

## X Московская конференция Лидеров MIRRA

**В деловом центре отеля «Holiday Inn», расположенном рядом с Белорусским вокзалом столицы, для участия в традиционной конференции собрались 189 лидеров компании MIRRA из 73 городов России, Украины, Казахстана и Белоруссии**

Руководству и специалистам компании совместно с региональным представителям и региональным Лидерам за два дня работы конференции предстояло обсудить и решить много важных вопросов.

Продолжение на стр. 2 – 3



## Опыт дистрибьютора

## Гроза промо-акций

Всем Классным MIRRA-ШТУЧКАМ посвящается!

«Почему так получается, – думает Грустная ТЕТКА! – одним все, а мне, которая трудится целыми днями, ночей не спит, все о своих клиентах думает, – НИЧЕГО! Хорошо этим успешным дистрибьюторам, у них город огромный (клиенты супер богатые, конкуренты все умерли, баночки красивее, крем лучше впитывается и т.д. и т.п.), а мне та-а-ак тяжело! Ну, какие тут промо? Какие Америк-Сингапуры? Мне бы свои 10000 рублей заработать!»

Так может думать любой, но не Ты – успешная Классная MIRRA-ШТУЧКА! А если так и думала, то только до сегодняшнего момента! Теперь настало время отправить Грустную Тетку восвояси и открыть в себе успешную Классную MIRRA-ШТУЧКУ – грозу промо-акций!

Да! Придется здорово потрудиться! Но надо действовать без напряжения, не воевать с обстоятельствами. Конечно, придется дисциплинировать себя! И самое главное осознать, что надо сознательно работать со своим подсознанием! Механизм осуществления мечты не всегда виден, но он живет в твоей голове, и тебе решать: БЫТЬ МЕЧТЕ или НЕ БЫТЬ!

Про планирование много книг написано, про распространение продукции тоже, про работу с клиентами также не мало! Но все эти знания не будут работать, пока ты, Красавица, этого сама не захочешь! «Но об этом даже страшно подумать!!! Прирост по структуре за 6 месяцев на 7000 очков! ЭТО НЕРЕАЛЬНО!» – завопит в твоей душе, чтоб ее, Грустная ТЕТКА! НО! Мы то, Классные ДЕВЧОНКИ, знаем, что чем больше у нас амбиций, далеко идущих планов, тем большего мы добиваемся!

Стать другим человеком сложно, уж я-то это знаю! Выкинуть из своей головы все неудачи и страхи еще сложнее. Но единственный способ выбраться из тьмы на свет Божий (где тебя, между прочим, ожидает нехилый приз – поездка в Супер Страны – Эмираты или Сингапур!) – это собраться с силами и приступить к решительным действиям!

Что сделала я? В сложный момент своей жизни, когда впереди был тупик, я провела инвентаризацию мыслей! Да, Я – Потрясающая ЖЕНЩИНА! А Потрясающая ЖЕНЩИНА как минимум должна поехать в город своей мечты Нью-Йорк! И, конечно же, не за свой счет (ах, какая приятная мысль)! Поездке в Нью-Йорк – БЫТЬ!

Теперь настал подходящий момент завести рабочую тетрадь! Да, позитивно мыслить, это уже хорошо! Однако когда твои мысли выливаются на бумагу, и ты понимаешь, что именно ты это написала, возникает совсем другой эффект! Рабочая тетрадь – не только вещественное доказательство того, что ты над собой работала. Она позволяет вернуться к каким-то мыслям, отметить количество потраченного времени и проследить за своим прогрессом. А это на самом деле придает силы и уверенности в себе!

Возьми свою самую лучшую фотографию, которая только у тебя есть, а так же самую худшую. Наклей в тетради сначала плохое фото Грустной ТЕТКИ, напиши все ее худшие качества, которые мешают ее пути к мечте, и по которым она точно не будет скучать, когда избавится от них. Обязательно напиши, почему от этих качеств надо избавиться! Тоже надо сделать с лучшим фото Классной MIRRA-ШТУЧКИ. И перечислить ее самые лучшие качества Потрясающей ЖЕНЩИНЫ-ПОБЕДИТЕЛЬНИЦЫ! И

написать, для чего эти качества надо в себе холить и лелеять!

**Как это может выглядеть? Вот образец!**

#### Классная MIRRA-ШТУЧКА

##### Мои Лучшие качества:

Я организованная. Это помогает четко планировать свой день, доход. Мне это нужно для того, чтобы уделять время и работе и семье. Это нужно для того, чтобы работать более эффективно. Видеть свои результаты... и т.д., до последней мысли, которая подтвердит необходимость этого качества на пути к успеху.

Люблю продукцию и пользуюсь ею. Это мне помогает лучше обслуживать своих клиентов, в результате чего они больше заказывают продукта для того чтобы...

Люблю общаться с людьми. Это помогает мне находить новых клиентов для того чтобы...

Мне нравится изучать маркетинг-план компании. Это помогает мне лучше увидеть объем предстоящей работы, это нужно для того чтобы...

Отличное чувство юмора. Это помогает мне лучше...

У меня отличный информационный спонсор. Это помогает мне...

Люблю посещать офисные мероприятия, принимаю в них активное участие. Это помогает мне...

Люблю говорить по телефону. Это помогает мне...

И так далее...

#### Грустная ТЕТКА

##### Мои худшие качества:

Я не организованная. Это мешает мне, т.к. в течение дня я занимаюсь черти чем, много работаю (вроде бы), к вечеру устаю как собака, злюсь на домашних... падаю без сил в постель и из-за этого...

Я застенчивая. Это мешает мне знакомиться с новыми людьми, которые могли бы стать моими клиентами, из-за этого я теряю прибыль, и поэтому...

Я боюсь продавать. Это мешает мне...

Я продаю по дистрибьюторским ценам. Это мешает мне...

Я не позитивна. Это мешает мне...

Я не верю в свои силы. Это мешает мне...

Я ругаю продукцию конкурирующих фирм при клиентах. Это мешает мне...

Я работаю в нескольких сетевых компаниях. Это мешает мне...

Не умею завершать сделку, просить оплатить продукцию. Это мешает мне...

Я не провожу презентации, я вообще ничего не продаю, не обучаюсь, а только... этому больше не бывать!

И так далее...

Теперь, когда ты закончила список, сравни обе колонки. Ты видишь всю правду о себе! Переверни страницу своих худших качеств, можешь вырвать и порвать на мелкие кусочки! Грустной ТЕТКИ-НЕУДАЧНИЦЫ больше нет! Теперь ты будешь холить и лелеять образ Классной MIRRA-ШТУЧКИ! Почему? Да потому, что у тебя в руках Тетрадь УСПЕХА и ПОБЕД!

Теперь каждый день, я это подчеркиваю, надо записывать свои даже самые маленькие достижения и хвалить себя за это!

#### Например:

Я проснулась с хорошим настроением, как никогда легко! Спланировала свой день. По плану провела 2 презентации. Мне было жутко страшно, но я сделала это! И даже продала 3 банки и приняла заказ! Это так приятно, оказывается! Люди были мне благодарны! Я такая молодчина! Я – супер!

Даже если совсем нет времени, напиши хотя бы одну строчку! «Мне не о чем писать! Но я все равно САМАЯ ЛУЧШАЯ!»

Это надо сделать прямо сегодня! Купите самую красивую, но не большую по формату тетрадь, т.к. ее хорошо носить с собой и в течение дня записывать все свои позитивные мысли! Таким образом, мы осознанно работаем со своим подсознанием. Минус меняем на плюс!

И ОБЯЗАТЕЛЬНО напишите положительные установки (теперь модно говорить – аффирмации)!

#### Например:

- Моя уверенность в себе растет ежедневно!
- Я всегда идеально довожу до конца все, что начинаю!
- Я реализую свое право иметь успешный бизнес!
- Мои суждения всегда замечательны и позитивны!
- Меня ничто не сдерживает, все, что мне хочется, я получаю, т.к. это мое природное право!

- Каждый видит, насколько я способная и успешная!
- Я выполняю промо-акцию на поездку в Эмираты, Сингапур и т.д. последовательно и успешно!

Постепенно в список добавляются новые пункты.

Самое главное, что теперь постоянно в течение дня раз по 25 надо повторять эти установки!

Так ты гораздо быстрее станешь Супер ЛЕДИ (возможны варианты)! Не исключено, что на этом пути тебе не удастся избежать ошибок и неудач. Не концентрируйся на них! Это не неудача, а краеугольный камень на пути к успеху! Постоянно хвали себя и поощряй! То, что ты прочитала эту статью – первый шаг на пути к успеху, и твоя маленькая победа! Теперь мы с тобой Одна КОМАНДА самых Классных MIRRA-ШТУЧЕК – гроза всех промо-акций!

**Т. Вершинина,**  
г. Москва



#### ПРОМО «НОВЫЕ ВЕТВИ»

В «mirra-путешествие» по маршруту Нью-Йорк – Атлантик-сити – Нью-Йорк отправляются следующие победители промо-акции:

- |                         |                    |
|-------------------------|--------------------|
| 1. <b>Т. Вершинина</b>  | г. Москва          |
| 2. <b>Н. Колобова</b>   | г. Курск           |
| 3. <b>Т. Пилипенко</b>  | г. Санкт-Петербург |
| 4. <b>И. Пилипенко</b>  | г. Санкт-Петербург |
| 5. <b>Т. Сохова</b>     | г. Ростов-на-Дону  |
| 6. <b>Т. Сохов</b>      | г. Ростов-на-Дону  |
| 7. <b>Т. Чайковская</b> | г. Одесса          |
| 8. <b>Г. Юсупова</b>    | г. Рига            |

Поздравляем и желаем новых успехов!



## Опыт, задор и энергия!

**Московская конференция – давняя традиция. С нее начинается новый год компании MIRRA, здесь подводят итоги минувших дней, ставят грандиозные задачи на будущее. Это одна из двух узловых точек года, которая как трамплин позволяет без проблем работать до следующего мероприятия. Здесь лучшие мастера компании, объединившись в единое целое, вникают, создают, спорят и, не смотря на свой колоссальный опыт, продолжают учиться и учиться**

**НАС МНОГО!**

Нас, лидеров, действительно много. Конференция лидеров – это только самая верхушка компании. Поэтому можно сказать, что это конференция супер лидеров, элиты компании. Именно эта элита, этот союз профессионалов будет основным двигателем MIRRA на весь год!

**МЫ ВМЕСТЕ!**

В самом начале конференции лидеров поздравил с новым (рабочим) годом и дал «наш ответ кризису» Генеральный директор компании MIRRA – А. Мантиков:



фундаментальных научных открытиях и изобретениях. Вся продукция высоко технологична, важнейшим ее качеством является натуральность и эффективность в решении индивидуальных проблем человека. Принципиальным является экономический комплексный подход к красоте и здоровью, системность всех продуктов и услуг.

Исполнительный директор дал краткую характеристику бренду MIRRA – «Повышение знаний особенностей бренда ведет к тому что, общаясь с новыми клиентами напрямую, дистрибьютор получает подготовленного потребителя нашей продукции... MIRRA видит себя авторитетным брендом, развивающим экологические инновации в области косметики и здоровья».

**ЧЕМ БОЛЬШЕ ОТДАЕШЬ, ТЕМ БОЛЬШЕ ПОЛУЧАЕШЬ!**

Перед аудиторией выступила «Золотой бизнес-партнер» компании MIRRA – Светлана Рожкова. Она рассказала залу, как организована работа в региональном представительстве города Ростов-на-Дону, которое работает в компании с 1998 года. Основные принципы работы с дистрибьюторами и клиентами – это легальность, системность, комфортность, этичность. Светлана говорила об обслуживании дистрибьютора, об информационном обеспечении, о спонсорских взаимоотношениях и многом другом.

Своим опытом работы с аудиторией поделились: Николай Кузьмин (г. Петрозаводск), Тамара Бескровная (г. Обнинск) и Светлана Витвинова (г. Иркутск).

**СЛОВО И ДЕЛО**

Начальник отдела развития Елена Аксенова рассказала о продукции, которая появилась в 2009 году, анонсировала новинки первого квартала 2010 года, подробно остановилась на научных исследованиях компании.

За «круглым столом» перед лидерами выступили и ответили на их многочисленные вопросы: начальник отдела по работе с дистрибьюторами Н. Тульская, начальник информационного отдела Е. Шмелева, ведущий специалист по MLM – В. Пономаренко, научный консультант компании – И. Рудаков, главный технолог московского производства – Б. Гордничев, зав. сектором профессиональной косметики Е. Аитова.

**БИЗНЕС СОСТОИТ ИЗ «МЕЛОЧЕЙ»!**

Лидеры компании поделились впечатлениями о прошедшей конференции:

**Игорь Шпуленко (г. Оренбург):**

Вся конференция построена четко, по-деловому. Порадовало то, что возродилась традиция, когда лидеры делятся опытом, это очень ценная информация. Бизнес-тренер дал очень много пищи для размышлений.

**Виталий Фридман (г. Москва):**

Это мероприятие превзошло все мои ожидания. Я сидел в задних рядах и видел, с каким интересом лидеры впитывают информацию. Все два дня зал был полон «под завязку». Это показатель!

**Александр Воложанин (г. Йошкар-Ола):**

Господин Сергеев говорил, что «мелочи» очень важны и что бизнес также состоит из «мелочей». Совершенно согласен. И тот, кто будет руководствоваться его советами – обязательно достигнет стопроцентного результата.

**Татьяна Кривушенко (г. Севастополь):**

Два дня прошли в активном режиме. Много полезной информации. Великолепный тренинг с Максимом Сергеевым. Приятно, что компания делает акцент на сетевую работу, т.к. работа с сетями – это наш «конек».

**Татьяна Харина (г. Санкт-Петербург):**

Глубина и профессионализм знаний выступающих принесут ощутимую пользу нашей компании. Приятно, что компания предоставляет такое количество информации и инструментов для бизнеса, делается все, чтобы сетевая работа поднялась на более высокий уровень.

**Галина Масич (г. Владивосток):**

Здорово, что была представлена обучающая программа, которая нужна, чтобы правильно вести бизнес и мотивировать дистрибьютора развивать свою структуру. Впервые за последнее время я увидела, что компания стремится развивать свою сетевую работу.

**Тамара Игнатенко (г. Новосибирск):**

Приятно, что компания ищет новые методы работы, пытается быть интересной для нас! Понравилось, что М. Сергеев мастерски «ведет» нас (особенно женщин) к самим себе, вдохновляет на работу. Он удивительно тонко чувствует сетевую маркетинг.

**Светлана Никифорова, Екатерина Гергелевич (г. Красноярск):**

Огромное впечатление, масса информации. Радует позиция компании, определяющая цели 2010 года как развитие спонсорской работы – кровеносной системы сетевого бизнеса!



«Лучший способ борьбы с кризисом – не говорить о нем, а просто работать. В 2009 году мы превзошли результаты удачного 2008. Количество дистрибьюторов увеличилось, производительность их работы возросла. Компания стала солиднее, взрослее, спокойнее. Мы приобрели большой опыт, но, что важно, мы не потеряли юношеского задора и энергии. Заложены прочные основы для дальнейшего развития, с помощью которых мы сможем увеличить производительность труда. Это зависит от всех нас вместе».

**О НАС ДОЛЖНЫ СЛАГАТЬСЯ ЛЕГЕНДЫ!**

С развернутым докладом об итогах работы за прошлый год и ближайших перспективах компании с лидерами поделился Исполнительный директор MIRRA – Г. Аллахвердиев. Вот некоторые цитаты из его выступления:

«Наша стратегическая задача – повысить известность бренда с целью повышения продаж и увеличения прибыли. Чтобы добиться результата, нужны грамотно поставленные тактические цели и их безусловное достижение.

Рынок парфюмерии и косметики в условиях кризиса пострадал меньше, чем другие отрасли. Для каждого дистрибьютора работа с MIRRA – его собственный бизнес. Отсюда высокая мотивация, ответственность и желание зарабатывать. Это положительно отражается на продажах. Вследствие этого канал прямых продаж, имея мобильные схемы организации и приток новых торговых агентов, пострадал меньше всего. Компания MIRRA сохранила свои позиции, хотя это было довольно непросто!

Вот некоторые события 2009 года. С великолепными результатами прошли промо-акции, эффективно работал «День клиента», компания активно участвовала в международных выставках, стартовал новый бренд компании – MIRRA PROFESSIONAL. Мы приняли спонсорское участие в нескольких престижных мероприятиях, получили премии: «Аромат года» в номинации «За возрождение парфюмерных традиций», Luxury Brand Awards 2009 как «Luxury бренд инновационной косметики». Эти события были отражены в прессе – мы стали публичной компанией.

Основная задача 2010 года – завершение формирования полноценного комплекта бизнес-инструментов для поддержки вашего бизнеса и интенсивное внедрение этих инструментов и принятых стандартов».

Особое внимание Г. Аллахвердиев заострил на формировании бренда и его грамотном позиционировании на рынке: «...Правильно выстроенный и управляемый бренд – наиболее сильный инструмент для бизнеса... Продукт – это наш манифест, который определяет особенности бренда. Цель продукта – комплексное улучшение состояния кожи и всего организма. Наиболее важным компонентом является инновационность нашего продукта, который базируется на

Кроме того Г. Аллахвердиев подчеркнул, что кроме корпоративного бренда у каждого дистрибьютора есть свой личный бренд. И когда дистрибьютор индивидуально работает с клиентом, влияние его личности не менее важно для конечного результата – «...развитие брендов дистрибьюторов ведет к развитию бренда продукта и наоборот, сильный бренд поднимает своих партнеров!»

В завершение Исполнительный директор подвел итог: «Мы должны работать так, чтобы нас запомнили, чтобы о нас рассказывали, создавали мифы, чтобы слово и логотип MIRRA вызывал только положительные эмоции!»

**МЫ БИЗНЕС-ПАРТНЕРЫ!**

Начальник IT отдела С. Волынец рассказал лидерам о стандартизации работы региональных представительств, огласил результаты проведенных проверок, довел до сведения участников конференции решение Генерального директора компании А. Мантикова о вводе новых статусов региональных представительств: «Серебряный бизнес-партнер», «Золотой бизнес-партнер» и «Платиновый бизнес-партнер» компании MIRRA. Под шквал аплодисментов руководство компании вручило 13 серебряных и 10 золотых сертификатов региональным представителям. А всего на данный момент свой статус подтвердили 46 представительств компании MIRRA.

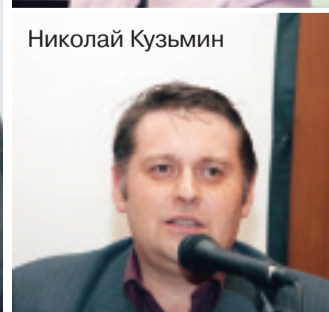
Светлана Рожкова



Светлана Витвинова

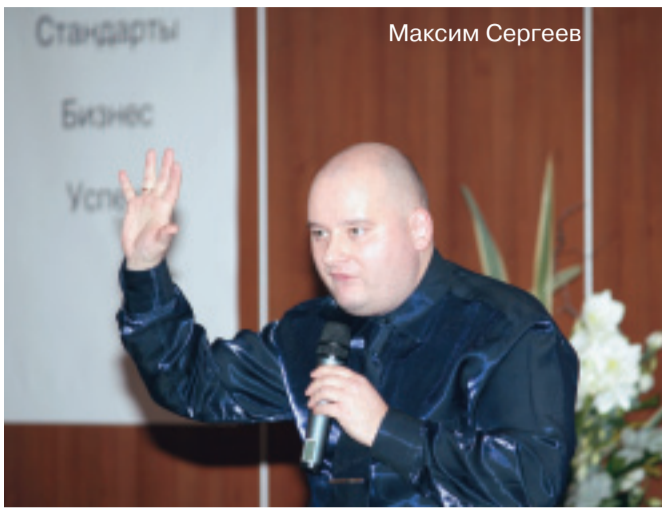


Николай Кузьмин





## X Московская конференция Лидеров MIRRA



Теме «Эффективные продажи в MLM-бизнесе» была посвящена основная часть второго дня конференции. Семинар на эту тему мастерски провел бизнес тренер М.Сергеев. Такого многочасового натиска нашим лидерам испытывать, пожалуй, еще не приходилось! Нужно отдать должное мастерству и артистичности Максима Сергеева, даже скептически настроенная «все видавшая» публика уже через полчаса неотрывно следила за его цирковыми манипуляциями.

Чем больше всего подкупил этот семинар?

Помимо актерских способностей Сергеев сумел подобрать и подать материал так, чтобы он был интересен человеку с определенным капиталом знаний и опыта. Он не пытался учить, а рассказывал о себе, о своей жизни и работе, без стеснения говорил о своих ошибках, откровенных промахах и победах, о том какой опыт он смог из всего этого извлечь. Максим анализировал варианты развития событий, и на своем примере убеждал, что из любой ситуации можно найти выход, главное – не опускать руки и работать с клиентом хотя бы только для куража «в стол», на перспективу.

Когда наступил вечер, все поняли, что «кладезь» неистощим, и этот человек может говорить годами: по крайней мере, он говорил, пока его не остановили.

Интересно, что и заслуженные перерывы Максим умудрился потратить на индивидуальные вопросы дистрибьюторов.

Зал с сожалением расстался с Максимом Сергеевым и наградил его заслуженными аплодисментами.

### Обмен опытом

## От минуса к плюсу

**Успешная работа лидеров из Красноярска: хороший старт, стабильное развитие привлекли внимание компании MIRRA. Как эти замечательные девушки добились таких значительных результатов, и с какими трудностями они столкнулись в этом непростом деле, на конференции Лидеров компании MIRRA рассказали руководитель РС 254 – Светлана Никифорова и ее компаньон – Екатерина Гергелевич**

Мы долго искали свой бизнес: хотели, чтобы он нравился нам, приносил пользу людям, да и возможность хорошего заработка нас волновал не в последнюю очередь. Сначала попробовали одно, потом другое, но все это как-то не грело, не лежало душа. Продукцию компании MIRRA мы знаем давно, но почему-то рассматривали ее только как хорошую косметику, а когда поняли, что это может быть и хороший бизнес – решили попробовать. И ведь хорошо получилось! Как здорово когда работа является для тебя любимым делом. Сегодня мы, как и мечтали, работаем не только на себя, но и помогаем людям стать успешными, красивыми и здоровыми.

А начинали мы даже не с нуля, а с большого-пребольшого минуса. Почему? А потому, что в нашем регионе, как ни печально, к бизнесу компании MIRRA сложилось отрицательное отношение. Продукция нравится, а вот бизнес – не пошел. Мы сразу решили разобраться, почему в нашем замечательном регионе сложилась такая печальная ситуация.

Красноярский край занимает седьмую часть территории России, сам Красноярск – город-миллионник, уровень жизни людей достаточно высокий и, следовательно, у нашего города огромный потенциал. В 2000 году в городе было почти в 14 раз больше дистрибьюторов. Что произошло? Проведя мониторинг сложившейся ситуации, мы пришли к печальному выводу: основной сегмент действующих дистрибьюторов – потребители, предпочитающие строить бизнес в других сетевых компаниях.

Откуда в нашем регионе взялось предубеждение к бизнесу компании MIRRA?

В процессе работы мы увидели проблему изнутри. Оказывается, в нашем городе полностью отсутствует спонсорская работа: люди совершенно не знакомы с маркетинг-планом, не знают своих «верхних» спонсоров. Следствие такой работы – полный «информационный голод». Есть у нас и бесхозные ветки из других регионов (Новосибирск, Ростов и многие другие). Люди, обращайтесь! Мы обязательно поможем вам наладить контакт и предоставим для этого все имеющиеся у нас ресурсы. Приятно, что уже здесь на конференции наше обращение к лидерам других регионов не осталось без внимания.

Мы хотим открыть для людей бизнес MIRRA, наладить нормальную спонсорскую работу. А развиваем

мы свою деятельность по двум направлениям:

1. Построение и развитие собственной структуры в Красноярском крае;
2. Работа со «старыми» сетями.

На первом этапе работы мы столкнулись с негативными последствиями, которые нам достались по наследству. Конечно, хорошо начинать бизнес с чистого листа, но мы решили, что при наличии такой замечательной продукции любую ситуацию можно исправить.

### ЧТО МЫ ПРЕДПРИНЯЛИ?

Мы сели и написали действующим дистрибьюторам письма, в которых сообщили об открытии нашего офиса, о графике проведения школ (два раза в неделю). Сначала люди отнеслись к нам скептически, долго присматривались, а потом «лед тронулся», они увидели первые результаты, и работа «закипела». Здесь мы хотим поблагодарить Светлану Витвинову (г. Иркутск), которая, особенно на первых порах, поделилась с нами своим бесценным опытом.

Работа пошла настолько успешно, что мы обратили на себя внимание компании, и уже в начале июня с ее помощью провели наш первый семинар.

Всем известна фраза «Реклама – двигатель торговли». Вот и мы решили привлечь внимание медиа средств. Конечно, реклама удовольствие дорогое, и на начальном этапе мы не могли себе позволить такую роскошь. Пришлось искать бюджетные варианты. Нам помогли уникальные технологии, которые применяются при производстве нашей косметики, именно ими мы смогли заинтересовать красноярские СМИ. Мы «стучались в двери», и нам открыли!

На телевидении нам предложили представить продукцию MIRRA в передачах для женщин о красоте и здоровье. В нашем офисе были сняты несколько сюжетов об использовании в производстве косметических средств икры лососевых и осетровых рыб, о бальзамах целителях и др.

Еще один вариант бюджетной рекламной акции – систематическое предоставление продукции для тестов в разные печатные издания нашего города. В данных конкурсах продукция (без указания марки) тестируется несколькими женщинами. По истечении определенного времени они делятся с читателями своими впечатлениями, а затем все это комментирует профессиональный косметолог. Мы уверены

## Поздравляем!



Почетные знаки присвоены следующим дистрибьюторам компании MIRRA:

### Мастер

Анна Катаева (г. Первоуральск),  
Светлана Никифорова (г. Красноярск),  
Людмила Климук (г. Бугуруслан),  
Татьяна Пицък (г. Челябинск),  
Андрей Чернов (г. Владимир),  
Ангела Голубкова (г. Киев);

### Серебряный Мастер

Даниил Беньковский (г. Барнаул)

### Золотой Мастер

Алла Беньковская (г. Барнаул)



Екатерина Гергелевич и Светлана Никифорова

в качестве нашей продукции и смело участвуем в таких мероприятиях. Такая реклама чрезвычайно эффективна и достаточно экономична.

Хорошо использовать как рекламную кампанию участие в специализированных выставках. В прошлом году мы участвовали в выставке «Красота и мир женщины», а совсем недавно представляли компанию на выставке «Рождественская», где мы сделали акцент на формирование праздничных подарков.

Чтобы достойно показать продукцию, нужно соответствующее оформление. А если эти презентации надо проводить в разных местах? Именно для того чтобы дистрибьюторы могли проводить промо-акции в крупных торговых центрах, мы специально заказали мобильную витрину с фирменным логотипом компании MIRRA. Теперь представители компании работают всегда в форме и при параде!

Одна из фирменных фишек нашего офиса – доставка заказа на дом при сумме заказа свыше трех тысяч рублей. Это экономит клиентам время и деньги за проезд, а нам позволяет увеличивать товарооборот.

Наша цель – продвижение на косметическом рынке бренда MIRRA, чтобы каждый человек, который пользуется нашей продукцией, позиционировался для окружающих людей как человек, который заботится о своей внешности, занимается своим здоровьем, а хорошо работающий дистрибьютор был достойным и успешным членом общества!

Совсем скоро, 15 мая 2010 года в нашем городе пройдет первая краевая конференция MIRRA! Мы будем рады видеть на ней всех дистрибьюторов нашего огромного края и всех гостей из других регионов!

Наш адрес:  
г. Красноярск, ул. Высотная д. 4, офис 308  
тел. 8-391-2-913-968

**Мы ждем Вас!**



# Кожа, иммунитет, здоровье

Практически все люди знают, что хороший иммунитет означает крепкое здоровье, а вот если иммунитет снижен – это очень плохо. Недомогания, простуды, болезни...

За два последних столетия изучению иммунной системы и иммунитета было посвящено множество научных работ. Эти исследования позволили создать современную иммунологию – одну из наиболее сложных и важных наук о здоровье человека. Именно с будущими успехами иммунологии ученые связывают предстоящие победы над болезнями, вызванными старением организма, раком...

В этой небольшой статье мы хотим обратить внимание наших читателей на некоторые практические вопросы защиты и сохранения здоровья. А именно на те, которые непосредственно связаны со здоровьем кожи и наружной слизистой оболочки, общим и местным иммунитетом, возможностями косметических и оздоровительных продуктов MIRRA.

Основная функция иммунной системы – иммунитет, который представляет собой комплексную защиту организма от всего чужеродного: вирусов, микробов, опухолевых клеток. Иногда говорят, что иммунитет защищает наше «я» от всего, что «не я», однако при этом обычно имеют в виду противинфекционную защиту.

Кожа – важнейшая составная часть иммунной системы. Прежде всего, это мощный защитный барьер, непроницаемый для большей части бактерий. Недаром барьерная функция – одна из наиболее важных функций кожи. Однако, дело не только в механической защите – в коже имеются специальные механизмы, позволяющие обезвреживать и уничтожать многие микробы (например, брюшнотифозную и кишечную палочки).

Интересно, что чем чище кожа, тем сильнее ее бактерицидные свойства. Полагают, что способность кожи уничтожать вредные микробы связана с наличием молочной и жирных кислот в отделяемом сальных и потовых желез. Поэтому очищение кожи в процессе повседневного ухода, также как и периодическое проведение усиленных очищающих процедур, совершенно необходимо. Отсюда также и обособленность мероприятий для поддержания нормального уровня сало- и пототделения, профилактика избыточной жирности кожи, предупреждение закупорки протоков сальных желез.

Слизистые оболочки носоглотки, полости рта, желудка, кишечника тоже представляют собой защитный барьер организма. Их бактерицидное действие обеспечивается наличием особого вещества – лизоцима, способного растворять многие опасные микробы. Большую роль в защите кожи и слизистых оболочек играют также «дружественные» организму микробы (например, нормальная микрофлора полости рта или кишечника).

О неполадках в иммунной системе кожа обычно «сигнализирует» организму. Избыточная сухость и гиперчувствительность кожи, бледность, шелушение, участки покраснения и раздражения, воспаление и акне нередко свидетельствуют о нарушениях иммунитета. Возникают воспалительные процессы и нарушаются функции слизистых оболочек.

Хотя иммунитет – основная функция именно иммунной системы, в обеспечении иммунной защиты определяющую роль играют также нервная, эндокринная и другие системы организма. Поэтому ранними признаками нарушения иммунитета могут быть такие общие и неспецифические симптомы как снижение работоспособности, быстрая утомляемость, головные боли, бессонница, боли в мышцах и суставах. Прогрессирование «синдрома хронической усталости» тоже связано с расстройствами функций как нервной, так и иммунной систем.

Если при нарушении иммунитета не проводятся оздоровительные и лечебные мероприятия, то процесс прогрессирует. Возрастает частота простудных болезней, увеличивается их длительность, отмечаются слабость и недомогание, могут развиваться воспалительные заболевания полости рта и носоглотки, появляются длительные периоды субфебрилитета (температура неделями держится в пределах 37-38°C). Стойкое и длительное снижение уровня иммунной защиты становится причиной серьезных проблем, среди которых – переход болезней в хроническую форму, ускоренное старение организма, возникновение опухолей.

Своевременное проведение профилактических и оздоровительных мероприятий на ранних этапах иммунных нарушений гораздо эффективнее, чем лечение в запущенных случаях. Поэтому целесообразно заранее получить информацию об основных факторах, способствующих развитию таких нарушений.

Крепкий иммунитет – это, прежде всего, нормальное состояние нервной системы. Установлено, что неконтролируемые стрессы – главный враг иммунитета. Нельзя позволять себе нервничать, переживать по пустякам, преувеличивать неприятности.

Другой важный фактор – умение видеть и ценить хорошее, находить радость в жизни, получать как можно больше положительных эмоций. Посто-

ник – морская рыба, морепродукты, растительные масла).

Практически каждый из известных витаминов и витаминоподобных веществ играет положительную роль для состояния иммунной защиты. Особенно ценны (незаменимы) витамины А, Е, С, витамины группы В. Установлено, например, что в числе прочего, витамин А и каротины определяют силу иммунной реакции на вторжение антигена, участвуют в противоопухолевом иммунитете. Витамин С обеспечивает надлежащую скорость выработки антител, а витамин Е защищает клетки от повреждений.

Большую роль для поддержания иммунного статуса играют микроэлементы – цинк, селен, железо, йод и другие. Основными растительными источниками для иммуногенеза витаминов и микроэлементов являются широко употребляемые продукты – капуста, картофель, лук, свекла, морковь, чеснок, фасоль, редька, чеснок, тыква, кабачки, растительные масла, яблоки, красный виноград, ягоды, апельсины, бананы, цельные крупы.

К сожалению, далеко не всегда в рацион питания входит необходимое количество продуктов, а их качество и разнообразие тоже часто оставляет желать лучшего. Кроме того, нередки периоды жизни, когда потребности в витаминах, микроэлементах и некоторых других необходимых для иммунитета веществах увеличива-

Курс	Биодобавки	Количество капсул/таблеток на прием	Количество приемов в день	Длительность курса, дни
1	МИРРА-ЦИНК	2	2	25
	МИРРАСИЛ-1	3	2	
	МИРРА-ФЕРРУМ	2	2	
	МИРРА-ДИОВИТ	2	2	
Всего на курс необходимо: МИРРА-ЦИНК – 2 уп., МИРРА-ДИОВИТ – 2,5 уп., МИРРАСИЛ-1 – 2,5 уп., МИРРА-ФЕРРУМ – 2,5 уп.				

При необходимости через 3-5 дней курс можно повторить по этой же или несколько измененной схеме (см. ниже).

Курс	Биодобавки	Количество капсул/таблеток на прием	Количество приемов в день	Длительность курса, дни
1	МИРРА-ЦИНК	1	2	25
	МИРРАСИЛ-1	2	2	
	МИРРА-СЕЛЕН	2	1	
	МИРРАДОЛ	3	2	
Всего на курс необходимо: МИРРА-ЦИНК – 1 уп., МИРРАДОЛ – 1 уп., МИРРАСИЛ-1 – 2 уп., МИРРА-СЕЛЕН – 2 уп.				

янно мрачное настроение, уныние и тем более депрессия никак не способствуют действенной иммунной защите организма.

Чрезвычайно важны и хотя бы небольшие, но регулярные физические нагрузки. Работающие мышцы выделяют вещества, способствующие образованию и функционированию клеток иммунной системы (иммуноцитов), тогда как адинамия и сидячий образ жизни снижают защитные возможности иммунной системы.

Наконец, не следует забывать еще об одном условии для иммунного и всякого другого благополучия – ежедневном, полноценном здоровом сне. Полагают, что нормальная продолжительность сна для мужчин – не менее 7-8 часов, а для женщин – не менее 8-9 часов в сутки. А некоторым людям нужно спать еще больше.

Стойкий иммунитет и надежная иммунная защита невозможны без правильного (полноценного и разнообразного) питания. При этом роль белков и жиров, витаминов и микроэлементов – незаменима. Остановимся вкратце лишь на нескольких моментах.

Всем нам необходима белковая пища, поскольку белковая недостаточность – прямой путь к иммунодефицитным состояниям. Но не надо забывать, что белки – это не только мясо и рыба, но и молоко, яйца, бобовые, крупы, орехи, грибы.

Необходимы в питании и ненасыщенные жирные кислоты (основной источ-

ются многократно (стресс, болезни, повышенные психические нагрузки). В этих случаях становится необходимым дополнительное введение в организм питательных веществ в виде биологически активных добавок (БАД) к пище. Для этих целей наша компания располагает действенными витаминно-минеральными комплексами, эффективность которых проверена на протяжении десятилетия. Подробно с этими материалами можно ознакомиться в справочнике «Биологические добавки к пище. MIRRA, 2009».

В таблицах 1 и 2 мы приводим схемы комплексного приема биодобавок для восстановления иммунитета при нарушениях, вызванных недостатком микронутриентов в организме. Добавки принимаются во время еды, утром и вечером.

Что касается использования косметики для «иммунных потребностей» кожи, содержания витаминов и минералов в косметических продуктах, – эти вопросы хорошо освещены в наших справочниках и брошюрах. Этой теме посвящена большая статья «Витамины и MIRRA» (ИБ, № 9-10, 2009). Продукты элитных линий, лучшие средства повседневного и интенсивного ухода (очищение и питание кожи), косметикетки – одновременно являются и наиболее эффективными средствами поддержания местного и общего иммунитета.

**И. Рудаков,**  
доктор медицинских наук

## Колонка главного технолога

1. Завершено тестирование комплексной программы ANTI-AGE, одним из результатов которого является оценка эффективности сочетанного (это «по-медицински», а по-русски – «одновременного») использования наших косметических средств и БАД к пище.

Выражаем искреннюю благодарность всем добровольцам из числа наших дистрибьюторов, принявших участие в этой двухмесячной программе.

Дорогие друзья, вы очень грамотно и ответственно отнеслись к этому важному заданию, ведь подобная работа проводится в нашей стране впервые! Мы получили превосходные результаты, которые в настоящее время статистически обрабатываются и будут обязательно представлены в информационных материалах компании MIRRA.



2. Завершена процедура государственной регистрации БАД к пище МИРРА-ОКО и МИРРА-ЕВА. Получены соответствующие документы, рекомендующие использование БАД МИРРА-ОКО как источника антоцианов, лютеина, цинка и β-каротина, а БАД МИРРА-ЕВА как источника биофлавоноидов (изофлавонов), витаминов В<sub>1</sub>, В<sub>2</sub>, В<sub>6</sub>, РР и фолиевой кислоты.

Хочу подчеркнуть, что антоцианы из черной смородины или аронии черноплодной, которые обычно используются в продукции разных компаний, для сетчатки глаза практически неэффективны. Поэтому для БАД МИРРА-ОКО мы будем использовать стандартизованный сухой экстракт ягод дикорастущей карельской черники с гарантированной концентрацией «черничных» антоцианов.

Ждем ваших отзывов!

**А. Голубков,** к.х.н.