

Лидерство надо подтверждать!

XI конференция Лидеров MIRRA (Москва)



А.Гирченко, А.Кучер



А.Васильев



Юбилеры MIRRA



Г.Аллахвердиев и С.Торохова



Вручение сертификатов регионального представительства



Вагаб Мантиков

Первое масштабное мероприятие компании после новогодних праздников – ежегодная Конференция Лидеров MIRRA. Сюда по приглашению компании приезжают самые успешные представители бизнеса MIRRA. В течение нескольких дней Лидеры активно участвуют в элитной жизни компании: учатся, посещают тренинги и семинары, получают удовольствие от общения с популярными людьми, а самое главное – обмениваются опытом.

Традиционно начал конференцию Генеральный директор MIRRA Вагаб Мантиков. Он пожелал всем Лидерам, собравшимся в уютном конференц-зале отеля «Holiday Inn», плодотворной и успешной работы, поздравил их с новыми достижениями.

С докладом об итогах прошедшего года, новых планах и задачах выступил Исполнительный директор Габиль Аллахвердиев. Он рассказал о положительных и отрицательных сторонах работы дистрибьюторов. Особо было подчеркнуто, что MIRRA не будет спонсировать безответственный бизнес.

В 2011 MIRRA отметит свое 15-летие. Событие знаковое и очень ответственное. Многие уже сделано (компания активно развивается; MIRRA – известный российский бренд, который знают и любят в нашей стране и за рубежом), но в планах руководства – более масштабное развитие и популяризация бренда MIRRA. Как рассказал Сергей Волинец, руководитель IT-отдела, специально для этого разработаны и уже начали действовать новые ПРОМО, а также ряд программ, посвященных юбилейному году. Он подчеркнул, что

эти ПРОМО будут недолгими, чтобы никто не успел устать, но емкими и эффективными. А самое главное – они будут интересными и максимально объективными.

Планами на этот год поделились разработчики и специалисты компании. По словам Елены Аксеновой, начальника Отдела развития, в ближайшее время MIRRA представит ряд новинок, работа над которыми шла в течение всего прошлого года. Уже в марте в продаже появится Маска курортная с сопочными грязями. Весной же к линейке декоративной продукции добавятся карандаш-подводка и компакт-тени; а летом – новая помада. Кроме этого, осенью в свет выйдут сразу 4 новых аромата!

Особой любовью Лидеров пользуются выступления главных технологов MIRRA Андрея Голубкова и Бориса Городничева. Они в очередной раз доказали, что не только являются главным научным потенциалом компании, но и мастерски владеют словом и аудиторией!

Изюминкой первого дня мероприятия стал семинар историка моды, искусствоведа и ведущего программы «Модный приговор» Александра Васильева. Вместе со своим любимым питомцем – псом с необычной кличкой Котик – он поведал собравшимся, с чего и с кого началась мода в мире, рассказал о том, что «любви не существует, существуют только ее доказательства» (особенно в виде драгоценностей), а также поделился своим жизненным опытом и дал несколько ценных советов. – «Вы спрашиваете: «На что обращают внимание мужчи-

ны, знакомясь с женщиной?» Я отвечаю: на многое. На ножки, грудь, губы. Но, мои дорогие дамы, надо заинтересовать мужчину не только внешними данными, но и внутренними качествами: добротой, толерантностью. Нужно очаровывать и быть любезной 24 часа в сутки».

В завершение вечера А. Васильев подписал свои книги и сфотографировался с Лидерами MIRRA.

Второй, не менее насыщенный день, стал учебным. Семинар Максима Сергеева – яркий и эмоциональный – позволил каждому дистрибьютору с другой стороны взглянуть на простые истины. Как правильно работать с клиентами, как развивать свою сеть, что можно делать, а что – категорически нельзя, – эти правила помогут всем добиться еще большего успеха. Тем более, что положительный опыт уже есть.

Свои истории «применения правил на практике» при работе на выставках и в общественных местах рассказали Лидеры MIRRA. В. Галямин поведал, как славно и продуктивно тверская организация поработала на празднике в городе Торжок, а представители Красноярска С. Никифорова и Е. Гергелевич рассказали о своих достижениях и провели мастер-класс с использованием компактного USB электронного микроскопа для определения состояния кожи и волосяного покрова головы. Опыт работы поделился И. Голубков (Киев).

В заключение мероприятия руководители MIRRA:

- поздравили с юбилеем и наградили грамотами и хрустальными памят-

ными знаками РЦ Петрозаводска, Сыктывкара, Кирова, Ижевска, Саратова и Твери;

- выдали 10 сертификатов регионального представительства;

- наградили веб-камерами с гарнитурой (микрофон и наушники) руководителей центров, чьи дистрибьюторы принимали активное участие в промоакциях 2010 года. Это Татьяна Хромых (Владивосток), Алексей Левченко (Санкт-Петербург), Лика Голубкова (Киев), Тамара Игнатенко (Новосибирск), Валентина Галямина (Тверь), Лада Глинка (Пенза), Лидия Бунятова (Улан-Удэ), а также дистрибьюторов, в первом поколении которых больше всего победителей ПРОМО 2010. Это Надежда Магит из Читы (11 дистрибьюторов), спонсор – Лидия Бунятова; Светлана Карпенко – Южно-Сахалинск (7 дистрибьюторов) – спонсор Галина Масич;

- присвоили звания «Золотой бизнес-партнер» ЧП «Фирма Радикс» (Украина), «Серебряный бизнес-партнер MIRRA» – Светлане Тороховой (Удмуртия, Ижевск);

- за лучшую организацию конференции 2010 года ноутбук с 2-х ядерным процессором и 4 гигабайтами памяти вручили А. Гирченко и А. Кучеру (Украина).

«Положительные эмоции, масса интересного и полезного», – отзывы участников конференции. А уже через полгода мы встретимся на юбилее MIRRA. Компания надеется, что к этому празднику дистрибьюторы подойдут с замечательными результатами, и с удовольствием наградит всех тех, кто выполнит поставленные задачи!



В предыдущем номере нашей газеты мы дважды затронули тему ПРОМО: рассказали о тех промоушн, которые MIRRA объявила на 2011 год, и подвели итоги ПРОМО «Новые Мастера-2011». (№ 12/2010, «ПРОМО-2011», «Замахнуться на «Бали»...). Не обошла вниманием эту важную тему и XI Московская конференция Лидеров MIRRA, которая проходила в Москве 22-23 января 2011 года.

Говоря об итогах работы, Исполнительный директор компании Габиль Аллахвердиев отметил, что в 2010 году была продолжена практика проведения сквозных трехмесячных промоушн, согласованных с каталожными периодами. С декабря 2009 по ноябрь 2010 года 4 раза проводилось ПРОМО «Мои дорогие клиенты». Простые условия и невысокое задание, в сочетании с привлекательным брендированным призом – Серебряная веточка MIRRA, хорошо мотивировали новичков на быстрый старт, а многим «старичкам», по каким-либо причинам значительно снизившим деловую активность, помогло активизировать свою работу.

Всего участниками незааявленных ПРОМО в 2010 году могли быть более 100 тысяч дистрибьюторов. Но могли, не значит – были. Здесь мы сталкиваемся с конкретной проблемой при проведении подобных массовых акций. Это неэффективная спонсорская работа и, как следствие, недоедание информации о проводимых компанией ПРОМО до всех заинтересованных лиц.

Компания использует все свои информационные каналы для оповещения дистрибьюторов о предстоящих и текущих промоушн и промоакциях. Это и рассылка в РЦ и РС, газета MIRRA, сайт mirra.ru, промолисточки в сезонных каталогах. Сотрудники компании при каждом контакте, на мероприятиях в регионах всегда рассказывают о проводимых акциях. Кроме этого, информация об участии в ПРОМО есть в «Извещении дистрибьютора» как самого участника, так и в извещении его спонсора.

Но всех этих информационных источников всегда будет недостаточно без главного информационного канала – от Спонсора к его дистрибьютору!

Вот и получается, что при таком огромном количестве потенциальных участников только 10% из них реально участвуют в ПРОМО, сознательно стремятся выполнить поставленную задачу.

Далеко не единичный случай, когда дистрибьютору не хватило до приза 10-15 очков. Разбираясь – выясняем: дистрибьютор понятия не имел, что мог участвовать в этом ПРОМО. А если бы знал, обязательно бы выполнил условия! Но спонсор не сказал, и... все не дополучили: дистрибьютор – приз и мотивацию на дальнейшее развитие, спонсор (и все вышестоящие!) – объемы, звезды, а значит, и вознаграждение, компания – товарооборот, а значит, и прибыль.

А вот там, где спонсорская работа поставлена на должный уровень, там, где дистрибьюторы владеют информацией, там есть и реальные результаты. Как правило,

наличие, а тем более количество, победителей в ПРОМО прямо пропорционально общему положению дел в конкретном регионе.

В 2010 году мы продолжили и практику проведения сквозных мероприятий. Это «День бизнеса MIRRA», праздник «День защиты детей с MIRRA», «День клиента» и «День сетевого». Эти формы стали уже привычными, они хорошо мотивируют дистрибьюторов, способствуют быстрому приобщению новичков к ценностям компании и формируют здоровую корпоративную среду. Но в 2010 году мы уже не замыкались только в стенах своих офисов и складов. В Москве, Волгограде, Челябинске, Туле, Твери дистрибьюторы приняли участие в днях города и буквально «вышли к людям» с нашей продукцией и с нашим бизнесом. Этому очень способствовало появление таких бизнес-инструментов, как промостойка и промошартер, сопутствующие брендированные аксессуары.

В 2011 году эта работа будет продолжена, а современные эффективные методы работы на холодном рынке будут активно внедряться.

Давайте смелее выходить к людям, участвовать в массовых городских мероприятиях, использовать каждую такую возможность для привлечения новых клиентов, дистрибьюторов, для популяризации бренда MIRRA. Сегодня у нас для этого все есть.

На конференции были отмечены города, в которых работа с ПРОМО поставлена очень хорошо. Лидирует в этом списке Владивосток (руководитель Татьяна Хромых) – 43 победителя по всем объявленным в 2010 году ПРОМО. На втором месте Санкт-Петербург (руководитель Алексей Левченко) – 28 победителей, на третьем месте Киев (руководитель Игорь Голубков) и Новосибирск (руководитель Тамара Игнатенко) – по 24 победителя.

Хорошо поработали с ПРОМО в Твери (руководитель Валентина Галямина), в Улан-Удэ (руководитель Лидия Бунятова), в Пензе (руководитель Лада Глинка).

За эффективную спонсорскую работу и активное использование ПРОМО для работы со структурой были отмечены Надежда Магит из Читы и Светлана Карпенко из Южно-Сахалинска.

Передовикам ПРОМО были вручены ценные подарки: Веб-камера + гарнитура с микрофоном и наушниками.

Начальник IT службы компании Сергей Вольнец в своем выступлении на XI конференции рассказал о промопакете-2011, акцентируя внимание участников на ПРОМО «Первая линия», как самом массовом, простом в изложении и понятном для выполнения промоушн 2011 года. Прин-

ципальное отличие от всех ранее проводимых ПРОМО заключается в том, что впервые в объявленном промоушн может принять участие любой дистрибьютор компании. И заявку на участие подавать не надо. Кроме этого, ПРОМО «Первая линия» короткое, оно идет всего 2 месяца, а значит, и выполнить его будет легче. И конечно привлекает простота решения – сами условия ПРОМО:

«Ежемесячно выполнять норматив ЛО≥100 очков, подписать не менее трех новичков (в первый месяц), спонсировать их для достижения суммарного Объема их Организаций не менее 300 очков (второй месяц)».

И не важно, как разложились очки по новой структуре, главное – созданный товарооборот. Согласитесь, это правильный, сетевой подход.

В чем еще особенности этого ПРОМО?

Каждый месяц ПРОМО «Первая линия» стартует заново, то есть 1 числа каждого месяца (с 1 января по 1 сентября 2011 года).

ПРОМО «Первая линия» состоит из девяти двухмесячных промопериодов, девятый промопериод финиширует 31 октября 2011 года.

В каждый период – новый подарок (9 промопериодов – 9 подарков).

Одновременно вы можете участвовать в 2-х периодах ПРОМО «Первая линия», например: январско-февральском периоде и февральско-мартовском. Только результаты выполнения будут засчитываться по разным группам ваших новичков.

В ПРОМО «Первая линия» можно войти с любого месяца (с 1 января по 1 сентября 2011 года).

Кроме задачи получить основные призы, у каждого дистрибьютора есть шанс побороться за Абсолютный зачет. Для этого нужно выполнить условия ПРОМО «Первая линия» не менее чем в пяти любых промопериодах.

Тройка лидеров Абсолютного зачета будет определена по следующему показателю: «наибольший суммарный Объем Организации всех дистрибьюторов вашего первого поколения, подключившихся к бизнесу MIRRA за период с 1 января по 30 сентября 2011. Победителям – специальный приз.

Первый приз (январь-февраль 2011)

Золотые серьги с фианитами

Второй приз (февраль-март 2011)

Золотая подвеска MIRRA

Специальный приз в Абсолютном зачете

Золотые часы

Рассмотрим простой пример. Вы участвуете в ПРОМО «Первая линия» 5 периодов подряд – с января-февраля по май-июнь. Ежемесячно подписываете трех новичков, которые в следующем месяце выполняют суммарный ОО не менее 300 очков. А в следующих месяцах этот ОО, выполненный новичками, – не падает! Почему? Потому что вы грамотно спонсируете новичков, обучаете и мотивируете на участие и выполнение условий ПРОМО «Первая линия». При таком подходе объемы продаж новичков не будут падать и за 6 месяцев составят не менее 5000 очков. Значит, спонсор, участвующий в Абсолютном зачете с января по июнь включительно, практически выполняет условия следующего промоушн – ПРОМО «Марафон 2011».

Именно такой подход к ПРОМО является правильным. И сегодня и завтра успех в нашем бизнесе будет сопутствовать тому, кто остается привержен основным идеям МЛМ: личным участием, через постоянную эффективную коммуникацию – к команде единомышленников.

Виталий Пономаренко

«Врачи»: серьезное обсуждение!

TV экспертиза

Ток-шоу «Врачи» – новая программа о медицине, появилась на экране канала ТВ ЦЕНТР в начале осени прошлого года. Передача выходит еженедельно с понедельника по пятницу.

«Врачи» – новый формат программы о медицине. Во-первых, в программе участвуют четверо симпатичных профессионалов, дипломированных специалистов-медиков, практикующих врачей московских клиник – Борис Зимин, Алексей Добровольский, Ирина Першина и Александр Малых. Во-вторых, они не ведут нудных разговоров – они горячо обсуждают актуальные медицинские темы. И все это – простым «человеческим» языком. В-третьих, во время съемок у врачей даже нет готового текста. Поэтому диалог между ними и беседа с приглашенными экспертами-врачами, занимающимися той или иной проблемой, происходит



непосредственно во время съемки. Они спорят, ссорятся и доказывают свою точку зрения, а мы выбираем ту, которая нравится нам! Проблемы, поднятые в передаче, всегда иллюстрируются, зрителям наглядно объясняется, какие механизмы работают в той или иной ситуации.

23 декабря 2010 года в телевизионный эфир вышло очередное ток-шоу «Врачи» под общим названием «Косметический ремонт», где одним из основных сюжетов был разговор А.Малых с Л.Гурочкиной. Людмила Павловна, заведующая испытательной лабораторией специальных

дерматологических средств ЦКБ РАН, кандидат медицинских наук. Тема – «Линейка косметики по уходу за кожей Anti-age». В частности, когда разговор зашел о том, какие же средства наиболее отвечают заявленным требованиям косметики Anti-age, Людмила Петровна представила зрителям продукцию MIRRA – УМА-БАЛЬЗАМ с икрой осетровых рыб и Крем-маску с икрой лососевых рыб. Эта продукция была буквально «атакована» придирчивыми вопросами Алексея Добровольского и Бориса Зимина, но на свои скептические предположения они получили полные аргументированные ответы. Как результат – длительные аплодисменты зала!

Эту программу вы можете посмотреть в архиве на сайте канала ТВ ЦЕНТР, по ссылке <http://www.tvc.ru>

Мое лицо – мое богатство!

Бальзам для коррекции овала лица

Не секрет, что первое, на что обращают внимание, – это лицо. Что ни говори – красота всегда привлекает взгляд. Но даже писаные красавицы, при отсутствии ухода за кожей, быстро теряют Богом данные черты лица: щеки становятся дряблыми, появляется второй подбородок и многое-многое другое. Почему же кожа стареет, какие средства выбрать для борьбы с этой напастью? Давайте разберемся с данным вопросом.



Факторы, влияющие на старение

Как же мы переживаем всякий раз, как только заметим на своем лице новую морщинку! И одно из самых наших заветных желаний – остановить мгновение или вообще «отмотать» его назад. Так хочется остановить процесс старения, который просто неизбежен! И как же найти формулу «эликсира вечной молодости»?

Научные исследования последнего десятилетия доказали: в каждой клеточке человеческого организма на генном уровне заложена информация о том, когда должен начаться процесс возрастных изменений в организме.

Первые признаки старения проявляются, в первую очередь, на нашем лице. На этот процесс влияют разные факторы. Например, продолжительное плохое настроение, чувства страха, гнева, раздражения. Плохо сказываются на состоянии кожи и способствуют преждевременному ее увяданию курение и злоупотребление алкоголем, беспорядочное питание, переизбыток и недоедание, окружающая среда: ветер, снег, мороз, солнце, пыль, дождь. Но особенно неблагоприятно влияют на кожу эксперименты с быстрой потерей или увеличением массы тела. Кстати, в образовании морщин на лице далеко не последнюю роль играют и мимические движения: мышцы нашего лица сокращаются около 15 тыс. раз за день. Все переживаемые эмоции (особенно отрицательные) обязательно отражаются на нашем лице, оставляют на нем свои разрушительные следы.

Виды старения

Старение кожи медики разделяют на два вида: естественное и преждевременное. **Естественные признаки старения** проявляются благодаря запрограммированным биологическим изменениям на клеточном уровне. Быстрота, с которой стареет каждый из нас, зависит от наших генов и многих других внешних и внутренних факторов. Процесс естественного старения закономерен и необратим. И бояться его не стоит. Тщательный уход за собой позволит значительно оттянуть этот неприятный момент и надолго сохранить молодость и красоту.

Главное условие: доверяйте только проверенной косметической продукции и обращайтесь к специалистам, с помощью которых подберете комплекс средств по уходу согласно вашему возрасту и типу кожи.

Преждевременное старение зависит только от действия различных внешних и внутренних факторов, и его можно замедлить, если ограничить многие вышеперечисленные проблемы окружающей среды и исключить безответственное отношение к своему организму.

Образование морщин происходит постепенно, и мелкие мимические морщины со временем превращаются в глубокие морщины и складки. Доказано, что к 35 годам каждая вторая представительница прекрасного пола уже имеет стандартный набор морщин: на лбу, переносице, «гусиные лапки» в уголках глаз. К 40 годам женская кожа начинает тускнеть, лицевые мышцы слабеют, что подтверждается появлением «второго подбородка», подчеркнутыми морщинами в области шеи и декольте; появляется возрастная пигментация. Словом, кожа постепенно стареет и теряет способность к регенерации. По этой причине возникают глубокие морщины, лицо теряет прежние очертания, обвисает кожа в области щек.

Как добиться того, чтобы все эти неприятности с вами не случились, а если они уже существуют, то как ослабить ваши возрастные изменения?

Как правильно бороться со старением?

Наш совет: красота – это работа! Нельзя за пару недель справиться со своими проблемами. А помогут вам наша косметика и грамотные консультанты MIRRA! Вам предложат специальные средства для проведения «военных действий» с морщинами. Для этого наши разработчики создали уникальную серию MIRRA INTENSIVE: косметику, обеспечивающую дополнительный уход за кожей, обладающую увлажняющими и смягчающими свойствами.

Уникальное средство для борьбы со старением

Надолго сохранить природную красоту, замедлить старение кожи и вернуть утраченную привлекательность – теперь это реальность. Уникальная формула и эксклюзивные разработки воплотились в новом продукте Компании MIRRA. Итак, знакомьтесь:

Бальзам для коррекции овала лица революционный продукт для биолифтинга кожи лица, шеи и зоны декольте

В чем уникальность бальзама?

Специальная формула бальзама, включающая растительный фактор роста кинетин, изокверцетин и новейший пептидный комплекс для активации эпидермального фактора роста TGF-β, значительно ускоряет синтез коллагена и эластина в коже. Протеины злаков и кератина, витамины, аминокислоты и растительные экстракты стимулируют клеточную активность и существенно повышают ее защитный потенциал. Регулярное применение бальзама позволяет реализовать принцип клеточной косметики: коррекцию повреждений и возрастных изменений кожи путем стимулирования собственных процессов восстановления тканей.

Доказанная эффективность

Клинические исследования, проведенные в Медицинском центре косметологической коррекции «ЭКЛАН», подтвердили: за месяц применения продукта Бальзам для коррекции овала лица (возраст адекватных 38-63 года) показатель эластометрии (эластичности) кожи в области «второго подбородка» улучшился на 30%!

Доказано, что регулярное применение бальзама позволяет сохранить овал лица, избавиться от морщин, придать Вашей коже упругость и свежесть!

Колонка главного технолога

1. На январской Конференции Лидеров MIRRA, Исполнительный директор Габиль Аллахвердиев и начальник Отдела развития Елена Аксенова подтвердили, что процедура ребрендинга в Компании завершена, линейки серийной косметической и лечебно-оздоровительной продукции полностью сформированы. Последующие возможные изменения ассортиментного ряда будут носить индивидуальный «точечный» характер и касаться ротации только отдельных морально устаревших или экономически нецелесообразных средств.

2. Весной этого года будет завершено производство продуктов **Маска грязевая для сухой кожи** и **Маска грязевая для жирной кожи**, им на смену придет универсальная **Маска курортная на основе лечебных сопочных грязей** – гораздо более интересная для потребителя, обновленная, усиленная и технологически модифицированная формула.



Аналогичная процедура предстоит продуктам **Гель тонирующий для сухих волос** и **Гель тонирующий для жирных волос**. За более чем десятилетнюю историю их существования накоплены новые знания о метаболизме в коже головы и функционировании волосяных фолликулов. Производство гелей завершается, но параллельно разрабатывается новое более эффективное средство для тонизирования, активизации обменных процессов в коже головы и улучшения структуры (читай – силы) волос.

3. Снимается с производства **Лосьон после бритья с эфирными маслами мирта и кипариса**. Формула с этиловым спиртом настолько отличается от концепции создания косметики MIRRA, что, похоже, не находит должного отклика среди пользователей нашей продукции.

4. Уважаемые дистрибьюторы, получившие промо-продукт **Сыворотка с икорным золом осетровых рыб!** Не стоит усердствовать с количеством наносимого на кожу средства. Это активный продукт, и выражение «чем больше, тем лучше» к нему не подходит (как, кстати, и ко всему ассортименту косметики MIRRA). Разработчик средства Екатерина Аитова подчеркивает, что Сыворотка – не самостоятельное (индивидуальное) средство. Она предназначена для усиления действия используемых Вами средств (в основном – линии Повседневного ухода MIRRA DAILY), поэтому наносят ее **тонким слоем** и сразу после нее – используемое Вами средство.

А. Голубков,
кандидат химических наук



Мягкие, теплые и пушистые...



26 декабря дистрибьюторы Сыктывкара, дружной командой – 22 человека, в составе которой были новички, дистрибьюторы со стажем и опытные мастера, собрались в уютном кафе города, чтобы вместе проводить 2010 год.

Год был насыщен событиями: конференции, бизнес-семинары с участием Максима Сергеева, Марафон в Москве, отдых в Дубае, участие в выставках...

Этот год привел в нашу команду новичков, и многие из них стали активными дистрибьюторами. Это был очень удачный год! За работой, учебой и отдыхом он пролетел как одно мгновение!

В теплой семейной атмосфере, с дедом Морозом, подарками, с танцами с партнером «на одной ножке», с гаданием цыганки, с клоунами, песнями, аттракционами и вручением призов, с теплыми поздравлениями, наша команда отдыхала и искренне веселилась.

27 декабря в офисе для дистрибьюторов, которые один за другим шли за новогодними подарками, мы накрыли «сладкий стол» с конфетами, мандаринами и шампанским. Здесь же, кто хотел, надевал маску, ушки и на время становился «зайкой» и желал всем в Новом году – быть мягкими, теплыми и пушистыми!

Нас знают и любят!

В Центре международной торговли Сыктывкара с 16 по 18 декабря состоялась универсальная выставка-ярмарка «Новогодний серпантин. Подарки».

На ярмарке были представлены товары из меха, кожаная и текстильная галантерея, постельное белье, посуда, рождественские и новогодние подарки, бижутерия, косметика, сувениры, изделия народных промыслов.

Здесь можно было подобрать сувениры из Архангельска, Вологды, Кирова, Чебоксар, Нижнего Новгорода, Красавино, Ярославля, Санкт-Петербурга, Москвы и даже из Белоруссии (Гродно). Выставка привлекла внимание горожан и гостей Сыктывкара – в течение 3-х дней в выставочном зале не прекращался поток людей.

Стенд MIRRA располагался на удобном для посетителей месте и выглядел особенно привлекательно. Не заметить нас было невозможно! Ярко оформленные

промостойки с логотипом MIRRA, баннер с красивыми баночками и черной икрой привлекали посетителей ярмарки, не давали пройти мимо.

Посетители проявляли большой интерес к нашей косметике, задавали много вопросов, пробовали продукцию, покупали. Ну, а те, кто знает MIRRA, пользуются ею, подходили к нам целенаправленно за своими любимыми продуктами, приволили с собой новых дистрибьюторов и клиентов.

Каждый, кто подходил к нашему стенду, получал в подарок пробники Гель-контур для век и Крем-маска с икрой лососевых рыб, зимние каталоги с нашими адресами, телефонами и графиком работы.

Около полусотни человек прошли компьютерную диагностику кожи и купили рекомендуемую программу по уходу.

Самое приятное, что нас знают и любят!

Таисия Антонова, Платиновый мастер

Положительные результаты

В Саратове в течение 4 дней мы участвовали в Поволжской региональной выставке косметики и ювелирных изделий. В выставке приняли участие более 80 предприятий из 20 городов Поволжья.

Для того чтобы привлечь внимание посетителей к нашему стенду, мы решили, что пригласительные билеты должна раздавать модель с нашими фирменными атрибутами, а уже на стенде их гостеприимно встречали лидеры. Эта маленькая хитрость имела успех: сотням посетителей наши консультанты провели диагностику кожи лица, дали рекомендации по комплексному применению косметических средств MIRRA, и, как результат, десятки человек вступили в наши ряды.

Мы не ограничились работой на стенде и на главной сцене выставки с большим успехом провели три мастер-класса.

Д. Жданов

Радость детей – счастье родителей!



В конце 2010 года в Симферопольском офисе MIRRA состоялось подведение итогов конкурса детского творчества «Осень Золотая». Возраст участников – от года до 15 лет. Дети и их родители проявили творческие способности и смекалку в подборе техники и материалов: гуашь, акварель, пластилин, вышивка, бисер, злаковые, крупы и различные природные материалы. На вручение пришли целыми семьями! Каждый ребенок рассказывал о своей работе. Вручали детские зубные пасты, шампуни, карандаши и яркие книги. Специально для детей был заказан торт, который был изготовлен из ягод, желе, орехов и натуральных сливок. И дети, и взрослые были в восторге!

Дорогие читатели!

Работа в нашей компании – это трудный серьезный бизнес. Но, по нашим наблюдениям, лучше всего дела идут у тех, кто умело сочетает свою деятельность с праздниками, развлечениями, познавательными путешествиями. Любопытные, стремящиеся к знаниям люди всегда стояли в авангарде общества, а об их чувстве юмора слагались легенды.

Наша компания всегда славилась остроумными людьми. Вспомните только наши знаменитые шоу: Мисс и Мистер MIRRA, Супер семья, КВН и множество других блестящих мероприятий...

И в газете вы регулярно участвовали в самых различных конкурсах...

Редакция решила возобновить живое общение с веселыми и

остроумными «миррянами» и для разминки предлагает вам придумать оригинальные подписи для этого умильного медвежонка. Победителей ждут призы!

Комментарии присылайте по электронной почте gazeta@mirra.ru. К сожалению, письма идут слишком долго (особенно из отдаленных регионов и из-за рубежа), и прежние конкурсы получались слишком растянутыми. Поэтому, у кого нет Интернета, – постарайтесь найти возможность отправить свое сообщение через склады, знакомых, детей, внуков и т.д.

Для оперативности вводятся ограничения по срокам: три недели со дня подписи газеты в печать (нижний правый столбец в конце газеты). Поэтому, – без обид!



Постараемся сделать конкурс ежемесячным, и с нетерпением ждем ваших сообщений!

Редакция ИБ «MIRRA»

Конкурс!

Конференции, семинары MIRRA февраль, март

12	февраля	Нижний Новгород	И. Рудаков	Конференция
19	февраля	Челябинск	М. Сергеев, Е. Аксенова	Региональная/к
		Ярославль	В. Пономаренко, Е. Аитова	Конференция
26	февраля	Ростов-на-Дону	М. Сергеев, Е. Аксенова	Региональная/к
		Владимир	А. Голубков, Ю. Хайновская, Г. Павловский	Конференция
6	марта	Волгоград	М. Сергеев, Е. Аксенова	Конференция
		Санкт-Петербург	М. Сергеев, Е. Аксенова	Конференция
12	марта	Пермь	С. Волынец, Е. Аитова	Конференция
		Брянск	В. Пономаренко	Семинар
19	марта	Киев	М. Сергеев, Е. Аксенова	Региональная/к
26	марта	Ульяновск	И. Рудаков, С. Волынец	Конференция
27	марта	Калининград	В. Пономаренко, Е. Аитова	Конференция

Поздравляем!



Почетные знаки присвоены следующим дистрибьюторам компании MIRRA:

Мастер

Владимир Чернушевич (Кемерово)
Надежда Григорьева (Иркутск)
Татьяна Ханхареева (Иркутск)
Анна Кононова (Иркутск)
Галина Ведмич (Иркутск)
Светлана Спиридонова
 (Курганская обл., с. Введенское)
Людмила Шилова
 (Ленинградская обл., Пушкин)
Елена Павелко (Владимир)
Алексей Чуваев (Украина, Севастополь)
Ирина Хоботова (Ленинградская обл., Пушкин)
Любовь Кудря (Кимры)
Светлана Насонова (Тверская обл., Бежецк)
Евгений Козлов (Вологда)

Серебряный мастер

Антонина Чугаева
 (Новосибирская обл., Бердск)

Золотой мастер

Екатерина Таскаева (Иркутск)

июнь – август 2010