕСЯЦ

4-й МЕСЯЦ



ШАГ 3



Зарегистрируйтесь на СОБЫТИЕ КОМПАНИИ и запланируйте, в какой номинации вы получите свое Первое Признание!

Необходимый шаг для отличного старта!

Хорошо известно, что совместная работа позволяет достичь гораздо больших успехов, чем работа в одиночку. В традиционном бизнесе для этого используют собрания, совещания, бизнес-ланчи. «Сибирское здоровье», развивая эту идею, предоставляет своим Партнерам возможность участвовать в мероприятиях, которые дают серьезный тренинг и мощную поддержку.

Все самые успешные Партнеры Компании посетили свое первое Событие в первые же 1-2 месяца с момента начала сотрудничества.

Именно первая ступень обучения становится для нового Партнера самым действенным способом:

- услышать советы по ведению бизнеса;
- сформировать личное отношение к Компании, к продукции, к самому бизнесу;
- взять необходимые знания, реальный опыт работы от самых эффективных Лидеров;
- изучить технологии Компании для побед в призовых программах, роста по карьере, увеличения доходов;
- и получить свое первое публичное Признание!

Регулярное посещение обучающих Событий «Сибирского здоровья» – это ЛУЧШЕЕ, что вы можете сделать для вашего Бизнеса.

Получить информацию о Событиях Компании и зарегистрироваться на ближайшее Событие вы можете на сайте в разделе «График Событий».



ВЫБЕРИТЕ Программу для своего первого Признания в Компании:

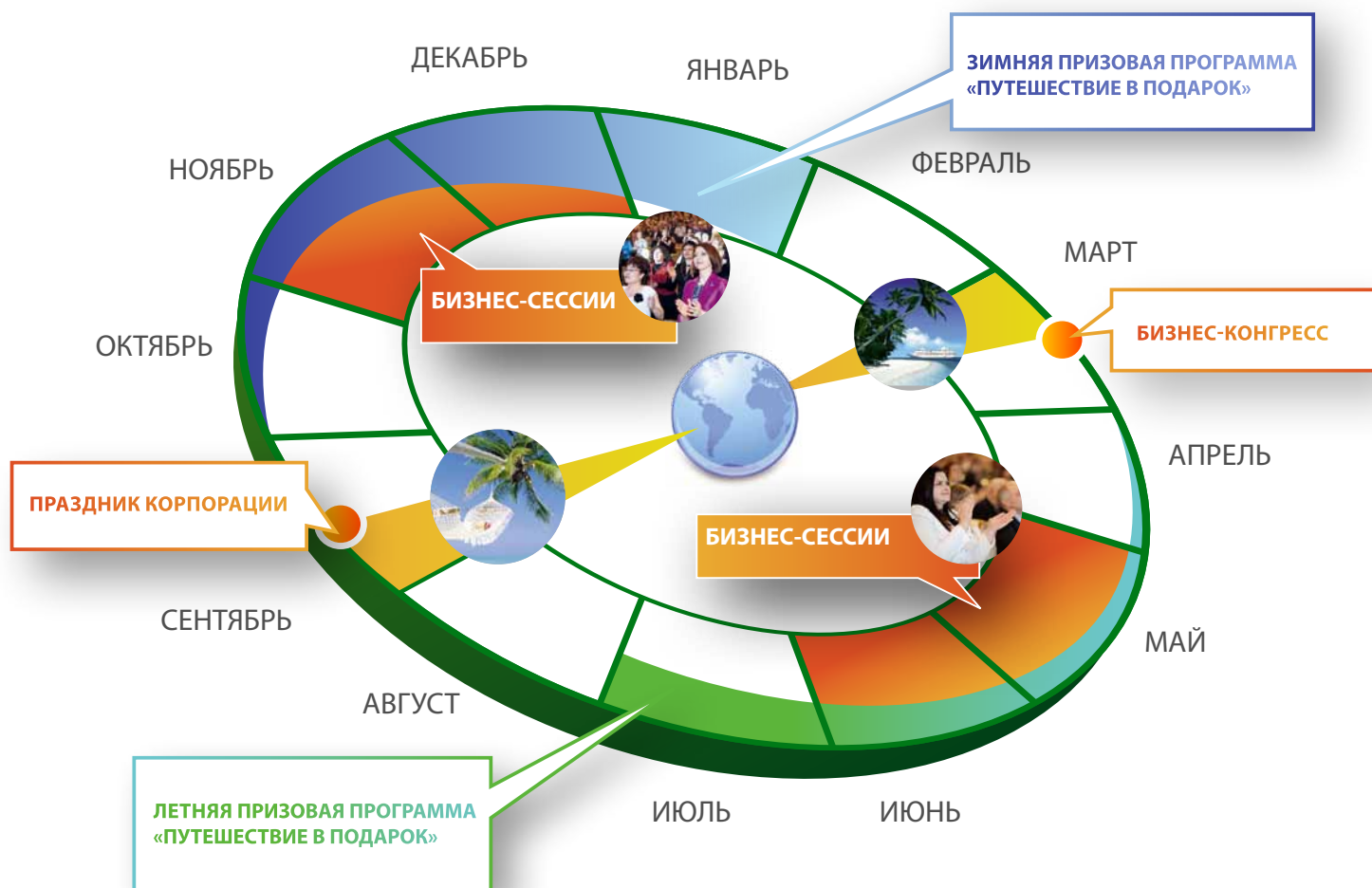
- «Быстрый старт»
- «Звезда продаж»
- «Звездный Наставник»



В Компании есть четыре ключевых события, в которых вам **ОЧЕНЬ** важно участвовать!

1. Праздник делового Успеха (сентябрь)
2. Бизнес-конгресс (март)
3. Зимняя Бизнес-сессия (ноябрь-декабрь)
4. Летняя Бизнес-сессия (май-июнь)

Круг лидерства



Круг лидерства – это инвестиции Компании в ВАШ Бизнес!

ШАГ 4

Посещайте ГОРОДСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Узнайте у своего Наставника РАСПИСАНИЕ обучающих мероприятий в вашем городе.



Классическая схема работы в офисе

	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя
ПН.	18:00 Структурный час			
ВТ.	18:00 Бизнес-встречи			
СР.	18:00 Школа новичка			
ЧТ.	18:00 Презентация продукта			
ПТ.	15:00 Мастер-класс			
СБ.	15:00 Школа по бизнесу			
ВС.	13:00-15:00 Итоговая школа по результатам месяца (один раз в месяц)	10:00-17:00 Региональное событие (один раз в два месяца)		13:00-15:00 День Клиента

Темы обучающих мероприятий вам нужно уточнить у своего Наставника.



Если вы живете в удаленном городе или стране, подключитесь к обучающим мероприятиям через SKYPE из центрального офиса Компании.

Расписание региональных обучающих мероприятий и видеотренингов через SKYPE можно узнать на сайте Компании в разделе «Обучение».

ШАГ 5

Важно! Каталоги не должны лежать дома, они должны работать!

Каталог работает даже там, где вас нет. 24 часа в сутки, но всегда на вас! По статистике, каждый каталог приносит минимум один заказ. Чем больше людей увидят каталог, тем больше заказов вы получите.



Начните разговаривать с КЛИЕНТАМИ о Корпорации «Сибирское здоровье»

Оглянитесь вокруг. Сколько продуктов для персонального ухода вы используете каждый день? Каждый из нас регулярно принимает душ, чистит зубы, моет голову... В вашем окружении точно есть люди, которым вы сможете предложить что-нибудь из богатого ассортимента «Сибирского здоровья»!

1. Для этого вам понадобятся Каталоги.

- В вашем арсенале должно быть ежемесячно 10 каталогов по программе «Здоровье и Активность» и 10 по программе «Красота и Преображение».
- Возьмите 10 каталогов и раздайте их 10 людям на два дня. Через два дня соберите заказы и снова раздайте каталоги другим 10 людям. Два дня пролетят очень быстро, поэтому уже **во вторник вы должны знать, кому раздадите каталоги в четверг.**
- А для этого у вас должна быть **картотека Клиентов.** Как ее вести, вам расскажет ваш Наставник.
- Ваши постоянные Клиенты всегда должны получать **вместе с заказом свежий экземпляр** Каталога.
- Дайте каталог своему Клиенту и попросите передать его своим родственникам, знакомым и друзьям. Это прекрасная возможность расширить круг Клиентов и **получить рекомендации.**
- Чем больше людей увидят Каталог, тем больше у вас будет Клиентов (а каждый новый Клиент – это **потенциальный бизнес-партнер**).
- Не забудьте **подписать каталог** и указать свой контактный телефон.
- **Подготовьтесь к встрече** с Клиентом, сделайте закладки в местах, которые, с вашей точки зрения, будут интересны именно ему.

Золотое правило Консультанта: каталог всегда должен быть с собой!

2. Оказывайте первоклассный клиентский сервис!

Ведь все мы любим получать наилучший сервис. Станьте лучшим Консультантом по Красоте и Здоровью! Тогда у вас будет огромная клиентская группа! Окажите внимание своим Клиентам:

позвоните своему Клиенту на 1-3-5-7-14-28-й дни с начала применения продуктов!

Для чего? В первые дни у Клиента могут возникнуть вопросы, связанные с использованием продукции. Ваша задача в этот момент помочь разобраться и ответить на вопросы Клиента. А звонки в последующие дни помогут наладить с ним обратную связь.

Также это отличный повод сообщить ему о новинках продукции или акциях, которые сейчас проходят в Компании.

По окончании курса обязательно позвоните своему Клиенту. Назначьте встречу, чтобы узнать результат и предложить ему другую продукцию и получить новый заказ.

3. Чтобы ваше сотрудничество с Клиентом было долгосрочным, необходимо включить его в систему Событий для Клиентов вашего региона.

Это могут быть:

1. тематические презентации
2. дни Клиента
3. школы по продукту
4. мастер-классы

Именно участие в этих Событиях, где он встречается с другими людьми, позволяет расширить ассортимент потребления продукции Клиентом, сформировать его лояльность к Компании, культуру потребления продукта и стремление к здоровому образу жизни! Вся проделанная вами работа в первый и последующие месяцы поможет вам быстро сформировать Клиентскую группу и получать хороший доход с первого месяца сотрудничества. Постоянные и довольные Клиенты – это основа вашего бизнеса!

4. Научитесь проводить мастер-классы по красоте.

Это замечательный способ выстроить доверительные отношения с Клиентом и сделать хорошие продажи всего за один час.

5. Для формирования группы ПОСТОЯННЫХ Клиентов воспользуйтесь программой «Привилегированный клиент».

Смотри дополнительную информацию на странице 26.

6. Компания выпускает специальные научно-познавательные фильмы для Клиентов.

С полным списком фильмов по продукции вы можете ознакомиться в Центре обслуживания Консультантов.

Технология проведения мастер-класса по красоте в обучающем видеофильме: «Мастер-класс «Красота и преображение».



ШАГ 6



Начните формировать СВОЮ БИЗНЕС-ГРУППУ

Ваш бизнес растет тем быстрее, чем быстрее новые Партнеры подключаются к продвижению продукта! И к возможностям Компании!

- Вы начинаете с потребления продукции, получаете результаты и делитесь ими с окружающими людьми.
- Таким образом вы формируете круг постоянных Клиентов, что позволяет ежемесячно получать прибыль от личных продаж.
- Затем среди знакомых и друзей вы находите людей, готовых присоединиться к вашей организации, и обучаете их тому, чему научились сами. Скоро вы обнаружите, что ваша команда разрослась и продолжает расти с каждым днем.
- Помогая и обучая, показывая своей команде, как строить организацию, вы, как Наставник, показываете им пример. И они также могут легко повторять за вами, делая то же самое для своих команд!
- Подавайте пример успешного построения Бизнеса, и другие тоже захотят пойти по вашим стопам.
- Растущая организация позволяет вам получать щедрые премии, выплачиваемые «Сибирским здоровьем» с продаж вашей группы!

Очень большую помощь в составлении списка знакомых вам может оказать ваш мобильный телефон, в котором вы обнаружите не менее 100 контактов. Записные книжки, визитки, фотоальбомы с фотографиями также помогут вам в составлении списка.

Помните: если ваш знакомый не окажется в вашем списке, он окажется в списке другого Консультанта.

1. Для начала составьте список знакомых

В этот список вы должны внести всех людей без исключения.

Всех, с кем вы встречаетесь в жизни:

- родственники и друзья, с которыми вы часто общаетесь;
- друзья и знакомые, с которыми давно не общались;
- новые знакомые, которых вам порекомендовали;
- люди, с которыми вам приходилось когда-либо общаться (парикмахер, портной, врач, мастер в автосервисе и т.п.).

2. ВАЖНОЕ ПРАВИЛО успешного начала: ВСЕ собеседования по Бизнесу вы проводите ТОЛЬКО в присутствии Наставника в ранге Консультанта пятого уровня или Ведущего консультанта

Проводите минимум 4-5 встреч в день. Только тогда вы быстро достигнете результата!

Встречи проходят по **технологии 2+1** то есть, с одной стороны вы и ваш Наставник, с другой стороны – человек, которого вы пригласили. Ваше присутствие обязательно, ведь мы помним, что наш Наставник работает с НАМИ, а не ЗА нас.

Как пригласить на встречу с Наставником?

Приглашать можно двумя способами:
по телефону или при личной встрече

1. Уточните место и время встречи у своего Наставника.
2. Продумайте, как вы его представите. Ведь ваш приглашенный должен понять, почему ему нужно слушать этого человека.
3. Вместе со своим Наставником составьте текст приглашения.
4. За день до встречи позвоните и удостоверьтесь, что у вашего знакомого не изменились планы.

Очень важно, НА КАКУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ мы приглашаем своих знакомых!

- Возьмите свой список знакомых и проработайте его вместе со своим Наставником.
- Вспомните всё, что вы знаете про каждого человека из вашего списка.
- Подумайте, какие потребности есть у него сейчас.
- Исходя из его потребностей, напишите напротив его имени, куда вы его можете пригласить, на какую встречу.

Например:

1. У вас есть знакомая, которая следит за собой, увлечена модой и не нуждается в деньгах. Соответственно, вам лучше всего будет ее пригласить на мастер-класс по красоте.
2. Другая ваша знакомая сейчас находится в поиске работы. Значит, ее вы можете пригласить на бизнес-презентацию.
3. А третий ваш знакомый постоянно жалуется на качество жизни. Соответственно, смело приглашайте его на презентацию продукции или День Клиента.

Если в вашем списке есть люди, с которыми вы давно не общались, и у вас мало о них информации, то сначала просто позвоните им и поинтересуйтесь, как у них дела. При первом звонке не делайте никаких предложений и никуда не приглашайте. После этого позвоните своему Наставнику и посоветуйтесь с ним, куда пригласить вашего знакомого. И только после этого сделайте второй звонок и пригласите на встречу.



Очень важно во время презентации быть одетым в деловом, профессиональном стиле. Поначалу люди будут судить о вас по внешнему виду. Ваш внешний вид должен соответствовать образу уверенного в себе и успешного делового человека. Так вы будете себя чувствовать уверенней во время презентаций. Рекламируйте свой бизнес! Таблетницы, ручки, фирменные сумки и т.д. – все эти предметы демонстрируют ваш успех и приверженность вашему бизнесу. Профессионализм и правильный имидж – это то, что будет вас выгодно выделять среди других людей. Способствовать вашему процветанию.

Ознакомьтесь с важнейшим тренингом «Я – лицо Компании. Этический кодекс Корпорации «Сибирское здоровье» из серии «WEB-наставник» на сайте Компании.

Важно правильно представить своего Наставника – это половина успеха!

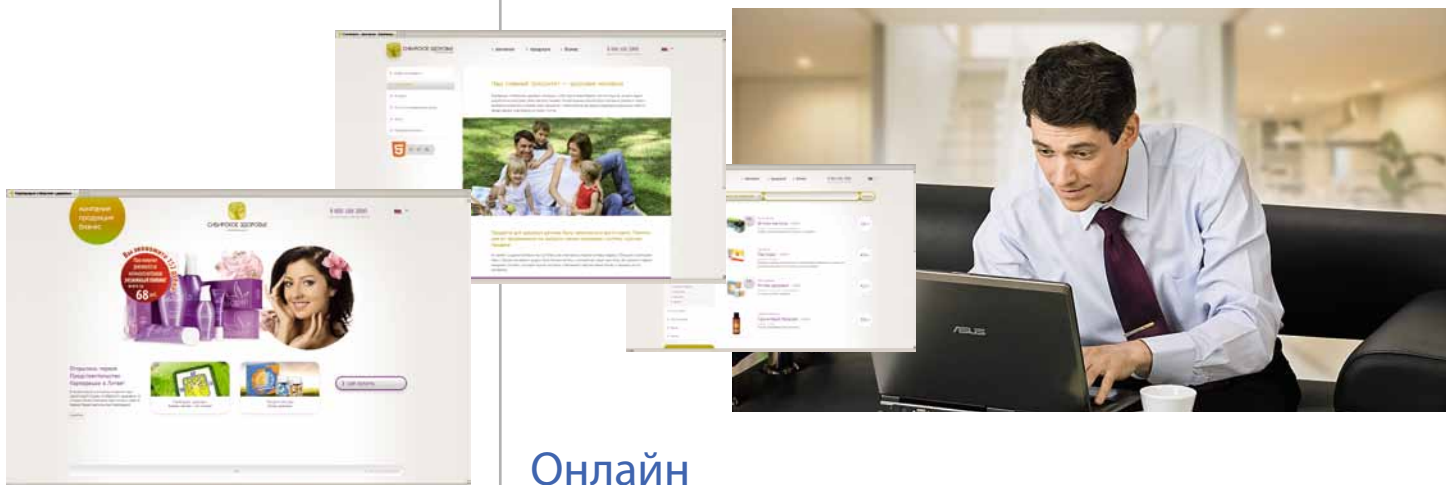
ВАЖНОЕ ПРАВИЛО: никогда ни за кого не решайте, подходит ему это или нет. Предоставьте человеку САМОСТОЯТЕЛЬНО делать выбор.

Технологии успешного приглашения в бизнес смотрите в обучающем видеофильме: «Рекрутирование – решающий фактор Вашего успеха».



ШАГ 7

Используйте ВСЕ доступные вам инструменты бизнеса



Онлайн

Информацию о международном бизнесе Корпорации «Сибирское здоровье» вы можете получить:

На сайте Корпорации: www.sibvaleo.com

Здесь размещена вся информация, необходимая для ведения своего бизнеса. Вы можете узнать о новинках продукции и акциях, которые Компания проводит для своих Клиентов и Партнеров, познакомиться с графиком Событий и зарегистрироваться на мероприятие, узнать последние новости Корпорации и условия Программ Развития Бизнеса.

Заказать продукцию Компании через интернет с доставкой на дом позволит удобный сервис «Бизнес-центр».

При этом вы экономите до 5 % средств от суммы заказанной продукции, а также получаете подарки на сумму до 5 % от общей стоимости заказа.

Диски серии «Видеонаставник»:

1. DVD «Создай свой бизнес в «Сибирском здоровье»
2. DVD «Ключевые технологии успеха»
3. DVD «Мастер-класс «Красота и преображение»
4. DVD «Рекрутирование – решающий фактор Вашего успеха»
5. DVD «10 преимуществ продукции Корпорации «Сибирское здоровье»



Видео

Узнать базовые технологии Компании для успешного старта вы можете из обучающих видеофильмов:

- **Серия фильмов «Видеонаставник»**
- **«WEB –наставник»** – это серия видеотренингов на сайте Компании, в которых Национальные лидеры Корпорации рассказывают об основах построения бизнеса, делятся своим опытом и знаниями по построению структуры.

Печатная литература



Получить всю необходимую **информацию по продукции**, а значит – быть всегда готовыми к вопросам ваших Клиентов, вам помогут:

- **Брошюры по продукции;**
- **Справочник Консультанта по БАД;**
- **Руководство Консультанта по красоте.**



Для успешного проведения презентации Компании и ее бизнес-возможностей воспользуйтесь перекидными презентациями:

- **«Знакомьтесь, «Сибирское здоровье»;**
- **«Премияльный план».**



Текущие **новости Компании** вы можете узнать в корпоративном журнале:

- **«Бизнес-клуб».**
Новинки продукции и новые бизнес-инструменты, рекомендации Лидеров по ведению бизнеса и новости из Научно-инновационного центра. Также в журнале публикуются статьи и фотографии самых результативных Партнеров последнего периода.



Узнать **базовые технологии Компании** для успешного старта вы можете из брошюры:

- **«Программы Развития Бизнеса».**
Участвуя в Программах Развития Бизнеса, вы быстро закрываете квалификацию за квалификацией, получаете денежные премии и ценные подарки. Все это позволяет вам за короткий срок выйти на новый уровень доходов и реализовать свои цели.

Познакомьтесь с ключевыми инструментами уже в первые две недели с момента заключения соглашения!



ПРОГРАММЫ ДЛЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ



ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЙ КЛИЕНТ не создает структуру сбыта из Консультантов. Он рассказывает о продукции другим Клиентам и может создать структуру только из них. Процент накопительной скидки определяется балловым объемом, накопленным всей его структурой с момента регистрации в Компании.

ПРИВИЛЕГИРОВАННЫЙ КЛИЕНТ

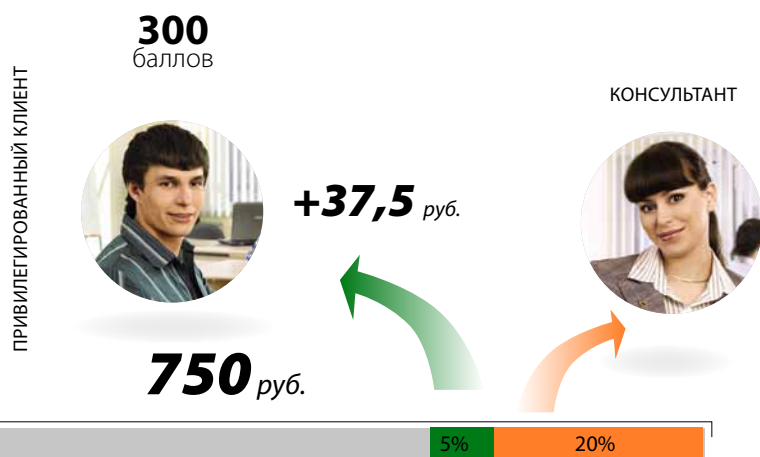
Для тех Клиентов, кто покупает продукцию только для личного пользования, в Корпорации существует система скидок и статус **Привилегированного клиента (ПК)**. Для Партнера в статусе Консультант выгодно иметь в своей структуре Привилегированных клиентов, т. к. баллы от закупок ПК идут в его личный объем продаж.

Таблица процентов накопительной скидки

НОО структуры ПК в баллах	% скидки
300	5%
1000	10%
3000	15%

*НОО – накопленный структурой общий объем покупок с момента регистрации в Компании.

- Скидка начисляется от стоимости закупок текущего месяца после того, как за предыдущие месяцы потребления было накоплено не менее 300 баллов.
- Скидка рассчитывается в первых числах следующего месяца и может быть использована при дальнейших покупках.
- Это удобная накопительная система скидок. После регистрации вы можете получать на свой счет бонус от **5 до 15%** от стоимости купленной вами продукции. Начисленную сумму вы используете как скидку при своих следующих покупках.



ПРИМЕР ДЛЯ ПРИВИЛЕГИРОВАННОГО КЛИЕНТА

С момента регистрации в Компании Привилегированный клиент приобрел продукцию на 300 баллов. В этом месяце он купил «Истоки чистоты» стоимостью 750 руб. Накопленный за прошлые периоды объем в 300 баллов дает право на скидку в 5%.

В начале следующего месяца 5% от 750 руб. начисляются Привилегированному клиенту на личный бонусный счет. При следующей покупке любого продукта этот Клиент получает скидку 37,5 руб.

Т. к. всю информационную работу с Привилегированным клиентом ведет Консультант, в данном случае премия³ Консультанта составит $25\% \cdot 5\% = 20\%$ (от 750 руб.).

³ Премия – это бонус, который можно использовать в качестве скидки, либо вознаграждение, перечисляемое на ваш расчетный счет.

ПРОДУКТОВОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Продуктовое кредитование дает возможность в текущем месяце оплатить покупку с помощью средств, начисленных от ранее произведенных покупок в этом же месяце, не дожидаясь полного расчета месячной премии по окончанию периода.

Ежедневно, с восьмого по последнее число месяца, всем Консультантам рассчитывается бонус – 25 % от розничного оборота в текущем месяце и начисляется на специальный бонусный счет «Продуктовое кредитование».

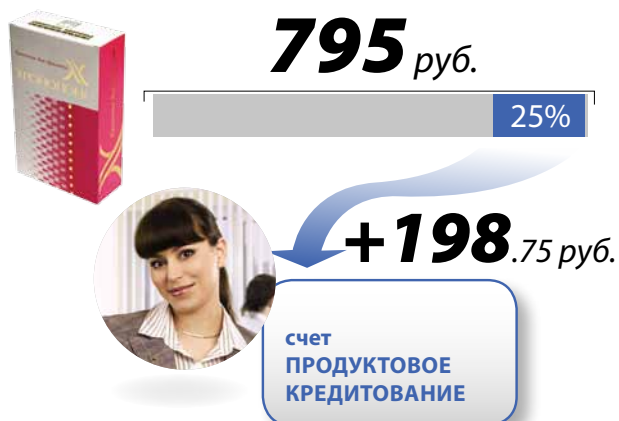
Первого числа следующего месяца полностью рассчитывается суммарная премия за предыдущий месяц, при этом использованная по счету «Продуктовое кредитование» сумма вычитается, а сумма на счете «Продуктовое кредитование» за предыдущий месяц обнуляется.



ПРИМЕР 1

Сегодня вы купили БАД «Хронолонг» по цене 795 руб. 25 % от розничного оборота покупки составит 198,75 руб. и утром следующего дня поступит на ваш счет «Продуктовое кредитование».

С восьмого по последнее число месяца вы можете воспользоваться этой суммой как скидкой при оплате следующей покупки в этом месяце.



ПРИМЕР 2

С первого по восьмое число текущего месяца Консультант получил от своих Клиентов заказ на 500 баллов, с розничным оборотом 15000 руб.

Консультант может получить премию за этот заказ в начале следующего месяца либо уже сейчас воспользоваться программой «Продуктовое кредитование».

8 числа на его бонусном счете есть 3750 руб. Консультант оплатил заказ своего Клиента с помощью этой безналичной суммы, не потратив полученные от клиента 3750 руб. При этом 125 баллов поступило в личный объем (ЛО) Консультанта.



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД¹



1. Доход от личных продаж

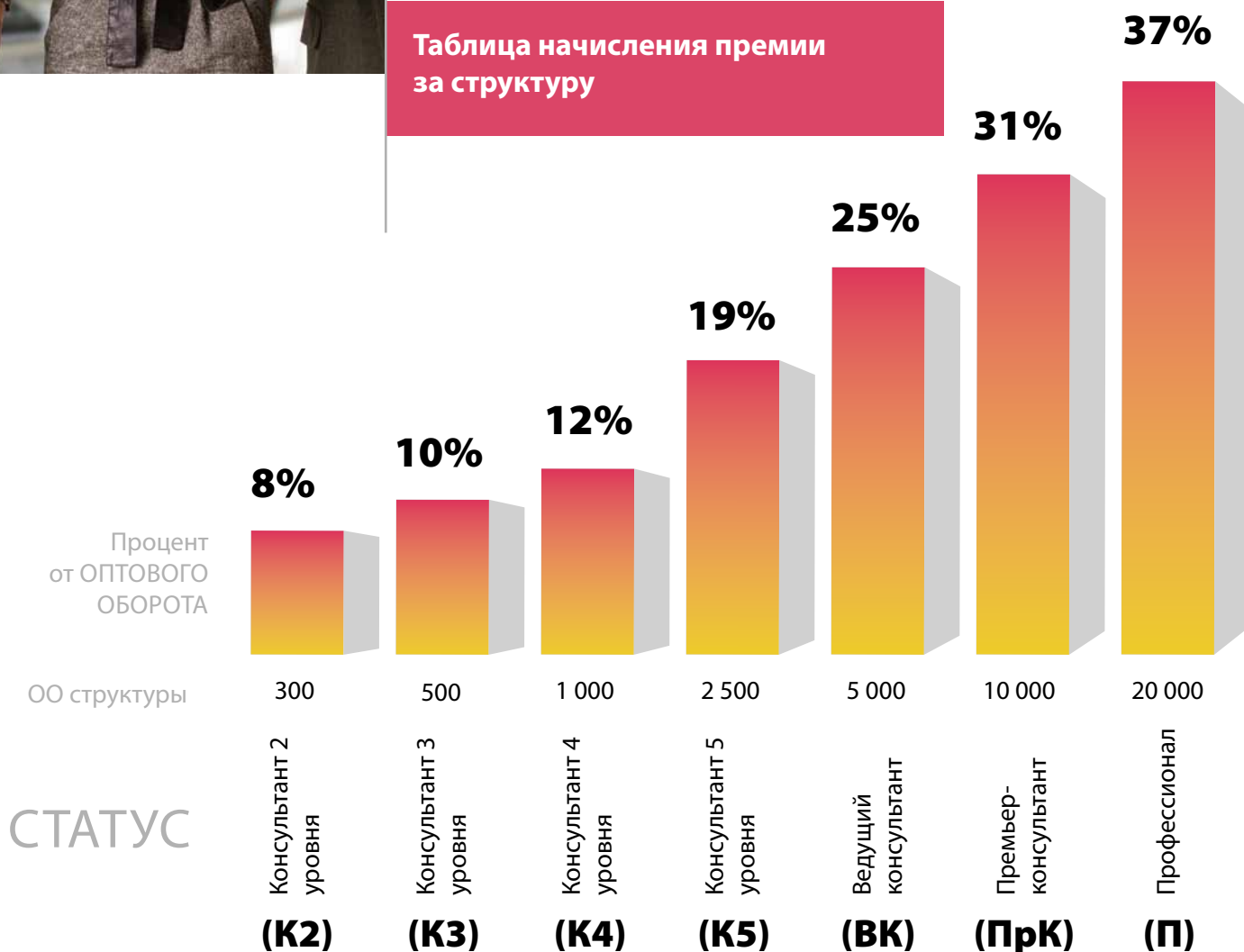
В качестве премии за личные продажи вы получите 25% от розничного оборота этой продукции.

Под личными продажами подразумеваются ваши личные покупки и покупки ваших Клиентов.

2. Доход от создания собственной структуры сбыта

Общий объем продаж в баллах (ОО), набранный вашей структурой в календарном месяце, определяет процент от оптового товарооборота, который полагается на всю вашу структуру в качестве премии. Чтобы рассчитать ваш личный процент премии, необходимо вычесть из него процент премий Партнеров в вашей первой линии. (Например, вы являетесь Консультантом 5 уровня, и у вас в первой линии есть Партнер в ранге Консультанта 4 уровня. Величина вашей премии составит $19\% - 12\% = 7\%$).

Таблица начисления премии за структуру



¹ Дополнительный доход – это бонус, который используется в качестве скидки при покупке продукции, либо вознаграждение, перечисляемое лицам, имеющим статус индивидуального предпринимателя.



КАЖДЫЙ ПРОДУКТ НАШЕЙ КОРПОРАЦИИ ИМЕЕТ ТРИ ПАРАМЕТРА:

СТОИМОСТЬ В БАЛЛАХ – фиксированный цифровой показатель. Суммарная стоимость заказов структуры в баллах определяет статус Партнера, в зависимости от него, процент премии за оптовый оборот.

РОЗНИЧНЫЙ ОБОРОТ (РО) – это цена, по которой вы покупаете продукт. От розничного оборота рассчитывается ваша 25%-я премия за личные продажи.

ОПТОВЫЙ ОБОРОТ (ОП) – это расчетная цена продукта, от которой начисляется премия за создание структуры сбыта. Равен стоимости в баллах, умноженной на 14 руб. (для сезонных акций на 10,2 руб.). Оптовый оборот может меняться в соответствии с отпускной ценой и рыночным спросом на данный продукт.



25%

ПРИМЕР

В этом месяце ваш заказ включил в себя:

БАД «Живая клетка VI» – 5 упаковок	5*530 руб.= 2650 руб.
БАД «Истоки чистоты» – 6 упаковок	6*750 руб.= 4500 руб.
БАД «Новомин»(120 капс.) – 4 упаковки	4*550 руб.= 2200 руб.
БАД «Хронолонг» – 5 упаковок	5*795 руб.= 3975 руб.
«Корень» универсальный целебный бальзам – 5 штук	5*275 руб.= 1375 руб.

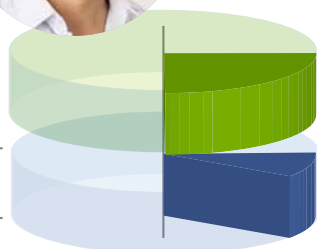
Стоимость заказа — **14700 руб.**, что равно 500,4 баллам.

Ваша премия от личных продаж:

14700 руб.*25%=3675 руб.



ОО 500
КОНСУЛЬТАНТ
3 УРОВНЯ



25%

Розничная премия от личных продаж **3675 руб.**

10%

Оптовая премия от личных продаж $500*14*10\%=700$ руб.

500
ОЧКОВ

Суммарная премия за месяц
4375 руб.

Премия в год:

52 500 руб.

ПРИМЕР ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТА 3 УРОВНЯ

В этом месяце ваши Клиенты заказали вам продукцию на 500 баллов. Общий объем (ОО) продаж вашей структуры составил 500 баллов, что по таблице начисления процентов премии соответствует **10%**.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД

Ниже приведены примеры, иллюстрирующие функционирование премиального плана «Сибирского здоровья». Конечно, они не являются гарантией того, что ваш доход будет именно таким.

Данные примеры показывают МЕТОД подсчета премий в соответствии с премиальным планом.

Премия в год:

69 300 руб.

ПРИМЕР ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТА 4 УРОВНЯ

В этом месяце ваши Клиенты заказали вам продукцию на 500 баллов. У вас есть структура из трех Консультантов, каждый из которых сделал заказ на 250 баллов. Общий объем (ОО) структуры составил 1250 баллов, что по таблице начисления соответствует **12%**.



Розничная премия от личных продаж **3675 руб.**

Оптовая премия от личных продаж $500 * 14 * 12\% = 840$ руб.

Премия за создание структуры сбыта, рассчитываемая от ОП Консультантов $250 * 14 * 12\% * 3 = 1260$ руб.

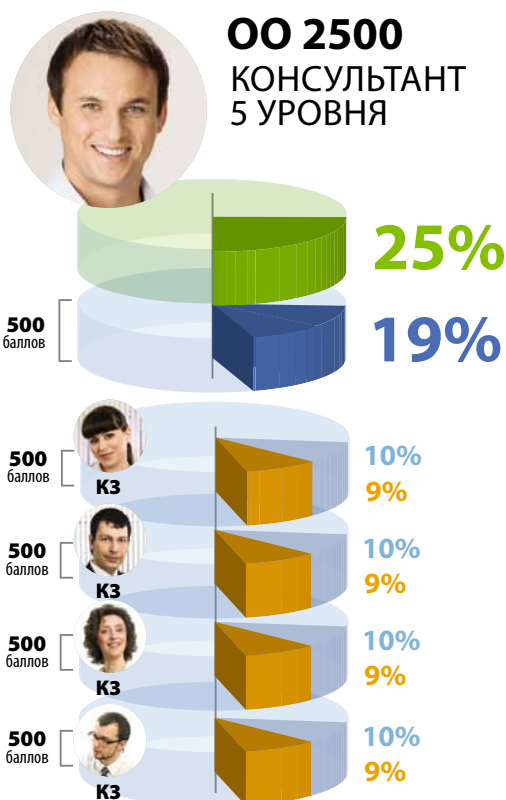
Суммарная премия за месяц **5775 руб.**

Премия в год:

90 300 руб.

ПРИМЕР ДЛЯ КОНСУЛЬТАНТА 5 УРОВНЯ

В этом месяце ваши Клиенты заказали продукцию на 500 баллов. У вас есть структура из четырех Консультантов, каждый из которых также сделал заказ на 500 баллов, что по таблице начисления соответствует рангу Консультанта 3 уровня и 10% премии. Общий объем структуры составил 2500 баллов, что по таблице начисления соответствует рангу Консультанта 5 уровня и 19%. Поэтому со структур ваших Партнеров первой линии вы получите процентную разницу $19\% - 10\% = 9\%$.



Розничная премия от личных продаж **3675 руб.**

Оптовая премия от личных продаж $500 * 14 * 19\% = 1330$ руб.

Премия за создание структуры сбыта, рассчитываемая от ОП Консультантов $500 * 14 * 9\% * 4 = 2520$ руб.

Суммарная премия за месяц **7525 руб.**

**ПРИМЕР ДЛЯ
ВЕДУЩЕГО КОНСУЛЬТАНТА**

Премия в год:
196 140 руб.

Каждый из четырех Консультантов вашей первой линии приглашает в бизнес по два новых Партнера. Ваша структура состоит из вас и 12 Партнеров. Заказ каждого составил 500 баллов.

Общий объем каждого Партнера первой линии составил 1500 баллов, что по таблице начисления соответствует рангу Консультанта 4 уровня и **12%**.

Ваш общий объем равен 6500 баллов, что соответствует рангу Ведущего консультанта и **25%**. Поэтому со структур ваших Партнеров первой линии вы получите процентную разницу **25%–12%=13%**.

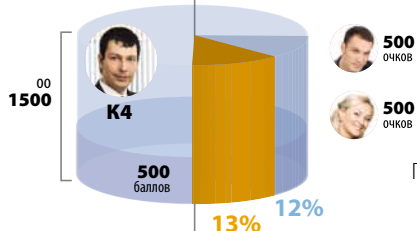
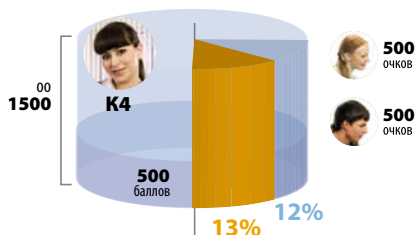


**00 6500
ВЕДУЩИЙ
КОНСУЛЬТАНТ**



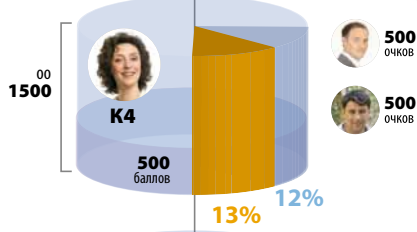
Розничная премия от личных продаж
3675 руб.

Оптовая премия от личных продаж
 $500*14*25%=1750$ руб.



Премия за создание структуры сбыта, рассчитываемая от ОП Консультантов

$1500*14*13%*4=10920$ руб.



Суммарная премия за месяц
16345 руб.

**ПРИМЕР ДЛЯ
ПРЕМЬЕР-КОНСУЛЬТАНТА**

Премия в год:
389 340 руб.

В вашей первой линии пять Партнеров. Ваш личный заказ равен 500 баллам.

Общий объем каждого Партнера первой линии составил 2000 баллов, что по таблице начисления соответствует рангу Консультанта 4 уровня и **12%**.

Ваш общий объем равен 10500 баллам, что соответствует рангу Премьер-консультанта и **31%**. Поэтому со структур ваших Партнеров первой линии вы получите процентную разницу **31%–12%=19%**.

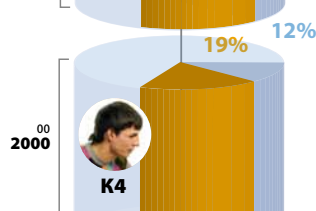
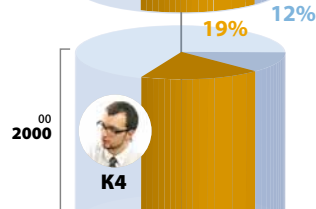
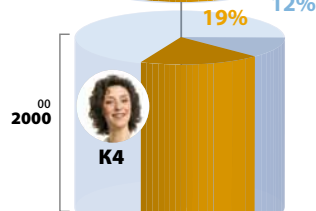
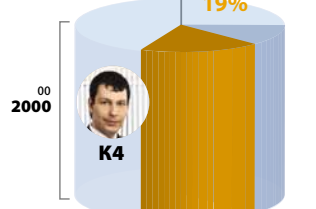
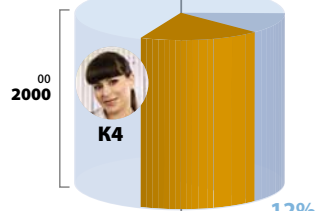


**00 10500
ПРЕМЬЕР -
КОНСУЛЬТАНТ**



Розничная премия от личных продаж
3675 руб.

Оптовая премия от личных продаж
 $500*14*31%=2170$ руб.



Премия за создание структуры сбыта, рассчитываемая от ОП Консультантов

$2000*14*19%*5=26600$ руб.

Суммарная премия за месяц
32445 руб.



ОСНОВНОЙ ДОХОД

При достижении **ОО=20 000** баллов Консультанту присваивается статус Профессионала, и он имеет возможность перейти в **ЛИДЕРСКУЮ ЧАСТЬ** маркетинг-плана***.

*** При условии, что ОО данного Консультанта за вычетом ОО его самой сильной ветки составляет не менее 8000 баллов

Возможности бизнес-системы Корпорации позволяют вам расширить ваш бизнес настолько, насколько вы сами этого захотите.

Вы можете иметь несколько видов дохода:

- доход от личных продаж – **25%** от стоимости личного заказа;
- доход от результатов работы вашей структуры сбыта (**8–37%**), основан на общем объеме продукции, приобретенной вами и вашей структурой;
- доход от Лидерства – выплачивается за успешную поддержку ваших Партнеров, достигших ранга Профессионала (**9–11%**);
- разовые премии в **1000 у.е.** за выращивание каждой новой структуры Профессионалов;
- высшие премии, включая Бесконечную оборотную премию и Элит-бонус «Клуба Миллионеров».

В лидерской части премиального плана статусы определяются общим объемом продаж структуры, групповым объемом продаж и количеством профессиональных веток в первой линии.

Ветка считается профессиональной, если Консультант, возглавляющий ее, находится в статусе «Профессионал» и выше.

Таким образом, ваша группа – это вы и ваши ветки первой линии, не достигшие статуса «Профессионал». Партнер, достигающий в текущем месяце статуса «Профессионал», автоматически выходит из вашего группового оборота.

Премия в год:

579 180 руб.

ПРИМЕР ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛА

В вашей первой линии пять Партнеров. Ваш личный заказ равен 500 баллам.

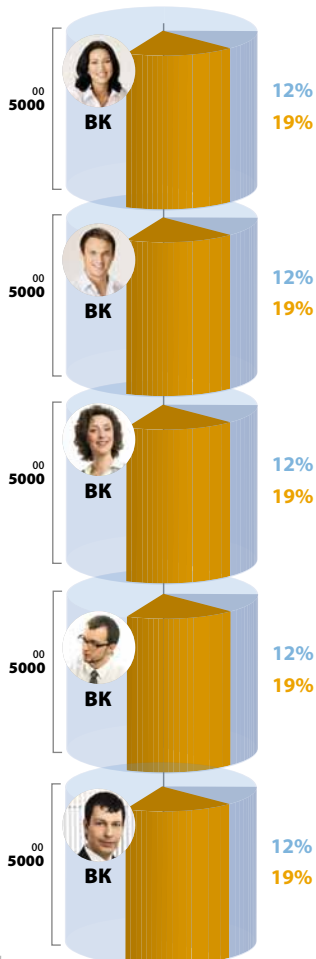
Общий объем каждого Партнера первой линии составил 5000 баллов, что по таблице начисления процентов соответствует рангу Ведущего консультанта и **25%**.

Ваш общий объем равен 25500 баллов, что уже соответствует рангу Профессионала и **37%**. Поэтому со структур ваших Партнеров первой линии вы получите процентную разницу **37%–25%=12%**.



Розничная премия от личных продаж **3675 руб.**

Оптовая премия от личных продаж **500*14*37%=2590 руб.**



Премия за создание структуры сбыта, рассчитываемая от ОП Консультантов **5000*14*12%*5=42000 руб.**

Суммарная премия за месяц **48265 руб.**



Премия со своей профессиональной группы: **48265 руб.**

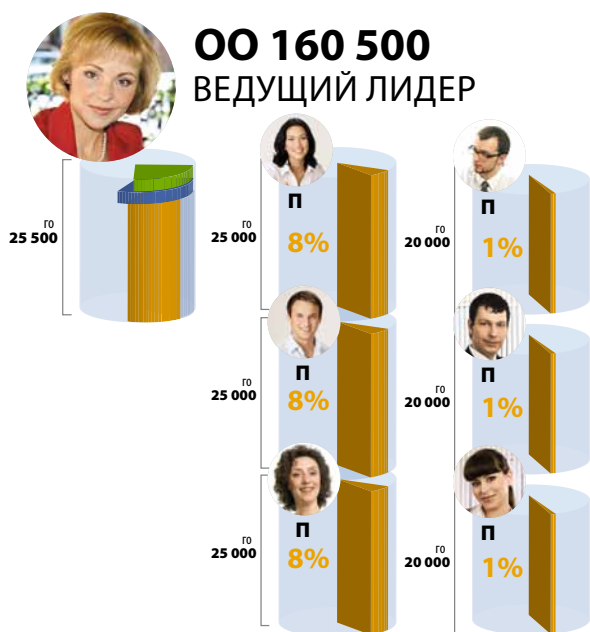
Премия с группы Профессионала первой линии: $25000 * 14 * 7\% = 24500$ руб.

Премия в год: **873 180 руб.**

ПРИМЕР ДЛЯ ЛИДЕРА

В текущем месяце в вашей первой линии есть одна профессиональная ветка с $ОО=25000$ баллов. Ваш $ОО=50500$ баллов, ваш $ГО=25500$ баллов. По таблице определения статуса вы являетесь **Лидером**.

Суммарная премия за месяц **72765 руб.**



Премия со своей профессиональной группы: **48265 руб.**

Премия с группы Профессионалов первой линии: $25\ 000 * 14 * 8\% * 3 = 84000$ руб.

Премия с группы Профессионалов второй линии: $20\ 000 * 14 * 1\% * 3 = 8400$ руб.

Премия в год: **1 687 980 руб.**

ПРИМЕР ДЛЯ ВЕДУЩЕГО ЛИДЕРА

В текущем месяце в вашей первой линии есть три профессиональные ветки. Ваш Общий объем составил более 100000 баллов. По таблице определения статуса вы являетесь **Ведущим лидером**.

Суммарная премия за месяц **140665 руб.**

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

1. Групповой оборот (ГО) – суммарная стоимость в баллах заказов структуры за вычетом общего оборота профессиональных веток первой линии.

2. Общий оборот структуры (ОО) – суммарная стоимость в баллах заказов всей вашей структуры.

Таблица определения статуса.

Статус	Общий оборот	Групповой оборот	Профессиональные ветки
Лидер (Л)	40 000	20 000	1
Ведущий лидер (ВЛ)	100 000	20 000	3
Национальный лидер (НЛ)	200 000	20 000	5

Премии, описанные в первой части маркетинг-плана, относятся к премиям с вашей группы.

Партнеры, находящиеся в лидерской части премиального плана, дополнительно к основному могут получать две премии:

- премии с групп Партнеров первой линии в статусе «Профессионал» и выше;
- премии с групп Партнеров второй и далее линий в статусе «Профессионал» и выше (бесконечный процент).

Таблица определения процента лидерских премий

Статус	Премии с ОП групп Профессионалов первой линии	Премии с ОП групп Профессионалов второй линии и ниже (бесконечный процент)
Лидер (Л)	7	-
Ведущий лидер (ВЛ)	8	1
Национальный лидер (НЛ)	9	2



Дополнительная премия за новую ветку Профессионала

За каждую новую ветку Профессионала в первой линии Компания премирует вас **1000 у.е.**

Премия начисляется на второй месяц подтверждения новой веткой этого статуса. Премию могут получить Партнеры статуса «Лидер» и выше. Если вы вырастили нового Профессионала, подтвердившего статус в течение двух месяцев подряд, но сами еще не достигли ранга «Лидер», премия будет выплачена вам в первый месяц достижения статуса «Лидер».

НАГРАДЫ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ЛИДЕР



Значок
Национального
лидера

**Престижный
автомобиль**

на сумму

\$ 50 000



ЗОЛОТОЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ЛИДЕР



Значок
Золотого
Национального лидера

12 путешествий на двоих

на сумму

\$ 75 000



БРИЛЛИАНТОВЫЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ЛИДЕР



Значок
Бриллиантового
Национального лидера

Личный офис

на сумму

\$ 125 000



МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЛИДЕР

Значок
Международного
лидера

**Дом на
средиземноморском
побережье Европы**

на сумму

\$ 300 000



ВЫ ДОСТИГЛИ ОДНОГО ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ РАНГОВ В ПОСТОЯННО РАСШИРЯЮЩЕМСЯ БИЗНЕСЕ КОРПОРАЦИИ «СИБИРСКОЕ ЗДОРОВЬЕ»



НЕ СТОИТ МЕЧТАТЬ,
ПРОСТО СДЕЛАЙТЕ ЭТО!

МЫ ИСКРЕННО
ЖЕЛАЕМ ВАМ
УСПЕХА!

Для того чтобы увидеть ваше будущее, давайте посмотрим на то, что вы уже имеете:



ВАШ БИЗНЕС:

у вас есть большой международный бизнес с огромным потенциалом развития вместе с Корпорацией «Сибирское здоровье». Каждый месяц мы открываем новые корпоративные офисы в пяти городах мира. И каждый год минимум три страны присоединяются к нашей географии!



ВАШ АВТОМОБИЛЬ:

«Сибирское здоровье» уже наградило вас роскошными автомобилем!



ВАШ ДОМ:

«Сибирское здоровье» наградило вас великолепным домом у моря!



ВАШИ ПУТЕШЕСТВИЯ:

каждый год у вас есть возможность присоединиться к невероятно роскошному путешествию. И каждый раз это что-то особенное, о чем даже богатые люди только мечтают. Роскошные путешествия в африканские саванны, пятизвездочный круиз по Амазонке, медитативный отдых в Тибете!



ВАШЕ ОБУЧЕНИЕ:

дважды в год вы можете отточить свои лидерские навыки на Зарубежных Лидерских Конференциях. Каждый раз они проходят в роскошных отелях одних из самых прекрасных мест мира – Гонконга, Амстердама, Дубая, Пекина и многих других.



ВАШ ДОХОД:

ваш ежемесячный доход составляет 12-20 тыс. долларов, и, кроме того, вы уже стали членом «Клуба Миллионеров», благодаря чему вы можете дополнительно получать до 100 000 долларов каждый квартал.



СЕЙЧАС САМОЕ ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ДЛЯ РАБОТЫ С ПРОДУКЦИЕЙ КОРПОРАЦИИ «СИБИРСКОЕ ЗДОРОВЬЕ»!

ДИНАМИЧНО РАСТУЩАЯ ИНДУСТРИЯ

Прямые продажи сегодня – динамичный и быстроразвивающийся вид бизнеса.

ТОЛЬКО В РОССИИ ОБЪЕМ ПРЯМЫХ ПРОДАЖ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД СОСТАВИЛ \$3,4 МЛРД.

Сегодня прямыми продажами в нашей стране занимаются более 5 млн человек. Самое большое количество консультантов в США — 16,1 млн человек.

Средний рост рынка прямых продаж в России составляет 5-10%.

По данным исследовательской компании NathanAssociates, в 2009 году оборот международного рынка прямых продаж составил более **\$109 млрд.** (в розничных ценах без учета НДС), количество дистрибьюторов – более 74 млн человек.

РАСТУЩАЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ЗДОРОВЬЕ

Сейчас на Земле живут **6,8 миллиардов** человек. Эксперты ООН подсчитали, что численность населения Земли увеличится до 7 миллиардов человек к 2012 году. А к 2050 году достигнет **9 миллиардов.**

При этом **люди во всем мире живут все дольше.** В 2010 году средняя продолжительность жизни составила 69 лет (в 1950 году она составляла всего 47 лет).

Сегодня люди в зрелом возрасте хотят отлично выглядеть и продолжать быть активными. Им нужны действенные продукты, помогающие достичь этой цели. А что говорить о детях, чья потребность в биологически активных веществах для роста и развития колоссальна?

Российские Консультанты индустрии прямых продаж занимают восьмое место в мире по объему сделок. Рейтинг возглавляют США с ежегодным оборотом прямых продаж более \$28,3 млрд.



НАША ПИЩА СТАНОВИТСЯ ВСЕ МЕНЕЕ НАТУРАЛЬНОЙ И ПОЛЕЗНОЙ

О значении состояния окружающей среды и качества питания для нашего здоровья знают сегодня все. Доказано: чем чище окружающая среда и чем полноценнее питание, тем гармоничнее функционируют органы и системы организма.

Однако сегодня все происходит наоборот. Окружающая среда методично загрязняется, почвы беднеют, питание становится все более однообразным и, главное, содержит все меньше биологически активных веществ.

Ежедневный рацион обогатился вкусовыми ощущениями, но обеднел питательными элементами. Баланс утерян. Сегодня питание человека удовлетворяет его энергетические потребности (даже слишком, поскольку при современном образе жизни он просто не успевает расходувать все, что съедает), но не обеспечивает его необходимым количеством витаминов, микро- и макроэлементов.

Согласно данным американского Департамента здравоохранения, более 50% американцев страдают недостатком пяти наиболее важных питательных веществ и более 80% американцев испытывают дефицит одного или более жизненно важных питательных компонентов. А как с питанием на вашем столе?

Результатом всего этого является растущая заболеваемость сердечно-сосудистыми и аллергическими заболеваниями, иммунодефицитными состояниями, болезнями печени и другими хроническими заболеваниями, мало подвластными фармакологическому лечению.

СЕГОДНЯ БОЛЬШИНСТВУ ЛЮДЕЙ ДОРОГО И НЕКОГДА БОЛЕТЬ!

Вы считали, во сколько обходится обычная простуда? Сколько денег остается в аптеках в сезон гриппа? А что, если это более серьезное заболевание? И это только прямые материальные затраты. Мы должны добавить сюда наше время, потраченное на ожидание в очередях в поликлинике, в больницах. Время, которое отсутствуем на работе...

Современные люди ценят и деньги, и время. Зачем тратить свою жизнь на болезни, когда в мире столько всего увлекательного и важного?!

СЕГОДНЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ЛЮДЕЙ ПОНИМАЮТ ЭТО И ГОТОВЫ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В ПОДДЕРЖАНИЕ И УЛУЧШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

- Корпорация «Сибирское здоровье» вот уже более 15 лет разрабатывает инновационные и высокоэффективные продукты для поддержания молодости и активности.
- Сотни тысяч людей в 15 странах мира используют наши продукты каждый день для того, чтобы лучше выглядеть и оставаться энергичными.
- Каждый год Компания открывает три новые страны, подключая новых Клиентов, открывающих для себя силу наших продуктов.



КАКАЯ ЧАСТЬ РАСТУЩЕГО
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА КОРПОРАЦИИ
«СИБИРСКОЕ ЗДОРОВЬЕ»
СТАНЕТ ВАШЕЙ?



СИБИРСКОЕ ЗДОРОВЬЕ
КОРПОРАЦИЯ

www.sibvaleo.com