

Промо-стойка MIRRA

Точный инструмент
для вашего бизнеса!

MIRRA представляет новый бизнес-инструмент. С помощью фирменной промо-стойки, дистрибьюторы смогут продвигать продукцию компании и свой бизнес более эффективно. Работа со стойкой позволяет:

- проводить презентации на выставках, ярмарках, фестивалях и др. местах;
- демонстрировать и тестировать продукцию MIRRA;
- расширять свои дистрибьюторскую и клиентскую базы;
- повышать узнаваемость бренда MIRRA.

Используйте промо-стойку MIRRA при проведении презентаций, промо-акций и работе на выставках. Для эффективного и результативного проведения таких мероприятий, обязательно наличие образцов продукции, каталогов, рекламных проспектов и буклетов. Все должно быть наглядно, доступно и привлекательно. Промо-стойка MIRRA позволяет решать эти презентационные задачи наиболее качественно и точно! Работа на стойке поможет не только познакомить Вашего потенциального клиента или партнера с продукцией и бизнес-возможностями, но и завоевать его симпатии. Используя промо-стойку MIRRA, Вы подчеркиваете свою принадлежность к Компании и действуете в рамках фирменного стиля, что значительно повышает доверие к Вам и Вашему предложению у потенциальных клиентов и партнеров!

Промо-стойка MIRRA:

- Отлично подходит для работы командой (по 2-3 человека);
- Собирается и устанавливается буквально за несколько минут, не требуя специальных навыков;
- Компактна и визуально доступна с различных точек любого помещения за счет высоты конструкции;
- Изготовлена из легких и прочных материалов, в разобранном виде не занимает много места;
- Легко транспортируется, весит около 6 кг.

Внимание!

Размещение промо-стойки MIRRA в общественных местах требует получения разрешительной документации в местных органах самоуправления.



Вся продукция, представляемая с использованием промо-стойки MIRRA, сертифицирована.

По вопросам приобретения обращайтесь в представительство вашего региона.

В следующем номере Вы узнаете о методах работы с промо-стойкой.

День бизнеса MIRRA

В 3-й раз в России прошел профессиональный праздник «День российского предпринимательства», который «мирровцы» отмечают как День бизнеса MIRRA, – деловой праздник всех, кто связал свой личный успех с замечательной российской косметической компанией.

26 мая во многих городах России открыли свои двери для дистрибьюторов и гостей праздника региональные представители компании MIRRA.

Мы хотим поделиться «живыми» откликами о замечательном празднике:

МОСКВА, Центральный офис

День бизнеса провели на высоком уровне! Выступление Валентины Касперской и показ фильма о MIRRA оставили глубокое впечатление. Очень хочу знать продукцию, научиться работать и построить бизнес.

Полина Гаврилюк, новичок

МОСКВА, Региональный склад

Все было в этот день: новая концепция в подходе к построению своего бизнеса, просмотр видео ролика, подписание Соглашений, покупка продукции, и, как приятный сюрприз, – шампанское абсолютно всем коллегам и гостям нашего офиса. Бывалые дистрибьюторы с энтузиазмом делились своими секретами красоты, а новички рассказывали о своих первых впечатлениях!

*Татьяна Вершинина,
Платиновый Мастер*

АСТРАХАНЬ

Всех, кто пришел на праздник, ждали приятные сюрпризы и насыщенная программа. Купил продукцию – получай подарок; в учебном классе можно посмотреть фильмы «Путь Лидера» и «Дорога к Успеху». А вот, и самовар кипит, и музыка звучит! Каждого гостя поздравляли с праздником, дарили каталог, предлагали дегустацию косметических средств, парфюмерии, декоративной косметики.

ВЛАДИВОСТОК

В этот день были организованы праздничные и обучающие мероприятия:

- для гостей праздника провели две викторины: «MIRRA – мой бизнес» и «MIRRA – мой любимый продукт»;
- для дистрибьюторов провели лотерею «День предпринимателя»;
- для новичков веселый день действовала специальная промо-акция «Крем в подарок!»;
- для всех дистрибьюторов была объявлена акция «Аксессуары для бизнеса»;
- новички прослушали школу «Инструменты бизнеса MIRRA»;
- завершили учебу школой «Методы поиска и привлечения новых партнеров».

Итоги: в этот день было подписано 10 «Соглашений» – и 10 новичков вступили в наши ряды.

*Татьяна Хромых,
Бриллиантовый Мастер*

ЕКАТЕРИНБУРГ

В День бизнеса MIRRA для многочисленных гостей проводилась презентация нового летнего каталога MIRRA, рассказывалось о тех акциях, которые в нем объявлены. Кроме того, мы приняли активное участие в пятой юбилейной выставке «Материнство и Детство», которая проходила в Центре Международной Торговли нашего города.

*Людмила Нисковских,
Бриллиантовый Мастер*

НИЖНИЙ ТАГИЛ

Мы провели презентацию на тему «Бизнес с MIRRA». А само праздничное мероприятие состояло из нескольких частей:

- школа для новичков, в которой мы использовали разработанные компанией методические и демонстрационные материалы;
- награждение лучших дистрибьюторов по итогам работы за 5 месяцев;
- мастер-класс «Сам себе косметолог»;



Таганрог



Сыктывкар



Ульяновск



Владивосток



Нижний Новгород



Москва



Нижний Тагил

- выступление стилиста Светланы Бабенко «Одежда и макияж»;
- лотерея и фуршет...
- и... – фото на память!

*Надежда Дерендяева,
Золотой Мастер*

НИЖНИЙ НОВГОРОД

Татьяна Осинина представила присутствующим новые информационные материалы, провела презентацию ВИЦ и познакомила с программой MyTree – эффективным бизнес-инструментом. Ирина Рябова и Лариса Крутова, используя разработанные компанией информационные материалы, рассказали о новых инструментах бизнеса. Праздничный совет завершился подарками.

*Людмила Турентинова,
Бриллиантовый мастер*

РОСТОВ-НА-ДОНУ

В День бизнеса MIRRA мы традиционно идем в театр. В этот раз дистрибьюторы смотрели в Академическом театре драмы им.М.Горького спектакль по пьесе Рэя Куни «Смешные деньги» в постановке Константина Райкина.

*Светлана Рожкова,
Бриллиантовый Мастер*

СТАВРОПОЛЬ

Мы тепло поздравили всех предпринимателей с профессиональным праздником и вручили подарки ветеранам компании: Галине Гергель, Татьяне Лабынцевой, Нине Зубаревой. Подарки получили и самые успешные дистрибьюторы апреля и мая 2010 года: Людмила Брыкалова, Наталья Лихобабова, Мария Попова и Лариса Фоменко. Последняя оказалась самой первой, так как выполнила еще и ПРОМО компании «Мои дорогие клиенты». Ларисе под аплодисменты вручили замечательный приз – Серебряную ветвь MIRRA и сертификат Победителя.

*Галина Лещенко,
Бриллиантовый Мастер*

СЫКТЫВКАР

Мастер-парикмахер Любовь Красильникова провела мастер-класс для всех «Уход за волосами в летнее время». Таисия Антонова провела презентацию для новичков «Приглашение в MIRRA» и мастер-класс по визажу. Косметологи, Татьяна Леденева и

Наталья Васева, в течение всего дня проводили мастер-классы «Уход за кожей лица в летнее время», а также диагностику кожи с подбором индивидуальных программ по уходу.

«Получила от мастер-класса огромное удовольствие – кожа дышит, хочется летать и петь. Не ожидала такого потрясающего эффекта! Раньше у меня всегда и на все была аллергия. А теперь – нет! Сегодня, на этот праздник я привела двух своих знакомых, и они тоже стали дистрибьюторами. Радуюсь за себя, за своих Новичков, я просто купаюсь в атмосфере праздника».

Наталья Капырина, новичок

УЛЬЯНОВСК

После обязательной программы мы приступили к самому приятному – открыли баночку нового промо-продукта на июнь – крем-геля «Экспресс-увлажнение». После этого, используя этот замечательный крем-гель, провели мастер-класс по уходу за лицом в летнее время. Затем были поздравления.

*Светлана Липнягова,
Серебряный Мастер*

ЧЕЛЯБИНСК

Ирина Ливаднова поздравила всех с профессиональным праздником. Затем Ида Пасманик в театрализованной форме преподнесла систему 1+1. После на тему денег рассуждала психолог Татьяна Царькова. Затем провели викторину на знание любимого продукта и по бизнесу. Победителям – в подарок наши духи. Мастер-класс по уходу за телом летом провела директор салона красоты – Галина Кузьмина. Всем вручили программу похудения, написанную диетологом, с применением наших БАД, тонусов, SPA-процедур.

*Ирина Ливаднова,
Золотой Мастер*

После праздников всегда наступают будни – жизнь, наполненная заботами и трудом. А чем напряженной труд – тем слаще Праздник! И мы знаем, что он обязательно будет! Яркий и шумный, веселый и многолюдный... Такой, какой мы его придумаем сами.

Виталий Пономаренко

Мое дерево – мой инструмент Спонсирования



В этой статье поговорим о компьютерной программе «MyTree», разработанной сотрудниками компании MIRRA еще в 2004 году, и постараемся ответить на один вопрос: «Как с ее помощью можно и нужно Спонсировать свою организацию дистрибьюторов MIRRA?»

Теория

Вспомним, что такое Спонсирование как действие? Это системная передача информации своим клиентам и партнерам (подробно о Спонсировании читайте в №№ 3-5.2010). Программа «MyTree» дает дистрибьютору – Лидеру своей дистрибьюторской организации – большое количество нужной и полезной информации о **бизнес-процессах**, происходящих в этой организации. Более того, в отличие от отчетов «на бумаге», «MyTree» позволяет с этой информацией **работать**, например, **прогнозировать результат** каких-либо действий: «А как вырастет мое вознаграждение, если дистрибьюторы моей организации сделают...» и увидеть этот **результат** в реальных цифрах (в рублях!).

Практика

Провожу семинар, разговариваем о Спонсировании подробно, разбираем все нюансы, затем переходим к практическим занятиям, «открываем» в «MyTree» дерево одного из участников семинара. В организации 55 человек (расчетный месяц «май 2010»). Из них только 16 человек с ЛО больше нуля. Остальные в мае – по нулям! Спрашиваю: «Почему!». Мне отвечают: «Это потребители!» Потребители? Но ведь это замечательно, когда люди подписываются в компанию, чтобы потреблять! Это отличная мотивация: «потреблять самый лучший продукт со значительной скидкой!». Значит, люди понимают свою выгоду. Так почему не потребляют? Почему «по нулям»?

Теория

Вспоминаем. Что ждет организация от Спонсора? Правильно! Мотивацию! Дистрибьютору-потребителю не хватает внутренней мотивации для стабильного, правильного, качественного потребления. В нашей суматошной жизни, где так много всяких забот, можно и забыть «купить баночку такого замечательного крема» или откладывать это на потом, когда «посвободней станет». В чем мотивирующее воздействие Спонсора на структуру? В передаче информации. Информации о чем?

Реальность

В июне хорошо! В июне есть промо-продукт! А дистрибьюторы MIRRA обожают новинки. Тем более такие, как этот «тонко-пахнущий и такой нежный» крем-гель Подарочный экспресс-увлажнение. Надо донести до дистрибьюторов эту информацию? Надо! А что будет, если все, кто был «по нулям», этот промо-продукт получат? (т.е. выполнят как минимум 55 очков Личного Объема). «Присим» программу посчитать, что было бы, если бы все, у кого ЛО было меньше 55 очков, такой объем сделали бы? Разумеется, у кого было больше, останется «как было». Смотрим результат. Было вознаграждение 3 610 руб., стало – 10 620 руб. Впечатляет? Еще бы! Вот реальная цена Спонсирования – передачи информации!

Теория

Но это в июне хорошо, а как **без** промо-банки потребителей мотивировать? Опять вспоминаем. Человек стал дистрибьютором, чтобы потреблять. Задача Спонсора – помочь Новичку подобрать свой ассортимент, под свои задачи и научить грамотному потреблению косметики MIRRA (это важно для любого дистрибьютора MIRRA, независимо от той личной мотивации, что привела его в компанию). Способов «обучения» много, как много и всевозможных источников информации: справочники, видео, газета, сайт, лекции, семинары и мастер-классы в региональном центре и т.д. Спонсор поможет в этом информационном море не утонуть, нужную информацию получить и усвоить. В результате, Новичок, пришедший

в компанию с целью «потреблять лично», становится лояльным, мотивированным на ежемесячные закупки потребителем. Это очевидно, так как продукт имеет свойство заканчиваться, когда им ежедневно пользуетесь.

Практика

Вместе с группой выясняем, каким может быть минимальное ежемесячное потребление таким дистрибьютором? Вот сколько не ставил такую задачу в разных группах, практически всегда выходим на 10 очков – 3 продукта. И действительно, меньше некуда!

Импортируем (терминология программы) в «MyTree» дерево другого дистрибьютора из семинарской группы. В организации 147 человек, из них у 62 ЛО больше нуля. «Добавляем» всем дистрибьюторам, у кого ЛО менее 10 очков, – до 10 очков. Смотрим результат. Вознаграждение выросло на 50%: было – 8 615 руб., стало – 12 989 руб. И это при минимальном потреблении!

Реальность

Находить и подписывать новых дистрибьюторов трудно! Это знают все, кто реально занимается сетевым бизнесом. Множество контактов, встреч, презентаций, отказов, и снова встречи, разговоры, предложения...

И вот, подписан Новый дистрибьютор! Стоило ли прилагать столько усилий, чтобы «забыть» о нем сразу после подписания? Вопрос риторический!

Теория

Разбираем с семинарской группой «Первые шаги...». Задаю вопрос: «Сколько надо дистрибьюторов в первом поколении?». Ответы разные: «Пять», «Чем больше, тем лучше...», «Много...?», «Десять» и т.п. Разбираемся, спорим, аргументируем и понимаем, что с точки зрения «Спонсирования», т.е. качественного информационного обеспечения дистрибьютора-новичка, одновременно больше 1-3 новичков «не потянуть». В противном случае, они окажутся «брошенными», и будем иметь плачевную картину «по нулям». Да, не все станут (и хотят становиться) сетевиками. Большинство присоединится, чтобы покупать отличный продукт по оптовой (дистрибьюторской) цене. Но каждый новый дистрибьютор, независимо от своей цели прихода в MIRRA, **всегда** ждет от Спонсора мотивацию, т.е. информацию! И вставший на ноги сетевик, и «крепкий» продавец, и лояльный, грамотный потребитель – каждый нуждается в информации, а значит, в том внимании, которое оказывает ему Спонсор. И, как это ни странно, большего внимания требуют именно дистрибьюторы-потребители. Их внутренняя мотивация «на потребление» значительно слабее, чем у сетевика: «Надо выполнять норматив ЛО!», или у Продавца: «Чем больше продам, тем больше заработаю!».

С дистрибьюторами-потребителями более-менее ясно: надо «держать руку на пульсе», не забывать информировать: новинки, промо-акции, интересная статья в газете (полезная для него), события, новости компании. Даже если информация «не прямого действия» (промо-банка), ее передача все равно важна, ведь это и «повод для общения» с дистрибьютором и возможность получить «обратную связь». А как обстоит дело, с теми, кто не только сам потребляет, но и активно (или не очень) строит свой бизнес MIRRA? Как программа «MyTree» поможет в «Спонсировании» этой категории дистрибьюторов?

Практика

Другой город, такой же бизнес-семинар, «разбираем дерево» дистрибьютора с хорошими показателями и размера и плотности структуры. Открываем в программе вкладку «Ветки и звезды». Видим пять хорошо развивающихся веток. Из них одна ветка уже «пятитысячная», а другой ветке до этого статуса не хватает буквально «чуть-чуть», каких-то 425 очков. До Сетевого бонуса – «один шаг». Опять «включаем» минимальное потребление (10 очков) для «нулевиков» и видим, что этого хватает, чтобы «войти» в Сетевой бонус: вторая ветка стала «пятитысячной». Программа показала, **куда** направить усилия и **какими** они должны быть.

Другое «дерево», другая ситуация, но и здесь программа точно показывает, где «слабые места», куда направить Спонсирующее воздействие.

Реальные встречи

Что можно назвать «успешной работой»? По каким критериям это оценивать? Как понять, что Новичок действует правильно?

Каждый раз, когда в компании заканчивается очередной ПРОМО-период и подводятся Итоги, возникает вопрос: «А кто эти люди, которые смогли, добились, выполнили?» Особенно интересны те из них, кто смог сделать больше всех, добиться самых высоких результатов.

ПРОМО «Путь Мастера». Победитель – Надежда Магит из Читы. Выполнила все условия ПРОМО, а лучшей стала потому, что в ее организации 10 дистрибьюторов выполнили ПРОМО «Мои дорогие клиенты». Самый высокий результат! И вот, в начале июня на семинаре в Улан-Удэ, мы встретились. Как и с другими участниками, с помощью «MyTree» разбираем дерево Надежды

(звучит очень поэтично!). Структура плотная, из 59 человек, у 44 ЛО больше нуля. Средний ЛО по всем дистрибьюторам – 57 очков. Надежда работает чуть больше года (дата подписания Соглашения символична, 26 мая – День российского предпринимательства, День Бизнеса MIRRA!). Сразу включилась в ПРОМО «Мои дорогие клиенты» (летний каталог 2009). Выполнила и получила приз – Серебряную ветвь MIRRA. За 6 месяцев выполнила квалификацию Мастер. Активно включилась в ПРОМО «Путь Мастера». Выполнила, и не одна, а с Командой! Вот оно, Спонсирование в действии! Сначала делаю сам, потом учу делать своих дистрибьюторов.



Алиса (2,5 года), Евгений, Надежда с Лизой (1,5 мес.)

После семинара прошла неделя, прошу Надежду поделиться своими впечатлениями, мыслями и планами.

Н.Магит:

«Материал семинара был настолько емким и интересным, что после его окончания я несколько раз прокручивала в голове все, что Вы рассказывали, чтоб ничего не забыть... В поезд сели, Женя говорит: «Так, я ничего не слышал, так что давай рассказывай, что там было!» (Женя, это муж, весь семинар он был при Лизе, а ей только-только месяц исполнился. В.П.).

И я начала ему рассказывать о вновь узнанных тонкостях или, так сказать, правилах ведения сетевого бизнеса... Вообще, поездка в Улан-Удэ для меня была плодотворной. Во-первых, теоретическая часть с ее практическими комментариями дала возможность посмотреть на свой бизнес со стороны и задуматься: «А так ли делаешь ты?». Во-вторых, школа по спонсированию дала мне ответы на интересующие ранее вопросы. Ну и в-третьих, конкретный разбор моей структуры в динамике (как есть и как может быть) помог понять свои недоработки и определить для себя задачи на ближайшее будущее (анализ дерева в «MyTree» В.П.). Главный вывод из семинара для меня в том, что успешная работа организации заключается в ее правильном и регулярном Спонсировании! Работать нужно со всеми – и с клиентами, и с дистрибьюторами!»

В.Пономаренко:

«Отлично! А что сейчас делаешь, что после семинара запланировала? Как на практике «Спонсирование» происходит?»

Н.Магит:

«Сейчас гуляю с Елизаветой, знакомлюсь с такими же молодыми мамами, как и я, пополняя тем самым «список знакомых». В ближайшее время хотелось бы более четко организовать работу с клиентами в части сервисного обслуживания, и более продуктивно организовать работу с дистрибьюторами. Планирую провести большой семинар со своими дистрибьюторами. Что касается спонсирования на практике, довела до каждого информацию о ПРОМО на июнь и на лето в целом. Регулярно сообщаю о новинках и скидках в компании. При подписании нового дистрибьютора, я всегда рассказываю о маркетинг-плане компании, не вдаваясь в «сложные» подробности, только самое главное, – за что компания платит!»

Сухой остаток

Первое. Любой бизнес-инструмент, каким бы замечательным он ни был, не сделает за Вас Вашу работу!

Второе. Пользуйтесь этой полезной программой «MyTree» – Мое Дерево. В неленивых руках она становится мощным инструментом развития МЛМ-бизнеса MIRRA. Надо только захотеть. И делать!

Удачи в бизнесе, коллеги!

P.S. Чуть не забыл. Программу можно бесплатно скачать в ВИЦе – Виртуальном Информационном Центре MIRRA по адресу: www.vic.mirra.ru

Файлы с «деревьями» для работы в программе можно получить **только** в ВИЦе! Бесплатно!

Конференции

На земле пензенской...



Сурский край славится не только красивыми и умными женщинами, но и их умением творчески неординарно подходить к делу, тем более, если оно любимое. А уж если праздник, то почему бы не на неделю?

И вот 22 мая состоялось открытие конференции «Новые возможности работы в компании MIRRA». Новая, инновационная система школ, семинаров, разработанная пензенскими лидерами, уже приносит свои плоды, но нет предела совершенству: мы учимся всегда и охотно!

Как стать стройной и неотразимой, да еще при этом получать деньги?! – традиционные вопросы любого семинара компании MIRRA.

Легко, научно, доступно, наглядно, «вкусно», с юмором преподнесли продукцию компании и систему работы с ней мастера своего дела: Л. Глинка, М. Мурашкина, И. Герасина, Т. Белякова, Ю. Юншина, О. Кодыркина.

Выступление педагога, врача, косметолога Юлии Юншиной явилось кульминационным моментом семинара. Грамотно, доступно она донесла до участников семинара научные медицинские сведения: например, причины возникновения целлюлита, его стадии развития, возрастные особенности заболевания, решение проблемы, поддержание достигнутых результатов и какую существенную помощь при решении проблемы оказывают косметические средства компании MIRRA. А три мастера-класса красоты И. Герасимовой, Т. Беляковой, О. Кодыркиной наглядно проиллюстрировали выступление Юлии.

Неделя пролетела незаметно, и 30 мая самые успешные дистрибьюторы Пензы закончили конференцию в популярном и красивом месте отдыха – Чистые пруды. Слова «шашлык» и «природа» подействовали на многих просто магически, и некоторые дистрибьюторы подружились и быстро выполнили наше промо, чтобы заработать поездку на праздник. Здесь было все: купание, волейбол, веселые старты и этюды, шарады, забавные конкурсы, семейные игры... В общем – есть о чем вспомнить!

Лариса Солуянова

Свершилось!

1-я конференция дистрибьюторов Северного Кавказа



Региональному Центру Владикавказа была оказана высокая честь организовать столь ответственное мероприятие. Для нашего региона это большое событие, поэтому организаторы отнеслись к нему со всей ответственностью. Все от начала до конца было продумано до мелочей. А сколько было волнений, тревог... Но все получилось в лучшем виде!

С Кавказским гостеприимством были встречены гости-дистрибьюторы из соседних регионов. На мероприятие собрались 186 человек. Это дистрибьюторы из городов Северного Кавказа: Пятигорск, Кисловодск, Георгиевск, Нальчик, Прохладный, Терек, Назрань, Владикавказ, Эльхотово, Беслан, Ардон, Моздок, Грозный, Тырныауз.

Содержание Конференции было насыщенным, интересным и полезным, как для новичков, так и для дистрибьюторов со стажем.

Региональный лидер Татьяна Маслова приветствовала гостей. Обращение к залу Исполнительного директора Г. Аллахвердиева было открытым и доброжелательным. Он поздравил участников конференции, рассказал о целях и перспективах компании. Начальник отдела развития Елена Аксенова познакомила с новинками, особенностями продукции. А пять часов «Эффективных продаж» с бизнес-тренером Максимом Сергеевым мы запомним надолго!

Долгожданный момент – награды за достойный труд! Новые мастера, успешные дистрибьюторы и местные красавицы-дистрибьюторы охотно позировали фотографу с заслуженными подарками от компании MIRRA. Когда мероприятие подошло к концу, ведущая пригласила всех участников в зеркальный зал на фуршет.

Эта незабываемая встреча с руководством, бизнес-тренинг, теплое общение с друзьями из разных городов надолго останется в сердцах наших дистрибьюторов!

Мы надеемся, что следующие мероприятия компании MIRRA в нашем регионе пройдут в ближайшее время!

Отзывы о конференции:

Организаторы конференции, несмотря на то, что времени на подготовку было мало, провели мероприятие на высоком уровне. Все дистрибьюторы отметили теплый прием, строгое соблюдение регламента мероприятия.

Очень важно, что участники конференции смогли встретиться с руководством фирмы, пообщаться с ними в неформальной обстановке.

Мы понимаем, что получили кредит доверия и постараемся его оправдать – ведь это в наших интересах!

Т.Шишкина, г. Прохладный

Яркие, интересные, информативные выступления. Региональный лидер Татьяна Маслова – замечательный организатор, сплотивший отличную команду! Здесь каждый приглашенный чувствовал внимание и заботу. Хочу высказать огромную признательность руководству компании MIRRA за возможность проведения региональных конференций, которые проводятся для удобства дистрибьюторов в их регионах. Благодаря такой системе обучения мы имеем возможность получения достоверной информации из первых рук, да еще и «в праздничной упаковке»!

С.Рожкова, Ростов-на-Дону

И это только начало!

1-я региональная конференция в г. Красноярске

Впервые, за время существования компании в городе Красноярске, прошла региональная конференция компании MIRRA. Собрались дистрибьюторы городов: Сосновоборск, Железногорск, Ачинск, Боготол, Шарыпово, Зеленогорск, Абакан. Возможно, кто-то скажет, что «конференция» слишком громкое слово для мероприятия, на которое из миллионного города собралось всего около ста человек, но для нас это имеет огромное значение! Долгие годы «информационного голода» приносили свои плоды... продажи падали, бизнес не развивался. А для любого бизнеса так важна своевременная и оперативная информация! А где ее взять?

И вот событие!

О том, как прошло мероприятие, с нами поделились участники конференции:

Made in Russia! Как редко мы видим эти слова написанные на косметических средствах. Вообще в стране сформировалось мнение, что только зарубежные марки соответствуют заявленным свойствам. И как приятно осознавать, что и мы можем гордиться своей косметикой высокого качества! Первое знакомство! Выходной день! Первые деньки лета... и я шагаю на конференцию. Мероприятие это происходит в самом сердце Красноярска в новом бизнес-центре. Меня встречает администратор и разъясняет, где проходит мероприятие! Поднимаюсь на 9 этаж, и там меня встречают очаровательные девушки с фирменными платочками на шее, которые записывают меня в регистрационный лист, дают программку дня и вручают подарок! Настроение уже на 5 баллов! В предвкушении праздника прохожу в шикарный зал! Выбираю удобное место, усаживаюсь...

Начальник отдела развития компании Е. Аксенова рассказала всем присутствующим

очень сложную для многих информацию. Благодаря выступлению С.Волынца теперь многие понимают и сам маркетинг компании и как просто пользоваться виртуальным информационным центром. Большая благодарность нашему спонсору В. Фридману.

Второй день конференции прошел на базе отдыха в живописном месте в долине горной реки Базаиха. Тема – спонсорство. Мы все в ответе за людей, которые нам поверили и пошли за нами в этот бизнес. Не должно быть «брошенных» дистрибьюторов!

Наталья Попова, Золотой мастер

Это, действительно, был праздник компании MIRRA на Енисее. Он состоялся благодаря усилиям каждого дистрибьютора и новых лидеров региона. Спасибо москвичам за профессионализм в подаче информации. Спасибо Виталию Фридману за искреннее желание помочь каждому дистрибьютору. Впереди новые задачи. Они под силу только сплоченной команде.

Нина Иванова, Серебряный мастер



щим и о коже, и как нужно за ней ухаживать. Я до сих пор слабо разбиралась в таких сложных понятиях как дерма, гиалуроновая кислота и т.д. А теперь... О, восторг – я с этими словами на ты!

С участниками конференции полюбовалась видами Красноярска, так как обед проходил на верхнем этаже, и отдохнувшие и сытые пошли на вторую часть мероприятия. Бизнес с компанией MIRRA. Надо же! Можно не просто советовать и рекомендовать друзьям, но еще и получать деньги, бонусы, подарки от компании производителя!

Далее лекция про уход за стареющей и увядающей кожей. Пока мне эта информация не очень-то к месту, но, как говорят, кто осведомлен – тот защищен. Поэтому слушала и эту часть лекции внимательно, откладывая эту информацию на будущее.

И в конце – вручение наград и подарков дистрибьюторам! Им вручали косметику и «мировские» значки из драгоценных металлов. Мне почему-то тоже очень захотелось оказаться на этой сцене и получить какую-нибудь награду! Но у меня ведь все впереди и это только начало! Начало моего собственного бизнеса! Бизнеса с MIRRA!

Мария Борисова, дистрибьютор (новичок)

Это наш первый опыт проведения подобных мероприятий. Мы очень волновались, хотелось, чтобы все прошло достойно. Дстойно – уровню компании, достойно – качеству продукции, достойно – дистрибьютора компании MIRRA, достойно – нам и нашему видению бизнеса с MIRRA! Огромное спасибо компании за предоставление возможности нам организовать этот праздник для дистрибьюторов компании MIRRA нашего края!

Катерина Гергелевич и Светлана Никифорова – лиреры г. Красноярска

Эту конференцию мы ждали 14 лет. Как можно развивать сетевой бизнес без поддержки компании? Теперь мы видим изменения и перспективы. Очень признательна Е.Аксеновой, которая простым образным языком преподнесла в своем выступлении

Первая конференция и на таком высоком уровне, как и сама продукция! Так грамотно, профессионально и доступно, как у Елены Аксеновой, информацию о продукции нам еще не представляли. Особенности работы с дистрибьюторами настолько емко и концентрированно были донесены Виталием Фридманом – хороший стимул в дальнейшей работе.

Нина Ерошина, Золотой мастер

Впервые в г. Красноярске ценители продукции MIRRA имели возможность встретиться и лично пообщаться с ведущими специалистами компании. Получить ответы на интересующие вопросы, подробно узнать о новинках продукции. Получить важную информацию о схемах применения продукции при различных проблемах. Это было очень важно для тех, кто не имеет возможности выезжать на проводимые компанией встречи и конференции в другие города.

Полина Карнаухова, дистрибьютор

Первая конференция, но зато какая! Высокий уровень проведения, приятная атмосфера, красивое место. Эта встреча подарила массу ярких и добрых впечатлений! Мы испытали огромную радость, получили новые знания.

Нина Тюленева, Мастер

Мне очень понравилась Красноярская конференция. В первую очередь организацией. И сама конференция и второй день (подведение итогов и отдых) были хорошо организованы и проходили в достойных местах. Мое мнение разделили все, с кем я говорил о конференции.

Хочу пожелать организаторам и всем красноярским дистрибьюторам, чтобы следующая конференция была не менее содержательной и собрала еще больше участников.

Виталий Фридман, Бриллиантовый мастер

К вопросу о зубах

Известно, что зубы делятся на молочные, постоянные и вставные. Первыми мы пользуемся недолго, так как лишаемся их еще в раннем детстве. А вот вставные имеют важное преимущество – они не заставляют нас страдать от зубной боли и часто бегать к врачу.

Тем не менее, многие не спешат сменить свои постоянные зубы на вставные и даже принимают для этого определенные меры. Например, по утрам чистят зубы. И занимаются этим чаще, чем прежде, поскольку реклама заботится о нас и каждый день, и с утра пораньше, напоминает о зубных пастах. А какие это замечательные пасты! И очищающие, и освежающие, и с кальцием, и с фтором, и с фосфором, и профилактические, и оздоровительные, а то и вообще – противовоспалительные!

Казалось бы, теперь о здоровье зубов можно больше не беспокоиться и начать думать о чем-нибудь другом. Однако, увы, встречаться со стоматологом по-прежнему приходится часто. Причем иногда – с младенческого возраста: поражение молочных зубов кариесом сегодня наблюдается у 50% детей первых трех лет жизни. Напомню, кстати, что среди детей все чаще встречаются и случаи рахита, о котором с послевоенных лет стали постепенно забывать.

У кариеса, рахита, остеопороза и переломов шейки бедра есть общая особенность. А именно, – одной из ведущих причин всех этих заболеваний является нарушение минерального обмена. В том числе и нехватка в организме кальция, цинка, марганца, витамина D, некоторых других микроэлементов и витаминов. При дефиците этих жизненно необходимых веществ угроза переносимых заболеваний (как и реализация этой угрозы) возрастает многократно.

Основу костной ткани, как известно, составляют соединения кальция и фосфора. И если кальция по каким-то причинам не хватает, то понятно, что и кости будут уже не те. По-ученому, между этими двумя явлениями существует обратная корреляционная связь: чем меньше в организме кальция, тем больше у вас неприятностей. Казалось бы, все понятно. Однако – нет!

На экране телевизора мужчина в белом халате, ослепительно улыбаясь, убеждает: зубная паста, которую он держит в руках, обязательно спасет от кариеса (заодно – от стоматита, гингивита, пародонтита и т.д.). Но мы-то с вами знаем, что мужчина – шутит. И действительно, давайте обратимся к фактам – из прошлого и настоящего.

Факт №1 (из прошлого). В давние времена некий монах за всю свою жизнь ни разу не чистил зубы, но после каждой еды полоскал рот теплой водой. К 80 годам у него сохранились все зубы, и он никогда не обращался к стоматологам (видимо, из-за того, что их тогда не было).

Факт №2 (из настоящего). Большая группа дистрибьюторов и клиентов MIRRA – то ли в результате особой продвинутой, то ли из-за избытка здравого смысла – в течение нескольких последних лет использует наши биодобавки. Постепенно у многих из консультантов и их подопечных создалось убеждение, что регулярный прием биодобавок со временем укрепляет здоровье и избавляет от необходимости пользоваться химическими лекарствами. Как и в любом большом деле – появились и экстремалы: некоторые женщины до, после и во время беременности принимали только биодобавки и совсем не принимали лекарств. То, что сами они, как правило, совсем не болели, и то, что их дети, как правило, свободны от аллергии и развиваются, опережая сверстников, – женщины связывают, конечно же, с БАД. Как врач не берусь комментировать такое поведение, потому что раз лекарство производят, значит, кто-то должен их и потреблять. Если же серьезно, то речь идет не о сопоставлении БАД и лекарственных средств, а о во многих случаях неоправданно частом и избыточном назначении лекарств. И когда этого можно избежать для здоровья избежать, – надо только радоваться. Эту позицию занимает и Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ).

Но вернемся к зубам. Можно думать, что упомянутый выше монах всю свою жизнь получал полноценное питание (наши дефициты микроэлементов и витаминов – это

особенность только последних десятилетий). Наверное, монах и гиподинамией не страдал, и воздухом дышал чистым, и спал хорошо. Вот и обходился без зубных паст.

Что же касается наших дистрибьюторов, то интереснейшим фактом, который они отмечали, было заметное улучшение состояния полости рта. Проще говоря, у них пропала необходимость общаться со стоматологами.

Итак, когда говорят о косметике, обычно имеют в виду кожу, волосы и ногти. Иногда к ним добавляют и зубы. И действительно, для зубов, как и для кожи, очень важна «косметика изнутри». А это – поступление в живую ткань зубов всех необходимых ей биоэлементов, через полноценные продукты питания, через витаминно-минеральные комплексы, БАД. Напомним одну из наиболее эффективных профилактических схем.

Что касается чистки зубов, то это, бесспорно, одна из самых полезных оздоровительных процедур. Регулярное (постоянное) очищение необходимо зубам, деснам, языку, всем слизистым оболочкам полости рта. И не только утром, а после каждого приема пищи. Ингредиенты зубных паст MIRRA – соединения кальция и фосфора, бактериофаги, эфирные масла и экстракты растений – все это целенаправленно действующие вещества, которые в комплексе с полноценным питанием и БАД-нутрицевтиками способны обеспечить здоровье зубов, полости рта и, в какой-то мере, – всего организма. Так давайте же принимать полноценную пищу и БАД, а после этого – применять чудесный набор наших средств (MIRRA DENT, серии ГИГИЕНА и ПРОФИЛАКТИКА)!

И.Рудаков, д.м.н.

Курс	Биодобавки	Количество капсул/таблеток на прием	Количество приемов в день	Длительность курса, дни
1	MIRRA-ДИОВИТ MIRRA-КАЛЬЦИЙ	2	2	15
		5	2	
Перерыв 1-2 дня				
2	MIRRA-ЦИНК MIRRAДОЛ	2-3	2	10
		5	3	
Перерыв 1-2 дня				
3	MIRRA-ДИОВИТ MIRRA-КАЛЬЦИЙ	2	2	15
		5	2	
Всего упаковок: MIRRA-КАЛЬЦИЙ – 2, MIRRA-ДИОВИТ – 3, MIRRAДОЛ – 1, MIRRA-ЦИНК – 1				

Колонка главного технолога

1. Новая партия экстракта диоскореи (он стандартизуется по содержанию фураностаноловых гликозидов) поступила на производство и отличается менее насыщенным шоколадным цветом, вследствие чего несколько изменился серо-коричневый оттенок цвета сыворотки ДЕЛЬТО. Это изменение находится в пределах нормы Технических требований на это средство и не оказывает влияния на качество продукта.

2. В журнале «Сырье и упаковка» №3 (105), 2010 г. вышла статья «Клинические исследования эффективности увлажняющего крема с воском из кожуры яблок» (А. Голубков, Е. Аитова) – про Крем влагосберегающий (бывшая «Мадонна»). Исследование эффективности крема было проведено на 20 добровольцах-женщинах в возрасте от 32 до 70 лет с признаками возрастных изменений кожи (фото- и хроностарение), период исследования – 3 недели. После курсового применения повысилась влажность кожи в среднем на 31% и произошло разглаживание рельефа кожи в среднем на 11%. Как отмечают сами специалисты, проводившие исследования – это очень хорошие результаты!

3. Спасибо всем дистрибьюторам, оставившим на форуме свои отзывы о последних промо-продуктах. Это Капиллярзащитный крем с кварцитоном и рутином (он будет называться «Бальзам АНГИО» и войдет в Профилактическую линию MIRRA PROPHYLACTIC, серия Бальзамы-целители) и Крем-гель ЭКСПРЕСС-УВЛАЖНЕНИЕ. Ваши комментарии очень важны для разработчиков, ведь по итогам их анализа мы можем скорректировать формулу продукта еще до начала процедуры официальной сертификации.

Желающие присоединиться к обсуждению, схема поиска темы:

www.mirra.ru → Дистрибьюторам → Форум → Продукция MIRRA → ПРОМО-продукты. Отзывы и рекомендации.

Пишите, мы все обязательно прочитаем, учтем, проанализируем и сделаем выводы!

А.Голубков, к.х.н.

Угревая болезнь – чаще всего проявление обменных и/или гормональных расстройств. Сами по себе эти расстройства – не заболевание, а отклонение от нормы соответствующих физиологических и биохимических процессов. Поэтому угревую болезнь не всегда следует «лечить лекарствами» (например, проводить гормональную терапию). Но от угревой болезни во всех случаях необходимо избавиться – с помощью здорового образа жизни, правильного питания, биологически активных добавок к пище и эффективной косметики.

Начинать оздоровление надо, как правило, с нормализации состава микрофлоры кишечника. Недостаточное количество бифидобактерий и других полезных микробов, развитие патогенной микрофлоры неизбежно ведут к нехватке в организме жизненно необходимых микроэлементов и витаминов, к снижению иммунной защиты, к заболеваниям кожи. Дисбактериоз является также и причиной стойких запоров, нарушающих нормальное пищеварение и способствующих угревым высыпаниям.

Поэтому еще до начала применения косметологических программ (или одновременно с ними) целесообразно провести курс приема биологически активных добавок к пище (БАД) – для нормализации функций кишечника и восполнения в организме недостатка микронутриентов (чаще всего это цинк, витамины группы В, бета-каротин, полиненасыщенные жирные кислоты).

Эффективность сочетанного применения косметических средств и БАД при избыточно жирной коже, себорее и акне подтверждена нами в многочисленных наблюдениях истекших лет, а в последнее время – и в

Средства MIRRA для anti-асне программ

специальных исследованиях, проведенных в Медицинском центре косметологической коррекции «ЭКЛАН» (Москва).

В течение первого курса (25 дней) испытываемые (юноши и девушки с выраженной формой угревой болезни) получали только БАД (витаминно-минеральные комплексы компании MIRRA) – MIRRA-ЦИНК, MIRRAДОЛ и MIRRAВИТ. В течение второго курса (25 дней) применялись БАД (MIRRA-ЦИНК и MIRRAДОЛ) в комплексе с косметическими средствами: утром – Пенка для умывания, Гель с серебром, Гель-маска с серой и оксидом цинка, вечером – Пенка для умывания, Гель косметический с бактериофагами. В результате выполнения этой программы у испытуемых значительно улучшился вид кожи и объективные показатели ее состояния: уровень общей угревой нагрузки и салоотделение снизились в среднем на 63 и 51% соответственно.

Биологически активные добавки к пище

Представительная серия БАД (19 наименований) компании MIRRA – это комплект средств, которые можно с успехом применять при различных нарушениях здоровья, для профилактики заболеваний, при решении многих косметологических проблем.

MIRRA-ЦИНК

(капсулированный биокомплекс цинка)

Восполняет дефицит цинка, необходим для формирования полноценного коллагена, для поддержания нормальных функций кожи, волос и ногтей.

В составе – цинка лактат, полисахариды из морских водорослей.

MIRRAДОЛ

(витаминно-антигипоксантный комплекс)

Восполняет дефицит витаминов группы В, натуральных минеральных веществ и биоэлементов. Необходим при проблемной коже и акне.

В составе – дрожжевой автолизат, эпофен.

MIRRAВИТ

(витаминно-антиоксидантный комплекс)

Восполняет недостаток витаминов, поддерживает нормальную проницаемость сосудов, улучшает обмен веществ и состояние кожи.

В составе – витамин С, бета-каротин, эпофен, янтарная кислота.

Косметические средства

Косметика с anti-асне направленностью в компании MIRRA представлена средствами интенсивного ухода и бальзамами-целителями (космецевтиками). Эти средства обеспечивают очищение от загрязнений и болезнетворных бактерий, подавление избыточного салоотделения, помогают избавиться от угрей, улучшают состояние и цвет кожи.

Пенка для умывания

с фруктовыми кислотами и ромашкой

Мягко очищает кожу от загрязнений, ороговевших чешуек и болезнетворных бактерий, способствует выравниванию ее рельефа.

В составе – экстракты ромашки и зеленого чая, растительные масла, фруктовые кислоты, бетаин.

Гель с серебром

Микрокапсулированные частицы серебра, биоактивные вещества фитозащитных и эфирных масел способствуют нормализации микрофлоры кожи и усилению местного иммунитета.

В составе – серебро, эфирные масла монарды, чайного дерева, розмарина и др., экстракт люцерны, лецитин.

Гель-маска с серой и оксидом цинка

Очищает и сужает поры, сокращает избыточное салоотделение, помогает устранению гнойничков и угревых высыпаний.

В составе – экстракты лопуха, крапивы, родиолы, эфирное масло розмарина, сера, лецитин.

Гель-бальзам с бактериофагами

Восстанавливает микрофлору кожи, избирательно уничтожает болезнетворные бактерии, помогает избавлению от акне.

В составе – концентрат бактериофагов, экстракты клевера, люцерны и донника, эфирные масла.

Таким образом, сочетанное курсовое применение оздоровительных и косметических средств является одним из наиболее эффективных способов профилактики и лечения акне.