

## Прекрасная альтернатива

**Твердый парфюм очень многогранен, и его аромат удивительно раскрывается на коже. Он идеально подходит для того, чтобы ненавязчиво сопровождать вас в течение дня. Круглый год твердые духи могут быть прекрасной альтернативой более привычной спиртовой парфюмерии. Их наносят кончиками пальцев на пульсирующие участки тела: всего лишь пара прикосновений – и тепло кожи в течение всего дня не даст любимому аромату заснуть**

Сухие духи корнями своей истории уходят во времена Древнего Египта. В ту далекую пору люди еще не умели изготавливать легкую спиртовую ароматную смесь, поэтому в качестве парфюма и ароматизаторов использовались жиры и масла как растительного, так и животного происхождения, которые концентрировались с помощью смол в твердую составляющую. Фактически ароматические масла и сухие духи были единственной формой парфюма на протяжении многих столетий, начиная с Древнего Египта и заканчивая расцветом Римской Империи.

**Сухие духи MIRRA удостоены награды «За возрождение традиций» в конкурсе «Аромат года 2009».**

### Сухие духи №1

Яркий, свежий, энергичный, чувственный и волнующий аромат для слегка дерзкой, игривой и очаровательной женщины!

**Основные ноты:** сочетание сочных яблочных нот, свежей зелени, экзотических цветов магнолии, сияния грейпфрута и благородной древесины подарит прекрасное настроение и восхищение окружающих.

### Сухие духи №2

Словно весенним воздухом обволакивает кожу этот восхитительный цветочно-фруктовый аромат – такой же удивительный, как сама любовь.

**Основные ноты:** искрящийся мандарин создает атмосферу соблазна, тонкие отголоски красного цикламена и гиацинта окутывают нежностью, согревающие оттенки кедрового дерева, сандала и мускуса дарят истинное наслаждение.

### Сухие духи №3

Ошеломляющий аромат, мгновенно овладевающий всем Вашим существом, неотразимый и глубокий, как сама жизнь.

**Основные ноты:** в верхних нотах этого женского аромата чувствуется живость мандарина, личи, лимона и ягод. В самом «сердце» звучит изысканная утонченность белого ириса и яркость жасмина, окружающих и оттеняющих очарование розы. Древесный аромат сандала, пряность амбры и мускуса составляют базовые ноты аромата.



Новинки 2010 года

## Спрашивали? Отвечаем

### Губы, глаза, ресницы

**Хочу попробовать яркие тени, но боюсь перестараться. Можно ли сделать яркий макияж глаз без помощи визажиста?**

Яркие тени для повседневного макияжа подойдут, если только их использовать умеренно для создания бликов. Самый разумный способ использовать яркие тени – сфокусировать основной цвет на линии роста ресниц. И обязательно помните: при ярком макияже глаз щеки и губы должны быть нейтрального оттенка.

**Хочу попробовать накрасить губы красной помадой. Как это правильно сделать?**

Красная губная помада (№ 52108) – один из самых ярких трендов весны. Она вне времени и конкуренции, и каждая женщина должна уметь правильно ее наносить. Если Вы будете придерживаться ряда советов, то у Вас все получится:

– Если Вы решили использовать красную помаду, позаботьтесь о том, чтобы макияж в целом был как можно проще: достаточно накрасить ресницы. Акцент только на губы – в данном случае это аксиома.

– Используйте нейтральный карандаш для губ. Правило, что карандаш для губ должен соответствовать цвету помады, не подходит для красных оттенков. Выберите карандаш, по цвету соответствующий вашему настоящему цвету губ или натуральных оттенков. Обрисуйте контур, а потом закрасьте всю поверхность губ. Нанесите на губы помаду, в том числе и поверх карандаша. Это особенно важно, если губы тонкие. Так вам будет легче визуально увеличить их.

– Отнеситесь серьезно к используемому тональному средству. Не стоит перегружать лицо большим количеством «штукатурки», главное – здоровый натуральный цвет лица.

– Если губы шелушатся или на них появились трещинки, отложите на время яркую помаду. Она подчеркнет мелкие дефекты губ, и образ будет испорчен.

**У меня редкие ресницы, и не получается добиться выразительности взгляда.**

Объемная тушь MIRRA, нанесенная по всем правилам, дает результат, который можно увидеть в любом рекламном ролике. Итак:

– Основной враг безупречных ресниц – излишки туши на конце щеточки. Удалять их необходимо с помощью бумажной салфетки.

– Самая главная ошибка – непрокрашенные корни ресниц. Если корни не прокрашены, то вы не сможете добиться нужного результата. Поэтому учитеесь держать щеточку горизонтально и как можно ближе к линии роста ресниц. Не бойтесь испачкать область вокруг глаз! В конце концов ватные палочки придумали именно для того, чтобы убирать огрехи.

– Для достижения наилучшего результата тушь необходимо нанести в два слоя.

– Ресницы нижнего века – более тонкие и хрупкие. Поэтому горизонтальным движением нанесите на них остатки туши, сохранившиеся на щеточке после окрашивания верхних ресниц.

**У меня голубые глаза. Посоветуйте, тени какого оттенка мне лучше использовать.**

Для удобства определения цвета теней посмотрите на спектральном круге цвет своих глаз. Потом посмотрите на противоположный дополнительный цвет. Там находятся оттенки, которые сделают Ваш макияж более эффективным. Только не воспринимайте эту подсказку однозначно! Имеется в виду диапазон от оранжевого до серо-коричневого. Поэтому шоколадный и персиковый Вам к лицу, а вот от голубых лучше отказаться. Из коллекции MIRRA Вам подойдут тени № 53232, 53239, 53235, 53234.



## MIRRA – член элитного Парфюмерного клуба

**Развитие парфюмерного бизнеса и предпосылки для внедрения творческого процесса в работу парфюмеров сегодня дало почву для создания такого профессионального объединения как Парфюмерный клуб.**

С целью повышения уровня парфюмерной культуры в России, Парфюмерный клуб принимает участие в разработке и реализации программ развития российской парфюмерной отрасли, повышения конкурентоспособности отечественных производителей парфюмерии и косметики. Клуб призван также лоббировать интересы компаний парфюмерной отрасли: представлять интересы членов Партнерства при осуществлении мер государственного регулирования, а также взаимодействовать с федеральными органами законодательной и исполнительной власти в части подготовки проектов нормативных правовых актов, регулирующих процессы производства и реализации парфюмерной продукции в России. Клуб осуществляет научно-образовательные программы, оказывает квалифицированную помощь в выпуске оригинальной отечественной парфюмерной продукции высокого качества.

MIRRA – производитель парфюмерии завоевавший любовь и доверие огромного количества клиентов в России и за рубежом. В престижном конкурсе «Аромат года» продукты MIRRA уже два года подряд получают награды. В 2009 году MIRRA стала действительным членом элитного Парфюмерного клуба, что еще раз подтверждает тот факт, что MIRRA – финансово устойчивая компания с отличной репутацией, продвигающая свои бренды по всем законам бизнеса.

### История Парфюмерного Клуба

Парфюмерный клуб был создан в 2004 году и с первого года существования объединил в своих рядах порядка 30 компаний, работающих на российском парфюмерном рынке. Компаниями-членами стали производители и дистрибьюторы готовой парфюмерно-косметической продукции, производители и разработчики парфюмерных композиций, дизайнерские и упаковочные компании. Сегодня Парфюмерный клуб проходит реорганизацию и готовит платформу для сотрудничества с международной организацией The Fragrance Foundation.



## Встреча весну...

Закончился февраль – последний месяц выполнения ПРОМО «Мои дорогие клиенты-3», в котором приняли участие более 14 тысяч дистрибьюторов MIRRA. Простое по условиям, но требующее от участника активных действий и упорства в достижении цели, ПРОМО «Мои дорогие клиенты» (ПМДК) стало за прошедший 2009 год самым популярным инструментом развития МЛМ бизнеса MIRRA. Спонсоры используют ПМДК как инструмент дополнительной мотивации своих Новичков, а Новички, быстро стартуя, получают весомые результаты и, как следствие, закрепляются в бизнесе.

Окончательные итоги ПМДК-3 подведем в конце марта 2010 года, а **награждение победителей** – всех дистрибьюторов, кто выполнил условия этого ПРОМО, состоится **17 апреля 2010 года** на празднике «**День клиента MIRRA**», который пройдет в этот субботний день во всех Региональных Центрах и Складах MIRRA.

А с первого марта 2010 года дан старт четвертому ПРОМО «Мои дорогие клиенты» (ПМДК-4).

Период выполнения ПМДК-4 традиционно совпадает с периодом действия сезонного каталога, на этот раз – это весенний каталог «Март-апрель-май 2010». За эти 3 месяца участникам предстоит набрать 9 бонусов и, как минимум, в один из этих месяцев выполнить квалификацию «Менеджер».

**Рассмотрим все условия выполнения ПРОМО «Мои дорогие клиенты-4»:**

### Объемные условия:

Что же такое «бонусы» в ПРОМО «Мои дорогие клиенты-4»? Ежемесячно каждому участнику ПМДК-4 за каждые 50 очков Личного объема (ЛО) начисляется 1 (один) специальный бонус, идущий в зачет выполнения ПРОМО.

Важно помнить:

- **Условием начисления бонусов** в каждом расчетном промо-месяце (03.10;04.10;05.10) является выполнение участником **ЛО ≥ 100 очков;**

- Бонусы начисляются по итогам **каждого** расчетного промо-месяца (03.10;04.10;05.10);

- **Итоги** промо-месяцев **суммируются** (03.10 + 04.10 + 05.10);

- Участник, **не выполнивший** в любом из расчетных промо-месяцев (03.10;04.10;05.10) **норматив** ЛО ≥ 100 очков, автоматически **выбывает** из числа участников ПМДК-4;

- **За три промо-месяца надо набрать не менее девяти бонусов!**

### Квалификационное условие:

Теперь рассмотрим условие по выполнению участником квалификации «Менеджер» в одном из расчетных промо-месяцев (03.10;04.10;05.10).

Согласно статье 8 Маркетинг-Плана MIRRA Квалификационное звание (Квалификация) «**Менеджер**» присваивается дистрибьютору в данном расчетном месяце при достижении им **Объема Организации (ОО)**, равном или более **275 очков (ОО ≥ 275)**.

Статья 7 Маркетинг-Плана MIRRA говорит о том, что **ОО** дистрибьютора – это **сумма Личных объемов** всех поколений его уплотненной структуры организации (динамического дерева), а также его собственного Личного объема.

Таким образом, дистрибьютор – участник ПМДК-4 может выполнить квалификационное условие как самостоятельно (в одиночку), выполнив в данном расчетном месяце ЛО ≥ 275 очков, так и со своей дистрибьюторской группой, если она у него уже есть; при этом его собственный ЛО должен быть не менее 100 очков.

### Участники ПМДК-4:

В ПМДК-4 есть новшество, которое порадует Спонсоров. **Расширился круг потенциальных участников** этого ПРОМО, а значит, открывается возможность шире и лучше спонсировать свою организацию.

- **Первая группа участников** ПМДК-4 – дистрибьюторы, присоединившиеся к бизнесу MIRRA в период с 1 сентября 2009 г. по 31 марта 2010 г. (по дате регистрации Соглашения в базе данных компании\*).

- **Вторая группа участников** ПМДК-4 – дистрибьюторы, у которых с августа 2009 по январь 2010 совокупно за 6 месяцев Объем Организации был равен или более 150 очков, но менее чем 450 очков (150 ≥ ОО < 450). Дата подписания здесь значения не имеет.

### Где смотреть:

В информационном отчете «Извещение дистрибьютора» есть специальный раздел (в конце бланка), называемый «Дополнительная персонализированная информация». Именно там дистрибьюторы могут увидеть информацию о своем участии в ПМДК-4, а Спонсоры могут узнать о том, кто из дистрибьюторов их 1-го поколения является участником ПМДК-4.

Получить информационный отчет «Извещение дистрибьютора» можно в Региональном Центре по месту информационного обслуживания дистрибьютора, для всех дистрибьюторов – в Московском Региональном центре (Москва, Переведеновский пер., д. 2) и в Виртуальном Информационном Центре (ВИЦ) vic@mirra.ru

Начиная с расчетного месяца «Январь 2010», информацию об участии в ПМДК-4 увидят в своих Извещениях все участники из 2-ой группы, а также

те дистрибьюторы из 1-ой группы участников, кто присоединился к бизнесу MIRRA не позднее января 2010 года. Разумеется, информацию об участниках смогут увидеть и их Спонсоры в своих Извещениях за расчетный месяц «Январь 2010». Информация о «февральских» и «мартовских» Новичках будет в Извещениях соответственно за февраль и март.

\* Для информации. Начиная с расчетного месяца «Январь 2010», в «Извещении дистрибьютора» отображается дата регистрации Соглашения дистрибьютора.

### Призы:

Выполнив условия ПМДК-4, дистрибьютор становится Победителем ПРОМО «Мои дорогие клиенты» и получает в награду Серебряную ветвь MIRRA – веточку-брошь из серебра 925 пробы с хризолитовыми листьями (8 камней) и логотипом MIRRA. Награда подтверждается именованным Сертификатом Победителя ПРОМО.

А какой доход получает победитель ПМДК-4, выполняя условия ПРОМО?

Опыт 2009 года показывает, что Новичок, выполняющий условия ПМДК, достигает уровня дохода от 6 до 10 тысяч рублей в месяц. И это только начало! Но и новичок новичку рознь! Немало дистрибьюторов уже в начале своей карьеры добиваются поистине великолепных результатов. А по заслугам – и награда!

Участник ПРОМО, набравший наибольшее количество бонусов, получает дополнительно Специальный MIRRA ПРИЗ – веточку-подвеску из золота 585 пробы с 5-ю хризолитовыми листьями и одним золотым листком MIRRA. Три золотых филигранных кольца украшены 8-ю бриллиантами.

А четверо победителей ПРОМО, показавшие, вслед за лучшим, самые высокие результаты, получают Знаковый MIRRA ПРИЗ – заклепку из золота 585 пробы.

И опять же опыт 2009 года показывает, что в группе сильнейших ежемесячный доход достигает 30-50 тысяч рублей в месяц.

MIRRA желает всем участникам ПРОМО «Мои дорогие клиенты-4» упорства в достижении цели. Спонсорам участников – терпения и профессионализма. Всем – хорошего весеннего настроения!

**Виталий Пономаренко,**  
Ведущий специалист  
Информационного отдела



## От хорошего к выдающемуся!

Лидер MIRRA

**MIRRA – это мой мир! И я приобщила к нему своих близких, знакомых и друзей и всех тех, кого мне посчастливилось встретить на моем жизненном пути.**

Мое знакомство с компанией MIRRA произошло не случайно. Потому, что я точно знаю, что случайностей не бывает! Это четкая закономерность, ведь на уникальную продукцию MIRRA, ее качество и феноменальное действие нельзя не обратить внимания. Так с 1997 года я связала свою судьбу со своей любимой компанией.

До встречи с MIRRA у меня был свой достаточно успешный бизнес. Финансовое благополучие по простой формуле: «Чтобы зарабатывать больше, необходимо больше работать». Я, можно сказать, ночевала на работе, но постепенно поняла, что такие деньги не приносят мне удовлетворения. Ведь время, которое уходит на такой жесткий бизнес, приходится забирать у семьи и друзей, жертвовать отдыхом и развлечениями. Тогда для чего все это?

И я решила в корне изменить свою жизнь, найти бизнес, который позволит мне сочетать весомый опыт построения бизнеса с возможностью качественно улучшить свою жизнь и жизнь людей, которые меня окружают. Этой идеей было создание профессиональных партнерских отношений с компанией MIRRA. Вообще-то традиционный бизнес в корне отличается от сетевого, поэтому для достижения нужных результатов мне потребовался весь мой опыт, пришлось прило-

жить много усилий, понадобилось и время.

Успех в компании MIRRA – это не случайная удача. Каждый день я делала то, что требуется для достижения моих целей: сначала стать лидером дистрибьюторской структуры, а в дальнейшем руководителем Регионального центра, потом... Целей много, и я постепенно буду воплощать их в жизнь.

Но есть еще одна, видимо, главная составляющая, которая привела меня в этот бизнес. Это семья. Для меня бизнес с MIRRA – это семейный бизнес. Мой муж, мои дети – идеальная команда, где каждый прекрасно дополняет друг друга. Эффективность совместных действий создает мощный тыл, что так важно для успешного бизнеса и семейного благополучия. Как это здорово, что мы вместе! Это ли не мотивация для женщины?!

Опыт опытом, но со временем понимаешь, что необходимо постоянно повышать свой профессиональный

уровень, искать новые мотивации. Кроме того, на меня как на представителя компании смотрят мои дистрибьюторы, и я всегда должна соответствовать определенному имиджу.

Мой личный актив – это моя личная репутация. Умение держать слово и выполнять взятые на себя обязательства – это моя личная ответственность перед дистрибьюторами, гарантия их успеха. Я работаю так, чтобы и дистрибьюторы работали с вдохновением и максимальной самоотдачей. А уже от всех нас зависит мнение клиентов о компании. Это чрезвычайно важно!

За многие годы бизнес с MIRRA показал нам свою устойчивость и жизнеспособность. Лично для меня бизнес с компанией – это возможность двигаться от хорошего к лучшему, от лучшего к великому, от великого к выдающемуся!

**Светлана Витвинова,**  
Бриллиантовый мастер,  
г. Иркутск



# MIRRA на просторах Поволжья

**Самое выгодное вложение энергии, сил, средств, времени – вложение в обучение. Ведь те знания, навыки, которые мы получаем, у нас не смогут отнять или украсть. Все, чему мы научились, остается у нас в голове, и мы можем пользоваться этим богатством всю жизнь, можем щедро делиться этими знаниями с другими людьми**



В Казани два РЦ, и мы вместе готовили это важное мероприятие. И, конечно, вся самая сложная работа легла на лидеров. Все поработали на славу, но особенно хочется отметить Надежду Бутякову, которая кроме подготовительной работы взяла на себя еще и роль ведущего.

Для чего же нужны такие мероприятия? Мы считаем так:

1. Получение новых знаний, навыков;
2. Знакомства и встречи дистрибьюторов разных структур, обмен опытом;
3. Мотивация.

Этого мы и ждали от конференции. И вот, 13 февраля 264 дистрибьютора с разных уголков Поволжья прибыли в Казань.

Нам было необходимо выполнить все, что мы запланировали всего на один день, поэтому все было четко по регламенту.

Первым выступил исполнительный директор компании MIRRA – Г.Аллахвердиев. Он подвел итоги 2009 года и представил направления развития компании на текущий год.

Для дистрибьюторов, особенно для новичков, очень важно получать информацию из первых уст. Это нужно, прежде всего, для того, чтобы увидеть команду, стоящую за брендом MIRRA,

разрабатывающую и производящую нашу замечательную продукцию. После таких встреч сильно повышается уверенность в себе, своей работе, в своем бизнесе.

Большинство людей приходят к нам в компанию не только для того, чтобы просто пользоваться продукцией, они хотят зарабатывать деньги, вести честный продуктивный бизнес. Как раз для таких пытливых умов выступил начальник отдела информационных технологий – С. Волынец. Сергей Евгеньевич легко объяснил, где в маркетинг-плане компании «спрятаны деньги» и, самое главное, как их оттуда «изъять». Здесь важно понять, что маркетинг-план – это не «банкомат», он не дает «живых» денег, но... зато он дает возможность их заработать!

А вот как реализовать предоставленные компанией возможности стать богатым и успешным человеком целых 5 часов нам растолковывал бизнес-тренер М. Сергеев. Мы видели разных специалистов, в том числе и с громкими именами, но ни один из них не смог так точно показать и донести суть бизнеса и психологии человека. При этом Максим не «сетевик», его скорее можно характеризовать как бизнес-аналитика с большим опытом работы, но после его позитивного «посыла» сразу хочется начинать действовать.

В общем, если вам улыбнется счастье и в вашем регионе будет проходить конференция, – оставьте все дела и идите на мероприятие. Вы получите практические советы, которых не найдете нигде, даже если вам придется «перелопатить» тонны литературы, загрузить гигабайты информации из Интернета. Вы получите мощнейшую мотивацию к работе, и, конечно, вы познакомитесь с успешным и обаятельным человеком.

Мы были на многих обучающих мероприятиях, как в России, так и за рубежом, и нам есть, с чем сравнивать. И это сравнение в пользу MIRRA! То, что сейчас делает компания, – мощный стимул для обучения и работы.

**Елена и Александр  
Воложанины**

Наша команда прибыла на «место происшествия» одной из первых, когда еще не было очереди на регистрацию участников, заняла лучшие места и... весь день радовалась, что смогла попасть на данное мероприятие. Поволжская региональная конференция превзошла все наши ожидания! Это емкое, высокопрофессиональное и весьма результативное действие... А Максим Сергеев вообще поразил всех яркостью выступления, выразительным юмором и при этом дал нам четкий и подробный инструктаж для активных продаж.

Мы надеемся на дальнейшее продолжение подобных семинаров.

**Галина Никитко,  
Мастер MIRRA, г. Звенигово  
(Марий Эл)**

Конференция показала заботу MIRRA о своих дистрибьюторах – дала много новой, необходимой, качественной и интересной информации. Отличная организация, высокий уровень проведения мероприятия.

**Лариса Магомедова,  
г. Казань**

Для нашей структуры это была первая совместная поездка на конференцию. Сразу поразило место проведения – Гранд Отель, особенно это важно для новичков – они с первой минуты должны видеть статус компании.

Огромное впечатление от выступления Максима Сергеева, масса полезной информации от лекции начальника IT отдела Сергея Волынца.

Порадовали встречи с дистрибьюторами, с которыми я познакомилась на предыдущих мероприятиях компании. А самое главное, мы продуктивно пообщались со всеми вышестоящими спонсорами – это супруги Воложанины, Валентина Смирнова, Борис Зотов.

**Илюза Мухаматханова,  
г. Нижнекамск**

Полный восторг! Доступно, эмоционально, профессионально! Хочется слушать и слушать! Начинаешь понимать, как нужно работать, какие ошибки нужно исправлять. «Железобетонная информация», по выражению М. Сергеева, не будет забыта. Эта конференция обязательно даст большие результаты!

**Ф. Карамуллина, г. Казань**

Мероприятие проведено на высоком уровне. Важно, что компания дала развернутую информацию о ее состоянии в период мирового кризиса.

Это мероприятие – великолепная мотивация для роста и успеха!

Это праздник единства, общения и красоты.

**Чулпан Балтабаева, г. Казань**

Если честно, я был недоволен тем, что весь субботний день проведу вне дома. Но когда начался тренинг, – я несколько часов сидел словно замороженный. Мероприятие прошло просто на одном дыхании, и самое главное, что я почерпнул для себя много нового.

Теперь мне просто не терпится применить полученные знания на практике.

**Тимур Ларионов, г. Казань**

Конференция прошла великолепно. Все в восторге от бизнес-тренера и его семинара «Эффективные продажи в MLM-бизнесе». Благодарю организаторов конференции за отличное проведение мероприятия. Все было на высшем уровне!

**Татьяна Собачева,  
Мастер MIRRA, г. Чебоксары**

## CIDESCO и MIRRA

**Международный Комитет по косметологии и эстетике (CIDESCO) был организован в 1946 году, и сейчас его представительства работают в 33 странах. Создали эту организацию для того, чтобы поднять косметологию и эстетику на международный уровень, координировать профессиональную деятельность и установить профессиональные стандарты для его членов, а также для обмена профессиональной информацией.**

31 января 2010 года в г. Рига прошло отчетное собрание Ассоциации косметиков и косметологов Латвии (латвийской секции CIDESCO). С приветственным словом и отчетно-плановой информацией выступила директор Международной Рижской школы косметики CIDESCO, ответственный секретарь Ассоциации – Неллия Янауэ.

В рамках собрания 120-и латвийским косметологам были представлены лекции, которые прочитала Екатерина Аитова, к.б.н., зав. сектором профессиональной косметики компании MIRRA. Были озвучены следующие темы: «Знакомство с брендом MIRRA PROFESSIONAL», «Средства с икрой в уходе за кожей», «МИРПАЛГИН как средство реабилитации после мезотерапии», «Реабилитация после пластических операций при помощи средств MIRRA».

Судя по вопросам, которые после лекций задавали латвийские косметологи, предложенные темы вызвали большой интерес. Особенно привлекла внимание специалистов информация о реабилитации после пластических операций.

Организовала участие MIRRA в отчетном собрании Ассоциации CIDESCO – латвийский представитель компании – Г. Юсупова.



Аитова Екатерина, Неллия Янауэ, Гуля Юсупова



## Понять свою выгоду

III Уральская региональная конференция компании MIRRA, г. Екатеринбург

То, что конференция уже третий год подряд проводится в Екатеринбурге, говорит о большом интересе компании к Уральскому региону.

20 февраля уральская земля приняла в свои распростертые объятия порядка 300 участников конференции MIRRA. Хозяева из многочисленных городов Свердловской области тепло встречали гостей из Кургана, Челябинска, Перми, далекого Владивостока и представителей Казахстана.

Этот день на Урале выдался морозным, и челябинский автобус сломался. Пришлось задержаться открытие конференции. Но никто не унывал. Ведь дистрибьютор всегда готов поговорить с соседом о делах насущных, поделиться опытом работы. Зато, какими аплодисментами зал встретил замерзших, но добравшихся до цели, челябинцев!

**Н. Шкатова,**  
г. Екатеринбург:

Торжественное мероприятие проходило в одном из старейших театральном залах еще дореволюционного Екатеринбурга. Сейчас он называется «Колизей» – элитный кинотеатр с мягкими креслами и хорошей акустикой.

Во вступительном слове работу региона для гостей представила Л. Нисковских, Бриллиантовый мастер. Людмила рассказала про еженедельную учебу (продукция, маркетинг-план, работа с сетью), про проведение праздников «День клиента», про работу при центре школы массажа и релаксации «Эстетика тела», которая активно предлагает продукцию компании косметологам и массажистам, поделилась положительными эмоциями корпоративных мероприятий, на которых постоянно выступает свой любительский театр миниатюр.

После открытия выступили гости: Исполнительный директор MIRRA – Габиль

Аллахвердиев рассказал об успехах компании, а начальник IT отдела компании Сергей Волюнец доходчиво разъяснил тонкости маркетинг-плана и посоветовал всем пользоваться услугами Виртуального информационного центра.

Далее конференция перешла к своему основному этапу – учебе. Здесь очень эмоциональный бизнес-тренер Максим Сергеев показал класс по обучению продажам на простых жизненных примерах. Можно сказать, что «голой» теории не было, рассматривались стандартные ситуации, но с нестандартным подходом. Тренер особо обращал внимание на мелочи, которые могут привести к срыву сделки.

В конце конференции прошло награждение тех, кто добился успехов, потом все насладились праздничным концертом, который плавно перешел в фуршет...

**Ирина Чеснокова,**  
г. Челябинск:

Уже стало традицией вскоре после Московской конференции проводить Уральскую конференцию в Екатеринбурге.

В этом году наша делегация из Челябинска была гораздо больше и приехала на 2-х огромных автобусах. Мы прибыли за новыми впечатлениями и получили их в полном объеме!

Максим Сергеев покорила даже профессиональных психологов! Легко, весело, ярко, понятно он донес все нюансы, необходимые для эффективного общения. Здесь каждый смог определить свои бизнес-возможности, понять ошибки и иначе выстроить взаимоотношения с людьми для построения структуры и формирования базы клиентов. Хорошо известные вещи Максим подал по новому, выстроил систему, которой очень удобно пользоваться. Все мы люди разные, и часто приходится слышать, что «свои мозги другому не вставишь». Сергеев показал, что это не так, просто надо стремиться понять, кто перед вами и как пра-

вильно с ним нужно общаться. Необходимо знать и уметь использовать эффективные приемы общения для того, чтобы помочь понять человеку, чего он хочет, помочь ему принять решение. Теперь, когда я наблюдаю за тем, как человек говорит, я сразу пытаюсь определить, что надо ему сказать, чтобы он «услышал» мою информацию на «своем языке» и понял свою выгоду.

**Ирина Ливаднова,**  
г. Челябинск:

Изюминкой мероприятия был, конечно, тренинг М. Сергеева.

Только сейчас мы поняли, как долго у нас не было ничего подобного!

Нам так не хватало этого взрыва эмоций!

MIRRA наконец обрела своего бизнес-тренера!

Огромное спасибо за это руководству MIRRA и организаторам!

Из Екатеринбурга мы вывезли огромное количество идей и отличное настроение. И как говорит Сергеев (или Штирлиц), запоминается последнее – у нас последним был фуршет с рюмочкой, мандаринами и песнями в автобусе по дороге домой – замечательная «точка» после продуктивного дня.

**Ирина Суфиянова,**  
г. Екатеринбург:

Самые яркие впечатления остались после семинара Сергеева. Это выступление профессионала индустрии красоты! Эмоции, поученные на конференции, – хороший заряд для дальнейшей работы.

**Оксана Галяутдинова,**  
г. Советский:

Получила массу позитивных эмоций, хорошее настроение. Семинар Максима Сергеева – интересный, живой, поучительный. Такие мероприятия дают огромный стимул к дальнейшей работе.



## Темное и светлое

**Если кто-то в нашей компании еще сомневается в том, что наши кремы осветляют и устраняют пигментные пятна, – могут это подтвердить абсолютно достоверным фактом**

В гостинице, где находится мой офис, поселились молодые люди из Конго. Я бывший преподаватель иностранного языка в Вузе и, конечно, была рада возможности пообщаться. Сначала я познакомилась со старшей сестрой, и пригласила ее к себе в офис. К счастью, у меня был французский вариант каталога MIRRA. Его я привезла из парижского тура компании по Европе (выставка 2005 года). Анни взяла каталог, а к вечеру она снова пришла в офис и привела с собой сестру Брюннель и брата Юниора. Интересно, что их интересовали те же проблемы, что и нашу молодежь, – излишне жирная кожа; кожа, осложненная акне, и т.д.

Брату я посоветовала купить Гель после бритья с экстрактом мидий, а Анни я предложила приобрести Отбеливающий крем, так как у нее в области скулов были темные пигментные пятна, и Пенку для умывания. Для младшей сестры мы выбрали Крем влагосберегающий, и напоследок я от себя вручила девушкам крем Подарочный.

Через две недели мы вновь увиделись, и Анни стала эмоционально мне показывать свое лицо, руки и спрашивать – «А нет ли в нашей компании средств для отбеливания всего тела!?». Оказывается, она мазала кремом Подарочный не только лицо, но и попробовала его на теле, а после увидела некоторое осветление кожи. Лично я сразу заметила, что пигментные пятна стали менее заметны. После обсуждения (у нас ведь многие кремы и бальзамы дают эффект отбеливания) она купила Крем-лосьон для тела. Кстати, за эти две недели у брата после применения Геля после бритья с экстрактом мидий «поджило» акне, и он тоже эмоционально выразил свое восхищение. Действительно, лицо молодого человека стало чище, а кожа – ровнее.

Что интересно, их всех очень волновала проблема отбеливания всего тела (видимо, эта тема самая актуальная среди темнокожей молодежи).

Мои новые друзья купили еще несколько средств, а Маску сорбент-пилинг взяли с запасом впрок! Оценили!

**Н. Дерендяева,**  
Золотой мастер,  
г. Нижний Тагил

## MIRRA-путешествие

## Марш Мира с MIRRA

Мы, трое дистрибьюторов из г. Владивостока: Антипина Татьяна, Дмитриева Раиса и Работкина Валентина, совершили поездку в Южную Корею. За 18 часов мы планировали дойти на пароме до корейского города Сокчо, но в пути нас встретил сильный шторм. Было страшно, особенно ночью, когда волны с оглушительным грохотом бились в иллюминаторы корабля. Но, достойно выдержав это первое испытание, мы быстро восстановились с помощью продукции MIRRA.

Южная Корея встретила нас спокойным морем, яркими красками и ослепительным солнцем. В первый же день мы посетили Национальный парк Пукхансан, где поднялись к водопаду, а также покорили одну из местных вершин, откуда любовались сказочной панорамой. Вечером посетили Аквапарк, а с утра наш путь лежал в столицу Южной Кореи – 17 миллионный Сеул.

Комфортабельный автобус за несколько часов доставил нас на место. Пять дней, проведенных в Сеуле, были незабываемыми: мы любовались панорамой города с телебашни на холме Намсан, посетили национальную корейскую деревню, где увидели традиционный свадебный обряд, побывали в императорском дворце XIII века династии Чосон. После веселились в парке развлечений Эверленд. Запомнилась и экскурсия по вечернему Сеулу, во время которой мы любовались самым длинным светомузыкальным фонтаном, украсившим мост через реку Ханган (около 1000 метров).

Корейцы – дружелюбный и отзывчивый народ, всегда улыбаются. Мы просто не

видели хмурых людей. А какие чистюли! О порядке на улицах можно слагать легенды! Здесь нет воровства, прилавки с товарами не охраняются, а оставленные зонтики, велосипеды, коляски будут сколько угодно ждать своего хозяина.

После Сеула наш путь лежал в г. Вонджу – главную цель нашего путешествия. Дело в том, что здесь в течение 2 дней проходил XV международный Марш Мира, в котором мы, дистрибьюторы компании MIRRA, принимали участие в составе сборной команды России.

На Марш Мира приехали участники из Германии, США, Японии, Англии, Голландии и многих других стран. Мероприятия такого уровня – всегда большой праздник, положительные эмоции, возможность обрести новых друзей и, конечно, испытание на выносливость. Участвуют все: школьники, старики, инвалиды, любители пеших прогулок, и, конечно, профессионалы.

Открытие мероприятия было на центральном стадионе. Там нам дали «путевку в жизнь», сухой паек и рюкзак, а эмблему каждый придумал и сделал себе сам.

Дистанцию выбирали по желанию от 5 до 50 км. Единодушно мы решили покорить «двадцатку». Идти было легко и интересно. Путь лежал по живописным окрестностям Вонджу. Погода была теплой и солнечная. В пути нас ждали и горячие обеды, и интересные концерты, и море общения не только с ходоками, но и с местными жителями. К нам, россиянам, все относилось с большой теплотой и интересом, все хотело с нами сфотографироваться

на память. Нас запомнили еще с банкета, который состоялся накануне, где красивые белокурые (и не только) русские девушки спели под оглушительные овации зала «Катюшу». Это благодаря нашей компании мы так блистали – красивые, веселые, раскованные!

После первого дня мы с помощью бальзама МИРРАЛГИН привели наши ноги в идеальный порядок и стали готовиться к следующему переходу, который пролегал по лесу и сопкам, очень напоминающим родное Приморье. И этот путь мы преодолели играючи!

А в конце все участники Марша Мира под музыку духового оркестра прошествовали по центральным улицам города. Нас приветствовали городские власти и местные жители, сопровождали пресса и телевидение. Так мы попали в историю! За участие в Марше мы получили дипломы и национальные медали!

Закрытие XV международного Марша Мира состоялось на центральном стадионе, где были накрыты столы и всех участников угостили отличным корейским пивом. И здесь наши девчонки, несмотря на усталость, «показали класс» и лихо отплясывали с новыми иностранными друзьями.

Утром мы, переполненные впечатлениями, покидали гостеприимную страну. Было немного грустно, но мы знали, что впереди нас ждут новые не менее увлекательные MIRRA-путешествия!

**Валентина Работкина,**  
Золотой мастер,  
г. Владивосток