

Презентационная промо-стойка MIRRA

Инструкция по применению

При проведении презентаций, дегустаций, работе на выставках, участии в массовых мероприятиях наши дистрибьюторы как подставку используют случайные приспособления, и это сказывается на эффективности работы.

Стойка MIRRA дает вам возможность внедрить новые и улучшить традиционные методы работы, а именно:

1. Качественно представить продукцию на презентации;
2. Быстро и результативно распространить информацию о Компании и нашем предложении среди большого числа потенциальных дистрибьюторов и клиентов (работая в местах больших скоплений людей), получив от многих контакты (номера телефонов) для дальнейшей работы;
3. Обучить новичков и снять страхи в общении с людьми;
4. Дать положительный заряд дистрибьюторам, повысив их активность.

Используя промо-стойку, вы получаете следующие выгоды:

- **Повышенное внимание** потенциальных дистрибьюторов и клиентов. Стильное оформление выполняет одну из основных задач стойки – привлечение внимания к дистрибьютору в общественных местах.

- **Удобство в работе.** У стойки есть удобная и красивая рабочая поверхность и внутренняя полка. Стойку можно собирать в 2-х вариантах: целиком, вместе с верхним штендером (вывеской), или использовать только нижнюю (базовую) часть.

- **Мобильность.** Стойка быстро собирается и разбирается. Качественный, износостойкий, непромокаемый материал жесткого футляра позволяет надежно хранить и транспортировать изделие.

- **Солидность.** Значительно повышается доверие к дистрибьютору и его предложению.

Где и как использовать Презентационную промо-стойку для получения максимального результата?

Промо-стойка предназначена для проведения презентаций, дегустаций и мастер-классов на выставках и в фойе офисных центров, в организациях и предприятиях, в санаториях и лечебных учреждениях, на открытых пространствах торговых центров и гипермаркетов, уличных ярмарках, праздниках, проходных местах на улицах, парках и т.д.

Важный момент: нахождение и работа в местах скопления большого количества людей требует согласования в органах местной власти и/или с собственниками объекта. В большинстве мест потребуются арендная плата. Кроме того, получение разрешения на размещение стойки зависит от того, что вы собираетесь делать. Например, вести только информационную работу без торговли (раздавать каталоги и буклеты, знакомить с Компанией, обмениваться контактами, оформлять соглашения) или заниматься продажами.

з а н и м а т ь с я
п р о д а ж а м и .



Необходимо понимать, что в случае продажи продукции Компания не несет ответственности за уплату налогов с полученного дохода.

Компания категорически не приветствует использование стойки в качестве стационарной торговой точки.

Компания настоятельно рекомендует следующее использование стойки:

– Проведение презентаций, мастер-классов, дегустаций.

– Раздачу каталогов, знакомство потенциальных дистрибьюторов и клиентов с Компанией, обмен контактами для дальнейшей работы, подписание соглашений.

Сколько дистрибьюторов могут одновременно работать у промо-стойки? И кто эти дистрибьюторы?

Наилучший результат дает работа в команде (2-3 человека). Работа у стойки отлично подходит для дебюта новичков. Идеальная команда: спонсор и два новичка.

Бывает, что ваш начинающий дистрибьютор не может самостоятельно преодолеть скованность в общении даже со знакомыми людьми. Здесь лучше всего снимает страхи работа у презентационной стойки в паре с опытным спонсором. Вы демонстрируете приемы работы: как правильно заговорить, как предложить ознакомиться с каталогом, как отвечать на вопросы, в том числе на провокационные, и т.д. Вместе с вами новичкам не страшно, а промо-стойка дает им чувство защищенности и принадлежности к Компании. Вам не надо все делать самостоятельно: показали раз, показали два – теперь новичок. Как смог сделал, вы его похвалили, дали наставление. Главное – сразу не критиковать. Даже если в перспективе новичок сам работать со стойкой не будет, такое обучение ему все равно полезно. Тем более, что у него не будет вопросов, где искать дистрибьюторов и клиентов! Это крайне важный момент – у новичка в первый же день работы появляются контакты с потенциальными дистрибьюторами и клиентами.

Презентационная промо-стойка MIRRA – уникальный инструмент обучения и запуска в дело новичков и средство для тонизирования опытных дистрибьюторов!

Можно ли работать у стойки одному?

Конечно, можно, особенно в закрытом помещении.

Но мы ведь говорим о высокой эффективности, поэтому лучше работать в команде. Если по каким-то причинам команды у вас сейчас нет, не расстраивайтесь: ведь работа со стойкой быстро восполнит этот пробел!

Какого рода информацию лучше распространять, работая с промо-стойкой?

В зависимости от места размещения меняются и методы работы. Например, **при работе в местах массовых скоплений людей** наиболее эффективно распространять каталоги и листовки, буклеты о деловых возможностях. Но не просто заниматься раздачей, а завязывать разговор, делать краткую презентацию Компании, продукции и деловых возможностей. Также большой выход дает задача пригласительных билетов на событие (презентацию, мастер-класс) с кратким рассказом о событии, Компании, продукции и деловых возможностях.

Работая в помещении, эффективно проводить дегустацию – давать попробовать наши кремы, демонстрируя их лучшие свойства. Делать презентацию Компании, продукции и деловых возможностей. А для дальнейшей работы вы даете каталог и берете контакты. Дегуста-

цию надо заранее отработать, потренировавшись друг на друге. Все должно получаться быстро и наглядно.

Пример очень краткой презентации:

«Добрый день! Меня зовут Иванова Светлана, я представляю компанию MIRRA. Это отечественная компания, уже 15 лет занимающаяся разработкой, производством и продвижением на рынок высокоэффективной натуральной косметики и оздоровительных средств. Компания использует для продвижения систему прямых продаж, предлагая возможности основного и дополнительного заработка на сдельной основе. Сегодня мы проводим акцию по информированию жителей нашего города о новинках Компании. Уделите нам пару минут, и Вы узнаете много нового и интересного».

Жестами приглашаем к стойке для более содержательного разговора, показа образцов.

На дегустации текст такой же, но надо добавить, что «сегодня есть уникальная возможность бесплатно попробовать наши средства».

Почему надо говорить о деловых возможностях каждому?

Дело в том, что вы не можете знать заранее, что заинтересует человека. Вы лишь можете предполагать это, ориентируясь на внешний вид. Но внешность часто обманчива. Человек может искать что-то для других людей, имеющих совсем другие возможности. Мы часто слышим, что в структурах у нас много пассивных потребителей. Но ведь многим из них предложение о доходе было сделано одной фразой, и то на ходу. Не было разъяснено, откуда берутся деньги, за что они платятся, что и как надо делать.

Сколько времени необходимо работать с промо-стойкой?

Работать в местах скопления большого количества людей больше 2-3 дней подряд – нет необходимости. Полученную информацию надо обработать, то есть связаться со всеми заинтересовавшимися, встретиться, завезти продукцию, оформить соглашение и т.д.

Если вы хотите взять в аренду место на длительный срок, то вам необходимо организовать хорошую команду для посменной работы. А это сложно. Поэтому лучше вставать на хорошее место регулярно, но ненадолго. Отработав полученные контакты, можно смело выходить вновь!

Как правильно расположить стойку?

Старайтесь размещать стойку максимально заметно, в то же время чуть в стороне от потока людей. Чтобы была возможность поговорить с заинтересовавшимися людьми более подробно.

Почему надо завязывать разговор со всеми, не пренебрегая просто раздачей каталогов?

Чтобы раздать каталоги, промо-стойка не нужна. Это так. Но мы же говорим о повышении эффективности и росте доходов!

Поэтому разговор с краткой презентацией и дегустацией возле фирменной стойки, значительно повышает градус заинтересованности в вашем предложении.

Обращаю ваше внимание, что надо сразу развивать успех – чем больше времени прошло после первого контакта, тем меньше шансов подписать соглашение или продать продукцию.

Григорий Павловский

Необходимый атрибут

Промо-стойка MIRRA является таким же необходимым атрибутом, как и фирменная ручка, блокнот для записей, фирменная сумка, фирменная футболка или другой элемент одежды при проведении презентаций или промо-акций.

Мы используем промо-стойку для проведения презентаций и промо-акций в торговых-развлекательных комплексах, спортивно-оздоровительных комплексах, санаториях и базах отдыха, салонах красоты в рамках презентаций «Дни косметики MIRRA», учебных заведений (программы «Здоровье молодого поколения»). Кроме того мы планируем использовать промо-стойку на мероприятиях городского масштаба (день города или др.), выставках и выставках-ярмарках.

При проведении промо-акций в арсенале дистрибьютора обязательно должны быть раздаточные материалы

и «дегустационные» образцы косметики. Также очень эффективно проводить тестирование кожи на аппарате или использовать пленки для определения состояния кожи (для тех, у кого нет аппарата тестирования). После проведения теста все результаты и рекомендации по косметике записываются в бланк тестирования (бланки готовятся заранее, помимо результатов и рекомендаций там указываются все координаты дистрибьютора, проводившего тест, и координаты клиента для обратной связи). Также для привлечения клиентов при работе с промо-стойкой можно проводить: экспресс-маникюр, мастер-класс по экспресс-визажу, мастер-класс по уходу за руками, лотереи и многое другое.

*Лиля Голубкова,
г. Киев*

Крем для ног питательный, смягчающий с дезодорирующим эффектом

Хотя ноги – не та часть тела, о которой думают больше всего, но к «косметике для ног» обычно предъявляется достаточно много требований. Среди них – снижение интенсивности потоотделения и неприятных запахов, устранение застойных явлений и «чувства тяжести в ногах», снятие некомфортных ощущений от мышечной усталости и перегрузок. На пятках и стопах особенно интенсивно идут, как известно, процессы ороговения, что требует смягчающих и кератолитических воздействий. Не лишним бывает бактерицидное и фунгицидное действие косметического средства, – т.е. подавление бактерий и грибов. Эти свойства очень полезны при микроразрывах – ссадинах, потертостях, трещинках и ранках. Таким образом, набор «ожиданий» от эффекта косметики для ног – достаточно обширен.

Крем для ног, питательный и смягчающий, с хорошим дезодорирующим эффектом – давно известен нашим дистрибьюторам и клиентам. Его целебное действие обеспечивается на редкость эффективными функциональными комплексами действующих начал – растительных и морских ингредиентов.

В составе Крема для ног – эмульсионный комплекс, деионизированная вода, обогащенный каолин, хвойная хлорофилло-

каротиновая паста, экстракт клевера, CO₂ – экстракт хвои пихты сибирской, селективный (стандартизованный по содержанию биофлавоноидов) концентрат клевера, воски, липиды и эфирное масло лаванды, витамин Е, салициловая кислота, медные производные хлорофилла морских водорослей, виноградный уксус.

Каолин (белая глина, минерал из группы алюмосиликатов) и салициловая кислота обеспечивают дезодорирующее действие крема. Салициловая кислота одновременно оказывает сильное отшелушивающее действие, способствует уменьшению ороговения кожи.

Хвойная хлорофилло-каротиновая паста – продукт переработки еловых лапок и CO₂-экстракта пихты сибирской, содержит витамины (Е, С, К, Р, провитамин D), хлорофилл, воскообразные и летучие вещества, натриевые соли жирных и смоляных кислот, стерины и другие биоактивные вещества. Оказывает выраженное антиоксидантное, противовоспалительное, бактерицидное и фунгицидное действие.

Выраженный антисептический эффект оказывает и комплекс биоактивных веществ лаванды (эфирное масло, воск и липиды), успокаивающий раздраженную и воспаленную кожу, ускоряющий заживление при различных повреждениях.

Крем уменьшает потливость, устраняет неприятный запах, размягчает ороговевшие наслоения на пятках и подошвах, освежает и успокаивает кожу. За счет улучшения кровоснабжения, уменьшает отечность, снимает усталость и чувство тяжести в ногах, особенно после интенсивных физических нагрузок и занятий спортом. Крем способствует заживлению мелких трещин, ранок и потертостей.

Многочисленный опыт применения Крема для ног позволил отметить его разнонаправленное благотворное действие. При исследованиях клинической эффективности, проведенных в Испытательном лабораторном центре Института красоты (Москва, 2000 г.), у волонтеров с повышенной потливостью и мелкопластинчатым шелушением кожи подошв наблюдали смягчающий эффект крема, устранение неприятного запаха. При курсовом применении крема (8–10 аппликаций) отмечено его противовоспалительное и ранозаживляющее действие (эпителизация потертостей и мелких трещин). Ни у кого из испытуемых не наблюдалось раздражения кожных покровов или аллергических реакций. В то же время в отзывах особо отмечено, что применение крема отчетливо снимало чувство напряжения и усталости в ногах.

При повторных аппликациях крема проявляется усиление его противовоспалительного действия; кроме того, в ряде наблюдений отмечали и его противозудный эффект. Немало врачей и консультантов компании успешно применяли крем при таких, казалось бы, совершенно разных ситуациях как неспецифический вагиноз, обострение хронического отита, профилактика ОРВИ в период эпидемий (в последнем случае кремом смазывали кожу носогубных складок перед выходом на улицу). В домашних аптечках многих дистрибьюторов Крем для ног присутствует в качестве надежного противовоспалительного средства наружного применения. Многие пользуются этим кремом при посещении бассейна и бани.

Крем нужно наносить массирующими движениями на кожу стопы или другие участки уплотненной, огрубевшей кожи.

В 1999 году на Международной выставке INTER BEAUTY в Братиславе (Словакия) Крем для ног получил приз «Золотая Инхеба», в 1999-2000-2003-2006 гг. ему присужден Почетный диплом «Московское качество», в 2000 году крем удостоен Серебряной медали IV национального конкурса парфюмерии и косметики.

И. Рудаков

Советы косметолога и врача

Обычно мы воспринимаем отпуск по старинке – как беззаботный период покоя и безделья. Часто это так и есть, хотя и не всегда так. Сборы в дорогу, авиаперелет, смена климата и часовых поясов, новые места и новые люди, другая вода и другая еда, манящее море и яркое солнце... Все эти факторы отныне к «вызывающим легкий стресс» – не вредным и даже полезным. Однако организм должен привыкнуть к ним – и иногда на это уходит несколько дней...

Но вот промелькнули две или три недели – и снова перелет и перемена климата. Отпуск позади – мы дома! А здесь нас уже поджидает ворох неотложных дел. Но что-то не работает...

После возвращения домой многие отпускники испытывают сонливость, недомогание, жалуются на упадок сил, депрессию. Дезадаптация, реакклиматизация – эти мудреные слова означают, что организм опять должен привыкнуть к смене обстановки. Становится актуальной проблема – как бы после отпуска не заболеть?!

Что же, болеть действительно не следует. Поэтому хороший совет – вернуться домой на несколько дней раньше, потратить это время на постепенное вхождение в ритм обычной жизни, не взваливать на себя все обязанности сразу, а нагружать свой организм постепенно.

Переходный период от безделья к интенсивной работе – время, когда не грех себе и помочь. В вашей домашней аптечке для этого есть **МИРРАДОЛ**, **МИРРА-ЦИНК** и **МИРРАВИТ**. Организуйте для себя короткий курс минеральных и витаминных БАД.

Первая из биодобавок (**МИРРАДОЛ**) – тонизирующий комплекс, который, как известно, эффективно поможет быстро восстановиться даже после тяжелейших операций (а не то, что после отпуска). Но некоторые, однако, предпочитают другую тонизирующую БАД – **МЕДЕЛЛА-1**.

МИРРА-ЦИНК, как вы знаете из наших справочников и статей, нужен не только «всем», но и чуть ли не «всегда». Слишком велика роль этого микроэлемента и в процессах адаптации, и в иммунной защите организма, особенно при всевозможных нагрузках.

И, наконец, **МИРРАВИТ**. Хотя эта БАД содержит «мало» витаминов, но эти витамины – в эффективном сочетании с «энергизаторами», эпофеном и янтарной кислотой. **МИРРАВИТ** применяется для повышения энергетичности и работоспособности, и многие предпочитают эту биодобавку любым другим витаминным комплексам.

Наконец, не забудьте, что если вы уже регулярно принимаете что-либо из наших БАД по показаниям (например, курсами два-три-четыре раза в год – это может быть **МИРРА-КАЛЬЦИЙ**, **МИРРА-ФЕРРУМ**, **МИРРА-СЕЛЕН** или другие биодобавки), – то период после отпуска – время, когда следует курс такой БАД повторить. Примерная схема приема биодобавок (см. таблицу).

Но есть и еще одна, не менее важная задача. Известно, что «за удовольствие надо платить». Плата за шоколадно-бронзовый загар – старение кожи. И действительно, коже и волосам за время отпуска особенно достается: кожа

становится сухой, а волосы – тусклыми и ломкими. Дело в том, что во время отпуска коже пришлось трудиться – защищать организм от обезвоживания, от перегрева, от действия солнечных лучей... И теперь, когда все это наконец позади, в помощи и восстановлении нуждается сама кожа.

Проявления на коже перенесенных повреждающих воздействий могут быть самыми разными. Это сухость или избыточная жирность кожи – следствие нарушений местного липидного обмена и целостности эпидермального барьера. Это возникновение новых и углубление старых мимических морщинок в результате снижения эластичности и тургора кожи. Это появление участков стойкого покраснения, сосудистых сеточек и пигментных пятен как следствие местных расстройств микроциркуляции, нарушения проницаемости сосудистой стенки, изменений пигментного обмена. Все это – признаки «фотостарения».

СОМ (или – Лосьон ПОЛЯНКА, «чудо, которое всегда с тобой»).

В Линии интенсивного ухода очень действенен активный **Бальзам с гиалуроновой кислотой** – средство, обеспечивающее выраженный и стойкий увлажняющий эффект.

Косметика для усиленного питания и увлажнения кожи есть в нескольких продуктовых линиях MIRRA. Для применения в «послеотпускной» период особенно хотелось бы порекомендовать отличное средство – **Крем-маску с икрой лососевых рыб**. Красная и черная икра – особые ингредиенты, и наши средства на их основе всегда вызывают повышенный интерес покупателей-иностранцев. Биоактивные вещества крем-маски улучшают микроциркуляцию и стимулируют синтез коллагена, повышают упругость кожи и помогают разглаживать морщины. Другими словами, действуют на целый ряд механизмов, препятствующих увяданию кожи.

	Биодобавки	Количество капсул/таблеток на прием	Количество приемов в течение дня	Длительность курса, дни
1	МИРРАДОЛ	5	2	5
	МИРРА-ЦИНК	1	2	
	МИРРАВИТ	2	2	
2	МИРРАДОЛ	3	2	5
	МИРРА-ЦИНК	1	2	
	МИРРАВИТ	1	2	

С чего же начинать борьбу с этими неприятностями? Для этого предложено много способов и приемов. Однако предпочтение следует в первую очередь отдавать «косметике снаружи и изнутри».

О биодобавках уже сказано выше – пополнение запасов организма биоактивными веществами совершенно необходимо. К тому же, летом и осенью ягоды, фрукты и овощи содержат наибольшие количества эффективных натуральных витаминов – об этом нельзя забывать. Что же касается косметики снаружи, то в арсенале MIRRA выбрать есть из чего.

Отличное увлажняющее средство в Линии повседневного ухода – **Крем влагосберегающий с яблочным воском**. Это многолетний лидер продаж (прежнее название – Крем МАДОННА), эффективность которого подтверждена многочисленными клиническими исследованиями. В этой же линии – увлажняющие кремы для жирной и сухой кожи (широко известные прежде как кремы-гидрооли). Наконец, универсальное средство для многократного применения в течение дня – **Лосьон аква-спрей освежающий с зеленым чаем и кипари-**

Помимо упомянутой косметики не стоит забывать и о средствах целенаправленного действия.

Так, борьбу с мимическими морщинами вполне может возглавить оригинальная инновация – **Крем-мио-релаксант с босвеллиевыми кислотами и шалфеем**.

Если же отпуск принес весомый ущерб коже головы и волосам, то у компании имеется мощный тандем – **МИРРА-ЦИНК** и **Маска для стимуляции роста и восстановления волос**. Эта пара, биодобавка и бывший МИРТ, – многократно проверенные и эффективные средства.

Наконец, появившиеся сосудистые «сеточки и звездочки» тоже должны быть предметом забот. «Для сосудов» MIRRA разработала интересную новинку – **Бальзам АН-ГИО**, который скоро появится в продаже.

Итак, после «отдыха» – надо срочно компенсировать потери и восстановить состояние кожи и волос. И только после этого можно строить планы на следующий отпуск.

*И. Рудаков,
доктор медицинских наук*

Десять лет спустя



Крем-гель ВОЛШЕБНЫЙ с цветами липы и маслом какао

Мы часто думаем о правильном питании, понимая, насколько важно это для нашего здоровья. А задумываемся ли мы хоть изредка о питании нашей кожи? А ведь от ее «рациона» зависит то, как вы выглядите сейчас и как будете выглядеть завтра.

Вспомните про Крем-гель ВОЛШЕБНЫЙ, и он станет «любимым блюдом» в ежедневном меню вашей кожи. Для создания этого средства объединились лучшие силы природы и человеческого разума. Каждая составляющая этого питательного эликсира идеально выполняет свою задачу.

Основные питательные вещества, которые должны содержаться в питательном косметическом средстве – это аминокислоты, ω -3, ω -6- ненасыщенные жирные кислоты (ПНЖК), витамины, макро- и микроэлементы. Именно этот набор обеспечивает клетки кожи полноценным питанием, и именно он составляет основу продукта Крем-гель ВОЛШЕБНЫЙ.

Высокоэффективное питательное действие крем-геля в первую очередь обусловлено наличием **комплекса растительных масел**: соевого, кунжутного, кокосового, какао и жожоба.

Масло **какао** («какаутил», как называли его мексиканские индейцы) оказывает заживляющее и тонизирующее действие (*теобромин, кофеин, танины, метилксантин*), избавляет от проблем сухой кожи. В его состав входят жирные кислоты (стеариновая, пальмитиновая, олеиновая, линоленовая), которые обладают выраженными регенерирующими свойствами. Они восстанавливают мембраны клеток, способствуют удержанию влаги в коже: поддерживают тургор и восстанавливают ее гидролипидный баланс. Полифенолы масла обладают сильной антиоксидантной активностью, помогают бороться со стрессом и препятствуют появлению морщин. А их в масле вдвое больше, чем в красном вине, и вчетверо – чем в зеленом чае, поэтому оно обладает высокими репарирующими и антиаллергенными свойствами.

Популярность **кунжута** нашла отражение даже в древнем фольклоре. В ассирийском мифе боги выпили вино из кунжута накануне дня творения. У древних кунжут ассоциировался с бессмертием. Его семена действительно богаты **витаминами E и A**, микроэлементами **цинком и кальцием**, и целым комплексом **антиоксидантов**. Кунжутное масло содержит более 80% ПНЖК (примерно по 40% *олеиновой* и *незаменимой линолевой*). Благодаря **сезамолу**, оказывающему антиоксидантное действие, масло обладает исключительными свойствами природного УФ-фильтра и очень устойчиво к окислению. Очень богато ПНЖК и **соевое** масло, содержащее до 50% *линолевой* и 25% *олеиновой* кислот.

Особенных добрых слов заслуживает и масло **жожоба** (это жидкий воск из плодов пустынного кустарника). Несмотря на высокое содержание ПНЖК, масло чрезвычайно устойчиво к окислению и имеет отличное средство с кожей: ведь около четверти кожного сала составляют восковые эфиры, которые близки к этому маслу по составу.

Высокое содержание ПНЖК в комплексе растительных масел обуславливает и еще одно важное свойство крем-геля – влагосберегающее. Растительные жиры достаточно легко проникают вглубь кожи по межклеточным промежуткам рогового слоя, встраиваются в липидные пласты, укрепляя и восстанавливая липидный барьер и влагодерживающую способность кожи.

На увлажнение кожи «работает» и концентрат **цветков липы**. Липовый цвет – одно из старейших народных

лекарственных средств, обладающих целым комплексом полезных свойств. Античные писатели Вергилий, Овидий и Плиний называли ее «золотым деревом». Древние славяне считали липу деревом богини любви и красоты Лады, в Западной Европе она была деревом весенней богини Фрее, хранительницы домашнего очага.

Липовый цвет очень богат полисахаридами. Полимерная сетка полисахаридов связывает воду и не дает ей испаряться. В растениях полисахариды играют роль универсальных хранителей влаги, резервуаров воды. А на коже они образуют «дышащую» пленку, которая хорошо удерживает влагу и создает у поверхности кожи приятный влажный микроклимат.

Экстракты и отвары цветков липы оказывают противовоспалительное, противомикробное, антиоксидантное (благодаря *флавоноидам*), успокаивающее и смягчающее действие. В народной медицине настоем и отвар цветков липы используют для умывания лица, чтобы придать коже эластичность.

Биофлавоноиды цветков липы, витамин E, провитамин A (β -каротин и антигипоксант эпофен) – структурный аналог кофермента Q10 – составляют **антиоксидантный комплекс** крем-геля, защищающий клетки кожи от повреждения свободными радикалами.

Крем-гель ВОЛШЕБНЫЙ – единственное средство в линии DAILY, в котором один из главных активных ингредиентов – уникальный природный концентрат биологически активных веществ – *икра лососевых рыб*. Данный продукт с полным правом относится к группе препаратов **клеточной косметики**.

Напомним, что принципиальное отличие клеточной косметики от других линий заключается в общем подходе к решению проблемы стареющей кожи. Главный принцип действия таких средств – коррекция повреждений и возрастных изменений кожи через **собственные реакции восстановления**. Таким образом, клеточная косметика влияет на основные механизмы повреждения клетки через усиление ее собственных защитных сил с использованием регуляторных молекул. Компоненты, входящие в состав икры, дают коже дополнительную энергию, кожа «просыпается», увеличивается сопротивляемость к стрессам, перепадам температур и многим другим вредным факторам. Препараты на основе икры активизируют процессы образования собственного коллагена и эластина, тем самым повышая эластичность кожи. Это и предупреждает появление морщин, и способствует разглаживанию микрорельефа кожи. Кроме того, в икре есть все необходимое для развития и поддержания жизни: липиды (ω -3, ω -6 ПНЖК, лецитин, холестерин), витамины, аминокислоты, ростостимулирующие вещества, белки, сахара, микроэлементы.

Крем-гель содержит полный комплекс активных ингредиентов, позволяющих обеспечить комфортное применение средства и утром и вечером. После посещения бассейна он избавит от проблем, связанных с хлорированной водой. На южном отдыхе загар будет ровным, кожа не будет пересыхать, останется молодой и здоровой. Крем-гель подходит для всех типов кожи. С учетом естественных биоритмических процессов организма, его эффективность оказывается выше в ночное время, когда процессы регенерации уставшей за день кожи идут наиболее активно.

Вы никогда не пожалеете, сделав выбор в пользу Крем-геля ВОЛШЕБНЫЙ! С ним Ваша кожа, как по волшебству, приобретет молодость и сияние, а значит, и Вы всегда будете чувствовать себя молодой и привлекательной.

Колонка
главного
технолога

Витамин С

Сегодня мы начнем разговор о витаминах, используемых в продукции MIRRA. Поговорим об их свойствах, важности для организма человека и способах их промышленного производства, т.е., в конечном счете, о степени их натуральности. И начнем, конечно же, с витамина С.

АСКОРБИНОВАЯ КИСЛОТА (Витамин С)

INCI name: Ascorbic acid,

Pharm Eur Name: Acidum ascorbicum

CODEX ALIMENTARIES FAO/WHO: E 300

Немного истории. Кристаллическое соединение, излечивающее цингу, выделил из капусты Н.А.Бессонов в 1922 году. Позднее венгерский ученый Сент-Дьордьи получил из коры надпочечников соединение кислотного характера с резко выраженными восстанавливающими свойствами и определил его молекулярный вес. Это соединение, также излечивающее цингу, и было названо аскорбиновой кислотой (от лат. scorbut – цинга).

В настоящее время о витамине С знает каждый. Если все утверждения о биологической значимости и целебных свойствах этой простой, но загадочной молекулы верны, то мы имеем в руках нечто такое, что напоминает жизненный эликсир, который так долго искали алхимики древности (проф. М. Стейси, 1991).

Аскорбиновая кислота играет важную роль в жизнедеятельности организма. При ее дефиците нарушаются многие важные процессы: биосинтез серотонина и норадреналина; обмен тирозина; синтез кортикостероидов из холестерина; синтез карнитина – переносчика через митохондриальную мембрану; превращение проколлагена в собственно коллаген.

Аскорбиновая кислота способствует образованию производных аминокислот, содержащихся в животных тканях только в составе коллагена (с нарушением процесса образования коллагена и связаны симптомы цинги). Волокна коллагена входят в состав сухожилий, кожи, костей, зубов, хрящей, сердечных клапанов, кровеносных сосудов, межпозвоночных дисков, роговой оболочки и хрусталика глаза, не говоря о том, что коллаген обеспечивает внеклеточный каркас у всех млекопитающих. Коллаген, синтезированный при недостатке или отсутствии витамина С, не способен к образованию полноценных волокон, а это – причина поражений кожи, ломкости сосудов и замедленного заживления ран.

Аскорбиновая кислота повышает устойчивость к недостатку кислорода. Показано, что при гипоксии во внутренних органах животных повышается содержание витамина С (проф. В.В.Гацура, 1993). Аскорбиновая кислота – антиоксидант, ингибитор свободно-радикального окисления, усиливает эффективность действия витамина E: молекула витамина С взаимодействует с токоферокси-радикалом, регенерируя токоферол.

Витамин С используется в профилактических целях для предупреждения гиповитаминоза и как лекарственное средство, обеспечивающее устойчивость организма к инфекциям и интоксикациям. Здесь действие витамина С связано, вероятно, с нормализацией структуры межклеточного матрикса – барьера, препятствующего проникновению микроорганизмов.

Среди высших организмов лишь очень немногие не способны к биосинтезу витамина С, но к этой группе относимся и мы с вами. Поэтому ни у кого не вызывает возражений присутствие аскорбиновой кислоты в пище (пищевая добавка E300) или введение ее в рецептуры косметических изделий.

Производство аскорбиновой кислоты осуществляется из глюкозы, которая в больших количествах получается при расщеплении крахмала. А в процессе производства аскорбиновой кислоты основная стадия – ферментативное окисление D-сорбита до L-сорбозы бактериями *Acetobacter suboxydans* или *Acetobacter xylinum*, поэтому витамин С по праву занимает почетное место в ряду натуральных биотехнологических продуктов.

В производстве продукции MIRRA используется и непосредственно аскорбиновая кислота (в частности, в БАД к пище), и ее производные (аскорбилпальмитат, изоаскорбат, аскорбилфосфат натрия или магния), расщепляющиеся в эпидермисе ферментами до «живого» витамина С.

А. Голубков,
кандидат химических наук

А. Голубков

Поздравляем!



Почетные знаки присвоены следующим дистрибьюторам компании MIRRA:

Мастер

Евгений Поминчук (Московская обл.)
Елена Кукинова (Ярославль)
Вера Лукина (Тверь)
Наталья Егорова (Йошкар-Ола)
Галина Ермоленко (Санкт-Петербург)
Татьяна Паутова (Прокляевск, Кемеровская обл.)
Марина Чернушевич (Кемерово)
Валерия Лушакова (Белгород)
Дарина Елисеева (Тверь)
Анастасия Демидович (Самара)
Людмила Фетисова (Украина, Конотоп)
Людмила Круг (Украина, Симферополь)
Далибор Стаменковски (Болгария, Македония, Скопье)

Серебряный мастер

Светлана Носырева (Шарыпово, Красноярский край)
Елена Галямина (Тверь)

Золотой мастер

Татьяна Фокина (Балакирево, Владимирская обл.)
Евгения Чернова (Владимир)
Андрей Чернов (Владимир)
Игорь Голубков (Украина, Киев)

Бриллиантовый мастер

Нина Артемьева (Иркутск)
Валентина Александрова (Владимир)
Наталья Матросова (Самара)
Владимир Галямин (Тверь)

Май 2010

Тысяча возможностей!

Сколько раз вы круто меняли свою жизнь? Все начинали с нуля? Один, пять, сто раз? Мучительные сомнения – делать – не делать? Смогу – не смогу? Получится или нет?

Есть люди, которые осознанно пытаются избежать жизненных перемен. Для них лучше стабильность даже самого плохонького жителя – без денег, без перспектив, без мечты. Так проще и не надо напрягаться.

Для меня лично самого глубокого уважения заслуживают те, кто, несмотря на страх перемен, возраст, сложные жизненные обстоятельства, все-таки делают шаг – начинают новое дело, пытаются изменить свою жизнь и жизнь своих близких к лучшему.

Я стала предпринимателем в 49 лет, когда вышла на пенсию – на заслуженный отдых. Вроде сидеть бы на лавочке, болтать с подругами, ходить в гости – так нет: подавай ей региональный центр MIRRA. До этого 6 лет я пользовалась продукцией сама, продавала немного, дарила подругам и теперь уже 6 лет лидер региона. Пришлось в пенсионном возрасте овладеть компьютером, «подружиться» с Интернетом и вообще многое изменить в своей жизни.

Контракт с MIRRA я зарегистрировала 12 лет тому назад. И ничуть об этом не жалею.

Мечтайте, дерзайте – и все у вас получится!

Галина Ковальчук,
г. Ноябрьск

Зерно от плевел

С апреля 2010 года в нашем районном городе Зернограде (в 96 км от Ростова-на-Дону) ежемесячно проводятся выездные бизнес-презентации MIRRA от регионального центра. Презентации проводятся лидером компании Светланой Рожковой и ведущим специалистом – Инной Албул.

В нашем небольшом городке продукцию MIRRA хорошо знают, поэтому эффективность выездных занятий высока и интерес к ним растет с каждым разом все больше.

Презентации проходят в банкет-клубе в удобном для наших дистрибьюторов и клиентов время рядом с детской пиццерией, что позволяет рационально сочетать занятость родителей и детей. Ведь основная часть наших клиентов и дистрибьюторов – это женщины.

Светлана Анатольевна проводит занятия по бизнес-плану и презентации компании на профессиональном уровне, используя слайд-материалы, и по ходу дела дает ответы на многие интересующие вопросы. Инна Валерьевна подробно рассказывает о каждой линии продукции MIRRA. В заключение презентации – подарки: от регионального центра – компьютерная диагностика кожи с рекомендациями по применению кремов MIRRA и печатная продукция компании, а от организаторов презентации – кофе-брейк.

Такие встречи помогают в работе с клиентами, укрепляют позиции компании на рынке, способствуют расширению дистрибьюторской сети.

Важно, что наши клиенты и дистрибьюторы в уютной обстановке получают информацию о возможностях сотрудничества с MIRRA. Все это способствует улучшению качества работы.

Наталья Логашева,
Золотой мастер

Макияж 2010



В жаркий воскресный день 15 августа в Ростове-на-Дону прошло шоу «Make-up – модные тенденции макияжа 2010», где мастер-класс показала ведущий специалист MIRRA, преподаватель-визажист Н. Варламова. Наталья поделилась секретами и тонкостями своей работы, раскрыла особенности цветовой палитры и состава косметических средств декоративной линии MIRRA.

Зрителям было представлено три вида макияжа: лифтинг макияж для дам элегантного возраста, дневной летний макияж, вечерний и молодежный smoky eyes.

Все гости получили массу впечатлений, полезную информацию и памятные подарки.

Т. Лозина, дистрибьютор:

Девушки после макияжа просто неузнаваемые, приятно видеть ухоженные лица.

Т. Колноокова, В. Мухина, дистрибьюторы:

Прекрасно организованный праздник красоты. Еще раз убедились в правильности выбора компании.

В. Черемховская, дистрибьютор:

Шоу содержательное и увлекательное. Каждая наша модель достойна обложки гламурного журнала.

О. Иванюк, гость:

Удивительно, как преобразились модели после макияжа. Несмотря на то, что были использованы только несколько оттенков тональных средств и пудра, кожа смотрится очень свежей и не перегруженной косметикой.



Мастер-класс
Н. Варламовой



Новости из Болгарии

О пользе обучения

Вопреки летней жаре, мы – дистрибьюторский коллектив MIRRA в Болгарии – не остановили работу и в самый разгар сезона отпусков и отдыха собрались на обучение.

Каждый из нас знает, что время, проведенное в кругу своих коллег во время семинаров, всегда удовольствие! Это не только хорошее развлечение – на семинарах мы получаем много новой информации, а это дает нам возможность развиваться.

26 и 27 июня 2010 года в городе Велико Тырново в комфортабельной гостинице «Аква» состоялся Первый национальный бизнес-семинар для дистрибьюторов Болгарии.

В нем приняло участие более 40 человек из городов: София, Разград, Русе, Варна, Шумен, Бургас, Павликени, Перник, Велико Тырново, Стара Загора и Добрич.

Все участники семинара получили подарки: женщины – Молочко косметическое и Лосьон тонирующий из Золотой линии, а мужчины – Актив-бальзам Pierre Cardin.

Семинар открыл менеджер по развитию болгарской сети дистрибьюторов Далибор Стаменковски. Он рассказал о работе с клиентом, что нужно знать, чтобы работать хорошо и как расширить коллектив своих консультантов, и круг своих клиентов.

Ани Тодорова – менеджер по продукции, представила новые продукты MIRRA: пищевые добавки MIRRA-EVA и MIRRA-OKO и рассказала, как использовать косметические продукты компании для разных типов кожи.

Профессиональный косметолог Соня Георгиева показала, как правильно использовать косметику, какими продуктами мы должны пользоваться и в какой последовательности.

В этот день в семинаре принимали участие не только дистрибьюторы, добившиеся определенного уровня, но и начинающие консультанты. Они рассказывали о своей работе в MIRRA, поделились впечатлениями о продукции. А в конце рабочей программы семинара 6 человек получили памятные знаки MIRRA, в качестве награды за свою работу за последние 6 месяцев.

Звание «Менеджер MIRRA» получили:

Ольга Стоянова (Бургас), Цоньо Станев (Разград), Гергана Василева (Перник), Златка Симеонова, Пепа Василева, Диана Кюркчиева (София).

Поздравления прозвучали и для всех дистрибьюторов, которые повысили свой уровень и выполнили шестимесячную квалификацию ТОП 100.

Вечер закончился в уютном ресторане.

Интересно, что после семинара, за следующий месяц, благодаря полученным знаниям, участники семинара повысили свой оборот в среднем на 27%, а Диана Кюркчиева получила звание Мастер. Поздравляем!

Мастер-класс из Твери!

(г. Бургас. Солнечный берег)

В самый разгар лета 9 августа Бриллиантовые мастера из Твери Владимир и Валентина Галямины рассказали местным дистрибьюторам, как успешно работают коллеги в России. Всего за 3 часа обучения болгарским представителям MIRRA открылись многие секреты мастерства работы с продукцией, а главное, дистрибьюторы черноморского города-порта узнали, как эффективно обучать своих консультантов для успешной работы. Всем очень понравилась работа российских специалистов.

Спасибо, Владимир и Валентина!

В Болгарии активно развиваются дистрибьюторские структуры MIRRA, и мы не ограничиваемся разовыми мероприятиями, а продолжаем методично выстраивать систему обучения и работы. Ведь только так мы сможем добиться поставленных целей!

Далибор Стаменковски