

# SUMMER BUSINESS news



**Патриция Сулык  
и Кшиштоф Калишевский**  
Директора-ассистенты



**NATURE'S  
SUNSHINE**

Летняя конференция 2024  
Фоторепортаж  
Награда Pacesetter Award 2023  
Выбор страны доставки  
Новая функциональность



# ПАТРИЦИЯ СУЛЫК И КШИШТОФ КАЛИШЕВСКИЙ

## Директора-ассистенты

### Какой была ваша жизнь до NSP?

**Патриция:** Разной. Когда оглядываюсь назад, у меня такое впечатление, что я постоянно находилась в поиске себя, своего места в этом мире. Еще два года назад мне казалось, что моя жизнь устроена. Однако сейчас, глядя «другими глазами», я вижу, что у меня было много сомнений в том, в какую сторону я хочу пойти.

С одной стороны, я видела себя юристом — я окончила юридический факультет. Несколько лет я проработала в юридической фирме, пробуя себя в адвокатуре и в прокуратуре. Но это было не мое дело, я хотела помогать людям, но не так. Живя в Великобритании, я продолжала обучение в Польше на Факультете права и администрации Ягеллонского университета, а затем в Жешувском Университете, но в это время мое сердце покорили натуропатия и китайская медицина, которые я изучала в Лондоне. Это оказалось хитом. Я открыла для себя новую страсть, которая максимально меня увлекла, и я продолжаю заниматься этим до сих пор. Восемь лет назад я решила основать Институт здоровья, где сочетаю естественную медицину и физиотерапию. Когда три года назад меня пригласили на встречу с Марианом Петкевичем, я не хотела слышать ни о каком сетевом маркетинге. Из вежливости я все же спросила название компании под предлогом, что почитаю о ней и дам ответ (разумеется, отрицательный — подумала я тогда). Однако я была очень удивлена, услышав о продуктах, которые рекомендую в своей практике уже более пяти лет. Я рекомендовала эти продукты, но не ради своей выгоды — я отправляла клиентов к платформе allegro или какому-то дистрибьютору, потому что не хотела иметь ничего общего ни с каким MLM. Я не верила в такой вид бизнеса, у меня было убеждение, что это очередная финансовая пирамида, в которую я не позволила себе «влезть» еще два года. Я изучала тему, по просьбе моих спонсоров ездила на конференции и лидериады — все еще с большой неохотой вступать в деловое партнерство... Как оказалось, два года спустя компания Nature's Sunshine стала моим ежедневным рабочим инструментом, моим основным источником дохода, моей страстью.

Благодаря этой компании я уже много лет добиваюсь впечатляющих результатов в оздоровлении своих клиентов, а менее двух лет, благодаря сотрудничеству с Nature's Sunshine, я могу делиться своими знаниями и опытом с моими клиентами.

**Кшиштоф:** До NSP все было по-другому... С детства я знал, что хочу большего от жизни. С первого класса техникума я работал временно и в каникулы, чтобы подзаработать. Сначала работал на лесопилке, потом помощником электрика. Затем был университет — очень приятный, но одновременно стрессовый период в моей жизни. Я окончил Свентокшиский технологический университет по специальности «электротехника». Чтобы заработать серьезные деньги, я уехал на работу в Нидерланды. Через 2 года в моей жизни произошел перелом. Я бросил работу и вернулся в Польшу, начал думать о том, в каком направлении должна двигаться моя жизнь, я переживал небольшой срыв. Затем поступило предложение поехать на летнюю конференцию в Варшаву. С этого момента моя жизнь изменилась. Я познакомился с Патрицией, мы танцевали вместе всю ночь и болтали до шести утра. Это было начало замечательного путешествия.



## Как вы начинали работать в компании Nature's Sunshine?

Патриция: Моя карьера в Nature's Sunshine началась несколько лет назад, когда я познакомилась с компанией на открытой встрече в Жешуве, организованной Марекком Вербиловичем. Затем я познакомилась с продуктами, их рангом, уникальностью и чистотой.

Мы с папой решили испытать их на себе. Эффекты их действия нас очень удивили, поэтому мы решили рекомендовать их в нашем Институте при назначении терапии. Однако бизнес-модель меня не убедила, я очень осторожна в таких вопросах и подошла к теме очень скептически. Поэтому мы работали с продуктами, рекомендуя клиентам покупать их самостоятельно.

Кишиштоф: Мое начало работы в Nature's Sunshine было связано со здоровьем. Когда я учился в университете, на втором курсе, на физкультуре, во время прыжка в длину, у меня что-то стрельнуло в коленях, я почувствовал ужасную боль и, к сожалению, не смог больше продолжать занятий. Я начал классическое лечение – у ортопеда. Мне делали инъекции гиалуроновой кислоты, потом еще и еще... К сожалению, я не почувствовал никакого улучшения, а инъекции были очень болезненными. Потом были следующие попытки, блокады и т.д. Это также не принесло никакого эффекта. Боль была настолько ужасной, что не позволяла мне водить машину и нормально функционировать. В конце концов, врач предложил мне операцию – я отказался. Через несколько месяцев брат сообщил мне, что ему представили компанию, которая может помочь мне восстановить здоровье. Так началось мое приключение с NSP. Я начал принимать продукты. В первый месяц у меня улучшился обмен веществ и прошла изжога, в последующие месяцы я начал чувствовать прилив энергии, а примерно через полгода боли в суставах прекратились. Мои впечатления были очень положительными. Наконец-то я смог начать нормально функционировать и работать.

## Почему вы решили работать с компанией Nature's Sunshine?

Патриция: С точки зрения здоровья выбор был очевиден – потрясающие ингредиенты, пристальная забота компании о качестве и беспрецедентная политика лояльности не имеют себе равных среди конкурентов. Однако вход в компанию со стороны бизнеса не был для меня таким очевидным и естественным. Я не верила в такой вид бизнеса, поэтому убедить меня в такой модели работы было нелегко. Я чувствую, что со временем я постепенно открывалась для этого сотрудничества. Было много аргументов, которые мне понравились, например, вопрос наследования заработанных статусов или перспектива иметь больше свободного времени. Однако, думаю, больше всего меня тронул вопрос «Патриция, что будет, если по какой-то причине ты не сможешь выполнять свою нынешнюю работу? Например, если сломаешь руку?». Скажу честно, мое воображение разгулялось... Я поняла, что смогу прожить на свои сбережения всего несколько месяцев, а что будет потом? Я решила, что мне нужен дополнительный источник дохода, чтобы в экстренной ситуации не переживать, что финансовый вопрос меня одолеет.

Кишиштоф: Моим «почему» было здоровье, поскольку продукты помогали мне хорошо функционировать. И лишь много позже пришло время действовать и работать с NSP. Я ходил на различные тренинги, долгое время присматривался ко всему этому, но мне чего-то не хватало... На зимней конференции в 2023 году в Airport Hotel Okęcie что-то произошло... Мы с Патрицией не собирались ехать, мы уже не чувствовали энтузиазма, хотели уйти из бизнеса... Зачем ехать снова и слышать подобные слова... Однако, поскольку мы договорились с Томашем, что возьмем его с собой – мы поехали. На полпути Томек сказал «Если бы я не дал вам слово, что с вами поеду, я бы не поехал...».





Во время одного из доклада (мы не знаем, что произошло) мы с Патрицией посмотрели друг на друга и я сказал: «Я готов зарабатывать большие деньги», и тогда мы сказали себе: «Мы делаем это, мы выкладываемся на 110%», Тогда мы еще не знали, что нас ждет....

### **Какие были ваши первые успехи?**

Патриция: Мои первые успехи связаны с преодолением внутренних слабостей.

В тот день, когда мы приняли решение о сотрудничестве с компанией Nature's Sunshine, я узнала больше всего о себе. Мои недостатки, мои страхи и тревоги вышли на поверхность. Выход из зоны комфорта был моим первым немалым успехом.

Еще одним успехом для нас обоих стало налаживание нашей жизни, определение приоритетов, домашних обязанностей, совмещение работы, ухода за ребенком и, наконец, распределение ролей в NSP. Всего через три месяца после принятия решения работать в Nature's, мы решили организовать нашу первую Академию здоровья. Именно тогда и начали происходить «чудеса». Оказалось, что мы совершенно неорганизованны и не знали, на что подписываемся :) В конце концов, мы разработали собственную систему распределения ролей и обязанностей, и спустя год мы чувствуем себя прекрасно.

Нельзя здесь не упомянуть о работе в системе, которой мы научились у нашего наставника Мариана Петкевича. Предполагает она, что мы работаем от лидериады к лидериаде. Поэтому задача состояла в том, чтобы объяснить нашим партнерам, в чем суть поездок 4 раза в год на 3-дневные тренинги за 500 км от их дома. Но мы работали над этим, наши партнеры полюбили эти поездки. Я считаю это успехом, потому что количество людей, которых мы начали привозить на лидериады, превзошло все наши ожидания. Сначала мы привели 5 человек на лидериаду в июне 2023 года, в сентябре нас было 23, а в декабре – уже 52 человека. В марте 2024 года мы взяли с собой 55 человек, а на последней лидериаде в июне 2024 года в Ручане мы собрали группу из 71 человека!

Кшиштоф: Успехом стало также получение нашей первой машины в рамках автомобильной акции всего через девять месяцев после принятия решения о сотрудничестве с Nature's Sunshine.



## **Были ли какие-то неудачи, сомнения? Как вы с ними справлялись?**

Патриция: конечно, и неудачи, и сомнения были с нами на каждом этапе. Одни из них поменьше, другие побольше. Некоторые из них были прозаическими, а другие поднимались до немалого ранга. Иногда приходилось «ложиться» на несколько дней, чтобы собраться с мыслями и расставить все по своим местам. Самое главное – мы есть друг у друга. Мы – самая большая поддержка друг для друга. Я рада, что мы не боимся говорить друг другу правду, потому что иногда стоит спуститься на землю и обдумать все с другой точки зрения. В трудные моменты звонок наставнику тоже творил чудеса. Пользуясь случаем, хочу поблагодарить Мариану за поддержку, которую мы получали, за каждое слово ободрения, а иногда и за ведро холодной воды, которое было нам так необходимо.

Один из таких сильных опытов, который мы пережили в июне этого года, было почти безысходное положение, связанное с автобусом. Около трех часов ночи (в день выезда на лидериаду) мы обнаружили, что остались без автобуса, потому что наш автобус попал в аварию. Транспортная компания обещала предоставить нам другой автобус, но около одиннадцати утра нам позвонили и сказали, что, к сожалению, ничего не удалось организовать... Мы должны были уехать в половину девяти вечера того же дня. Мы взяли на себя обязательство отвезти 69 человек на тренинг в 500 км от нас. Мы начали лихорадочно искать перевозчиков, которые могли бы предложить нам срочную транспортировку. Мы сделали почти 200 звонков к перевозчикам в Подкарпатском, Малопольском, Люблинском и Свентокшиском воеводствах. Найти транспорт в сезон отпусков, тем более в тот же день, оказалось граничащим с чудом... Наконец-то получилось! Около часа дня мы нашли перевозчика, который взялся за дело. Мы вздохнули с облегчением. Как вскоре выяснилось... не надолго...! Около трех часов дня нам снова позвонили, на этот раз брат человека, с которым мы договорились о транспортировке. Оказалось, что они не договорились между собой, и на этот день был назначен другой курс. Уже три часа дня, к выезду осталось 5 часов, а 69 людям не на чем добраться до места тренировки. Мы начали думать, кого выбрать водителями из почти 70 человек и какие 14 машин взять, чтобы обеспечить перевозку наших людей...

Все руки на борт, мы запустили Facebook с просьбой о помощи в поиске водителей или любого транспорта. Нам снова повезло! В шесть часов вечера транспорт был организован... но только в одну сторону... потому что у перевозчика уже был другой курс на день отъезда. Мы вздохнули (наполовину) с облегчением. Мы доберемся туда, но как вернемся?! Мы снова начали марафон звонков, чтобы в семь тридцать найти транспорт для обратной поездки (за час до выезда). Этот опыт научил нас тому, что нет ничего невозможного. Если вы чего-то очень сильно хотите, если вы последовательны в достижении своей цели, то, что бы не случилось, вы ее достигнете.

Кшиштоф: Конечно, были и неудачи, и сомнения – много раз. Работая по 10-12 часов в своих профессиях, мы трудились после работы, иногда и по воскресеньям. Так мы начинали. Это приводило к различным раздражениям и недоразумениям из-за нехватки времени.

## **Неудачи и сомнения – это нормально, они бывают у всех.**

Мероприятием у нас появлялись сомнения, мы боялись, придет ли кто-нибудь вообще, имеет ли смысл то, что мы делаем, будем ли мы кому-то полезны тем, что делаем?

Я считаю, что мы справлялись с неудачами, если были последовательны в достижении поставленной цели. Неоценимой поддержкой был отец Патриции, Ежи, который поддерживал нас на каждом шагу. Каждое доброе слово после этих мероприятий давало нам повод продолжать это делать.







**ПАТРИЦИЯ И КШИШТОФ**



**ДИРЕКТОРА-  
АССИСТЕНТЫ**





## Какие люди были ключевыми на вашем пути к успеху?

Патриция и Кшиштоф: Я начну с самого начала, потому что первыми ключевыми людьми на пути к этому успеху были мои *родители*. Это благодаря *Папе* я теперь Директор-Ассистент. Около трех лет назад, когда мы с Марианом встретились в Жешуве, я и слышать не хотела ни о каком MLM. Однако Мариан не сдавался и твердо стоял на своем. Он решил последовательно продлевать свое предложение в течение следующих двух лет. Признаюсь честно, мне это уже надоело. Я спросила папу «Что мне делать в такой ситуации?», на что услышала ответ: «Запишись, покажи, что ты не подходишь для этой работы, и они оставят тебя в покое...». Так я и сделала... и случилось это! :) Спасибо тебе, Папа, от всего сердца за этот совет! Мама, человек, который всегда поддерживает меня и верит в меня больше всего на свете. Благодаря ее участию я смогла развить свои структуры. Она спокойно брала на себя ответственность за присмотр за нашим ребенком, когда нам приходилось выходить в нерабочее время на встречи или тренинги. Спасибо, Мама, за каждое: **«Патриция, что это для тебя...?!».**

Мариан Петкевич, мой Наставник, Аплайн, Учитель – благодаря ему я знаю, в чем заключается эта работа. Он научил меня всему с нуля, подсказал направление, научил мечтать и добиваться своих целей. Благодаря Мариану я знаю, чего хочу от жизни, знаю, на что делаю ставку. **Спасибо вам, Наставник, за поддержку, за мотивацию двигаться вперед, но также за то, что подтолкнули меня к дальнейшему развитию, за то, что увидели во мне те ценности, которые я сама в себе не замечала.**

Марек и Бася Вербилович – люди, на которых я могу положиться. Они всегда были готовы дать нам совет и поддержать. Они давали нам ценные советы и рекомендации.



*«Иногда достаточно одного предложения, чтобы изменить чью-то жизнь»* – я никогда не забуду, как однажды во время разговора с Марек, когда я делала свои первые шаги в NSP, когда я все еще чувствовал себя потерянной среди всей этой системы и освоения новой профессии, когда я не знала, как вести себя, не говоря уже о перспективе вести своих деловых партнеров, когда я даже не была уверена, что я подхожу для этого, на прощание я услышала от Марека тихое **«Верь в себя!»**. Для меня это был переломный момент, слезы потекли по моим щекам. Я поняла, что многое упустила в жизни просто потому, что не верила, что смогу чего-то достичь. **Спасибо, Марек, за одно предложение, которое изменило мою жизнь.**

Наши друзья/бизнес-партнеры, без них мы не могли бы существовать. Именно «наши» люди придают всему этому смысл. Благодаря им у нас есть силы идти по этому пути. Во многих случаях, когда нам не хватало сил, желания и мотивации, именно они мобилизовали нас двигаться вперед. Как спонсоры, мы чувствуем ответственность за их успех. Они доверились нам, и мы не можем их подвести. Спасибо, что в момент наибольших сомнений вы показали мне, что мы едины и, несмотря на все трудности, ради вас стоит пройти через все это. У нас команда мечты, лучше, чем я когда-либо могла себе представить!!! Спасибо!



## Какие у вас самые лучшие воспоминания о NSP?

Патриция: Мне нелегко вспомнить лучшие моменты, потому что их так много, что я даже не знаю, какие из них лучшие.

Каждая лидериада и каждая конференция приходят на ум, когда думаю, как ответить на вопрос о лучших воспоминаниях. С каждого мероприятия мы увозим множество прекрасных воспоминаний и моментов, которые я буду хранить в своем сердце долгое время.

Самые приятные воспоминания связаны с дорогой к цели, по которой мы шли и продолжаем идти. Интересно, что успех не радует нас так сильно, как то, что произошло на пути к нему. За полтора года работы в Nature's Sunshine мы познакомились со многими уникальными и удивительными людьми. Именно с ними у нас связаны самые лучшие воспоминания. У нас появились прекрасные знакомства, чего я желаю всем. Каждый день я благодарна за замечательных людей, которые стоят на нашем пути и приносят в нашу жизнь ценности, которые не купишь ни за какие деньги.

Кшиштоф: Прежде всего, поездки, это что-то удивительное – проводить время с людьми, у которых схожие интересы и похожий вайб. Отношения, которые мы завязали благодаря NSP, просто потрясающие, и их невозможно достичь при обычной работе в штатном режиме. У меня очень приятные воспоминания о тренировочной поездке в Закопане, организованной Марекком Вербиловичем. Это было очень приятно проведенное время, которое я запомню навсегда.

Академия Директоров – наша первая, но мы уже знаем, что будем на каждой будущей! Это прекрасное время для отдыха, но также и для обучения у замечательных людей, которые уже добились успеха в Nature's Sunshine.

Летняя конференция 2024 года останется со мной до конца моих дней, это было удивительное время, получение повышения сопровождалось огромными эмоциями. Я чувствовал благодарность и радость за то, что мы остались при своем решении, и благодарность за замечательных людей, которые присоединились к нашему путешествию. Кроме того, лекция, переведенная мною впервые перед такой большой аудиторией, была потрясающим опытом.

## Какие у вас мечты?

Патриция и Кшиштоф: Те из них, которые связаны с NSP, мы реализуем постоянно. Мы хотим, чтобы каждый из наших партнеров достиг своих целей и осуществлял свои мечты. Прежде всего, чтобы наши партнеры полностью открылись возможностям, которые предлагает им Компания, и добились своего, потому что каждый из них этого заслуживает.

Наши личные мечты тоже уже начали сбываться, у нас постоянно появляются новые, все более смелые и сумасшедшие, я думаю, что скоро они раскроются :)





## Что бы вы посоветовали людям в начале их пути в NSP?

Патриция: Прежде всего, стоит задуматься о том, что Вас беспокоит в Вашей жизни. Какие изменения Вам нужны? Может быть, это деньги, может быть, свободное время или отношения, может Вам нужно здоровье или личное развитие? Узнайте, что может предложить Вам Nature's Sunshine.

## Подайте руку своему спонсору и позвольте ему вести Вас.

Ваш спонсор знает, как достичь Вашей цели самым быстрым и простым способом. Не работайте «по-своему», если Вам не нравится окольный путь. Будьте настойчивы и наслаждайтесь дорогой к успеху, я гарантирую, что она того стоит!

Кшиштоф: Прежде всего, последовательность: если Вы приняли решение, то придерживайтесь его, независимо от того, какие невзгоды встают на вашем пути, независимо от того, что будет говорить семья, пытаясь сбить Вас с пути. Делайте свое дело, смотрите на Вашу цель и представьте, что Вы уже там. Еще один очень важный аспект – саморазвитие, Вы не сможете добиться успеха ни в MLM, ни в любой другой отрасли, не развивая себя.



Вам нужно поднять чувство собственного достоинства, но как это сделать? Универсального рецепта, похоже, не существует. **Прежде всего, говорите себе позитивные слова.** Это может показаться глупым, но работает невероятно эффективно. Проработайте травмы своей жизни, простите людей, которые причинили Вам боль, и двигайтесь дальше. Почувствуйте, как будто Вы уже находитесь в том месте, к которому стремитесь. Начните читать книги и посещать тренинги, которые рекомендует Ваша спонсорская линия. Начните проводить встречи и выходить из своей зоны комфорта каждый раз, когда появляется такая возможность. Действуйте. Ваше подсознание будет бороться с Вами, не сдавайтесь, делайте свою работу и побеждайте. **Будьте благодарны за все, через что прошли в жизни, это Вас сформировало. Будьте благодарны каждому человеку, который говорил, что Вы не справитесь... но Вы все равно справляетесь.** Каждый день гордитесь собой и цените себя. *«Не сравнивайте себя с другими людьми, между луной и солнцем нет сравнения, они сияют, когда приходит их время».*







# ЛЕТНЯЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

## 13–14 июля 2024 г.

Уважаемые дамы и господа,

позади еще одна незабываемая летняя конференция, которая вновь прошла с огромным успехом. Мы очень впечатлены количеством новоиспеченных Лидеров и Директоров, которые получили возможность выступить на сцене. Их энтузиазм, энергия и приверженность делу по-настоящему вдохновляли и мотивировали.

Во время мероприятия мы имели возможность выслушать ряд вдохновляющих выступлений, в которых не только подводились итоги прошлых достижений, но и намечались амбициозные планы на будущее. Выступления предоставили прекрасную возможность обменяться опытом и идеями, которые, безусловно, будут способствовать дальнейшему развитию нашей компании.

Такие мероприятия, как Летняя конференция, – это возможность не только отпраздновать успехи, но и зарядиться энергией на следующее долгие месяцы работы. Атмосфера на гала-приеме была наполнена позитивной энергией и оптимизмом, что, безусловно, отразится на нашей повседневной работе.

Мы советуем всем просмотреть видео и фотогалерею в «Новостях» на нашем сайте. Здесь вас ждет множество незабываемых моментов, которые стоит вспомнить.

Всем желаю удачи в построении своего бизнеса во второй половине 2024 года. Пусть это время будет наполнено успехами и новыми вызовами. Мы уже с нетерпением ждем Зимнего гала-приема Nature's Sunshine, который станет грандиозным событием. Это будет особенный праздник, ведь мы будем отмечать 15-летие работы нашей компании в Центральной Европе. Не упустите возможность выступить на сцене во время празднования юбилея.

До свидания!

Гжегож Малаховски  
General Manager  
Nature's Sunshine Products Poland







## Летняя конференция 2024



COME TOGETHER







## Летняя конференция 2024



COME TOGETHER







## 2023 PACESSETTER AWARD W I N N E R

На церемонии вручения наград Global Awards Ceremony в феврале 2023 года в штате Юта Польский рынок получил престижную награду Pacesetter Award 2023.

У слова Pacesetter нет простого перевода на русский язык. Это человек или организация, которые внедряют инновации, тем самым давая другим пример для подражания.

Pacesetter Award была создана для того, чтобы удостоить людей и команды, которые всегда находят способ добиться успеха. Для таких людей трудности – это просто возможности, которые ждут своего часа, а шансы являются результатом их упорной работы и подготовки.

Вне зависимости от того, сталкиваются ли они с непредвиденными препятствиями или разочаровывающими неудачами, позитивное отношение «можно сделать» просто не позволит им пройти равнодушно мимо любого вызова.

Как сказал Терренс Морхед: **«Я присуждаю награду рынку Польши за создание устойчивого роста.»**

Поздравляем весь польский рынок и управляющую команду за их силу и смелость в противостоянии макроэкономическим и геополитическим вызовам для реализации наших стратегий, руководства нашими инициативами, которые должны побеждать и обеспечивать постоянный рост, а также за **лучшее внедрение продукта Power Greens в истории компании.** Поздравляем!»



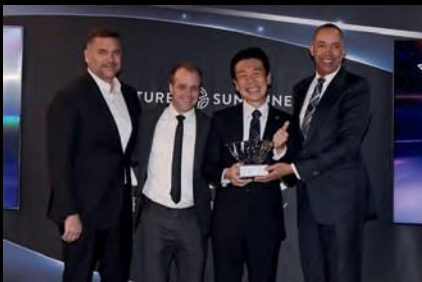


## Другие награжденные рынки:

- **Legacy Award** – самая важная награда была присуждена рынку *Тайваня*, который за последние несколько лет вырос с 2 миллионов оборота в год до крупнейшего рынка компании в Азии и второго по величине в мире после США!



- **Chairman Bowl** – Кубок Президента достался рынкам:
  1. *Японии*, который, несмотря на сильную внутреннюю конкуренцию и неблагоприятные события в 2023 году, вновь смог обеспечить двузначный рост оборота;
  2. *Китая* за разработку самых современных, высокотехнологичных цифровых инструментов для развития бизнеса и за обеспечение двузначного роста оборота;
  3. *США* за революционную производительность и способность адаптироваться к новым требованиям рынка.



- **Награда «Vision Award»** была присуждена *Канаде* за поддержку идеи основателей – делиться целительной силой природы через благотворительную деятельность Дистрибьюторов в 2023 году.



- **Награду «Pacesetter Award»**, помимо польского рынка, получил рынок *Украины* за достижение роста, несмотря на неблагоприятные внешние условия.







С момента основания компании в 1972 году мы стремимся быть лидером в области качества, но не менее передовые действия мы предпринимаем в области развития технологий. В соответствии с этой тенденцией польское отделение компании предложило Дистрибьюторам уже четвертую версию системы обслуживания продаж. Каждая из версии постоянно модернизируется и улучшается, чтобы повысить удовлетворенность клиентов и Дистрибьюторов. Мы с гордостью представляем нашу последнюю реализацию

### **выбор страны доставки.**

Помимо выбора языка, мы можем выбрать страну, для которой хотим увидеть предложение, а затем оформить заказ с доставкой в эту страну, независимо от нашей родной страны проживания или места регистрации. При создании такого заказа можем воспользоваться скидкой в кошельке, независимо от валюты страны, в которой мы делаем заказ, и валюты нашего кошелька. Таким образом: каждый Дистрибьютор, проживающий, например, в Литве сможет выбрать, например, страну доставки: Польша и заказать продукты из польского предложения, с польскими этикетками и по ценам, действующим на польском рынке. Он будет платить в злотых, как и польские VIP-клиенты, с доставкой на любой адрес в Польше или для получения в магазине NSP на ул. Олькуской. Аналогично: VIP-клиент, зарегистрированный в Польше, сможет выбрать страну доставки: Германия и заказать продукты с доставкой на любой немецкий адрес, по действующим в Германии ценам в EUR, с немецкими этикетками легальными в Германии. Он также сможет использовать скидку, накопленную в его кошельке, и эта скидка будет автоматически конвертирована в валюту EUR. Страну доставки можно изменить при каждом заказе: в верхней части экрана в Главном меню, рядом с выбором языка страницы.

### **Дополнительные вопросы и ответы:**

- *Скидка в моем кошельке рассчитана в EUR, а я хочу сделать заказ с самовывозом в Польше в PLN - как система рассчитает заказ?*

При заказе с самовывозом в магазине на ул. Олькуской необходимо выбрать страну доставки: Польша. Заказ оформляется в соответствии с польским прайс-листом в валюте PLN. В сводке корзины мы можем использовать скидку, и тогда система автоматически конвертирует имеющуюся в кошельке скидку из валюты EUR в PLN. Оплата заказа должна быть произведена кредитной картой или банковским переводом в валюте PLN.

- *Могу ли я заказать товары из польского прайс-листа и отправить их в Германию?*

На каждом рынке представлено местное продуктивное предложение. Предложение может отличаться от рынка к рынку из-за местных налогов и требований к этикеткам или запрета на определенные продукты на некоторых рынках. Каждому рынку соответствует предложение и валюта, и только на основании этого предложения мы исполняем заказы на данном рынке. После изменения страны доставки корзина в магазине очищается.

- *Могу ли я заказать в Германию продукты с польской или литовской этикеткой?*

На данном рынке могут продаваться только продукты с местной этикеткой, зарегистрированной в этой стране, или, если местная этикетка еще не зарегистрирована, продукты с этикеткой на английском и польском языках. Невозможно заказать в Германию продукт с польской этикеткой, если для немецкого рынка заявлена немецкая этикетка.

- *Могу ли я свободно выбирать валюту заказа?*

Валюта заказа связана с рынком регистрации аккаунта, в настоящее время на всех рынках по умолчанию используется валюта EUR, а в Польше - PLN. Валюта по умолчанию не может быть изменена по желанию.

- *Могу ли я выбрать валюту, в которой компания начисляет мою комиссию?*

Комиссия начисляется в соответствии с рынком регистрации. Для всех европейских стран это EUR, а в Польше валютой по умолчанию является PLN, и это невозможно изменить без изменения рынка регистрации.

- *Я зарегистрирован на рынке Польши, но каждый год езжу в Испанию на 6 месяцев, должен ли я менять рынок регистрации?*

Независимо от страны регистрации, мы можем заказать продукты в любую страну Европы, поэтому, меняя место жительства на короткий или более длительный срок, нам не нужно менять рынок регистрации, чтобы пользоваться доставкой продуктов NSP.

- *Могу ли я оформить комбинированный заказ на идентификационные номера, зарегистрированные в разных странах, например, PL123 и DE123?*

Да, новая функция позволяет объединять заказы с разными префиксами ID. Выбранная страна доставки в основном заказе будет определять адрес доставки для каждой включенной корзины.





# СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ БЕЗ СЕКРЕТОВ

Сегодня мы немного поговорим об истории социальных сетей, их развитии и влиянии на общение.

## **Истоки социальных сетей**

Первые формы соцсетей появились на рубеже 1990-х годов, но их корни уходят к первым дискуссионным форумам и чатам. В 1997 году была создана платформа Six Degrees, считающаяся первой настоящей социальной сетью, которая позволяла пользователям создавать профили, добавлять друзей и просматривать их списки контактов. Хотя Six Degrees не добилась огромного коммерческого успеха, она заложила основу для будущих платформ.

## **Процветание и расширение**

Переломным моментом в истории социальных сетей стало появление MySpace в 2003 году. MySpace быстро завоевал популярность, особенно среди молодежи, благодаря возможности персонализации профилей и соединения с музыкой. В том же году был основан LinkedIn, который сосредоточился на профессиональном общении и нетворкинге, предлагая пользователям платформу для создания профессиональных сетей. Однако настоящий прорыв произошел в 2004 году, когда Марк Цукерберг и его команда запустили платформу Facebook. Изначально он был доступен только студентам Гарварда, но Facebook быстро распространил свою доступность на другие университеты, а затем и на весь мир. Facebook представил простой, интуитивно понятный интерфейс, позволяющий пользователям легко добавлять друзей, делиться сообщениями и фотографиями, а также участвовать в группах и мероприятиях. В 2006 году дебютировал Twitter, представив новую форму общения, основанную на коротких сообщениях, называемых твитами, первоначально ограниченных 140 символами (сейчас - 280). Twitter стал популярен среди журналистов, политиков и знаменитостей, превратившись в платформу для быстрого обмена информацией и выражения мнений.

## **Современные платформы и новые направления**

В 2010 году был создан Instagram, ориентированный на обмен фотографиями и короткими видеороликами. Instagram завоевал огромную популярность, особенно среди молодых пользователей, благодаря своему эстетичному дизайну и простоте использования.

Такие функции, как Stories, IGTV и Reels, помогли еще больше увеличить популярность этой платформы. В 2016 году появился TikTok, который быстро стал глобальным феноменом, особенно среди подростков. TikTok позволяет пользователям создавать и делиться короткими динамичными видеороликами с музыкой, спецэффектами и фильтрами. Креативность и интерактивность платформы TikTok привлекли миллионы пользователей по всему миру.



## Как социальные сети изменили способ нашего общения?

### Незамедлительность и глобальный охват

Один из самых важных аспектов того, как социальные сети изменили наше общение, – это незамедлительность. С помощью соцсетей информацией можно обмениваться и получать ее в режиме реального времени, независимо от местонахождения. События, происходящие на другом конце света, могут транслироваться в прямом эфире, а новости распространяться за считанные минуты.

### Информационная демократия

Социальные сети демократизируют доступ к информации. Традиционно основные средства массовой информации контролировали поток информации, но благодаря платформам социальных сетей каждый может стать распространителем контента. Блогеры, влогеры, инфлюэнсеры и обычные пользователи могут делиться своим мнением, новостями и опытом, что часто приводит к значимым дискуссиям и социальным изменениям.

### Персонализация и алгоритмы

Алгоритмы соцсетей персонализируют контент, отображаемый пользователям, на основе их интересов, поведения и взаимодействий. Такая персонализация гарантирует, что пользователи получают тот контент, который покажется им наиболее интересным и увлекательным. Однако это также может привести к созданию «информационных пузырей», в которых пользователи получают в основном контент, соответствующий их взглядам, что может ограничить разнообразие информации.

### Новые формы взаимодействия

Социальные сети привнесли новые формы социального взаимодействия. Пользователи могут ставить «лайки», комментировать, делиться и отвечать на сообщения различными способами. Такие функции, как Stories, прямые трансляции и группы, позволяют использовать более интерактивные и прямые формы общения. Благодаря этим функциям люди могут делиться своей жизнью и опытом более достоверно.

### Влияние на бизнес и маркетинг

Социальные сети также произвели революцию в способах общения компаний с клиентами. Платформы социальных сетей стали ключевыми маркетинговыми инструментами, позволяя компаниям напрямую обращаться к своей аудитории. Рекламы в социальных сетях более точны и могут быть подобраны для конкретных целевых групп на основе демографических данных и интересов.

### Вызовы и противоречия

Хотя социальные сети приносят много пользы, в то же время они несут с собой и вызовы, и противоречия. Проблемы конфиденциальности, дезинформации, языка ненависти и зависимости от социальных сетей становятся все более очевидными. Платформы социальных сетей постоянно сталкиваются с юридическими и этическими требованиями, чтобы обеспечить безопасное и ответственное использование их услуг.

Социальные сети прошли долгий путь с момента своего появления в 1990-х годах, став неотъемлемой частью современной коммуникации. Они изменили способы нашего общения, получения информации и установления отношений. Непосредственность, глобальный охват, информационная демократия, персонализация контента и новые формы взаимодействия – вот лишь некоторые из ключевых аспектов, которые способствовали революции, вызванной соцсетями. Несмотря на проблемы, связанные с этими платформами, их влияние на нашу социальную, профессиональную и культурную жизнь неоспоримо, и в ближайшие годы оно будет только расти.





# ПОВЫШЕНИЯ

ИЮНЬ 2024



## Директора-менеджеры

Aneta  
i Andrzej Salwin



## Лидеры-менеджеры

Ilma Krišininė, Izolda Gulbinienė, Agnieszka i  
Zbigniew Cieślak, Anna i Zbigniew Boroń

## Лидеры-консультанты

Tomasz Wojcik, Łukasz Jurkowski i Jan Zaraz,  
Joanna i Stefan Bylak, Rajmund Michna, Jolanta  
Pawlicka, Krystyna Przybyłowicz, Karolina i  
Wojciech Krupa, Marlena i Sebastian Stęplowscy,  
Agnė Gulbinienė & Taurius Gulbinas, Przemysław  
Siczek, Agnieszka Żebrowska, Agnieszka Bartosiak,  
Urszula i Erwin Hutzel, Anna i Andrzej Rykowski

## Лидеры-ассистенты

Ewelina Cyrocka, Robert Lenartowski, Yevgeniy  
Tsymbal, Joanna Paziewska, Inga Beļavska, Dalia  
Jancevičienė, Bogumiła Borkowska, Leonarda  
Matkowska, Egle Milaseviciene Milaseviciene,  
Renata Dubielewska, Agnieszka Jołda, Marlena  
Kamińska, Monika Patrzalek, Katarzyna Pacyna,  
Zofia i Roman Kaźmierscy, Emilia Kamińska, Beata  
Pędzich, Anna Cylka, Bożena Miklas, Aneta i  
Zbigniew Burghardt, Teresa i Paweł Maduzia,  
Beata i Paweł Kiersnowscy, Tomasz Jędrzejczak,  
Malwina Strzelczyk, Laura Barkauskaite &  
Remigijus Gerasimovas, Greta Vilkišienė & Kęstutis  
Vilkišius, Wiktoria Magdalena Zielińska

## Лидеры

Halina Dąbrowska, Svitlana Velmenko, Marzena i  
Sławomir Chruściński, Bogumiła Lubera, Zoriana  
Povzun, Izabela Piecuch, Iwona Jędraszek, Aleksej  
Shkrobot, Anna Klecz i Sebastian Kuźmiński,  
Aleksandra Tańska, Mariusz Matkowski, Anna  
Riabova, Ingrida Urbienė, Jacek Krówka, Liudmyla  
Solovej, Radosław Bylak, Vaida Galaburdienė,  
Elżbieta Urban Janusz, Siergiej Burlaczenko, Marcin  
Michna, Wioleta Lutrzykowska, Ewelina  
Brzozowska, Ela Rabenda, Антония Пашова, Rasa  
Jusevičienė, Paulina Brzozowska, Łukasz Błaszczuk,  
Dawid Racis, Roman Kaźmierski, Marina Jonkiene,  
Ilma Sodonienė, Ignas Antanavičius, Joanna  
Grychowska, Anna Tasiemska, Tomas Sadauskas,  
Izabela Wojciechowicz, Patrycja Boroń i Krzysztof  
Jędrzejczyk, Bogdan Skuza, Genovaitė Karpienė,  
Monika Glowinska, Helene Koch, Lucyna Ziemińska,  
Grażyna Wołosz, Agata Nosek, Alicja Bartoszek,  
Diana Zylowska, Beata Łada-Dymerska, Santos  
Adonias Santiago Rodríguez & Nancy Estefanía  
Tábora Mejía, Lucyna Globisch, Artur Nowicki,  
Edyta Kargul, Velta Miške, Marta Strelau, Dorota  
Para, Regina Danninger, Wiesława Ząbek,  
Katarzyna Wojtuła, Iryna Khoma, Estera  
Starczewska, Beniamin Starczewski, Jolanta  
Błońska, Katarzyna i Antoni Łuczkiwicz, Renata  
Janus, Damian Kulas, Lina Kleizienė, Agata  
Makuchowska, Anna Maniecka, Joanna Tonn,  
Grzegorz Krasieński, Filip Chojnacki

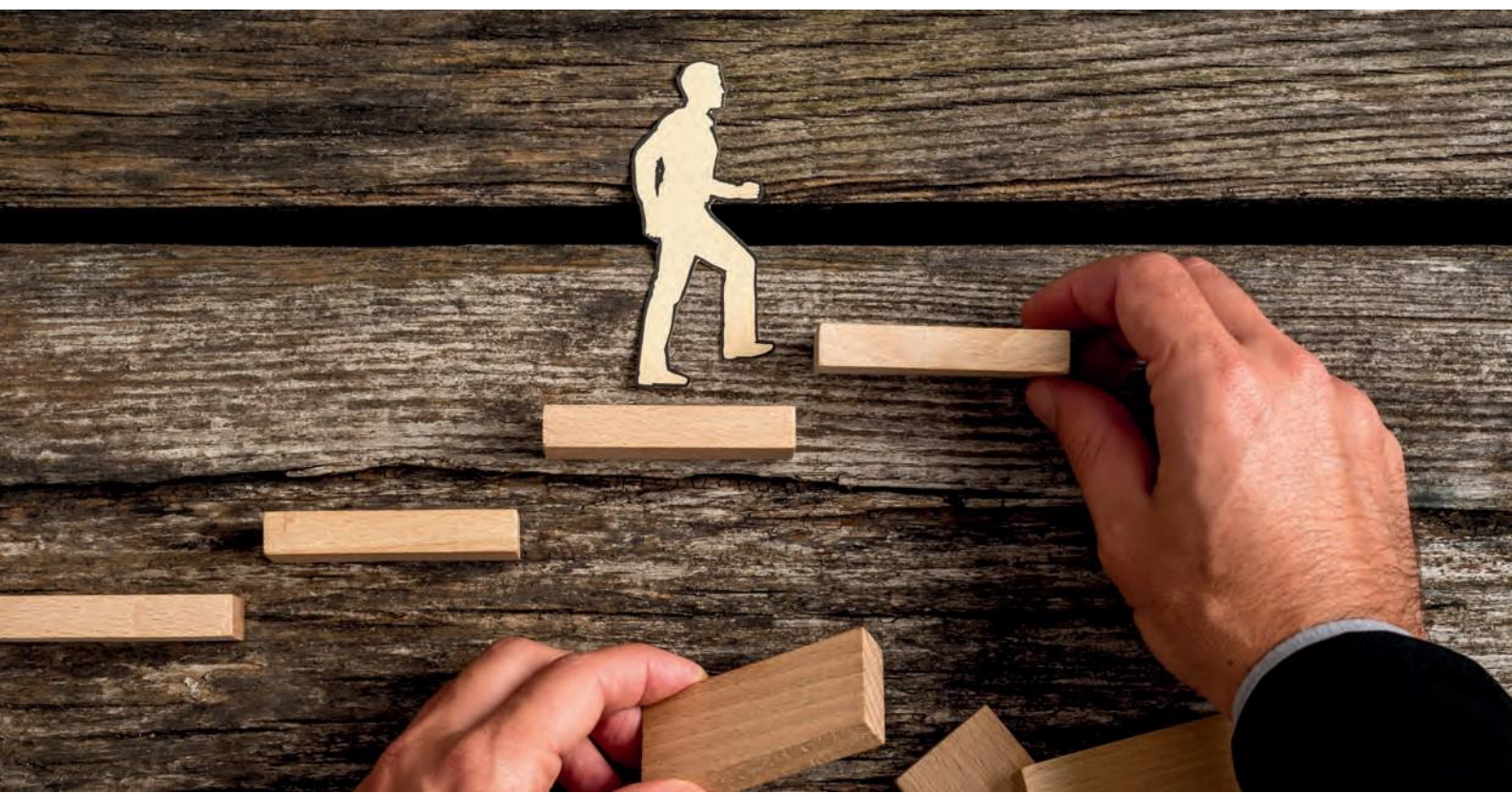


## Менеджеры

Stanisława Martyniak, Andrzej Kmiecik, Sylwia Matusiewicz, Gunther Rattay, Jadwiga Czarczyńska, Liudmila Botnariuc, Liudmila Melnic, Krzysztof Żonko, Karol Wojdyła, Marina Raka, Agnieszka i Grzegorz Smosna, Tatjana Fischer, Андрей и Оксана Старков, Valentyna Ordynska, Maciej Oskroba, Marina Vorovskaja, Mirela Koch, Jelena Mickonienė, Yana Heneralova, Ewa Kubicz, Jolanta Szwaderska, Jadwiga Muszyński, Natalia Töws, Asia Nawrocka, Celina Kowalewska, Kamila Ozga, Małgorzata Łżycka-Köth, Andreas Gaško, Нина Пашова, Vida Pičkaliovienė, Agnieszka Adamczyk, Sylwia Leśniewska, Stanisław Hurskyi, Krystyna Wasilewska, Elżbieta Gawryś, Joanna Adamska, Iwona Kawiak, Monika Likus, Aleksandra Waraksa, Alicja Krakowska, Anita Porębny, Eglė Maciulevičienė, Dorota Król, Rima Paulauskienė, Alejandro Barrio Arias, Ewa Krysiak

## Консультанты

Anna Turos, Irena Sznal, Halina Chrostowska, Ilona Sroczyńska, Maciej rozbicki, Maryna Mykhalska, Elżbieta Majewska, Martyna Mikloviene, Reġina Beļavska, Aleksandrina Dolud, Natalia Svirida, Darja Kovaliova, Zofia Wołoszko, Ksenia & Sergey Petrovich, Iwona Wojtachnia, Ieva Pukelienė, Ewa Kubala, Anastasia Bodareva, Ivan Vinogradov, Inga Lapaitienė, Mateusz Supiński, Olga Kalko, Tatjana Veretiĭnaja, Maria Reś, Karina springiša skuke, Natatliia Petrashyshena, Marta Wąclawska, Iwona Czyżewska, Klaudia Florczykowska, Alexandra Zuzu, Nataliia Dziubenko, Hania Glaznat, Marytė Šlepikienė, Nataliya Pashkevich, Kristina Smirnova, Jarosław TYC, Kristina Skrodenienė, Liudmyla Popel, Izabela Torres, Marek Koper, Krzysztof Sikorski, Jutta Mekša, Alona Shterenberh, Aneta Izydorczyk, Oksana Nosatova, Bożena Iwaszko, Maria i Urszula Pindral, Renata i Wacław Dutka, Mariola Godnicz, Katja Hermann, Kazimierz Gawarkiewicz, Helena Weissbeck, Петя Лефтерова- Миткова, Magdalena Matuszczak, Jaugen Khadanionak, Marek Wydra, Oksana Romashova, Jolanta Nainienė, Olga Pleša, Paulina Mitrosz, Elżbieta Machała, Edyta Fietkiewicz, Nina Yehorova, Wiktoria Otocka, Lidia Stala, Zofia Cisowska, Anna Krzyżanowska, Violeta Bimbiriene, Marta Węgrzyn, Mikołaj Reich, Urszula Wieczorek, Neringa Bartaškaitė, Małgorzata Giers, Ewa Kaczyńska, Edyta Olkowska, Aneta Olko, Halina Szwed, Krystyna Biernat, Sławomir Mozoluk, Anna Kaczmarek, Gabija Kuodytė, Łukasz Kamiński, Barbara Bohatyrewicz, Natalja Nikolajeva, Anna Koń, Weronika Zipzer, Kamila Tłuszczak, Janina Ploska, Jūratė Labalauskienė, Paulina Zaremba, Zofia Kobylńska, Lidia Waszak, Inna Covalciuk, Anna Klec, Monika Zawadzka, Olga Hessel, Lucyna Szewczyk, Kamil Dziczek, Wiesław Pabijan, Oliwia Gawrychowska, Nikolajs Strigins, Edyta Mizera, Piotr Wlochacz, Павлина Иванова, Maria Kawalec, Józefa Biniek, Justyna Plichtowicz Feit, Dorota Baron, Małgorzata Pisarkiewicz, Urszula Weiss, Danuta Paluch, Ilze Luīze Mihailova, Katsiaryna Piatlitskaya, Mariola Gawrońska, Regina Mandrika, Witold Dobies, Elina Snickars, Andrejs Krjuckovs, Tobiasz Brzoza, Nadiya Smolynets, Alicja Czekańska, Piotr Prokopowicz, Zofia Tomkiewicz, Sławomir Świątek, Sandra Trofimova, Jerzy Bryk, Bożena Florysiak, Agnieszka Kowalska, Wiesława Kosińska, Agnieszka Smentek, Aurimas Vilkišius, Julianna Rant, Jūratė Umbrasienė, Rozalia Maria Depta, Renāte Mishke, Jarosław Galus, Rafał Pogorzelski, Karolina Szkil, Gitana Netalimova, Paulina Brzezińska, Dariusz Moluszys, Anna Kołodziejczyk, Alina Jeleń, Agnieszka Kawik, Monika Lewandowska, Jolanta Brużienė & Aleksandras Bružas, Klaudia Czystkiewicz, Dorota Białas, Krzysztof Kortus, Barbara Buczek, Marzena Pajewska, Jolanta Bigda, Agnieszka Kogut, Franciszek Mucek, Iryna Paliachok, Jurijs Pertnikovs, Barbara Bernat, Malwina Waćkowska, Agnieszka Czebiera, Dorota Dziadek, Jarosław Niemczyk, Milena Żiūkienė, Juriy Khoma, Kristina Šironienė & Paulius Šironas, Wioleta Izdebska, Tomasz Sychowski, Bogdan Wichliński, Monika Bednarska-Sieklucka, Aneta i Łukasz Krawczyk, Małgorzata Malanowska, Jakub Rykowski, Stanisław Mrozik, Renata Gawkowska, Łukasz Misztal, Bożena Kuśmierczyk-Przystupa, Hanna Karasińska, Valentin Gornostay, Jolanta Ligiezińska, Iryna Palahniuk, Agnieszka Cichowska, Anna Chwałek, Grazyna Janiak, Kalina Moller, Tomas Kugevičius, Irene Schneider, Jolanta Świątkowska, Magdalena Matuła, Aneta Janczewska, Magdalena Kupniewska, Marcin Opaska, Angela Hałasa, Edyta Kos, Oxana Belousova, Beata Biernacka, Marta Sobczak, Nataliya Chervonka, Józef Bednarko, Olga Zduńczyk, Beata Błaszczak, Goritsa Vasileva, Valery Espinoza, Piotr Klimek, Dorota Wiśniewska, Vidmantas Vaikšnys, Natalia Szypułka, Monika Kurkowski, Katarzyna i Andrzej Sakowscy, Liucija Uznienė, Virginija Šalkauskienė, Snieguolė Zabėlaitė, Ayse Koc, Agnieszka Dąbrowska, Elżbieta Król-Cebulska, Anna Korajczyk, Małgorzata Szymczewska, Varvara Palamarchuk, Małgorzata Imbierowicz, Agnieszka Pyszka, Dariusz Żochowski







# МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

PO – личные баллы = минимум 30; 1 PO = 5,94; PG – групповые баллы; PG Лдр с 7 ур. – групповые баллы Лидеров с 7 уровней.

## ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

СТАТУС	PO	PG	PG Лдр с 7 ур.
Консультант	от 30	от 150	
Менеджер	от 30	от 400	
Лидер	от 30	от 500	от 1000
Лидер-ассистент	от 30	от 500	от 1000 / 1500
Лидер-консультант	от 30	от 500	от 900 / 1500
Лидер-Менеджер	от 30	от 500	от 1500
Директор-ассистент	от 30	от 400	10 000
Директор-консультант	от 30	от 300	30 000
Директор-менеджер	от 30	от 200	60 000
Член Совета Директоров		от 100	120 000

500 PG 1000 PG 1500 PG

## ДИРЕКТОР-МЕНЕДЖЕР

### ДИРЕКТОР-КОНСУЛЬТАНТ

### ДИРЕКТОР-АССИСТЕНТ

### ЛИДЕР-МЕНЕДЖЕР

### ЛИДЕР-КОНСУЛЬТАНТ

### ЛИДЕР-АССИСТЕНТ

### ЛИДЕР

### МЕНЕДЖЕР

### КОНСУЛЬТАНТ

### АССИСТЕНТ

20% от PO

8/9% 1 уровень

6/7% 2 уровень

4% 3 уровень

2% 4 уровень

2% 5 уровень

2% 6 уровень

1% 7 уровень

20% от PO

8/9% 1 уровень

6/7% 2 уровень

4% 3 уровень

2% 4 уровень

2% 5 уровень

2% 6 уровень

1% 7 уровень

20% от PO

8/9% 1 уровень

6/7% 2 уровень

4% 3 уровень

2% 4 уровень

2% 5 уровень

2% 6 уровень

2% 6 уровень

20% от PO

8/9% 1 уровень

6/7% 2 уровень

4% 3 уровень

2% 4 уровень

2% 5 уровень

2% 5 уровень

20/30% от PO

8/10%\* 1 уровень

6/8% 2 уровень

4/5% 3 уровень

2% 4 уровень

Организационный бонус

БОНУС НА СОДЕРЖАНИЕ АВТОМОБИЛЯ  
ЗА КАЖДОГО ЛИДЕРА ПЕРВОГО УРОВНЯ

2 месяца x 150 PG  
500 SPG  
3 месяца x 400 PG  
3000 SPG  
3000 SPG  
в первые 2 месяца  
3 месяца x 800 PG  
2 месяца x 1500 PG  
6000 SPG

+ 5%  
30 USD

+ 4%  
25 USD

+ 3%  
20 USD

+ 2%  
15 USD

+ 1%

\* Акция. NSP Polska выплачивает премию в размере 11% в случае повышенного процента.