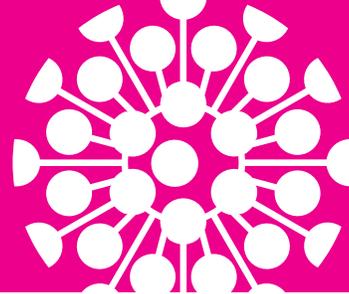


Tupperware

12-18 octobre 2013



Croyez-y... Atteignez-les...

vos récompenses et reconnaissance d'octobre!



Stein Ove Fenne, Président,
Tupperware É.-U. & Canada

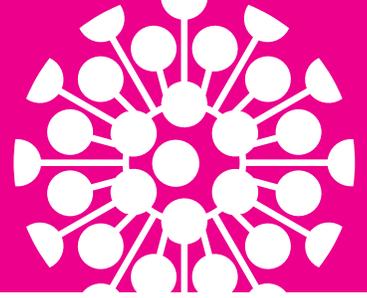
Défi d'activité d'une semaine

🌈 Pour tout l'effectif de vente y compris les
Conseillers dans les programmes de Démarrage
en confiance et de Recruteur confiant et les
membres inactifs de l'effectif de vente
12-18 octobre 2013

Transmettez 175 \$ ou plus en ventes personnelles
et qualifiez-vous pour recevoir Le Breuvagier®
commémoratif de 1 ¾ tasse/1,75 L avec notre
nouveau logo des 65 ans de la présentation!
La couleur peut différer.

Faites couler
les ventes
À FLOT
pour cette
offre du
Président!





Croyez-y... Atteignez-les...

vos récompenses et reconnaissance d'octobre!

Présentez. Magasinez!



RÉCOMPENSE

1. Ensemble complet de couteaux Série Chef de Tupperware
2. Téléviseur à écran plat 40 po/58,5 cm
3. "Divertissements En-route" - comprend un lecteur multimédia pivotant, un iPod Shuffle et un système GPS Garmin Nuvi pour votre véhicule.
4. Sac à main Hamilton de Michael Kors
5. "Outils d'affaires mobiles" - comprend un chargeur mobile, une station universelle pour tablette et un haut-parleur portable sans fil.
6. iPad Mini en blanc

CRITÈRES DE QUALIFICATION

Du 28 septembre au 25 octobre 2013

Choisissez comment.

Option pour tout l'effectif de vente :

Réalisez 12 500 \$ en ventes personnelles durant la période du défi.

OU Option pour les Directeurs et plus :

Réalisez 37 500 \$ en ventes d'équipe personnelle durant la période du défi.

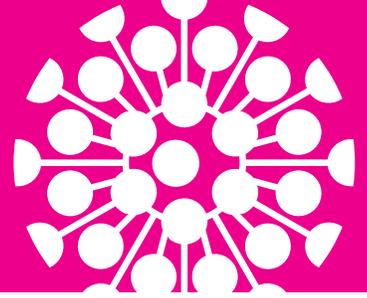
OU Option pour les Directeurs Étoile et plus :

Réalisez 187 500 \$ en ventes d'organisation durant la période du défi.

QUI EST CONCERNÉ



Pour tout l'effectif de vente à l'exception des Conseillers présentement dans le programme de Démarrage en confiance.



Croyez-y... Atteignez-les...

vos récompenses et reconnaissance d'octobre!

Ventes personnelles et ventes d'organisation

28 septembre - 25 octobre 2013

Travaillez ensemble ce mois-ci pour développer les ventes, transformer des vies et aider votre organisation (et Tupperware É.-U. et Canada) à atteindre des niveaux de vente plus élevés! En plus d'une reconnaissance spéciale sur TupperLive.com, vous pourriez vous qualifier pour des tirages spéciaux TupperLive pour d'autres récompenses de valeur!

1. RÉCOMPENSE

Un bon pour le tirage sur TupperLive d'un collier avec 0,75 carat de diamants sertis en or blanc 14K.

QUALIFICATION

L'objectif de Tupperware É.-U. et Canada pour la période du 28 septembre au 25 octobre 2013 est d'atteindre 30 millions \$ de ventes. Une fois cet objectif atteint, vos ventes personnelles vous aident à obtenir des bons de tirage. Vous recevez un bon de tirage pour chaque 1 000 \$ de ventes personnelles que vous transmettez.

2. RÉCOMPENSE

Un bon pour le tirage sur TupperLive de Boucles d'oreilles créoles en Topaze bleue (pour les Leaders à la cime seulement).

QUALIFICATION

Quand votre organisation atteint son objectif de 15 % de croissance des ventes durant la période du défi.

3. RÉCOMPENSE

Un bon pour le tirage sur TupperLive d'une Montre de dame Michael Kors.

QUALIFICATION

Quand vous transmettez 175 \$ ou plus en ventes personnelles et que votre organisation atteint son objectif de 15 % de croissance des ventes durant la période du défi.

QUI EST CONCERNÉ



Pour le collier et la montre : tous les membres de l'effectif de vente y compris les Conseillers dans les programmes de Démarrage en confiance et de Recruteur confiant, ainsi que les membres de l'effectif de vente présentement inactifs

Pour les boucles d'oreilles : Leaders à la cime seulement



1



2



3

Brisez *votre* record personnel de vente d'octobre 2012

RÉCOMPENSE

Applaudissements TupperLive!

Votre nom et votre accomplissement affichés sur TupperLive.com et un bon de participation pour un tirage spécial en cours de diffusion!

CRITÈRES DE QUALIFICATION

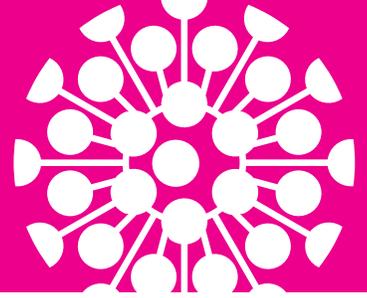
Du 28 septembre au 25 octobre 2013, dépassez votre total de ventes personnelles d'octobre 2012! Trouvez votre total dans Mes Ventes, sous Mes Rapports

Minimum de 1 500 \$ en ventes personnelles durant la période du défi.

QUI EST CONCERNÉ



Pour tous les membres de l'effectif de vente y compris les Conseillers dans les programmes de Démarrage en confiance et de Recruteur confiant, et les membres de l'effectif de vente qui sont inactifs.



Croyez-y... Atteignez-les...

vos récompenses et reconnaissance d'octobre!



Les nouveaux Conseillers/ères et leurs recruteurs peuvent dire "Oui" à un produit "puissant"!

Pour tout l'effectif de vente y compris les Conseillers dans les programmes de Démarrage en confiance et de Recruteur confiant et les membres inactifs de l'effectif de vente.

28 septembre – 25 octobre 2013

Le double de démos!

AGENTS RECRUTEURS :

Pour chacun des trois premiers nouveaux Conseillers/ères que vous enregistrez du 28 septembre au 25 octobre 2013, vous pouvez acheter le Système Extra Chef^{MC} pour 18 \$!

NOUVEAUX CONSEILLERS

Les nouveaux Conseillers/ères qui démarrent leur entreprise entre le 28 septembre et le 25 octobre peuvent ajouter à leurs options de démonstration, le Système Extra Chef^{MC}, une valeur de 83 \$, pour seulement 18 \$.

TÉLÉCHARGEZ LE PROSPECTUS "DITES OUI" DU SITE WEB DE L'EFFECTIF DE VENTE.

Remarque : L'achat de l'article "Dites Oui" ne compte pas pour un crédit de vente.

RÉCOMPENSE

Style Tupperware chaud :
Trois transferts au fer exclusifs de Tupperware

Not a Job, a Y.O.B.

Your Own Business
Tupperware



too good to be on a shelf
Tupperware®

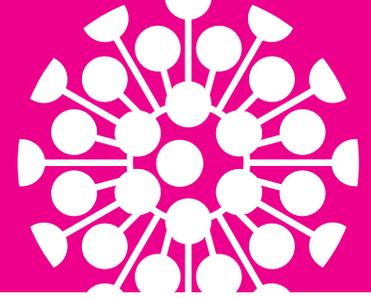
CRITÈRES DE QUALIFICATION

Du 12 au 18 octobre 2013, transmettez 550 \$ de ventes personnelles.

QUI EST CONCERNÉ



Pour tout l'effectif de vente à l'exception des Conseillers présentement dans le programme de Démarrage en confiance.



Croyez-y... Atteignez-les...

vos récompenses et reconnaissance d'octobre!



MOIS RECORD 2013

C'EST LE MOIS RECORD!

Saisissez vos commandes dès que vous les recevez, même si vous en attendez d'autres pour la présentation ou que vous n'êtes pas prêt/e à commander les récompenses pour hôtes. Le statut de ces commandes restera "non transmises" jusqu'à ce que vous décidiez qu'il est temps de les transmettre. Souvenez-vous cependant de transmettre la présentation avant la fin de la semaine!



Nicole McLaughlin et sa famille, gagnants de la Chevrolet Spark au tirage des Semaines magiques d'août.

Tirage d'une auto au Sommet du Leadership 2013



Pour tous les Directeurs et plus qui assistent au Sommet du Leadership 2013

Faites chauffer votre recrutement personnel et d'équipe pour une chance de gagner une nouvelle **Chevrolet Spark** au Sommet du Leadership 2013!

Chaque fois que vous enregistrez un/e nouveau/le Conseiller/ère dans votre équipe personnelle, vous recevrez **un bon de participation** au tirage. Chaque fois que vous avez **10 recrues d'équipe**, vous recevez **un bon de tirage**.

Période de qualification :
28 septembre - 25 octobre 2013

Nous annoncerons le/la gagnant/e du tirage en direct, sur scène – et cela pourrait être vous!

Remarque : Les nouveaux Conseillers/ères sont ceux/celles qui ont été enregistrés et ont démarré leur entreprise entre le 28 septembre et le 25 octobre 2013. Vous devez participer au Sommet du Leadership 2013 pour être éligible à prendre part au tirage. La voiture affichera la marque Tupperware. La couleur peut varier.

Brisez le Record

Briseurs de record au Temple de la Renommée 2012

CRITÈRES DE QUALIFICATION Du **28 septembre au 25 octobre 2013**, battez le record d'un lauréat actuel au Temple de la Renommée.



MOIS RECORD 2013



Essayez de BATTRE mon record!
Mois Record 2012
Défi du Temple de la Renommée



Essayez de BATTRE mon record!
Mois Record 2012
Défi du Temple de la Renommée



Essayez de BATTRE mon record!
Mois Record 2012
Défi du Temple de la Renommée

CATÉGORIE	#1 PLATINE	#2 OR	#3 ARGENT
Novice du mois!* Ventes personnelles	\$23,741 Eddy Dasalla	\$8,400 Dayna Miller	\$7,246 Bev Andersen
Conseiller/ère du mois!* Ventes personnelles	\$23,474 Tina Friesen	\$17,382 Rachel Robinson	\$15,025 Julie Agren
Gérant/e, Gérant/e Étoile ou Directeur en Qualification du mois! Ventes d'équipe	\$38,241 Katharin Klassen	\$33,582 Leanna Hostetler	\$30,022 Colleen Laevens
Directeur/rice du mois! Ventes d'équipe	\$97,665 Michele Anderson	\$97,304 Karen Couse	\$70,871 Pat Woo
Directeur/rice Étoile du mois! Ventes d'organisation	\$157,381 Suzan Kearns	\$96,029 Krista Tolly	\$92,352 Joan & Bob Naismith
Directeurs 2 Étoiles du mois! Organization Sales	\$270,300 Tommy & Rita Damigella	\$131,936 Valerie & Duane Bills	\$130,321 Barbara & Bill Braden
Directeurs 3 Étoiles du mois! Ventes d'organisation	\$333,043 Betty & Brian Ramsell	\$223,723 Julie & Jerrold Twedt	\$209,475 Naomi Hartung & Kevin Henry
Directeurs 5 Étoiles (et plus) du mois! Ventes d'organisation	\$596,227 Maria Elena & Al Perez	\$594,961 Maria Meriano & Mohamed Mekallach	\$492,612 Cris & Tom Borland

Remarques : Ce défi repose seulement sur les ventes comptant pour le calcul de la compensation. Comme en 2012, les Directeurs exécutifs patrimoniaux participent en fonction de la structure véritable de leur organisation sur une période de 12 mois consécutifs. Par ailleurs, le taux de change mensuel moyen sera appliqué pour les membres de l'effectif de vente canadien.

* **Novice** : A démarré son entreprise le 26 juillet 2013 ou après. **Conseiller/ère** : A démarré son entreprise avant le 26 juillet 2013.