

## Весна приходит вместе с MIRRA!

VI Украинская региональная конференция компании MIRRA

**В Киеве ярко светит солнце, и в воздухе явно витает весна! Весна, которую вновь принесла встреча дистрибьюторов и представителей компании MIRRA!**



Говорят, что один раз – это случайность, два – уже закономерность. И ведь, заметьте, приятная закономерность существует в столице Украины! Как только в город приезжают представители структур компании, так и снег начинает таять, и холодный воздух наполняется теплом, и главное – жители вновь вспоминают о красоте! Возможно, такое природное явление – не более чем совпадение, но ведь мы-то с вами знаем, кто именно тот маг и волшебник, который дарит людям красоту и здоровье! Да, да, именно мы – представители одной из самых успешных косметических компаний современности! Мы – полноправные представители весны!

Позвольте поделиться с вами наблюдением начальника IT отдела компании Сергея Волынца: «Дистрибьютора MIRRA видно издалека. Красивые, ухоженные, уверенные в себе, богатые люди, целеустремленно движущиеся к намеченной цели». С этим определением невозможно не согласиться. Ведь такой вывод Сергей сделал, наблюдая за приездом и регистрацией участников!

Торжественное открытие конференции состоялось в конференц-зале гостиницы «Русь». Представители региональных структур из 16-ти регионов Украины, друзья из Гомеля (и белорусы приехали в Киев за частичкой весны) и почетные гости – руководство компании из Москвы – готовы посвятить этот субботний день полезной и плодотворной работе. Радость от новой встречи, слова приветствия, выступление исполнительного директора компании Габилы Аллахвердиева и генерального директора компании MIRRA в Украине Александра Гиренко, бурные аплодисменты – конференция началась!

Теме «2010 год – год бизнеса в компании MIRRA» была посвящена вся рабочая часть конференции. Продолжаем делиться наблюдениями Сергея Волынца: «Впервые за все проведенные конференции вижу людей, которые заранее прочитали программу и точно знали, куда едут. Ведь сегодня не будет презентации новых продуктов компании, а разговор состоится исключительно о бизнесе».

В течение первого рабочего блока состоялось яркое и эмоциональное интерактивное общение на тему «Перспективы развития бизнеса с MIRRA», по ходу которого Сергей Волынец интересовался состоянием дел в регионах – как изменился объем продаж в связи с кризисом, прижился ли стартовый набор дистрибьютора, а также приводил примеры из опыта представителей компании в других странах. Просто и логично были показаны все личные выгоды расширения собственной ветки, необходимость работы не только с первым, но и третьим, и с четвертым поколением дистрибьюторов и обязательный фактор успеха – выполнение личного плана не менее чем на 100 ЛО в месяц! Хотя в последнем факте никого в зале убеждать не было необходимо – по проведенному в режиме on-line социологическому исследованию все присутствующие выполняют даже больший личный план продаж!

Главным моментом выступления стала презентация программы «MYTreeLite», которая значительно облегчит личную отчетность и увеличит самоконтроль дистрибьюторов компании за своей работой. А кто лучше нас умеет считать собственные деньги? Правильно, только мы!

Далее бизнес-эстафету перехватил Максим Сергеев – специальный гость конференции. Его эмоциональный семинар на тему «Эффективные продажи в MLM-бизнесе» никого не оставил равнодушным! Да это было просто невозможно! Яркие жизненные примеры, хороший юмор, личный жизненный опыт и отличная актерская игра – благодаря таким правам самая сложная информация становилась простой, доступной и понятной.

Выступление Максима Сергеева невозможно просто передать словами! Это нужно слышать, а еще лучше – видеть самостоятельно! И этот факт был подкреплен не только долгой овацией всего зала по окончании семинара, но и отзывами благодарных зрителей.

В конце мероприятия состоялось самое долгожданное событие конференции – награждение лучших дистрибьюторов по итогам 2009 года. Теперь в украинских структурах компании стало двенадцать новых обладателей знака «Мастер», пятеро повысили свой ранг до звания «Золотой мастер», а представитель Запорожья А. Булдаков получил заслуженную «Платину»! Также 34 представителя компании были удостоены специальных благодарственных грамот за достижение особых успехов в 2009 году, а в конце церемонии награждения присутствующие чествовали профессиональных юбиляров! Два представительства из Киева и Луганска – за многолетнюю плодотворную работу по продвижению продукции компании отмечены особыми знаками «10 лет с компанией»! И с каждым годом количество таких наград будет только увеличиваться!

Вот так незаметно пролетела VI Украинская региональная конференция компании MIRRA. Ее делегаты, общаясь во время фуршета под чарующие звуки джаза, еще долго не хотели расходиться. Несомненно, все представители украинских структур компании будут с нетерпением ожидать следующей встречи. Но с еще большим желанием ее будут ждать обычные жители Украины – ведь именно с MIRRA в твой город приходит весна!

## Конференции

### Хотим награду!

VIII Южная региональная конференция дистрибьюторов MIRRA

г. Ростов-на-Дону



13 марта в отеле ДОН ПЛАЗА прошла очередная Южная региональная конференция косметической компании MIRRA. На конференции присутствовало 335 участников из городов: Москва, Краснодар, Ставрополь, Астрахань, Владикавказ, Новочеркасск, Волгоград, Армавир, Шахты, Азов, Батайск, Зерноград, Каменск, Нальчик, Новошахтинск, Прохладный, Пятигорск, Таганрог, Тихорецк, Ростов-на-Дону, Новочеркасск, Краснодар, Волгоград.

Региональный лидер Светлана Рожкова приветствовала участников конференции, рассказала об итогах работы и о ближайших перспективах.

Исполнительный директор компании MIRRA Габиль Аллахвердиев поздравил участников конференции, выделил основные цели и задачи компании, дал краткую характеристику бренду MIRRA.

Начальник отдела развития Елена Аксенова рассказала об особенностях новинок 2010 года, об эффективности продукции.

Затем дистрибьюторы окунулись в мир «Эффективных продаж в MLM», проводником в который стал для них бизнес-тренер М. Сергеев. Далее был организован традиционный Круглый стол, позволивший дистрибьюторам получить исчерпывающие ответы на свои вопросы.

Торжественное награждение успешных дистрибьюторов стало финальным аккордом конференции, в который раз подтвердившей желание дистрибьюторов приобретать новые навыки и завоевывать новые вершины.

### Вот что рассказали участники конференции:

Теплые и яркие впечатления. В восхищении от того, как Максим Сергеев показал нам спектакль под названием «Жизнь». Ждем новинки компании, о которых нам рассказала Е. Аксенова.

**Лариса Жилина** (г. Батайск)

Общее впечатление от конференции – замечательное! Я очень рада, что компания выбрала М. Сергеева для сотрудничества. Это мнение всей нашей группы, и молодым и взрослым он затронул душу и вдохновил на новые достижения в работе. Манера ведения тренинга, постоянные примеры из жизни, юмор, с включением советов по поведению в семье, в личной жизни – выделяют Максима из всей плеяды тренеров.

Появилось огромное желание в следующем году получить награду и стоять на сцене среди лучших лидеров компании!

**Мария Попова** (г. Ставрополь)

Конференция великолепна! Особенно хочется выделить выступление М. Сергеева – действительно яркое и запоминающееся событие. Все то, что мы, казалось бы, хорошо знаем, он нам открыл совершенно с другой стороны. Спасибо организаторам!

**Семья Шарифовых** (г. Ростов-на-Дону)

# Спонсирование – ключ к успеху!

## Спонсирование: суть и цель

Сетевой бизнес очень часто называют простым бизнесом, и это действительно так, ведь суть этого бизнеса в том, чтобы постоянно выполнять простые и понятные действия. Перечислим основные задачи-действия, которые реально развивают MLM-бизнес MIRRA: поиск клиентов и партнеров для бизнеса, их привлечение, работа с клиентами и с дистрибьюторами-партнерами, работа со своей дистрибьюторской организацией.

Все эти действия необходимо выполнять постоянно. В начале бизнеса, больше как задачи построения, а затем уже как регулярные действия, поддерживающие необходимый уровень личных продаж, роста и активности организации, увеличение товарооборота сети, а значит, и рост вознаграждения дистрибьютора-бизнесмена. В зависимости от степени развития бизнеса, перераспределяется только время, которое тратится на выполнение каждой из этих задач-действий.

Для чего мы ищем клиентов и партнеров? Разумеется, не для одной разовой продажи и не ради рекрутирования как такового. Клиенты нам нужны **постоянные**, а партнеров мы ищем **перспективных и надежных**, т.е. таких, кто будет строить свой бизнес вместе с нами. Как только мы клиента привлекли (первая продажа), а партнера рекрутировали (подписание Соглашения), мы задачу поиска выполнили. А что делать дальше, чтобы создавалась **сеть постоянных клиентов** и строилась **дистрибьюторская организация**?

- Выполняя задачи поиска, привлечения и дальнейшей работы, мы выполняем главную задачу – создание длительных, лояльных, взаимовыгодных отношений с участниками товарооборота продукции MIRRA: нашими клиентами и дистрибьюторами.

- **Всю совокупность действий, направленных на решение этой главной задачи, мы и называем – «Спонсирование».**

- **Цель спонсирования – стабильный рост товарооборота дистрибьюторской организации!**

За рамки понятия «Спонсирование» мы выносим разовые, случайные продажи, которые не приводят к постоянству клиентов (а значит, и к стабильному товарообороту). Также мы выносим за эти рамки неэффективное рекрутирование, при котором спонсор только подписывает новичка, а далее не выполняет свои спонсорские обязанности. Как правило (и как следствие), этот новичок так и не становится полноценным дистрибьютором: не создает свою сеть постоянных клиентов, не строит свою организацию дистрибьюторов, т.е. никак не участвует в создании и увеличении товарооборота.

## Спонсирование: поиск и привлечение

Клиентская и дистрибьюторская сети – основа MLM-бизнеса MIRRA. Чтобы создавать эти сети, надо искать и привлекать клиентов и партнеров. Где искать – дистрибьютор-новичок узнает на Вводном семинаре и, в начале пути, главным источником планируемых контактов-встреч с потенциальными клиентами и партнерами становится для него постоянно растущий Список знакомых.

Привлечение клиентов и партнеров – первый шаг спонсирования, поэтому уже на этапе поиска дистрибьютор должен действовать грамотно, закладывая надежный фундамент будущих спонсорских отношений.

## Спонсирование: интересы сторон

Все три вида спонсирования: спонсирование клиента, спонсирование партнера-дистрибьютора, спонсирование организации дистрибьюторов, – объединяет **максимальная заинтересованность спонсора** в получении каждым участником этого процесса желаемого результата. Рассмотрим интересы сторон:

- Интерес Клиента – в получении нужного результата от применения продукции.
- Интерес Спонсора – в повторных продажах.
- Интерес Партнера (дистрибьютора вашего первого поколения) – в получении определенного уровня дохода (результата успешного бизнеса).

- Интерес Спонсора – в получении вознаграждения и росте своего дохода.
- Интерес Организации, т.е. каждого дистрибьютора в структуре, – в получении от своего лидера постоянной мотивации для решения собственных задач: бизнес, потребление со скидкой, решение проблем здоровья, внешнего вида и т.д.
- Интерес Спонсора-лидера – в стабильно растущем товарообороте и вознаграждении.



## Спонсирование: работа с клиентом

Работа с клиентом далеко не исчерпывается его поиском и привлечением. Каждый потребитель хочет не обмануться в своих ожиданиях и получить удовлетворение от используемого продукта. И если после первой продажи идут повторные, это говорит о том, что клиент **получил результат**, продукция ему нравится, и он готов пользоваться ею и дальше.

Продукция MIRRA в полной мере обеспечивает повторные продажи своей эффективностью и качеством. Но для дистрибьютора важно, чтобы клиент покупал продукцию именно у него, стал **его «постоянным клиентом»**. Эту задачу выполняет «спонсирование клиента» – индивидуальный подход дистрибьютора-консультанта в оказании клиенту **сервисных услуг**:

*«К постоянному клиенту через индивидуальный сервис!»*

- знание круга потребностей (клиента и его семьи);
- индивидуальный подбор продукции и комплексных программ под задачи клиента;
- индивидуальные рекомендации по применению и уходу;
- оперативная доставка заказанной продукции;
- предоставление информации о продукции и новинках компании;
- быстрое реагирование на запросы клиента;
- постоянный мониторинг клиента (что из продукции кончается);
- высокая контактная доступность для клиента;
- использование в обслуживании современных информационных технологий
- и т.д.

Все это направлено на удержание и перевод клиента в категорию **постоянных клиентов**. Такой клиент лоялен не только по отношению к бренду, но и к своему дистрибьютору-консультанту. Он его знает, доверяет ему и хочет покупать только у него.

Очень часто отношения с постоянными клиентами выходят за рамки чисто деловых и окрашиваются в теплые тона отношений хороших знакомых. А если они уже были такими, то становятся еще крепче.

Именно такой подход к работе с клиентом и позволяет дистрибьютору создать сеть постоянных клиентов, что в свою очередь обеспечивает ему ежемесячное выполнение личного норматива продаж (ЛО ≥ 100 очков).

Выигрывает и клиент, ведь он получает уверенность, что и впредь ему гарантированно будет

поставляться продукт, решающий его задачи, оказана максимальная информационная поддержка.

## Работа с клиентом. Непростые вопросы

*Сколько должно быть постоянных клиентов?*

Не больше, чем дистрибьютор в состоянии спонсировать одновременно в рамках одного – двух месяцев. Если консультанта не будет «хватать» на всех клиентов, он рискует не выполнить перед клиентом своих обязательств и потерять его.

## Надо ли клиенту говорить о возможности стать дистрибьютором и покупать для себя со значительной скидкой?

Разумеется, постоянный клиент понимает, что, обслуживая его, консультант зарабатывает деньги и что это его бизнес. Он может знать о возможностях MLM, о том, что дистрибьюторы покупают продукцию по оптовым ценам, ведь это открытая информация. Но лучше, если о возможностях бизнеса MIRRA ему расскажет его консультант. И не обязательно проводить развернутую презентацию, достаточно сообщить клиенту, что такие возможности есть. А так как дистрибьютор спонсирует клиента, т.е. подходит к нему индивидуально, он не пропустит момент, когда переход в дистрибьюторы станет для клиента актуальным. Если же клиенту комфортно с таким консультантом, если он готов платить за сервис, не надо стремиться его подписывать. И клиента можно потерять и дистрибьютора не приобрести.

## Нужно ли делать клиенту скидку?

Если это первая продажа, то скидкой сразу «роняется» мнение клиента о дистрибьюторе и о продукции: *«лишь бы продать, наверное, плохая косметика»*. Если это постоянный клиент, то он прекрасно знает цены и сам делает заказ, а значит, рассчитывает свои расходы и купит гарантированно и без скидки. Предложение скидки (купите еще, и будет скидка) может его обидеть, вызвать недоверие (зачем мне еще один крем, ему лишь бы продать?).

А потому:

**– «Никогда не продавайте со скидкой!»**

А вот сделать постоянному клиенту подарок, не забыть его поздравить с праздником, днем рождения, поощрить за большой заказ, это **надо делать обязательно**. И лучшим подарком будет продукция MIRRA.

## Можно ли делать клиенту скидку?

Продавать со скидкой, значит продавать дешевле, т.е. по ценам, ниже рекомендованных Компанией (цены в сезонном каталоге MIRRA). По правилам Компании MIRRA такая продажа считается нарушением, и к нарушителю могут быть применены жесткие санкции – вплоть до расторжения Соглашения в одностороннем порядке.

(Соглашение о сотрудничестве, п. 3. MIRRA 2009)

## Продажа продукции родным и близким

Вспомните, что Вы свой самый первый и самый любимый клиент. Вы продукт не просто любите, Вы его отлично знаете, именно поэтому и покупаете самое лучшее для себя любимого. А разве родные и близкие Вам люди не заслуживают самого лучшего продукта? Заслуживают!!! Но это знаете Вы и, возможно, пока не знают они. Лучшее, что можно сделать для них, это подарить им тот продукт MIRRA, который им подойдет, поможет и не разочарует. А если они станут и Вашими бизнес-партнерами, поздравляем! Лучшее всего MLM-бизнес MIRRA получается «всей семьей» и тому – немало примеров. В любом случае, когда самым лучшим продуктом пользуются дорогие Вам люди, – это здорово! Ведь Вы их любите!

*Продолжение следует...*

**Анонс:** в следующем номере вы узнаете о таких гранях спонсирования, как работа с новичком и работа с организацией, узнаете, что такое дубликация и как дублицировать успех, получите ответы на непростые вопросы и научитесь спонсировать, правильно применяя промоушн.

**Виталий Пономаренко**

# Откровенно о главном

## Бизнес семинар «Спонсирование» (г. Пермь)

Готовясь к этой поездке, я сознательно выбрал основной темой предстоящего семинара тему «Спонсирование». И не только потому, что такой семинар входит в программу обучения новичков – «Школу менеджера», и эта программа сейчас активно внедряется в систему обучения. Дело в той значимости спонсирования для МЛМ, той его двигательной силе, без которой этот бизнес не может быть эффективным. Внедряя новые образовательные стандарты, предлагая полноценную систему, компания делает акцент на правильном обучении новых дистрибьюторов. И, в первую очередь, рассматривает в этом на заинтересованность и ответственность спонсоров.



С чего начинать обучение новичка, как правильно выстроить отношения с новым бизнес-партнером, в чем заключаются главные задачи спонсирования и с помощью каких инструментов можно спонсировать эффективнее? Вот круг вопросов, которые были рассмотрены и обсуждены на семинаре.

В учебном классе пермского регионального центра собрались дистрибьюторы из Перми, Березников, Кунгура, Соликамска, Кудымкара, Полазны, Красновишерска, Омска. В основном, это опытные специалисты, но были и новички, которые хотят строить свой МЛМ-бизнес в компании MIRRA.

В ходе семинара участникам были заданы «непростые вопросы»: сколько надо

постоянных клиентов; нужно ли продавать со скидкой; говорить ли постоянному клиенту «про дистрибьюторство»; что делать, если спонсор «не помогает»; надо ли уходить от «плохого» спонсора и т.д.

Вопросы актуальные, особенно для новичков. Ответов было много, но, тем не менее, консенсус был найден. Например, все согласились, что основным критерием в вопросе «сколько должно быть постоянных клиентов?» является, – «столько, сколько смогу качественно обслуживать».

Обладая и опытом и структурами, участники семинара смогли в этот день увидеть свой бизнес под другим, новым для себя углом зрения. Ведь когда смотришь на свое дерево в MyTree и видишь, что произойдет с твоим вознаграждением при

правильном спонсировании организации, это мотивирует сильнее, чем любые призывы.

Не буду подробно пересказывать сам семинар, т.к. его проводят во многих РЦ и РС. Просто пройдите обучение и пополните свой багаж новыми знаниями и навыками.

А, говоря о спонсировании, подчеркну главное:

**Спонсирование, это «краеугольный камень» МЛМ-бизнеса! Действующие спонсорские информационные каналы – это «кровеносная система» дистрибьюторской организации. Есть в организации регулярное и системное движение информации, есть и постоянная мотивация в структуре. А постоянная мотивация – это залог плотной структуры и стабильного товарооборота.**

Мне очень понравился пригласительный билет участника семинара. Вся информация изложена коротко и ясно, выполнен билет в корпоративных цветах.

Попросил организаторов поставить на билете автографы. Вот что написала Вера Окулова, Бриллиантовый Мастер, лидер регионального центра:

«Структуры не растут как грибы, сами по себе. Им нужен хороший, мудрый спонсор. Только твердое решение стать таковым обеспечит нам достижение значительных успехов в бизнесе...».

Полностью подписываюсь под этими словами, да и остальным участникам семинара мероприятие понравилось:

**Светлана Суранова, консультант (г. Кудымкар):**

«Обмен мнениями выработал у меня понимание, чего же мне не хватает для развития структуры и бизнеса».

**Татьяна Калинина, Золотой Мастер:**

«Виталий Пономаренко рассказал о новых методах работы со структурой. Я вдохновилась «на всю катушку». Хочу и буду работать!»

**Дамира Илькаева, консультант (г. Соликамск):**

«Подписываю много, а в итоге у меня осталось всего несколько человек. Если бы я раньше правильно спонсировала своих дистрибьюторов, то имела бы совсем другой результат».

**Любовь Богомыжкова, менеджер:**

«Много новой и полезной информации. Хочу строить свою структуру и расширять клиентскую базу».

**Тамара Батяновская, Золотой Мастер (г. Кунгур):**

«Спасибо Виталию Пономаренко, что он обратил внимание на мое первое поколение и предложил эффективные методы работы».

**Ирина Панарина, Серебряный Мастер,**

**Елена Ловкова, менеджер (г. Березники):**

«Много полезной информации. Задумались о работе своих структур».

**Валентина Работкина, Золотой Мастер (Пермь – Владивосток):**

«Грамотная и доходчивая информация! Буду по-новому строить бизнес, выходить на новые рубежи».

**Татьяна Пляцук, Золотой Мастер (г. Омск):**

«Поездка из Сибири на Урал оказалась плодотворной. Встреча с Виталием Пономаренко заставила меня о многом задуматься. Осознала свои недоработки и спешу все исправить!»

Время покажет «...как слово наше отзовется...». Скажу только о самом сильном впечатлении от поездки. Это устремленные на тебя глаза, в которых доброжелательность и ожидание, ум и доброта. Просто сразу хочется отдать все свои знания!

Искренняя благодарность Вере и Михаилу Окуловым за отличную организацию семинара.

**Виталий Пономаренко**

## Конференции

# Это я вам точно обещаю!

Для нас с Валентиной такие мероприятия уже стали обычным явлением, не первый и не последний раз собираем большую аудиторию, чтобы и «старичков» приобщить к таинствам нашей компании. Не могу сказать, что мы совсем перестали волноваться перед такими мероприятиями. Конечно, волнуемся, но не так как в первый раз. Опыт – большое дело! А умеренная порция адреналина в крови всегда помогает мобилизоваться и сконцентрироваться.

Что касается меня, то я с детства панически боялся выступлений. Дрожащие колени, потные руки, присохший к небу язык. Многим знакомо?

Если вам хочется изменить себя, вы хотите научиться общению с людьми, – идите к нам в МЛМ, и через пару лет вы и денег заработаете, и страх перед публикой больше не будет вас беспокоить. Это я вам точно обещаю!

Очень важно место проведения конференции. Первое впечатление – это большой зал для будущего союза. Наш зал красив, отлично оборудован и, что немаловажно, находится в здании, где расположен наш офис, – послушали лекцию и вот вам: сразу можете приобрести заинтересовавшую вас продукцию. Чтобы создать праздничную атмосферу, сцену мы украсили гирляндами из шариков фирменного белого и зеленого цветов. Они сразу создали одновременно и праздничную и располагающую для работы и общения обстановку.

Кажется, все готово. Остается только встретить Директора по науке. Да, к нам сегодня приезжает главный движитель научного потенциала компании MIRRA!

Профессор Рудаков прибыл с вокзала в добром здравии, выпил кофе и после экскурсии по офису и салону бодро двинулся к залу, чтобы сесть разумное, доброе, вечное. Он у нас впервые. По дороге Валентина рассказывает ему нашу историю в MIRRA – и я по глазам вижу – ему у нас нравится.

Регистрация. Подарки. Все красиво упаковано. Администраторы – Аня и Оксана – постарались. Улыбаются... Молодцы!

Пора... Взгляд в зал... Знакомые лица... Нет, есть и новички... Приятно. Выхожу и говорю традиционные слова: – Добрый день уважаемые коллеги. Давайте отключим мобильные телефоны. С Богом...»

Начинаем мы с традиционной переключки. А какая музыка звучит в названии наших верхневолжских городов: Калязин, Торжок, Ржев, Вышний Волочек, Кашин, Селижарово, Пено, Удомля, Максатиха. Это просто песня! Встают, скромно улыбаются. Аплодисменты!

Теперь можно поговорить и про биологически активные добавки.

Вам слово, Илья Александрович!..

**Владимир и Валентина Галямины, г. Тверь**

### После конференции некоторые участники рассказали о своих впечатлениях:

**Олег Гришин, консультант:**

Я с MIRRA больше десяти лет. В своей практике врач-стоматолога успешно применяю всю «зубную» линию. Вообще вся наша продукция вызывает чувство законной гордости. Профессор Рудаков в своем докладе дал ценную информацию о биодобавках MIRRA, раскрыл много нюансов их применения. Всегда с удовольствием и пользой посещаю MIRRA-мероприятия, проводимые в Твери.

**Светлана Бунегина, Золотой мастер (г. В. Волочек):**

Такие конференции стали доброй традицией. Организованы они четко и красиво. Не стыдно приглашать на них самых взыскательных слушателей. Их проведение дает хороший стимул для роста продаж в моей структуре. Получила массу полезной информации, особенно о здоровом образе жизни человека в современных условиях.

**Елена Аникиенко, консультант:**

Я давно принимаю БАД MIRRA и на собственном опыте убедилась в их эффективности. С нетерпением жду, когда поступят в продажу новые БАД «MIRRA-ОКО» и «MIRRA-EBA».

**Светлана Зайцева, новичок:**

Всего несколько дней как я стала дистрибьютором MIRRA и сразу приняла участие в областной конференции. Получила ответы на многие вопросы. Это поможет мне в работе. Здорово, что в дружном «мировском» коллективе можно не только учиться и работать, но и классно отдыхать!

**Ольга и Виктор Новиковы (поселок Пено):**

Хочется отметить добрый позитивный заряд, который получила наша команда. Очень важной была встреча с профессором Рудаковым, его доклад о БАД MIRRA значительно расширил наши возможности.

## Поздравляем!



Почетные знаки присвоены следующим дистрибьюторам компании MIRRA:

### Мастер

Елена Ситникова (Калужская обл.)  
Екатерина Гергелевич (г. Красноярск)  
Зинаида Тарасенко (г. Санкт-Петербург)  
Анна Архангельская (г. Ижевск)  
Софья Торохова (г. Ижевск)  
Ольга Морозова (г. Омск)  
Эльза Мухаматханова (г. Нижнекамск)  
Надежда Магит (г. Чита)  
Оксана Золотарева (г. Волгоград)  
Татьяна Егорова (г. Казань)  
Наталья Собачева (г. Чебоксары)  
Мария Машанова (г. Чебоксары)  
Владимир Машанов (г. Чебоксары)

### Серебряный мастер

Галина Герасимова (г. Александров)  
Татьяна Фокина (г. Александров)  
Евгения Чернова (г. Владимир)

### Золотой мастер

Вера Дугушкина (г. Оренбург)

### Платиновый мастер

Валентина Александрова (г. Владимир)  
Лариса Леопеева (г. Самара)  
Надежда Верховая (г. Александров)

Январь 2010

## Весенние проблемы кожи

Весной, в пору надежд и любви, особенно хочется выглядеть лучше. Однако, дело это непростое: за зиму кожа стала более сухой и тонкой, волосы – утратили блеск и красоту. Поэтому нам нужно быстрее восстановиться после воздействия низких температур, сухости зимнего воздуха, нехватки витаминов. Кроме того, очень важно быстро адаптироваться к переменчивой весенней погоде, защититься от коварного ультрафиолетового излучения.

### Гиповитаминоз и весенняя депрессия

К весне в овощах и фруктах все меньше витаминов, а запасы замороженных ягод в холодильнике тоже подходят к концу. К тому же недостаток солнечного света и закрытая одежда не позволяют коже продуцировать нужное количество витамина D. В итоге развивается весенний гиповитаминоз, последствия которого – «весеннее обострение» многих болезней, «весенняя депрессия», плохое настроение. От недостатка витаминов страдают волосы и кожа. Поэтому необходимо как можно раньше, уже с начала марта, провести восстановительный курс с одним из витаминно-минеральных комплексов. Биодобавки лучше принимать в конце приема пищи или сразу после еды, длительность курса – 20 дней.

**МИРРАВИТ.** Для общеоздоровительных целей многие предпочитают именно эту БАД (витамин С и β-каротин в сочетании с энергизаторами эпофеном и янтарной кислотой). Прием – по 2 таблетки два раза в день (всего – две упаковки).

**МИРРАДОЛ.** Если беспокоят слабость и гипотония, – поможет этот прекрасный комплекс сбалансированных натуральных веществ (витамины группы В и фолиевая кислота гидролизата дрожжей и эпофена). Прием – по 5 таблеток три раза в день (всего две упаковки).

**МИРРА-ДИОВИТ.** Полезен при склонности к частым простудам, что практически всегда связано с весенним ослаблением иммунной защиты организма (дрожжевой автолизат, дигидроквертицин, янтарная кислота). Прием – по 2 таблетки два раза в день (всего – две упаковки).

**МИРРА-КАЛЬЦИЙ.** Для восполнения в организме запасов кальция и витамина D, других витаминов и минералов (цинк, марганец, витаминный премикс). Прием – по 4 таблетки два раза в день (всего – одна упаковка).

### Обезвоживание и сухость кожи

За зиму сухой и холодный воздух на улице, сухой и теплый воздух в помещениях приводят к обезвоживанию и старению кожи. Свой негативный вклад вносит и гиповитаминоз. Страдает нормальная и, особенно, чувствительная кожа – появляются сухость, шелушение, раздражение и зуд. Жирная кожа переносит зиму легче, но и с ней возможны неприятности – из-за избытка кожного сала и закупорки пор. Поэтому девиз ранней весны – «Все на борьбу с обезвоживанием!» или «Улучшим увлажнение и питание кожи!». Увлажняющие средства обеспечат оптимальное содержание влаги в тканях, повысят упругость и эластичность кожи, помогут ей вернуть естественную привлекательность и красоту.

**Лосьон аква-спрей освежающий с зеленым чаем и кипарисом** мгновенно увлажняет и тонизирует кожу, снимает ощущение сухости и стянутости.

**Крем влагосберегающий с яблочным воском** эффективно удерживает влагу в глубоких слоях кожи, смягчает и успокаивает кожу.

**Крем увлажняющий для сухой кожи с маслами жожоба и александрийского лавра** создает влагоудерживающий слой и восстанавливает нарушенный липидный барьер.

**Крем увлажняющий для жирной кожи с полисахаридами льна и подорожника** восстанавливает естественный гидробаланс и придает матовость коже.

**Бальзам увлажняющий с гиалуроновой кислотой** улучшает гидратацию и уменьшает проявления старения.

**Бальзам увлажняющий с целебными дарами моря** обеспечивает интенсивное увлажнение и восстановление защитных свойств кожи.

### Недостаток питания и «кожный» стресс

Стресс, как известно, – результат неблагоприятных воздействий и может проявляться не только на уровне всего организма, но и на состоянии его отдельных систем. Это в полной мере относится и к коже. Жизненно необходимые вещества – витамины, микроэлементы и прочее нужны не только для питания, но и для адаптации кожи к неблагоприятным воздействиям. Весенняя потеря эластичности и снижение тургора, истончение кожи и утрата естественного цвета, избыточная чувствительность к факторам внешней среды – вот неполный перечень проявлений кожного стресса. Противостоять стрессу и быстрее вернуть кожу в нормальное состояние совершенно необходимо. В ассортименте MIRRA для этого найдется немало средств, среди которых питательные бальзамы и кремы, маски с успокаивающими и целебными свойствами, косметика, нормализующая местный обмен веществ. Индивидуально подобрать необходимые средства и эффективно помочь коже – одна из важнейших задач в период ранней весны. Вот только некоторые из этих средств.

**Крем-гель ВОЛШЕБНЫЙ** с цветами липы и маслом какао обеспечивает полноценное питание, восстанавливает упругость и эластичность кожи.

**Крем питательный с целебными травами** улучшает тканевый обмен, помогает заживлению микротрещин, тонизирует и разглаживает кожу.

**Крем ночной для сухой кожи с маслом кедра и прополисом** активизирует процессы регенерации, восстанавливает уставшую за день кожу.

**Крем питательный для сухой кожи с мумие** устраняет дефицит макро- и микроэлементов, возвращает коже жизненную силу.

**Крем-маска с икрой лососевых рыб** питает и наполняет кожу энергией за счет богатейшего набора натуральных ингредиентов – витаминов, микроэлементов, полиненасыщенных жирных кислот.

**Маска водорослевая** помогает выведению токсинов и восстановлению кожи после стресса, улучшает тургор и цвет кожи.

### «Уставшие за зиму» волосы

Это выражение понятно всем – речь идет о безжизненных и ломких, утративших блеск и красоту волосах. Ситуацию нужно нормализовать – продумать тактику индивидуального ухода и ответственно отнестись к выбору наиболее подходящих средств. Ассортимент средств для ухода за волосами (Линия MIRRA HAIR) позволяет успешно справиться и с этой задачей.

**Гель-тоник укрепляющий для сухих волос** содержит фитоэкстракты и другие активные ингредиенты, действие которых улучшит состояние тканей волосистой части головы. Втирать гель в кожу лучше всего утром и вечером: улучшится структура волос и усилится их рост.

**Кондиционер для поврежденных и окрашенных волос с солнцезащитным эффектом** предупредит повреждения волос от внешних воздействий (сушка, окрашивание и укладка волос, химические вещества и солнечные лучи). Кондиционер надо наносить на чистые волосы и втирать в кожу головы.

**Шампунь для сухих и поврежденных волос с протеинами злаков, йогуртом и каркаде** прекрасно питает кожу головы и корни волос, уменьшает их сухость и ломкость. Шампунь надо нанести на влажные волосы и, помассировав их 2-3 мин., смыть теплой водой.

**Шампунь от перхоти с цинком и фитоэкстрактами** оптимизирует кожно-жировую баланс кожи головы, препятствует развитию патогенной микрофлоры, отлично ухаживает за волосами и кожей при повышенном образовании перхоти. Шампунь надо наносить на влажные волосы и, помассировав их 2-3 мин., смыть теплой водой.

Весна – это еще и время усиленного выпадения волос, что нередко сопровождается жалобами на зуд кожи головы и обильную перхоть. Здесь следует немедленно нормализовать ситуацию. Для этой цели желательнее всего провести месячный курс сочетанного применения весьма эффективных средств (биодобавка МИРРА-ЦИНК и Маска для стимуляции роста и восстановления волос). Биодобавка содержит незаменимый для нормального функционирования кожи и волос микроэлемент цинк. Биоактивные вещества маски блокируют ферменты, вызывающие преждевременное выпадение волос, усиливают кровоснабжение и питание волосяных фолликулов.

Курс совместного применения биодобавки и средства для волос состоит из двухнедельных циклов.

С 1 по 15 день – прием биодобавки МИРРА-ЦИНК по 2 капсулы два раза в день во время еды. Маску для восстановления волос надо втирать в корни увлажненных волос и смыть ее через 10-15 мин. прохладной водой.

С 16 по 30 день биодобавку надо принимать по 1 капсуле два раза в день во время еды; маску достаточно втирать один раз в день.

Количество упаковок на 1 курс: МИРРА-ЦИНК – 2, Маска для восстановления волос – 1.

### Полезные советы

Ранней весной кожа еще не восстановилась после зимы и нуждается в дополнительной защите. Поэтому для нее обязательно нужен планомерный и повседневный уход.

В ненастный весенний день защитить кожу от холодного ветра помогут Крем-криопротектор и Крем-гель защитный.

Когда радостно заиграет весеннее солнышко, надо не забыть про кремы серии ЗАЩИТА ОТ СОЛНЦА – ведь защитные свойства кожи еще не пришли в норму.

И. Рудаков, д.м.н.

## Колонка главного технолога

1. Руководство компании MIRRA приняло решение о подготовке к выпуску нового продукта – Гель-лубликант увлажняющий с тонирующим и профилактическим действием.

За основу средства принят «старый» Гель-лубликант увлажняющий, но в его состав мы ввели основные действующие ингредиенты из «бывших» Гель-лубликантов (профилактический и тонирующий). В «объединенный» Гель-лубликант теперь входят и аминокислота аргинин из рецептуры Геля-лубликанта тонирующего и комплекс бактериофагов из Геля-лубликанта профилактического.

Аргинин оказывает тонирующее действие. При нанесении на слизистые оболочки эта аминокислота вызывает расширение сосудов и прилив крови к половым органам, как мужчин, так и женщин. Кроме того, аргинин помогает заживлению микротрещин и восстановлению поврежденных кожных покровов.

Комплекс бактериофагов нормализует микрофлору половых путей, избирательно уничтожая патогенные микроорганизмы.

2. С начала 2010 года организована серия публикаций рекламных информационных материалов о продукции MIRRA в ведущих парфюмерно-косметических изданиях нашей страны. Так, в № 1/2010 журнала KOSMETIK INTERNATIONAL (KI magazine) опубликована статья Екатерины Малышко и Екатерины Аитовой «Пилинг фруктовыми кислотами серии ГЛИКОЛИМ» (стр. 44-45).



3. В марте этого года в целях улучшения потребительских качеств продукта Крем для рук мы внесли корректировку в технологический процесс производства: изменена интенсивность гомогенизации эмульсионного комплекса и введена дополнительная стадия кавитационной обработки воды на этапе подготовки мумие. Вследствие этого несколько изменилась текстура крема: он получается более мягким и пластичным.

4. На производство поступили новые партии эфирных масел герани и апельсина, поэтому чуть-чуть изменился оттенок запаха продуктов, в которых эти масла являются доминирующими: Крем для рук, Крем увлажняющий и для жирной и для сухой кожи, Крем питательный многоцелевой, Поливитаминный бальзам.

А. Голубков, к.х.н.,