

Открылся обновленный торговый зал «Красносельский»!

Здесь все сделано для настоящих косметических гурманов! Специально разработанный стиль зала, изысканный дизайн, клиентская зона - дистрибьюторы MIRRA будут просто очарованы. А это значит, что делать покупки здесь будет вдвойне приятно! Не забыли мы и о клиентах Компании. Здесь Вам подберут косметическую продукцию, расскажут важную информацию и помогут сориентироваться в многообразии линий и средств.

Мы ждем Вас каждый день с 10 до 21 часа без обеда и выходных.

Ждем Вас на «Красносельской»!



Наш адрес: Москва
ул. Гаврикова, д. 2/38
тел.: 8 (499) 265-70-78
8 (495) 742-78-66

Новости MIRRA



Уважаемые дистрибьюторы, время не стоит на месте, и мы должны двигаться вместе с ним!

Бренд-зона – как дополнительная форма представительства Компании

Мы всегда находимся на острие технологического прогресса, разрабатывая и выпуская инновационную продукцию. Также серьезно мы относимся к продвижению и укреплению бренда MIRRA. И, безусловно, ключевым элементом продвижения и укрепления бренда является обеспечение дистрибьюторов и клиентов Компании продукцией и сервисом.

Современный образ жизни навязывает нам все более высокую скорость, притом, что во всех крупных городах проблема транспортной доступности, по-простому – пробок, стоит все более остро. И если десять лет назад было нормально потратить три часа на поездку за продукцией на склад, то сегодня это сделать все сложнее. Безусловно, часть проблемы снимается с помощью более продолжительного графика работы (московские торговые залы уже несколько лет работают с 10 до 21 часа без выходных), тем

не менее всю проблему это не снимает. Особенно в больших городах.

Сделав маркетинговый анализ, изучив опыт конкурентов и зная особенности нашей дистрибьюторской сети, мы разработали стратегию продвижения Компании в нынешних условиях.

Основными требованиями были:

- Обеспечение устойчивого роста продаж
- Обеспечение устойчивого роста дистрибьюторской сети, как в количественном, так и в качественном выражении
- Обеспечение продвижения и укрепления бренда MIRRA, как на федеральном, так и на региональном уровне.

Согласно этой стратегии одним из решений вопроса доступности продукции и обслуживания, в первую очередь для дистрибьюторов, является фирменная бренд-зона.

Бренд-зона MIRRA

Бренд-зона – это островная или пристенная конструкция, размещенная в крупных и средних торгово-развлекательных центрах, имеющая утвержденный фирменный внешний вид, осуществляющая продажу только товаров Компании и предоставляющая набор обязательных бесплатных услуг (регистрация нового дистрибьютора, прием переносов и резервирований, помощь в получении личного кабинета и операций в нем, предоставление продукции на пробу, диагностика кожи, консультирование, подбор продукции и т.д.). Продажа осуществляется по утвержденным Компанией ценам, как для клиентов, так и для дистрибьюторов. Бренд-зона обязательно находится на пересечении транспортных путей, в местах с высоким пешеходным и автомобильным трафиком. По сути, бренд-зона – дополнительная форма представительства Компании, своего рода РЦ. При этом она обладает рядом серьезных преимуществ, и опыт первой открытой в Москве бренд-зоны их подтвердил.

Первая бренд-зона на втором этаже ТРЦ «Спектр» у метро «Теплый стан» приветливо распахнула двери для своих посетителей. И в первые же дни работы мы услышали слова благодарности от клиентов и дистрибьюторов.

«Как здорово, что теперь нет необходимости ездить в другой конец города. В бренд-зоне MIRRA доступны абсолютно все услуги: начиная от консультации по продукции и заканчивая подписанием новичка!» - слова одного из первых дистрибьюторов, ставшего покупателем бренд-зоны.

«Замечательно, что теперь я могу купить вашу продукцию! Очень по ней соскучи-

лась, обслуживавший меня дистрибьютор уже лет пять не звонил. Честно говоря, думала - Компания больше не работает» - слова одного из клиентов ставшего покупателем бренд-зоны.

Бренд-зона позволяет:

- **Выявить и активизировать «спящих»** (не активных, но лояльных Компании) клиентов и дистрибьюторов
- **Привлечь тех, кто когда-то что-то слышал о продукции и Компании, в прошлом был клиентом или дистрибьютором**
- **Обеспечить доступ к продукции и обслуживанию дистрибьюторов, проживающих или регулярно проезжающих рядом, что, безусловно, повышает товарооборот**
- **Заметнее представлять бренд Компании, нежели при офисном формате работы. Проводить разнообразные акции и праздники**
- **Получить много новых клиентов и дистрибьюторов.**

Бренд-зона – серьезный рабочий инструмент, удобство и экономия времени для дистрибьюторов и клиентов. Современная форма продвижения бренда и роста дистрибьюторской сети.

Григорий Павловский,
зам. начальника,
Отдел продаж и логистики

Кто на свете всех белее?

«Здравствуй, зеркальце! скажи
Да всю правду доложи:
Я ль на свете всех милее,
Всех румяней и белее?»

А. С. Пушкин



Каноны красоты не меняются уже много столетий. Нежная, бархатистая кожа, легкий румянец, живой взгляд и милая улыбка... как они украшают женщину. Но что делать, когда всю картину портит неравномерный цвет кожи или попросту пигментные пятна.

Как известно, цвет кожи определяется многими факторами – количеством и распределением пигментов, толщиной эпидермиса и рогового слоя, состоянием рогового слоя, количеством и расположением кровеносных сосудов, рельефом кожи. Но, несмотря на это, главный вклад вносит пигмент кожи – меланин, отсутствие которого сразу можно заметить у больных витилиго по белым участкам кожи. Поэтому локальные гипермеланозы (увеличение количества меланина в эпидермисе или дерме) и гипомеланозы (уменьшенное содержание или отсутствие меланина в дерме, лейкодерма) являются серьезными косметическими дефектами, которые нередко наносят человеку психологическую травму.

Для того чтобы лучше понять природу образования пигментных пятен, необходимо поближе познакомиться с клетками, отвечающими за выработку меланина – меланоцитами, а чтобы понять принцип действия отбеливающих средств, – поближе познакомиться с процессом образования пигмента в коже.

Меланоциты – это крупные отростчатые клетки, которые располагаются под слоем базальных кератиноцитов (главных клеток эпидермиса) в соотношении примерно 1 меланоцит на 10 кератиноцитов. В некоторых более пигментированных участках кожи меланоциты встречаются чаще – 1 меланоцит на 4 кератиноцита. Меланоциты связаны клеточными мостиками (дермосомами) с базальной мембраной, окружающими кератиноцитами и друг с другом. (рис. 1) Меланоцит и связанные с ним кератиноциты образуют единую функциональную единицу, в которую может входить до 36 кератиноцитов. Меланоциты синтезируют меланин и передают его определенной группе мальпигиевых клеток. Экскреция пигмента в другие клетки – это цитокринная передача меланина из клетки в клетку, которая осуществляется благодаря множественным ответвлениям отростков меланоцитов, расходящихся в разных направлениях.

Меланин синтезируется из аминокислоты тирозина в серии последовательных окислительных реакций. Первые две стадии этого процесса – превращение тирозина в ДОФА-хинон через ДОФА (диоксифенилаланин) – осуществляется при участии фермента тирозиназы. Далее ДОФА-хинон, участвуя в ряде химических реакций, превращается в эумеланины (черные и коричневые пигменты) и феомеланины (желтые пигменты). (рис. 2)

Меланоциты являются очень чувствительными клетками. По мнению некоторых исследователей меланоциты играют роль сторожевого поста, реагирующего на все внешние негативные воздействия и внутренние неполадки в организме. Главным стимулом для меланоцитов является УФ излучение, но синтез меланина также может усиливаться в ответ на воспаление, механическое раздражение (натирание, пластические операции, пилинги и т.д.), при ряде инфекций, паразитарных заболеваниях. Особенно высок риск появления гиперпигментации у смуглых людей, меланоциты которых очень активно реагируют на любые стрессовые воздействия. На пигментацию влияют женские половые гормоны – эстрогены, поэтому гиперпигментация иногда

появляется во время беременности, при приеме гормональных препаратов. Ряд внутренних заболеваний также приводит к усилению пигментации.

Список гипермеланозов довольно обширен, однако в косметологической практике чаще всего приходится сталкиваться со следующими проблемами.

Хлоазма (мелазма) – коричневые или светло-коричневые пятна, появляющиеся на лице в большинстве случаев во время беременности («маска беременности»), при приеме гормональных контрацептивов или вследствие иных причин. Появление мелазмы объясняется врожденной повышенной чувствительностью меланоцитов к стимулирующим воздействиям – УФ излучению, эстрогенам и т.д. Мелазма является явным косметическим недостатком, однако она не всегда требует лечения. Так, гиперпигментация, возникшая во время беременности, обычно проходит через некоторое время после родов, а для устранения гиперпигментации, возникшей на фоне приема гормональных контрацептивов, достаточно перейти на другие методы контрацепции. Хлоазма часто возникает у людей с генетически темной кожей, меланоциты которых обладают повышенной чувствительностью к различным воздействиям.

Веснушки (эфелиды) – мелкие, множественные, желтовато-коричневого цвета пигментные пятна округлой формы. Локализуются преимущественно на открытых участках тела (лице, плечах, руках, спине, грудной клетке). Первые высыпания веснушек обычно появляются в 5-6-летнем возрасте, достигая максимума в период полового созревания. Количество веснушек многократно увеличивается в весенне-летний период под влиянием солнечных лучей. Зимой их проявления менее заметны. Проявление веснушек более выражено у людей со светлыми или рыжими волосами, с возрастом их количество уменьшается. В появлении веснушек решающую роль играет наследственный фактор, связанный с изменением структуры меланоцитов, они начинают вырабатывать меланин гораздо интенсивнее. Кроме того, неравномерное их распределение в коже под действием УФ лучей приводит не к ровному загару, а к появлению веснушек. Кроме наследственности, на возникновение веснушек оказывает влияние гормональный дисбаланс, стрессы, заболевание печени и желчного пузыря, гиповитаминозы, частые пилинги. Поэтому в целом ряде случаев следует вести речь не о лечении веснушек, а о профилактике их возникновения (заблаговременное использование средств с УФ фильтрами, шляп с широкими полями и т.д.).

Лентиго – коричневые или светло-коричневые пятна, слегка возвышающиеся над поверхностью кожи. В области лентиго наблюдается сочетание гиперпигментации и кератоза (утолщения рогового слоя). Различают солнечное лентиго, являющееся одним из признаков повреждения кожи УФ излучением, и старческое лентиго, появляющееся обычно в пожилом возрасте.

Поствоспалительная и посттравматическая пигментация – остаточная пигментация на месте воспалительного процесса является частым следствием угревой болезни, а также одним из возможных осложнений после косметических процедур, связанных с повреждением кожи (лазерная шлифовка кожи, дермабразия, пилинги, эпиляция и т.д.). Появление гиперпигментации после косметических процедур объясняется тем, что меланоциты активируются не только в ответ на УФ излучение, но и при повреждении кожи, воспалении и других процессах, сопровождающихся появлением свободных радикалов. Особенно легко активируются меланоциты в так называемой этнической коже – монголоидной, негроидной. Пигментация на месте воспалительного процесса может пройти самопроизвольно, но чаще требуется дополнительное вмешательство.

Разобравшись с причинами возникновения пигментации, механизмами ее формирования в коже и существующими видами, перейдем к способам борьбы с гипермеланозами.

Как известно, «кто предупрежден, – тот вооружен», поэтому главный способ борьбы с пигментными пятнами – предупреждение их появления. При любом типе кожи риск возникновения гиперпигментации особенно высок после пилинга (химического, лазерного, дермабразии); лазерной эпиляции; пластических операциях; а также во время беременности; при приеме гормональных контрацептивов; при приеме антибиотиков и других лекарств, которые могут оказаться фотосенсибилизаторами. Во всех этих случаях необходимо применять косметические средства с УФ фильтрами и по возможности избегать солнца. Защита от солнца необходима также и тем, чья кожа склонна к появлению веснушек.

Если же гиперпигментация все-таки возникла и не проходит самостоятельно,

то ее приходится устранять, т.е. отбеливать. Однако отбеливание лишь тогда будет эффективным, если способ отбеливания выбран с учетом причин, вызвавших повышенное образование пигмента, и индивидуальных особенностей кожи. При этом защита от солнца является обязательным условием при применении любых отбеливающих средств.

Наиболее эффективные отбеливающие средства действуют непосредственно на сам процесс синтеза меланина: либо нарушая способность меланоцитов производить меланин (для этого, как правило, применяют токсичные вещества, что в свою очередь может быть опасным для здоровья), либо вмешиваясь в процесс синтеза меланина (обычно используют вещества, воздействующие на фермент тирозиназу), либо блокируя химические сигналы, запускающие синтез пигмента.

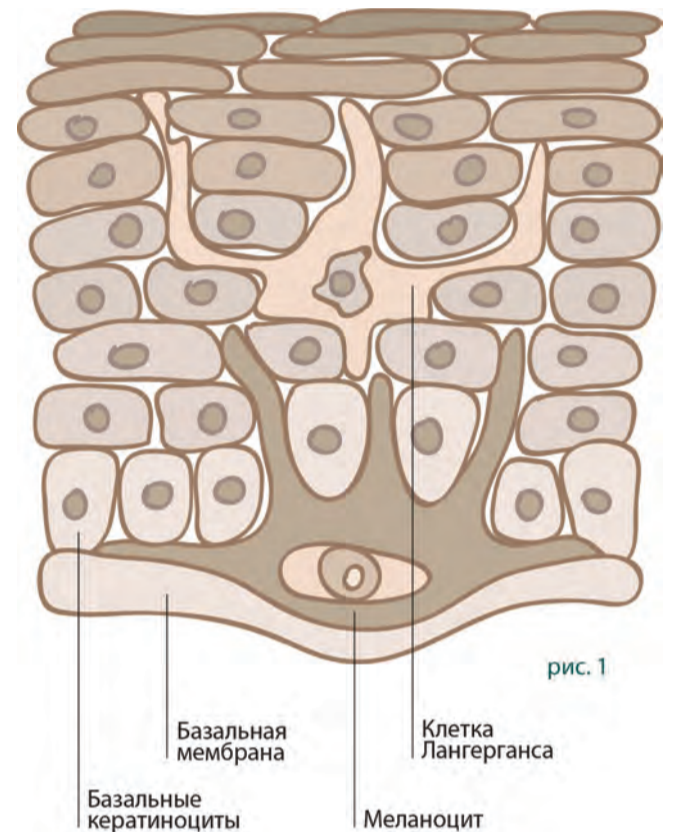


рис. 1

Последние исследования в области борьбы с гипермеланозом подтвердили очевидную роль свободных радикалов и медиаторов воспаления в образовании пигментации, и в отбеливающих средствах стали добавлять антиоксиданты и противовоспалительные средства.

Также обычно в косметических отбеливающих средствах отбеливающие компоненты сочетают с веществами, ускоряющими отшелушивание рогового слоя и обновление эпидермиса – альфагидроксикислотами (АНА-кислоты), ретиноидами.

Не стоит забывать и про растительные препараты, которые дают в большинстве случаев не столь быстрые и заметные результаты, зато действуют более мягко и постепенно. Среди таких препаратов стоит отметить экстракты толокнянки, брусники, солодки, зеленого чая, калины, петрушки и многие другие.

Кроме того, повлиять на цвет лица можно, насытив кожу влагой. Интенсивно увлажненная кожа выглядит более светлой и свежей, а неровности пигментации кажутся менее заметными. Так же освежить цвет лица поможет стимуляция кровообращения в коже. Специальные оптически активные частицы, содержащиеся в косметических средствах, тоже помогут улучшить цвет кожи. Такие частицы отражают свет определенным образом и создают иллюзию осветления кожи.

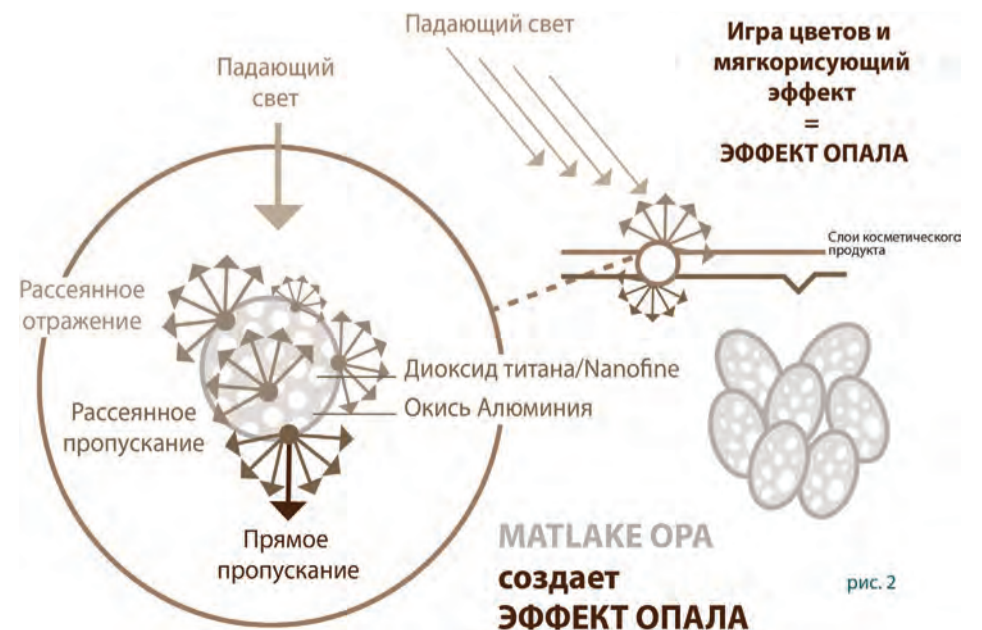


рис. 2

Теперь, когда стали немного понятнее все аспекты, связанные с гипермеланозом, MIRRA рада представить обновленную **серию Антипигментация линии MIRRA INTENSIVE**, в которую вошли два продукта - **Сыворотка ОТБЕЛИВАЮЩАЯ** и **Крем дневной АЛЬБИНА**.

Сыворотка ОТБЕЛИВАЮЩАЯ

Предназначена для локального применения, уменьшает пигментные пятна, подавляя избыточный синтез меланина, оказывает активное противовоспалительное и антиоксидантное действие. Эффективно осветляет веснушки, послеродовые и посттравматические пигментные пятна, фотопигментацию. Наносить данное средство следует курсом в течение не менее 3-4 недель утром и вечером на зоны гиперпигментации. Обрабатываемые участки кожи требуют дополнительной защиты солнцезащитными средствами с высоким SPF (крем SPF-30).

Активные ингредиенты Сыворотки ОТБЕЛИВАЮЩЕЙ: эфир фенилаланина и ундециленовой кислоты (Sepiwhite); экстракты эмблики, босвелии, гибискуса, брусники, зеленого чая и лакричного корня (солодки); АНА-кислоты (винная, молочная, лимонная, янтарная, яблочная), витамины С и Е.

Механизм действия основного отбеливающего ингредиента Sepiwhite основан на конкурентном замещении α -меланоцитостимулирующего гормона (α -МСГ) – биопептида, состоящего из 13 аминокислот, его антагонистом – эфиром фенилаланина и ундециленовой кислоты. α -МСГ нарабатывается и выделяется кератиноцитами под действием УФ излучения, затем связывается с меланокортиновыми рецепторами (MC1R) на поверхности меланоцитов. В ответ меланоциты начинают синтезировать меланин. Замещая α -МСГ, Sepiwhite блокирует все ступени пигментационного каскада и предотвращает появление пигментации. (рис. 3)

Экстракт эмблики – экстракт, получаемый из фруктов *Phyllanthus emblica* (*P. emblica*), которые используются в аюрведе при различных заболеваниях человека на протяжении 4000 лет, содержит более 50% (обычно 65-75%) гидролизующих низкомолекулярных танинов, наличие которых и обуславливает высокую активность данного экстракта.

Экстракт *P. Emblica* имеет уникальный механизм действия: он воздействует сразу на несколько точек биохимической цепи меланогенеза. Экстракт ингибирует две биохимические последовательности, катализируемые тирозиназой – превращение тирозина в L-ДОФА и далее в ДОФА-хром, а также, активность пероксидазы/H₂O₂-индуцированного превращения ДОФА в ДОФА-хром. Более того, он хелатирует Fe²⁺, благодаря чему блокируется Fe²⁺/H₂O₂-индуцированный путь меланогенеза. Также экстракт эмблики обладает сильным антирадикальным свойством и ингибирует меланогенез с помощью подавления образования супероксид-анионного радикала.

Экстракт лакричного корня получают из корней и корневищ Солодки уральской (лат. *Glandulifera*). Экстракт солодки содержит углеводы и родственные соединения (глюкозу, сахарозу, фруктозу), полисахариды, органические кислоты, фенолкарбоновые кислоты и их производные, тритерпеноиды (глицирризиновую кислоту, глицирризин, сапонин), смолы, фитостероиды, флавоноиды. Именно к флавоноидам относится основной действующий компонент экстракта лакричного корня – глабридин. Это вещество подавляет активность ферментов, участвующих в процессе формирования меланина: тирозиназы, ДОФА-хром-таутомеразы и DHICA-оксидазы (или TRP1), тем самым предотвращая образование пигментных пятен.

Экстракт брусники содержит в своем составе арбутин (23,4%), комплекс оксикоричных кислот (16,8%), фенольные гликозиды (гиперозид, салидразид), флавоноиды (кемпферол, авикулярин и т.д.), полифенолы, органические кислоты (винная, хинная и т.д.). Благодаря наличию арбутина экстракт брусники мягко и безопасно подавляет синтез меланина, уменьшая активность фермента тирозиназы, а благодаря наличию значимого количества производных эллаганнина – эллаговой и галловой кислот оказывает антиоксидантное, противовоспалительное, антисептическое действие и улучшает слущивание ороговевших клеток.

Натуральный витамин С, стабилизированный глюкозой (аскорбил глюкозид), попадая на кожу, под действием ферментов постепенно расщепляется до аскорбиновой кислоты (витамин С) и глюкозы. Такое длительное высвобождение витамина С способствует более эффективному подавлению синтеза меланина и окислению уже существующего пигмента в отличие от нестабилизированного витамина С. Кроме того, аскорбил глюкозид способствует пролонгированной стимуляции коллагена и защите от УФ излучения.

Экстракт босвелии (ладанного дерева) содержит уникальный комплекс босвелиевых кислот, который эффективно ингибирует ферменты, вызывающие воспаления при контакте с раздражающими компонентами, тем самым оказывая мощное противовоспалительное действие. Также экстракт босвелии способен ингибировать эластазу и гиалуронидазу, что способствует повышению уровня эластина и увлажненности кожи.

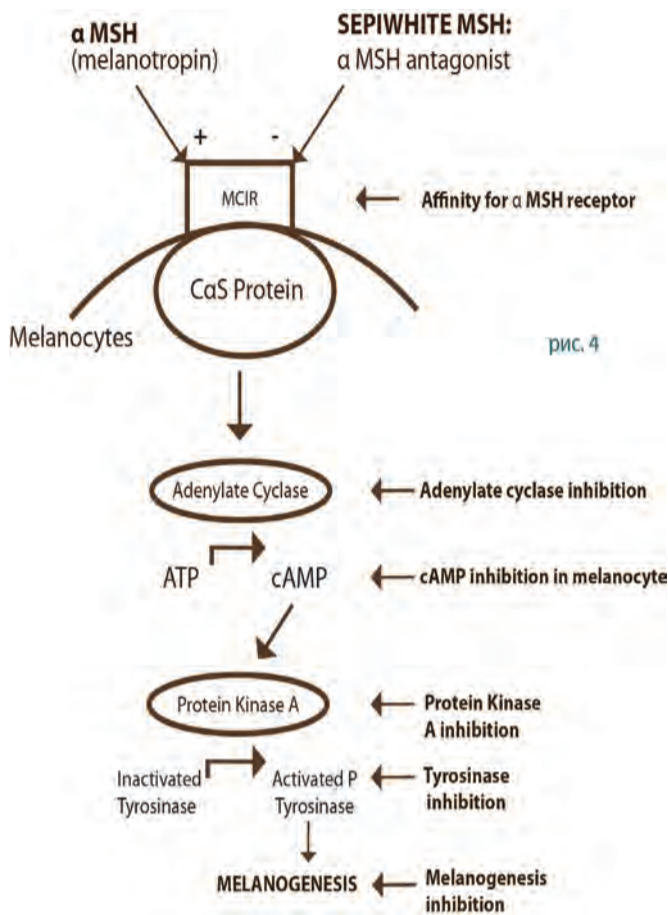


рис. 4

АНА-кислоты (винная, молочная, лимонная, янтарная, яблочная) ускоряют отшелушивание рогового слоя и обновление эпидермиса.

Согласно комплексному подходу к проблеме гипермеланоза все активные компоненты Сыворотки ОТБЕЛИВАЮЩЕЙ можно разделить на следующие группы: компоненты, уменьшающие выработку меланина – Sepiwhite, экстракты эмблики, лакричного корня, брусники, витамин С; компоненты, улучшающие отшелушивание рогового слоя – АНА-кислоты; компоненты, обеспечивающие антирадикальную защиту кожи (антиоксиданты), – экстракты эмблики, брусники, зеленого чая, гибискуса, витамины Е и С; компоненты, подавляющие медиаторы воспаления (противовоспалительные компоненты), – экстракт босвелии, эфирные масла мяты и шалфея, витамин Е, масла амаранта и сасанквы.

Такой насыщенный состав Сыворотки ОТБЕЛИВАЮЩЕЙ позволяет достигнуть стойкого отбеливающего эффекта и избавиться от многих видов пигментных пятен.

Крем дневной АЛЬБИНА

Легкий дневной крем двойного назначения: выраженный эффект осветления и сияния кожи, за счет фокус-эффекта светорассеивающих частиц, а также активная ее защита и увлажнение в течение дня.

Биофлавоноиды солодки и танины эмблики оказывают комплексное действие на все стадии процесса образования пигментных пятен, предотвращая гиперпигментацию и обеспечивая мягкое отбеливание и выравнивание тона кожи. Витамины, антиоксиданты и полисахаридный комплекс хитин-глюкана обеспечивают восстановление функционального баланса, эластичности, упругости и микрорельефа кожи. Крем следует наносить утром на предварительно очищенную кожу лица.

Все активные ингредиенты Крема дневного АЛЬБИНА можно разделить на две группы. Первая группа ингредиентов улучшает цвет лица и выравнивает ее тон: экстракты эмбли-

ки, лакричного корня, босвелии и брусники отвечают за мягкое отбеливание кожи и предотвращение гиперпигментации; кислоты молочная и яблочная бережно отшелушивают роговой слой; светорассеивающие частицы обеспечивают сияние кожи за счет фокус-эффекта.

Из этой группы ингредиентов поподробнее остановимся на очень интересном компоненте – Matlake OPA. (рис. 4)

Это уникальный пигмент нового поколения с мягким фокус-эффектом и способностью к адаптации под цвет кожи. Matlake OPA преобразует свет подобно опалу, который адаптируется под цвет кожи, при этом пигмент корректирует дефекты кожи и маскирует мелкие морщины на весь день.

Легенда гласит, что опал изменяет свой цвет согласно настроению человека, который держит его. С помощью этой легенды ученые объяснили игру цветов, которая ведет к изменению спектральных цветов путем преломления света. Пигмент со свойствами мягкого фокусирования и адаптации под цвет кожи обеспечивает превосходный матирующий эффект. Matlake OPA усиливает рассеивание света, сглаживая недостатки внешнего вида кожи.

Вторая группа ингредиентов обеспечивает лифтинг, защиту и увлажнение кожи: ценные масла соевое, оливковое, сасанквы; экстракты эмблики, босвелии, брусники; полисахаридный комплекс хитин-глюкана Vitipure; карбамид, глицин, полисахариды льна; витамин Е, антиоксидант RonaCare AP; эфиры коричной кислоты – фильтры, защищающие кожу от УФ излучения.

«Умный антиоксидант» RonaCare AP является передовым компонентом в защите кожи от свободных радикалов, предотвращая преждевременное старение кожи. Эффективный и стабильный антиоксидант начинает работать тогда, когда активность других ингредиентов заканчивается, непрерывно оказывая свое действие в течение 24 часов. Под воздействием УФ излучения «охранная система» инициируется: окислительный стресс недоступен, защита от УФ излучения построена, и образование активных радикалов далее предотвращается. После нанесения на кожу RonaCare AP индивидуально адаптирует свою защитную способность к коже каждого человека. RonaCare AP защищает компоненты кожного сала, т.е. поверхностных липидов кожи, от УФ лучей, обеспечивая коже непревзойденную мягкость.

Vitipure – биополимерный комплекс высокой чистоты и натурального неживотного происхождения, в котором синергетически усилены действия хитина и бета (1,3)-глюкана. Запатентованный полисахаридный комплекс хитин-глюкана – Vitipure оказывает 5 доказанных действий: восстанавливает эластичность, упругость и защитный барьер кожи, стимулирует работу ключевых клеток кожи – кератиноцитов и клеток Лангерганса, разглаживает микрорельеф, увлажняет и смягчает кожу. Использование Vitipure в новом Креме дневном АЛЬБИНА позволяет нормализовать состояние кожи, улучшить организацию рогового слоя и эластичность кожи, ингибировать активность металлопротеина, ответственного за разрушение коллагена, восстановить разрушенный коллаген, защитить от вредных соединений путем связывания тяжелых металлов, защитить клетки Лангерганса от УФ повреждения.

Крем дневной АЛЬБИНА – уникальный в своем роде продукт, его применение обеспечивает комплексный и многоуровневый подход к решению таких проблем, как устранение пигментных пятен, улучшение цвета лица, борьбы с фотостарением, насыщение кожи влагой и защитой всех клеток кожи от УФ излучения.

Использование двух продуктов - Сыворотка ОТБЕЛИВАЮЩАЯ и Крем дневной АЛЬБИНА, а также: свежий воздух, здоровое питание, физическая активность, регулярная работа кишечника и полноценный ночной отдых - сотворят с Вашей кожей самое настоящее чудо.

Оксана Иванова,

ведущий технолог,
ассистент кафедры технологии
химико-фармацевтических и
косметических средств
РХТУ им. Д.И. Менделеева

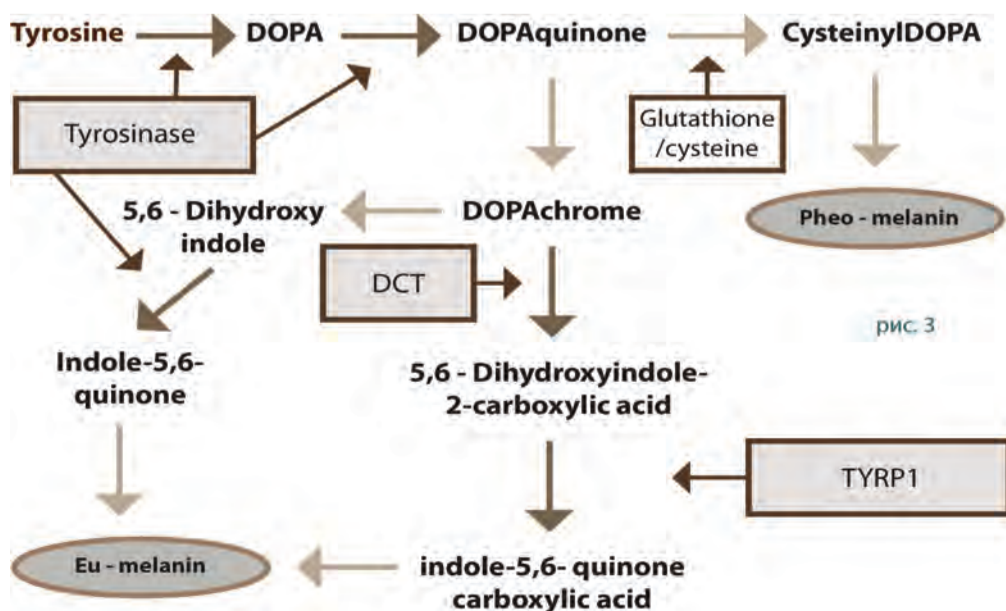


рис. 3

Литература:

1. Марголина А.А., Эрнандес Е.И. Новая косметология. Том I., М.: ООО «Фирма Клавель», 2005. – 424 с.:ил.
2. Журнал «Косметика&Медицина». 2012, №1.

Не бойтесь учиться, знание невесомо...



Хочу вспомнить о тех этапах большого дистрибьюторского пути, которые привели первых энтузиастов, сделавших ставку на российскую компанию, к успеху и лидерским позициям. И поделиться рассуждениями о том, как сегодня с MIRRA реализовать себя здоровым, успешным и красивым человеком.

- позиционирование бренда MIRRA;
- сегменты рынка;
- соотношение спрос-предложение;
- соотношение цена-качество;
- портрет современного потребителя;
- товарооборот в своей структуре и т.д.

Когда я оглядываюсь на пройденный путь и анализирую составляющие достигнутого успеха, а проще говоря - вспоминаю, что же мы делали каждый день для достижения поставленных целей, передо мной выстраивается система самых простых шагов и действий:

- пользовались продукцией Компании сами;
- изучали состав, свойства и действие продукта;
- продавали, продвигали, предлагали продукцию, создавая клиентскую базу и получая прибыль от розничных продаж (первый доход);
- одновременно приглашали (рекрутировали) знакомых и незнакомых людей, создавая свою организацию (сеть);
- обучались сами и учили (спонсировали) новичков делать то же самое, т.е. дублировать систему простых шагов;
- получали вознаграждение от Компании (второй доход), величина которого сразу сместила акценты в сторону работы, направленной на увеличение своей структуры.

Успех неизбежен тогда, когда делаешь эти шаги всегда!

И сегодня, уже в новых условиях ведения бизнеса XXI века, эти «азбучные» истины по-прежнему актуальны.

Но, наряду с этим, существенно выросли требования к дистрибьюторам, избравшим сетевой бизнес основой для своей карьеры, личностного успеха и постоянного дохода.

Современный лидер MIRRA – это бизнесмен – предприниматель в классическом понимании этого вида деятельности. Это дистрибьютор, достаточно свободно владеющий не только понятиями сетевого бизнеса, но и такими необходимыми маркетинговыми категориями, как:

Наши лидеры - это люди, стремящиеся стать профессионалами-экспертами как в области продукта и его продвижения на рынке, так и в вопросах развития своего бизнеса с помощью самых современных методов и технологий.

Особенно ярко эти качества современного предпринимателя удалось проявить дистрибьюторам Компании в мае этого года на «Ярмарке школ», проходившей в Репино под Санкт-Петербургом.

«Ярмарка» - это не только продолжение традиций, но и незабываемое событие, когда встречаются и обмениваются накопленным опытом представители (партнеры) Компании из различных регионов России и других стран, а также лидеры, возглавляющие крупные дистрибьюторские структуры. Прошедшая «Ярмарка школ» показала, что за 17 лет успешной работы MIRRA вырастила, воспитала, обучила огромное количество креативно мыслящих, творческих и целеустремленных дистрибьюторов, по сути, создав прочный лидерский фундамент. Это выразилось как в командной работе, так и в выступлениях отдельных лидеров.

Особенно меня порадовало большое количество молодежи, только начинающей свой путь в сетевом маркетинге. Это говорит о том, что MIRRA укрепляется, она интересна тем, что и продукт и система вознаграждения дистрибьюторов отвечают устремлениям молодого поколения, т.е. требованиям современного подхода к бизнесу.

Региональные бизнес-партнеры Компании с блеском представляют бренд MIRRA на крупных городских мероприятиях, на выставках, в том числе международных; участвуют в различного рода благотворительных акциях; организуют клубную работу.

Специализированная линия профессионального ухода MIRRA professional привлекла внимание косметических салонов и косметологов. Компания активно представлена в социальных сетях, дистрибьюторы также успешно работают в интернете: создают сайты, сообщества, интернет-магазины.

Можно смело сказать, что благодаря трем китам: продукции, отличающей самые современные направления в косметологии, лидерскому и дистрибьюторскому потенциалу, а также высоко профессиональному коллективу сотрудников - Компания занимает прочное положение на косметическом рынке.

Каждый, кто сегодня делает выбор в пользу сотрудничества именно с этой Компанией, имеет все основания рассчитывать на долгосрочный и стабильный доход в это сложное для ведения бизнеса время.

В России никогда – ни в XX, ни вот уже в XXI веке - не бывает простых времен. Наряду со взрывом информационных технологий, нанотехнологий, инноваций, опять рядом с нами хорошо знакомая «страшилка» - экономический кризис. И в этой непростой ситуации Компания подставляет своим дистрибьюторам надежное плечо: постоянная система обучения искусству продаж, эффективное построение личного бизнеса через проведение школ, тренингов с лучшими бизнес-тренерами, вебинаров - дает прекрасные возможности овладения знаниями в области маркетинга, менеджмента, ведения переговоров, создания собственного имиджа, интернет-технологий.

Не бойтесь учиться, знание невесомо, это богатство, которое легко нести

MIRRA предоставляет каждому индивидууму широкое поле для реализации своих способностей, получения дохода, создания семейного бизнеса. Первоначальным вложением в бизнес являются не только деньги, но и Ваши цели, желания, знания, зрелость или молодость, творческие устремления. Основой взаимоотношений с компанией являются юридически грамотно обособленные «Соглашение о сотруд-

ничестве» и лидерский маркетинг, выполняя условия которого каждый реализует свой личный маркетинг успеха и доходов.

Что важно сейчас:

1. Удерживать товарооборот своей структуры

2. Работать командой на общий успех, увеличивая товарооборот.

Закономерности, помогающие в развитии бизнеса (А.Альпеншпиль):

1. Закон необходимого усилия:

Самое большое открытие, которое человек совершает в своей жизни, самый большой и удивительный сюрприз, - это понимание того, что он может сделать то, чего он боялся, что не сможет сделать

2. Закон познания себя:

Никто не знает своих способностей, пока не испытал их

3. Закон движения вперед:

Пути к счастью нет. Счастье - это путь

4. Закон осознанности:

Запусти свою мечту в небо, как воздушного змея, и ты узнаешь, что она принесет: нового друга, новую любовь или новую жизнь.

МЕЧТАЙТЕ!

В MIRRA каждый ощущает себя причастным к большому и важному делу, большой корпорации, разделяя общие ценности и миссию компании, и способствует развитию общего дела, опираясь на свою команду, людей «одной крови», единого успеха. На первый план выходит человек-лидер, наставник, который ведет вперед, к общему успеху.

Реализовать себя как здорового, успешного и красивого человека – это истинный путь каждого дистрибьютора в MIRRA.

УДАЧИ!

Валентина Касперская,
Платиновый мастер,
Москва