

*Конференция по Карьере
Первой Национальной Лиги
«На серебрянных крыльях»*



2010 год



на 1 мая 2010 года у нас:

Национальных Лидеров – 8

Всего в семье Национальных - 42

Всего ЛБГ в Первой Национальной Лиге - 286:

Элитных Ведущих Лидеров – 3

Ведущих Лидеров – 15

Будущих Ведущих Лидеров – 15

Старших Лидеров Бизнес-Групп – 71

Лидеров Бизнес-Групп – 182

DIQ - 51

Дорогие участницы Семинара!

Наш Семинар - это ежегодная традиция, он укрепляет нашу дружбу и делает бизнес сильнее.

Для меня дорого ваше участие, и я благодарю каждую из вас, кто принял решение участвовать в этом Семинаре.

Я активно участвую в подготовке наших мероприятий, в обсуждениях и помогаю организационной группе решать важные вопросы.

Желаю Вам, чтобы Семинар стал решающим в вашей профессиональной карьере.

Пусть он будет взлетной полосой для вашего успешного бизнеса!

Командир корабля,

*Элитный Ведущий Национальный Лидер
Галина Киселева*





ВДОХНОВЕНИЕ НА ЗВЕЗДУ

Замечательные награды, потрясающие поездки, признание и успех... Все эти чудесные вещи и события вошли в мою жизнь... благодаря Звездам. Я пришла к такому выводу, что **Звезда - это не награда за выдающиеся достижения и продажи, а режим или необходимая скорость в работе Консультанта по красоте**, и поэтому в обозримом будущем мои планы - ежеквартальные Звезды.

Я спокойно работаю в режиме Рубиново-Бриллиантовой Звезды. Если мне хочется получить Звездочку большей номинации, то идет уже конкретная постановка целей, выявление ресурсов - человеческих, материальных, временных. И, наоборот, Сапфировая Звезда получается автоматически, без особых усилий, как процесс моего общения с клиентами, но для меня этого мало: и продукции мало на мини-складе, и, честно говоря, это не амбициозная цель, сердце от радости не стучит. Так что бриллиант для меня - это то, что надо!

Для постановки цели - Звездные продажи - давайте разберем очень важный момент. Определимся, для чего нам нужно, чтобы Звезда вошла в нашу трудовую жизнь. Начнем с радостных событий: увеличение дохода, повышение профессионализма, увеличение клиентского круга, работа на свое будущее (создаешь свою команду) и т.д. **Напишите, пожалуйста, свои веские аргументы, что именно вас вдохновляет на Звезду?**

А теперь рассмотрим медаль с другой стороны. Если мы не работаем в режиме Звездных продаж, то что мы теряем в своей жизни: доход, авторитет своих коллег, внимание клиентов, так как они несерьезно рассматривают работу непрофессионального Консультанта. Потеря веры в себя, желание мчаться куда глаза глядят, на первую попавшуюся работу, и, соответственно, очередное разочарование во всех и вся.

Уж лучше достичь успеха здесь и сейчас, чем когда-нибудь и где-нибудь! Тем более что все предпосылки успеха в наших руках: отличная продукция, очень выгодные условия работы, поддержка Компании и коллег!

Везде есть своя технология, и у Звездных продаж тоже. Повторим для полной ясности технологию Звездных продаж на примере Сапфировой Звезды.

Технология Звездных продаж -Сапфировая Звезда.

48.00 б.е. = 84000 руб. (48.00 б.е. x 1 750руб.) в квартал в розничных ценах, или 28000 руб. в месяце в розничных ценах. **Наш доход: 11200 руб. в месяц.**

28000 руб. в месяц делим на количество недель (4) = 7000 руб. продаж в неделю.

Средние продажи на классе Полного круга - 3000 - 5000 руб. Если у вас не Классический класс, а консультация, активные 15-минутные встречи, то рассчитайте сами, сколько встреч должно быть в неделю, чтобы выйти на продажи 7000 руб. в неделю.

Удобнее укрупнять классы: не 1-2 человека, а 3-4.

Класс «полного круга»: 3-4-5 человек, продажи наборами, на встрече обязательное назначение следующих встреч + взять рекомендации + приглашение 1-2 участниц на бизнес-интервью. Это самый выгодный способ получения дохода в «Мэри Кэй», все остальное - вариации на темы продаж или подготовительная работа перед классом.

Давайте рассмотрим Звездные продажи как процесс.

1. Если это процесс - то есть начальная и конечная точка.

Например, можно начать путь к Звезде с сегодняшнего дня. Нужно посчитать, сколько дней осталось до конца срока, отнять число воскресных и праздничных дней. Подытожьте, сколько осталось рабочих полноценных дней и, соответственно, классов Полного круга и контактов. Самый удобный и продуктивный - «полный круг».

2. Процесс - ряд взаимосвязанных действий или шагов в правильном направлении

Если есть маленькая погрешность (погрешность, умноженная на время, = другому результату) 21

3. Процесс непрерывен: если вы не движетесь вперед, то значит, движетесь назад.

Итак, пошаговая схема правильных Звездных шагов:

Шаг 1. Начинаем с себя, с собственного имиджа (безупречный внешний вид, уверенность - психологическая и информационная подготовка, такие важные «мелочи», как фирменные аксессуары, не менее важно просто производить благоприятное впечатление).

Шаг 2. Контакт, приглашение. Станьте приятным воспоминанием дня!

Шаг 3. Вовлечение клиента. Сделайте приглашение на класс приятным сюрпризом.

Шаг 4. Сам класс. Чтобы удачно прошел класс, нужно отработать важные моменты: длительность (не более часа), техника завершения, 4 важные задачи, которые мы решаем на классе.

Шаг 5. Системная работа с клиентами: 2+2+2; письма; регулярные звонки; тематические вечера; вовлечение в дальнейшее сотрудничество.

В заключение мне хочется напомнить эмоциональные стадии, которые проходят все Консультанты и Лидеры, а также люди, ставящие перед собой крупные цели и задачи:

1 этап. Постановка целей, радостный подъем - беремся за дело с энтузиазмом.

2 этап. Первые и не первые трудности: с клиентами, с возникающими обстоятельствами, со сроками, с погодой, с настроением, с домашними и т.д. Настроение падает, желание куда-то улечивается.

3 этап. Кризис. Это состояние даже не хочется описывать. Но многие новички его не выдерживают. Этот этап мудрецы

описывают так: «Если женщина не знает, что делать, она бросает все».

4 этап. «Возрождение из пепла» подобно птице Феникс! Преодолев трудности, вы стали сильнее, умнее и, главное, вас ждет успех!

Ирина Локтионова, Старший Лидер Бизнес-Группы № 436, а. Белгород

КАК РАБОТАТЬ С НАБОРАМИ ДЛЯ КЛАССА?

Мэри Кэй всегда говорила о том, как важно продавать наборами.

Это как рецепт торта – если вы не положите какой-то ингредиент то не получите ожидаемый вкус.

Так и в продаже системы по уходу за кожей – если не использовать весь комплекс, то результат может не понравится. А зачем вам клиентка недовольная результатом использования продукции? Это плохо отразится на вашей репутации профессионального Консультанта.

Лучшие умы Америки уже давно все предусмотрели, предлагая комплект продукции для той или иной кожи. Ваша задача просто предложить женщине весь набор необходимых средств, чтобы в результате использования она действительно получила здоровую и ухоженную кожу. Если она получит комплименты в свой адрес по поводу хорошей внешности, она с радостью рекомендует вас другим женщинам. А это значит - у вас появятся новые клиенты и новые продажи.

Женщины довольные вашими рекомендациями будут доверять следующему вашему предложению набора продукции и любому другому вашему совету и предложению.

Бизнес в Мэри Кэй можно построить только на доверии ваших клиентов. Доверяя вам, доверяя продукции, которую вы предложили, ваши клиентки с радостью станут вашими Консультантами и в дальнейшем будут также правильно работать со своими клиентами.

Подумайте о том, как вы сами используете сегодня продукцию.

- Комплексно?
- Есть ли у вас необходимый набор всех средств, чтобы ваша кожа «говорила вам спасибо», демонстрируя хороший внешний вид.
- Часто ли вы меняете свой макияж, чтобы всегда вызывать интерес у ваших клиенток на предмет что нынче в моде?
- Ваши личные пудры, тени и румяна у вас в коробочках?
- Используете ли вы полный набор по уходу за телом – видят ли эту разницу, когда вы в открытой одежде или говорит ли вам об этом любимый мужчина?
- Какой давности у вас лак на ногтях, когда последний раз вы делали «бархатные ручки»?
- Какой аромат вы носите сегодня?
- Что отвечаете на комплимент в ваш адрес? А может вы уже давно не получали комплимент?

Тогда срочно действуйте! Начните с УЛЫБКИ. Да именно с вашим выражением лица необходимо работать в первую очередь! Это самый первый компонент СИСТЕМЫ хорошего внешнего вида. Представьте, что с вами сейчас случится счастье. Запомните это состояние ожидания чуда. И когда почувствуете, что комплиментов стало меньше, вернитесь к этому ощущению. Ходите бодрее - так, словно вы спешите на встречу к самому любимому человеку на свете. Женщина, спешащая к своему счастью – что может быть прекрасней.

Встречаясь с клиентками и будущими клиентками, не нагружайте их слух составом кремов, а просто расскажите, как вы себя стали хорошо чувствовать, начав использовать продукцию компании Мэри Кэй. Поделитесь тем, как восторженно говорят об этой же продукции ваши клиентки и подруги, как они довольны изменениями в коже, которые произошли, как им нравится получать комплименты, после того как они стали комплексно ухаживать за лицом и телом. Продавайте ощущения, а не состав!

Станьте для других источником только положительной информации. Прекратите переживать по поводу того, что вы не можете изменить. Возьмите себе за правило никого не обсуждать. Если вас втянули в обсуждение, скажите: «Как мы можем ей помочь?».

Этот стиль поведения будет лучшим уроком для ваших бизнес-партнеров и особенно для ваших детей. Не говорите, как им действовать, а покажите личным примером, как надо поступать в той или иной ситуации.

В Мэри Кэй всегда можно начать сначала. Начинать необходимо с себя. Это самое трудное и в тоже время самое благодарное вложение сил и энергии – становиться лучше!

Елена Кривченкова, Старший Национальный Лидер



А что внутри?

Каждый день во всем мире женщины стирают признаки старения кожи с помощью Timewiser Чудо-набора. Они делают свои ресницы более густыми и длинными с помощью Туши нового поколения и наносят свои любимые оттенки помады. Каждое из этих средств – результат тщательно подобранной комбинации ингредиентов. И знание того, как мы в научных лабораториях Компании «Mary Kay Inc.» выбираем ингредиенты, – ключ к обретению уверенности в безопасности и эффективности продукции. Выбирая ингредиенты, мы принимаем решение, основываясь на следующих факторах:

1. БЕЗОПАСНОСТЬ И РЕЗ УЛЬТАТ

Компания Мэри Кэй - Лидер мировой индустрии в безопасности продукции. Наша репутация напрямую зависит от того, насколько безопасную продукцию мы предоставляем. Это значит, что каждый ингредиент, входящий в состав средства, должен отвечать строжайшим стандартам качества. И если ингредиент не отвечает этим стандартам, мы его не используем. **Ваши клиенты должны быть удовлетворены тем, что ежегодно высококвалифицированными учеными, лаборантами, инженерами и инспекторами совместно с коллегией независимых медицинских работников проводятся тысячи тестов.**

К примеру, в среднем команда поддержки качества ежегодно обеспечивает:

- Более 1 000 исследований качества средств.
- Более 300 000 тестов ингредиентов и готовых косметических средств.

В ходе исследований на безопасность мы также убеждаемся в том, что косметические средства Mary KayR гипоаллергенны. В компании Мэри Кэй мы определяем гипоаллергенность как формулу ингредиентов, всесторонне исследованных для уменьшения вероятности появления раздражения и аллергических реакций. Собственные и приглашенные эксперты получают доступ к продукции и ингредиентам, чтобы подтвердить их свойство не вызывать раздражение на коже.

Все компоненты упаковки продукции также подвергаются контролю перед использованием. Пробники продукции постоянно проверяются на микробиологическую чистоту. Кроме того, сотрудники и компьютеризированные системы на заводах-изготовителях непрерывно контролируют все производственные линии.

2. ПРАВИЛА И ТРЕБОВАНИЯ

В дополнение к собственным внутренним стандартам качества мы также должны подчиняться стандартам безопасности, установленным правительствами разных стран. **Строгие требования безопасности федеральных и регулирующих агентств обуславливают продажу средств косметики и личной гигиены на всех рынках.** Все страны имеют различные требования к косметической продукции. Это значит, что в Европе мы должны следовать директиве Евросоюза. В Китае – требованиям китайского Управления по контролю за продуктами и лекарствами. А в Канаде мы придерживаемся требований департамента Здоровая Канада (один из департаментов правительства Канады, отвечающий за национальное здравоохранение).

Все эти правила и требования достаточно сложно выполнять, но мы соблюдаем законы в каждой стране, где функционирует компания Мэри Кэй. Соблюдение всех требований к ингредиентам в разных странах, где мы ведем бизнес, очень стимулирует развитие.

Штат научных сотрудников Компании активно участвует в глобальных торговых ассоциациях, где мы делимся своими знаниями о принятии решений об ингредиентах. Требования к ингредиентам постоянно меняются. Мы должны быть гибкими и готовыми к этим изменениям. Мы также стараемся использовать единые формулы, где это возможно, и если один ингредиент популярен в одном регионе, но запрещен в другом, мы не будем использовать этот ингредиент в глобальной формуле. Это значит, что нам приходится время от времени менять ингредиенты средств. К примеру, после нескольких лет использования мы убрали из состава диэтаноламин (DEA) – основной пенящийся компонент и все его производные, запрещенные к использованию ингредиенты животного происхождения, убрали различные красители из формулы губных помад и некоторые компоненты ароматов.

3. ПОЛЬЗА, ДОСТАВКА И ЦЕНА ИНГРЕДИЕНТОВ

Компания Мэри Кэй выстроила отношения по всему миру с ведущими дерматологами и офтальмологами как академической медицины, так и имеющими частную практику. Эти специалисты выступают в качестве ключевых советчиков для наших научных сотрудников. Также они помогают нашей исследовательской команде искать новые ингредиенты и формулы по всему миру.

Некоторые наиболее экзотические ингредиенты: пептиды – из Франции, плоды кустарника камю-камю – из дождливых лесов Южной Америки, экстракт семян дерева арган – из пустынной Африки. В глобальном поиске новых технологий мы ищем ингредиенты, которые будут безопасными и эффективными, а также уникальными, современными и популярными среди клиентов. Если это необходимо, мы исследуем природные ингредиенты.

Наша философия: использовать органические, природные или растительные ингредиенты тогда и только тогда, когда они безопасны и имеют явное преимущество. Мы также удостоверяемся, что поставщики, с которыми мы работаем, выращивают и собирают урожай на должном уровне. Мы стремимся к балансу ингредиентов, необходимых для создания действенных средств, не забывая о том, что мы часть большой, всемирно известной организации. **Наши поставщики ингредиентов должны также соответствовать нашим высоким стандартам качества.** Все они проходят многостороннюю оценку деловой пригодности и проверку качества, прежде чем мы что-либо приобретем. Мы отказываемся от услуг многих поставщиков потому, что они не отвечают нашим требованиям. **Наше качество не может служить предметом сделки.** Кроме того, поставщики должны обеспечить нас ингредиентами, которые имеют приемлемую цену, чтобы мы могли предложить вам доступную по цене продукцию.

4. ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КЛИЕНТОВ

Конечно, окончательное испытание ингредиента состоит в том, работает ли он для потребителей. Можно использовать самый безопасный, самый дорогой и новейший ингредиент при создании средства, но если клиенты не заметят никакой разницы, будет трудно продавать это средство.

Положительные отзывы потребителей о нашей продукции говорят нам о том, что наши ингредиенты работают. И когда наши ингредиенты работают, они вызывают любовь клиентов к продукции. Система обновления кожи TimeWiseR – пример, который первым приходит в голову. Всего после одной недели тестирования потребителями, проведенного независимыми исследователями, 85% женщин отметили улучшение структуры кожи. Это пример формулы ингредиентов, которая работает! И это наша цель в создании каждого средства. **Безопасная, высокоэффективная продукция, которую любят клиенты.**

доктора Элизабет Ландж старший научный сотрудник Mary Kay Inc.

Продукция, которой можно доверять, Компания, в которую можно верить

Мэри Кэй Эш основала свою Компанию на ценностях, которыми руководствовалась сама: целостность, честность и непоколебимая вера в Золотое Правило. У нее была одна цель – помочь женщинам жить так, как они мечтают, и она помогала этим мечтам сбываться.

Более 40 лет ее принципы живут в душах более чем 1,5 миллионов Независимых Консультантов по красоте, которые формируют мировую «семью» «Мэри Кэй»: матери, дочери, сестры и друзья. Дело, которое Мэри Кэй начала, вложив в бизнес 5.000 долларов, сегодня стало Компанией с многомиллиардным доходом, завоевавшей доверие миллионов женщин. Репутация Компании всегда с гордостью будет поддерживаться косметическими средствами, которые мы предлагаем.

Безопасность продукции – наша основная задача. Ежегодно мы выделяем на исследования миллионы долларов и проводим более 300.000 тестов, чтобы гарантировать высочайшие стандарты безопасности, качества и эффективности продукции «Мэри Кэй».

Опытные эксперты тестируют не только каждый ингредиент в отдельности, но и каждый готовый продукт. Это тщательное тестирование, так же как и повторное тестирование, проводится и контролируется сотрудниками наших научно-исследовательских лабораторий, среди которых ученые с научными степенями, специалисты в таких областях, как токсикология, фармакология, микробиология, химия и биохимия.

Любое решение по тому или иному средству основывается на научных фактах, а не на мнении. «Мэри Кэй» опирается на подтвержденные фактами научные исследования, при которых использовались самые современные технологии, и мы не применяем ингредиент до тех пор, пока тестирование не подтвердит его безопасность и эффективность.

Учитывая крайнюю важность независимой оценки продукции, мы проводим клинические тестирования в независимых лабораториях, где добровольцы пользуются средствами «Мэри Кэй» под строгим наблюдением независимых сертифицированных дерматологов и офтальмологов.

Мы также проводим обширные лабораторные тестирования, чтобы гарантировать отсутствие аллергии и раздражения кожи, и используем передовые методы аттестации средств, предназначенных для использования в области вокруг глаз.

Производство всех средств по уходу за кожей и декоративной косметики контролируется государственными органами, и прежде чем какое-либо средство поступает в продажу, необходимо подтвердить его соответствие строгим государственным нормам. «Мэри Кэй» считает своим долгом сделать *больше*, чем этого требует закон, в том, что касается безопасности продукции для здоровья.

Дерматологи и другие медицинские эксперты играют важную роль в разработке новой продукции. «Мэри Кэй» наладила тесные связи с ведущими дерматологами и офтальмологами по всему миру, как с теоретиками, так и с практиками. Эти специалисты оказывают консультационные услуги нашим ученым-исследователям. Поддерживая эти отношения, Компания оказала финансовую поддержку кафедре дерматологии в одном из наиболее уважаемых медицинских исследовательских учреждений – Юго-западном Медицинском Центре при Техасском Университете. Кроме того, мы оказываем постоянную поддержку другим известным организациям, например, Дерматологическому Фонду и Фонду по борьбе с раком кожи.

Мы прислушиваемся к тому, чего хотят женщины. Мы постоянно следим за тем, чтобы продукция «Мэри Кэй» отвечала или превосходила ожидания потребителя, поэтому ежегодно тысячи женщин по всему миру используют и оценивают средства «Мэри Кэй» под контролем ученых-экспертов, чтобы помочь Компании понять, какие преимущества хотят получить женщины от средств, которые они используют.

Инновации происходят всегда и везде. От Латинской Америки до Европы, от Азии до наших лабораторий в США, – когда речь идет о том, чтобы дать женщинам продукцию, которую они хотят, географические барьеры исчезают. Наши ученые, инженеры и сотрудники отдела маркетинга сотрудничают с техническими экспертами в области производства косметической продукции, лучшими поставщиками ингредиентов и учеными-исследователями по всему миру, поэтому продукция «Мэри Кэй» представляет собой результат новейших и наиболее эффективных технологий, включая инновации в области упаковки, благодаря которым повышается эффективность средств. Мы считаем, что, только исследуя *каждый* ингредиент, в том числе растительные экстракты, мы можем постоянно предлагать самую безопасную и отвечающую самым современным требованиям продукцию, которая дает потребителям возможность достичь желаемых ими великолепных результатов.

Мы реагируем на нужды потребителей. Чтобы реагировать на нужды Независимых Консультантов «Мэри Кэй» по всему миру, мы имеем два самых современных завода: один в Далласе, штат Техас, США, там же где находится Главный офис Компании, другой – в Ханчжоу, Китай.

Завод в США производит ряд самых популярных в мире средств и уходу за кожей и декоративной косметики. Он прошел сертификацию в Федеральном управлении США по лекарственным средствам

Наш завод в Китае сертифицирован по стандартам ISO 9001 – это признание заслуг Компании в области поддержания высочайших стандартов качества продукции. То, что косметическая компания, наравне с предприятиями аэрокосмической и автомобильной промышленности, прошла эту сертификацию, – это еще одно подтверждение уникальности нашей позиции в сохранении и повышении качества и безопасности нашей продукции.

«Мэри Кэй» наладила тесные отношения с поставщиками по всему миру, для того чтобы убедиться, что они готовы производить и доставлять продукцию туда, где она нужна. Есть *один* стандарт «Мэри Кэй», по которому создаются *все* средства «Мэри Кэй», что позволяет потребителю быть уверенным в высочайших стандартах качества, безопасности и эффективности вне зависимости от того, где данная продукция была произведена.

Мы против тестирования продукции на животных. Заботясь о животных, вот уже более 15 лет «Мэри Кэй» является противником тестирования средств и отдельных ингредиентов на животных, а также не просит провести подобное тестирование третьей стороны. Мы активно поддерживаем всемирно признанные организации, которые ищут альтернативные методы тестирования.

Мы предоставляем нашим клиентам возможность возврата или замены продукции. Потребители, использующие косметическую продукцию «Мэри Кэй», могут считаться одними из самых лояльных в мире, поскольку продукция «Мэри Кэй» безопасна, эффективна и дарит им все то, что они хотят получить. Компания «Мэри Кэй» подтверждает качество продукции, предлагаемой Независимыми Консультантами по красоте. Если по какой-либо причине вам не подошла продукция «Мэри Кэй», она будет заменена или стоимость продукции будет возвращена вашему личному Консультанту по красоте (согласно имеющейся в Компании процедуре).

ПОЧЕМУ Я ВЫБИРАЮ КОСМЕТИКУ «МЭРИ КЭИ», или Размышления об эффективности продукции

Введение

«Я обучал сотни мужчин и женщин - агентов по сбыту товаров, и главный недостаток, который я обнаружил у большинства, - это непонимание необходимости знать все возможное о своих товарах, причем знать до того, как начнут сбывать их.

Многие агенты по сбыту приходят в мою контору и, получив описание товара и указания о том, что надо говорить покупателю, готовы уже взяться за дело. Многие из таких агентов не проработали и недели, а значительное их число не продержалось и 48 часов. Обучая и подготавливая специалистов по сбыту продовольственных товаров, я старался сделать их специалистами по тем или иным продуктам. Я заставлял их изучать издаваемые министерством сельского хозяйства США спецификации на продовольственные товары, где указано количество влаги, содержащейся в продуктах, количество белков, углеводов, жиров и зольных веществ. Я заставлял их изучать, из каких элементов состоят продукты, которые им предстоит продавать. Я заставлял их зубрить по несколько дней и потом сдавать экзамены.

Часто я сталкивался с людьми, проявлявшими нетерпение в этот подготовительный период изучения товаров. Они говорили:

- У меня никогда не будет времени рассказывать обо всем розничному покупателю бакалеи. Он слишком занят. Если я начну толковать о белках и углеводах, он не будет слушать, а если даже будет слушать, то не поймет, о чем я говорю.

Я отвечал на это:

- Вы получаете все эти познания не для вашего покупателя, а для себя. Если вы будете досконально знать свои товары, у вас возникнет ощущение, которое трудно описать. Вы будете так заряжены позитивно, так уверены в себе, что станете неотразимы и непобедимы»

Артур Данн

Сегодня на косметическом рынке представлено огромное количество различной продукции. Пытаясь выбрать для себя лучшее, покупатель руководствуется не только престижностью марки, дизайном упаковки и возможностями, описанными в рекламе. Современный покупатель хочет точно знать, на чем основаны обещания чудодейственных свойств какого-либо крема или лосьона, то есть какие именно ингредиенты входят в состав этих средств. И если не удастся получить ясный ответ на свой вопрос, то скорее всего отказывается от покупки.

Профессионализм Консультанта по красоте Компании «Мэри Кэй» заключается не только в умении красиво представлять продукцию или виртуозно владеть техникой нанесения макияжа. Необходимо также очень хорошо разбираться в ингредиентах, входящих в состав этих средств, четко знать их назначение, способ действия, а значит уметь профессионально ответить на любой вопрос клиента и тем самым завоевать его доверие.

«Мы хотим, чтобы наши Консультанты были настоящими экспертами в вопросах ухода за кожей. Настоящий профессионал должен знать свое дело досконально. Кроме того, сегодня женщины прекрасно информированы во всех областях жизни. Это касается и современной косметики. Если кто-нибудь из наших Консультантов недостаточно тщательно подготовится к классу, то её «студенты» могут оказаться более информированными, чем она сама»

Мэри Кэй Эш.

Продукция Компании «Мэри Кэй» великолепна, она нужна каждой женщине, поэтому главное - раскрыть ее ценность и уникальность.

Наша продукция уникальна, потому что:

- она эффективна, но не содержит гормональных препаратов;
- не нарушает естественных механизмов обмена веществ, протекающих в коже;
- приготовлена из экологически чистого сырья лучшего качества растительного, животного и минерального происхождения, с использованием самых современных технологий.

«Мы предлагаем вам высококачественную продукцию - такую, которая отвечает нашим представлениям о честности и целостности. Продукцию, которой может пользоваться любая женщина - мы знаем, что ей по душе. Продукцию, созданием которой занимаются в наших лабораториях люди в белых халатах, самым тщательнейшим образом проводящие научные тесты на качество и соответствие стандартам. Вы можете быть уверены, что продукция, которую вы предлагаете своим клиентам, является одним из высших достижений косметической продукции. И невозможно найти более высококачественной продукции по соответствующей цене» - Мэри Кэй.

1. Немного истории, или некоторые факты о ... самой древней профессии

Среди множества средств, используемых для профилактики и лечения косметических недостатков, значительное место занимают растения, которые содержат вещества, улучшающие обменные процессы в клетках кожи, помогающие в борьбе с преждевременным старением, питающие, дезинфицирующие, тонизирующие, смягчающие, устраняющие или предупреждающие появление дефектов и т.д.

Растения прошли длительную проверку временем - 4000 лет. Колыбелью косметики считается Древний Египет. В гробницах древних захоронений обнаружены сосуды с мазями, различными благовониями, содержащими ладан, мирру, розовое и лавандовое масла. Секретом изготовления и применения целого ряда косметических средств в то время владели жрецы. Для изготовления косметических средств они использовали алоэ, анис, лен, мак, можжевельник, мяту, подорожник, оливки, кедр и др. Первый рецепт-гигант, содержащий своего рода перечень косметических правил, написан 1500 лет до н.э. жрецами на папирусе длиной 21 метр («Папирус Эберса» опубликован в 1875 г. Георгом Эберсом). Он содержит ряд косметических рецептов (как разгладить морщины, покрасить волосы, усилить их рост, удалить бородавки и др.). В Египте был найден также первый справочник по косметике, составленный Клеопатрой (I в. До н.э.).

Косметику широко применяли и в странах Древнего Востока. За 500 лет до н.э. женщины Ассирии натирали тело благовониями, а мужчины окропляли свои волосы душистыми настоями из трав. В древней Персии, используя растения, изготавливали благоуханные масла, мази, краски (хна, басма).

Опыт египтян переняли и древние греки. Они же ввели в обиход слово «косметика» - «искусство украшать». В Древней Греции и в Риме рабыни, которые занимались украшением тела и лица женщин, назывались «косметами». Гиппократ (V - IV в до н.э.) сообщает заслуживающие внимания сведения о восстановлении женской красоты растениями-целителями. Диокл (ученик и последователь Гиппократа) рекомендовал всевозможные маски и мази для смягчения кожи. Им был написан четырехтомный труд, где давались советы по уходу за кожей лица, глазами, зубами, волосами, ногтями с помощью косметических средств, полученных, главным образом, на основе растительного сырья.

Но наибольший расцвет косметика получила в Древнем Риме. Римлянки широко пользовались мазями, притираниями, масками, о чем писали римские поэты Овидий и Гораций. Известный римский врач Гален (130-200 г.н.э.) выделял косметику с целью маскировки косметических недостатков (т.е. *грим*) и косметику для сохранения естественной красоты.

В число растений, пригодных для косметических целей, таджикский ученый Авиценна включал: аир, айву, алоэ, алтей, виноград, гранат, дыню, лен, лимон, лук репчатый, мяту, орех грецкий, персик, петрушку, ревень, редьку, розу, свеклу, чеснок («Канон врачебной науки»).

В Древней Руси гигиене и уходу за кожей уделяли большое внимание. Вспомним русские бани со своеобразным хлестким массажем вениками. Для освежения тела делали массажи с мазями, приготовленными на травах, применяли так называемый «холодец» -настой из мяты. Бытовая косметика у русских женщин основывалась на применении кроме продуктов животного происхождения (молока, простокваши, сметаны, меда, животных жиров) различных растений. Русские женщины знали, что огуречный сок и отвар петрушки делают лицо белым, а растительные жиры смягчают и восстанавливают эластичность кожи лица, шеи и рук. Они собирали цветки, плоды, ягоды, траву, корни растений и умело использовали их для приготовления косметических средств. Особенно популярны были мята, ромашка, василек, зверобой, мать-и-мачеха, подорожник, лопух, крапива, хмель, дубовая кора и др.

В 30-х годах XII столетия внучкой Владимира Мономаха Зоей было написано сочинение под названием «Мази», в котором приведены советы по уходу за телом.

В популярном журнале «Экономический магазин», который издавался в России в 1780 г., печатались многочисленные советы ухода за внешностью, рекомендовались всевозможные косметические средства, средства от пигментных пятен и т.д.

С не меньшим успехом используются различные растения в косметике и в наши дни.

2. Почему мы рано стареем, а косметика «Мэри Кэй» - эффективна

Говоря о женской красоте, мы подразумеваем многое. Но когда речь заходит о красоте кожи, мы без всяких условий принимаем тот факт, что **красива только здоровая кожа. Естественная красота здоровой кожи лица - драгоценный дар для женщины любого возраста.**

Все ли женщины владеют этим даром?

Существуют четыре группы факторов, которые отрицательно влияют на состояние кожи, а, следовательно, способствуют ее преждевременному старению:

- несбалансированное нерациональное питание;
- негативное влияние химических и физических природных и антропогенных факторов внешней среды;
- внутренние болезни и психоэмоциональное состояние напряжения, усугубленное стрессом;
- неправильный уход за кожей.

Продукты питания - важнейший источник энергии и пластического материала для организма. Мы с вами напрямую связаны с окружающей средой, откуда мы и получаем «хлеб наш насущный». Организм вынужден перерабатывать то, что мы в него затапливаем и извлекать из этого полезные вещества для себя. А что полезного можно извлечь из макарон и белого хлеба, «Бигмака» или «Чизбургера»?

Махатма Ганди считал, что из тысячи больных лишь одного нельзя вылечить правильным питанием. Человеку ежедневно для поддержания здоровья необходимо более 600 пищевых веществ, большинство из которых не вырабатывается в организме. Однако сегодня нельзя получить из обычной пищи все необходимое для здоровья и долголетия. Исследования специалистов Института питания Минздрава России показали, что даже в августе-сентябре (пик потребления овощей и фруктов) из пищи наш организм получает не более 30% от необходимого ему ежедневного количества незаменимых питательных элементов.

Огромное значение имеет и тот факт, что организм человека не способен синтезировать многие необходимые ему соединения (витамины А и Е), и потому должен получать их в готовом виде. Еще в 1991 г. Специалисты Минздрава СССР констатировали, что гиповитаминозы и гипомикроэлементозы в стране носят повсеместный и круглогодичный характер. Сегодня около 2/3 взрослых и 3/4 детей испытывают дефицит важнейших макро- и микроэлементов.

На сегодняшний день важнейшие нарушения пищевого статуса населения Беларуси и России являются: дефицит полиненасыщенных жирных кислот, полноценных жиров, витаминов (С, В2, В1, В9, А, Е), микроэлементов (Ca, Fe, Se, Zn, I, F). Исследования крови, взятой из пуповины новорожденных детей (г. Минск) ошеломляющие - содержание витамина Е в 20раз! ниже нормы.

И все эти виды дефицитов особым образом влияют на состояние кожи (табл. 5,6).



Человек - часть природы, и, казалось бы, должен заботиться о своей планете - доме, в котором он живет. Но вместо этого люди стремятся подчинить природу себе. В результате многовековой борьбы «за место под солнцем» на Земле практически не найдется уголка, где можно дышать чистым воздухом, рек с чистой водой. Загрязняя природную среду отходами различных производств, мы не задумываемся о том, что загрязняем свой собственный организм. Судите сами: около 1/3 населения планеты подвержены избыточному накоплению в организме токсичных микроэлементов и тяжелых металлов, самыми распространенными из которых являются свинец, мышьяк, ртуть.

Испытания ядерного оружия, аварии на АЭС привели к накоплению в окружающей среде радиоактивных веществ. Принцип избирательного накопления гласит, что если наши клетки не получают необходимых минеральных веществ в достаточном количестве, то

организм начинает интенсивно поглощать доступные в данный момент радиоактивные вещества, сходные по структуре с недостающими. Например, вместо кальция - стронций, вместо калия - цезий, вместо селена - телур или полоний, а вместо цинка - ртуть.

Это приводит к нарушению обменных процессов, гибели клеточных структур и злокачественному перерождению клеток.

У курильщиков наблюдается стойкий дефицит витамина С - 40-50%. Поскольку витамин С участвует в синтезе коллагена, то такой дефицит приводит к уменьшению толщины кожи в 2 раза.

Человеческий организм - это сложнейшая физическая и биоэнергетическая система с достаточно тонким управлением. Состояние и жизнеспособность организма напрямую зависит от психологического настроения. Все негативные эмоции (страх, зависть, ненависть, месть, суеверие, гнев, жадность) вредны - они вносят хаос и сумятицу в стройную работу внутренних органов и систем, и в первую очередь нервной, иммунной и эндокринной, что сразу же отражается на состоянии кожи. Не менее сильное стрессовое влияние оказывают и негативные эмоции окружающих нас людей.

Положительные и отрицательные чувства и эмоции, влияющие на наше подсознание

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ

ЛЮБОВЬ

ЖЕЛАНИЕ

ВЕРА

СЕКСУАЛЬНОЕ ВЛЕЧЕНИЕ

ЭНТУЗИАЗМ

НАДЕЖДА

СЕНТИМЕНТАЛЬНОСТЬ

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ

(по Н.Хиллу).

СТРАХ

ЗАВИСТЬ

НЕНАВИСТЬ

МЕСТЬ

ЖАДНОСТЬ

СУЕВЕРИЕ

ГНЕВ

Постоянное состояние стресса приводит к стойким нарушениям энергоинформационного обмена между центральной нервной системой и клетками кожи. Это приводит на первоначальном этапе к разбалансировке в качестве и количестве поступающих питательных веществ в клетки кожи. В дальнейшем такие нарушения запускают механизмы преждевременного старения, в лучшем случае, или приводят к разного рода дерматитам, возникновению и развитию злокачественных опухолей.

Для восстановления здоровья и нормальной жизнедеятельности кожи в условиях постоянного воздействия названных выше факторов необходима система, которая обеспечит не только гигиенический уход, но и восполнит незаменимые компоненты питания (аминокислоты, витамины, минералы), защитит ее от вредных влияний внешней среды. Такая система разработана специалистами Компании «Мэри Кэй» и состоит из пяти этапов: очищение, отшелушивание, тонизирование, увлажнение, защита.

Средства, обеспечивающие пятиэтапную систему ухода, великолепно решают задачи поддержания физиологических функций кожи: отшелушивания ороговевших клеток, питания и увлажнения клеток эпидермиса, нормального ритма клеточного деления.

Системы «Основа», «Таймвайз», «Велосита» позволяют не только грамотно ухаживать за кожей, но и легко решать проблемы, вызванные некачественным питанием, вредным воздействием факторов внешней среды и стрессами, обеспечивая тем самым генетически обусловленную молодость кожи. Это объясняется тем, что в основу действия всех средств «Мэри Кэй» положены общеизвестные биологические факты:

- 1) клеточное строение кожи;
- 2) единство химического состава клеток растений и животных;
- 3) диффузия, как механизм транспорта веществ в клетки кожи;
- 4) митотическое деление клеток эпидермиса кожи;
- 5) регуляция деятельности кожи, как органа, центральной нервной системой.

3. Химический состав клетки

Из 70 элементов Периодической системы Менделеева в состав организмов входит более половины (около 70), причем 24 из них являются обязательными и обнаруживаются почти во всех типах клеток растений и животных.

Макроэлементы (98%): водород > 60%, кислород - 25%, углерод - 10%, азот - 3%.

Микроэлементы (2-3%): магний, натрий, кальций, железо, калий, сера, фосфор, хлор.

Ультрамикроэлементы (около 0,1%): цинк, медь, йод, фтор, марганец, кобальт, кремний.

При недостатке элементов второй и третьей группы в воде и пищевых продуктах снижается их содержание в организме человека, что приводит к развитию различных патологических состояний (сахарный диабет, эндемический зуб, злокачественные анемии и т.д.).

Все вещества, образованные разными элементами, делят на две группы:

1) *неорганические вещества* - относительно простые соединения, которые встречаются как в живой, так и в неживой природе (в минералах, в природных водах);

2) *органические вещества* - многочисленные соединения углерода, синтезируемые преимущественно живыми организмами.

Клетки содержат множество разнообразных органических соединений, основными из которых являются белки, углеводы и жиры.

Белки - это сложные полимерные соединения, мономерами которых являются аминокислоты (от 100 до нескольких тысяч). Белки отличаются друг от друга числом, составом и последовательностью аминокислот.

Большое разнообразие белковых молекул обусловлено различными комбинациями 20 видов аминокислот, которые делят на две группы:

1) *заменимые аминокислоты* - могут синтезироваться в организме (аланин, аспарагиновая кислота, гликокол, глутаминовая кислота, глицин, норлейцин, оксализин, орнитин, пролин, серин, тирозин, цистин, цитруллин);

2) *незаменимые аминокислоты* - не могут синтезироваться и должны поступать с пищей (аргинин, валин, гистидин, изолейцин, лейцин, лизин, метионин, треонин, триптофан, фенилаланин).

Белки с полным набором аминокислот называются *полноценными*. При отсутствии в составе одной или нескольких незаменимых аминокислот белки называют *неполноценными*.

Молекулы белков могут принимать различные пространственные формы. Различают первичную, вторичную, третичную и четвертичную структуры.

Первичная - линейная последовательность аминокислот (соедините несколько цветных скрепок в цепочку).

Вторичная - имеет вид спирали: эластин, коллаген, фибрин крови, кератин ногтей (цепочку из скрепок накрутите на карандаш - получится спираль).

Третичная - имеет вид клубка, или глобулы: такую форму имеет основная масса белков (попытайте спиральный шнур от телефона превратить в клубок).

Четвертичная - объединение нескольких глобул (гемоглобин).

Химическое воздействие, температура выше 45 градусов, различные облучения, высокое давление могут привести к изменению структуры белка (от третичной к первичной), а следовательно и свойств, биологической активности белка. Такое явление называется *денатурацией* (сравните белок свежего куриного яйца и после варки).

В организме человека нет депо белковых соединений. Весь белок входит в структуру клеточных элементов тканей организма. Поэтому при отсутствии регулярного притока белковых веществ наблюдается частичное разрушение клеточных структур, т.е. появляются признаки «белкового голодания».

Познакомьтесь с информацией, приведенной в следующих таблицах.

Таблица 1. БЕЛКИ И АМИНОКИСЛОТЫ В ПРОДУКЦИИ «МЭРИ КЭЙ»

Название	Основное действие в организме	Продукция МК
Гидролизированный белок пшеницы	- антиоксидант; - кондиционер; - увлажняет кожу	Дневное решение, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем, Маскирующее средство, Лак, Средство-Основа для теней
Растворимый животный коллаген	- кондиционер; - увлажняет кожу	Увлажнение ф.1
Аминокислоты: серии, трионин, аргинин, глицин, аланин,	- структурные элементы, образующие белки, недостаток которых	Увлажнение и увлажнение SPF 15 «Таймвайз», Увлажнение «Велосити»,
лизин, глутаминовая кислота, пролин	может привести к нарушению водного баланса кожи	Идеальное решение, Обезжиренный гель, Крем для глаз
Пептиды (соединения аминокислот до 10)	- способствуют естественной выработке коллагена	Крем для глаз «Таймвайз»

Углеводы представляют собой соединения углерода и воды. Содержание углеводов в животных клетках 1-5%, а в некоторых клетках растений достигает 70%.

Различают три основных класса углеводов.

Моносахариды - бесцветные, твердые кристаллические вещества, легко растворимые в воде, имеющие сладкий вкус. Могут содержать 3, 4, 5, 6 или 7 атомов углерода и в зависимости от этого различают: триозы, тетрозы, пентозы, гексозы и гептозы. Наиболее распространены в природе гексозы (глюкоза, фруктоза, и пентозы (ри-боза и дезоксирибоза, входящие в состав ДНК).

Дисахариды - растворимы в воде и имеют сладкий вкус; образованы, как правило, двумя моносахаридами. Наиболее часто встречаются: мальтоза, или солодовый сахар (глюкоза + глюкоза); лактоза, входящая в состав молока (галактоза + глюкоза); сахароза, или свекловичный сахар (глюкоза + фруктоза).

Полисахариды - содержат большое число моносахаридных остатков. Они не способны растворяться в воде и не имеют сладкого вкуса. Наиболее широко распространены такие полимеры глюкозы, как крахмал, гликоген, целлюлоза и хитин. Некоторые полисахариды входят в состав клеточных мембран и служат рецепторами, обеспечивая информационное взаимодействие между клетками.

Таблица 2. УГЛЕВОДЫ В ПРОДУКЦИИ «МЭРИ КЭЙ»

Название	Основное действие в организме	Продукция МК
Лактоза	-увлажняет кожу; - источник энергии	Очищение «Таймвайз», Очищающее мыло «Таймвайз», Ночное решение
Нитроцеллюлоза	-пленкообразующее вещество	База под лак, Лак
Сорбит	- делает кожу гладкой, увлажняет ее; - восстанавливает нормальное состояние кожи и устраняет ее сухость	Уход «Таймвайз», Увлажнение «Таймвайз» с SPF 15, Увлажнение «Велосити», Увлажнение ф.2, Защита Full, Дневное решение, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем
Целлюлоза	- затвердитель	Очищение и очищающее мыло «Таймвайз», Ночное решение
Целлюлозная смола	- затвердитель; -пленкообразующее вещество	Маска ф.2

Липиды представляют собой органические вещества, не растворимые в воде. Они обнаруживаются во всех без исключения клетках и подразделяются на несколько классов, выполняющих специфические биологические функции.

Нейтральные жиры - наиболее простые и широко распространенные липиды (соединения глицерина и трех молекул жирных кислот): подкожный жир.

Воска - соединения жирных кислот и многоатомных спиртов. У позвоночных животных воска секреторируются кожными железами. Они предохраняют волосы, шерсть, мех, перья от действия воды и смягчают их. Листья и плоды многих растений покрыты восковым налетом.

Фосфолипиды - соединения нейтральных жиров и остатков фосфорной кислоты; являются основой всех клеточных мембран (билипидный слой).

Стероиды - не содержат жирных кислот, имеют особую структуру. Это ряд гормонов (кортизон, половые), холестерин -важный компонент клеточных мембран у животных.



Таблица 3. ЛИПИДЫ В ПРОДУКЦИИ «МЭРИ КЭЙ»

Название	Основное действие в организме	Продукция МК
Глицерин	-включается в синтез липидов клетки; - делает кожу гладкой, увлажняет ее, удерживая влагу в течение длительного времени	Уход «Таймвайз», Уход «Вело-сити», Очищение ф.1, Маска для глаз, Бальзам для губ, Средство Основа для теней, Дневное решение, Крем для тела «Таймвайз», Лосьон для тела, Крем для рук
Вазелин	- способствует восстановлению нормальной увлажненности кожи и ее защите; - увлажняет кожу, устраняет сухость, вызванную потерей влаги. - улучшает смазывающую способность препарата, способствует его равномерному впитыванию	Маска ф.1, Бархатные губы, Экстраувлажняющий ночной крем, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем.
Гидрированное касторовое масло	- кондиционер -делает кожу гладкой; - загущающее вещество, помогает регулировать вязкость, твердость.	Очищение «Таймвайз», Увлажнение «Велосити», Карандаш для бровей, Губная помада, Блеск для губ, Средства Частной освежающей коллекции
Гидрированное пальмоядровое масло	- увлажняет кожу, устраняет сухость, вызванную потерей влаги	Крем для рук, Лосьон для тела
Канделилловый воск	- обладает антисептическими свойствами; -увлажняет кожу, устраняет сухость, вызванную потерей влаги; - загущающее, отверждающее вещество.	Очищение ф.1, Маска ф.2, Бальзам для губ, Экстраувлажняющий ночной крем, Губная помада
Карнаубский воск	- увлажняет кожу, устраняет сухость, вызванную потерей влаги; - загущающее, отверждающее вещество	Очищение «Таймвайз», Очищение ф.1, Маска ф.2, Бальзам для губ, Экстраувлажняющий ночной крем, Губная помада
Касторовое масло	-увлажняет кожу, устраняет сухость, вызванную потерей влаги; - растворяет воск, жиры, масла	Очищение «Велосити», Карандаш для бровей, Губная помада, Блеск для губ
Кунжутное масло	- увлажняет кожу; - антисептик; - восстанавливает защитные свойства эпидермиса; - является природным солнцезащитным средством	Маска ф.1, Маскирующее средство, Крем для рук, Средство-Основа для теней
Ланолиновое масло	- увлажняет кожу; - создает на коже защитное покрытие	Маска для глаз
Ланолин (воск естественного происхождения)	- смягчает кожу; - создает на коже защитное покрытие	Помада для губ, Увлажняющий крем-пена для бритья
1 Лецитин	- антисептик; -кондиционер; - эмульгатор	Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем
Масло абрикосовых ядрышек	- антисептик	Помада
Масло авокадо	-антисептик; - увлажняет кожу	Маска ф.1, Увлажнение ф.2
Масло сафлоры красильной	- увлажняет кожу	Маска ф.1, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем
Микрокристаллический воск	- увлажняет кожу; - загуститель, отвердитель	Карандаши для глаз и губ
Миндальное масло	-увлажняет кожу	Очищение «Таймвайз», Очищение ф. 1,2; Маска ф.1, Увлажнение ф.2, Бальзам для губ, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем, Экстраувлажняющий ночной крем, Карандаш для глаз
Пчелиный воск	- эмульгатор; - способен соединяться с эпидермисом и упрощает проникновение в его толщу биологически активных веществ; - смягчает эпидермис, защищает его	Очищение ф.1, Бархатные губы, Экстраувлажняющий ночной крем, Маскирующее средство, Помада для губ, Интенсивный увлажняющий крем, Средство Основа для теней

Название	Основное действие в организме	Продукция МК
Рисовый воск	- увлажняет кожу	Карандаш для губ
Синтетический пчелиный воск	-увлажняет кожу; - загуститель	Карандаш для глаз, Тушь безупречная, Карандаш для губ
Синтетический спермацет	- кондиционер	Маска ф.1
Соевое масло	-увлажняет кожу	Губная помада
Сфинголипиды	-увлажняет кожу	Маскирующее средство
Фитостеролы сои	-увлажняет кожу; - эмульгатор	Маска ф.1
Фосфолипиды	- компонент клеточной мембраны; - антиоксидант	Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем
Эвкалиптовое масло	- антиоксидант; - обладает бактерицидным действием	Тоник ф.3
Эмульгирующий воск NF	-эмульгатор	Очищение ф.3
Масло ши	- защитный и смягчающий компонент, делает кожу упругой и гладкой; - обладает регенирующими свойствами; - влияет на синтез коллагена	Интенсивно увлажняющий 1 крем, Крем для глаз «Таймвайз»

Кроме основных групп органических веществ огромную роль в жизнедеятельности кожи играют витамины (табл.4) и микроэлементы (табл.5).

Таблица 4. ВИТАМИНЫ В ПРОДУКЦИИ «МЭРИ КЭЙ»

Название витамина	Основное действие в организме	Признаки дефицита	Продукция МК
А(ретинол) - для кожи и глаз	- предохраняет от повреждения кожи и слизистые, стабилизирует мембраны клеток; - антиоксидант - эффективен для сухой кожи, при себорее, обыкновенных и розовых угрях	- сухость кожи, угри, ороговение, образование мозолей; - сухие и ломкие ногти; - волосы теряют блеск, начинают выпадать, появляется перхоть	Очищение, пудра-защита «Таймвайз»; Тоник ф.1 и 2; Идеальное решение; Бархатные губы; Маскирующее средство
Бета-каротин - провитамин А	- антиоксидант, защищает организм от СР, образующихся в клетках в процессе поступления в организм табачного дыма, загрязненного воздуха.	- сухая шелушащаяся кожа, плохой рост волос, ногтей; - прыщи, угревая сыпь; - пигментные пятна на коже	Все средства «Таймвайз», «Идеальное решение», Успокаивающий гель для глаз, Очищение ф.3, Маска ф.1, Тоник ф.2
1Д - «солнечный витамин»	- регулирует проницаемость мембран; - способствует усвоению витамина А; - ускоряет выведение из организма свинца и тяжелых металлов		
Е-«молодости красоты»	- антиоксидант, включаясь в мембрану клеток, нейтрализует СР; - замедляет процессы старения клеток, оказывает омолаживающее действие; делает кожу гладкой и эластичной, предотвращает старение и ракожи; - нормализует содержание магния в тканях; - улучшает обмен витаминов В и С, селена	- вялая, дряблая кожа; - себорей; - вульгарные и розовые угри.	Вся продукция «Таймвайз», Увлажнение «Велосита», Маска ф. 1 и 2, Тоник ф. 1 и 2, Дневной защитный жидкий крем Full и Medium, Идеальное решение, Бархатные губы, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем, Пудра, Маскирующее средство, Каранда ши, Блеск и помада для губ, Лак, Крем с SPF 30, Лосьон для тела, Крем для рук, Интенсивно увлажняющий крем, Обезжиренный гель.-

Название витамина	Основное действие в организме	Признаки дефицита	Продукция МК
- «останавливающая кровотечение»	- входит в состав мембран клеток; - участвует в синтезе АТФ	- сильные кровотечения при травмах; чрезмерно обильные месячные; - появление синяков и гематом; - носовые кровотечения	Крем для тела «Таймвайз», Очищение «Таймвайз»
В1 (тиамин) – антиневритический витамин	- участвует в передаче наследственной информации при делении клеток	- раннее поседение волос; - преждевременное тарение кожи; - различные формы угревой сыпи; - себорея; - пигментные пятна; - дерматиты	«Идеальное решение»
В2 (рибофлавин) - источник энергии	- придает коже здоровый свежий вид; необходим для активизации витаминов В6, К, В9	- неожиданная угревая сыпь на лице; - себорея, себорейное выпадение волос; - розовые и обыкновенные угри	Маска для губ, «Идеальное решение», Увлажнение «Таймвайз», Дневной защитный крем, Очищение «Таймвайз»
В3 (пантотеновая кислота)- витамин красоты	- стимулирует обменные процессы в клетках кожи, способствует их обновлению; - делает кожу здоровой, гладкой и упругой, глубоко проникает в ткани и увлажняет их, связывая в них воду;	- преждевременное поседение и выпадение волос; - сухость и дряблость кожи; - себорея	Маска ф. 1, Тоник ф. 1и 2, Увлажнение ф. 1, Маска для губ, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем, Крем для рук, Дневное решение
	- регулирует образование пигмента		
В6 (пиридоксин)- витамин для нервной системы	- участвует в синтезе нуклеиновых кислот, препятствует процессам старения; - улучшает состояние кожи, препятствует развитию кожных заболеваний	- очаговое выпадение волос; - себорея; - вульгарные и розовые угри; - дерматиты; - атрофия клеток эпидермиса, корней волос и сальных желез	Все средства «Таймвайз», Маска ф.2, Успокаивающий гель для глаз, Дневной защитный крем, Ночное решение
В9 - (фолиевая кислота) - самый женский витамин	- придает коже здоровый вид и эластичность; - необходима для деления клеток кожи	- морщины; - розовые угри	Все средства «Таймвайз», Маска ф.2, Успокаивающий гель для глаз, Дневной защитный крем, Ночное решение
В12 (цианкобаламин) - антианемический витамин	- необходим для синтеза ДНК и деления клеток; - влияет на состояние кожи	- кожные болезни(нейродермит, псориаз, дерматиты); - розовые и вульгарные угри	
С(аскорбиновая кислота)- витамин от цинги	- антиоксидант; - участвует в образовании коллагена; - восстанавливает в организме потерявший активность витамин Е	- кожа на ягодицах, бедрах и разгибательной поверхности рук и ног становится шершавой; - образуются синяки; - гиперпигментация; - розовые угри	Маска ф.1, Дневной защитный крем Full и Medium, Идеальное решение, Маска i для губ, Карандаши, Губная помада
РР(никотиновая кислота) - антипелларгический витамин	- улучшает периферическое кровообращение, расширяя сосуды; - необходим для здорового состояния кожи	- сухость кожи; - пеллагра - шелушащийся ярко-красный дерматитна лице, шее и руках; - розовые и вульгарные угри.	Маска для губ, Ночное решение, Средства «Таймвайз»

Таблица 5. МИКРОЭЛЕМЕНТЫ В ПРОДУКЦИИ «МЭРИ КЭЙ»

Название элемента	Основное действие в организме	Признаки дефицита	Продукция МК
Кальций - «зодчий костей»	<ul style="list-style-type: none"> - регулирует всю клеточную деятельность; - придает стабильность мембране клеток, образуя связи между структурными компонентами; - обеспечивает межклеточные связи; - оказывает антистрессовое и антиоксидантное действие 	<ul style="list-style-type: none"> - повышенная склонность к переломам, разрушение зубов 	Лак, Очищение, мыло, увлажнение «Таймвайз», Маска ф.2, Гель для душа, Дневной защитный крем, пудра-защита, «Идеальное решение), Тоник ф. 1.
Магний - «хранитель спокойствия»	<ul style="list-style-type: none"> - антистрессовый элемент; - необходим для передачи наследственной информации при делении клетки 		Маска ф. 2 и 3, Дневной защитный крем, Гушь безупречная, Крем «Загар без солнца), Маска для губ, Очищение «Таймвайз», Интенсивно увлажняющий крем
1 Фосфор -«спутник кальция»	<ul style="list-style-type: none"> - компонент мембран (фосфолипиды; - участвует во внутриклеточном обмене веществ; - входит в состав АТФ 		Маска ф.2, «Таймвайз» увлажнение и увлажнение SPF 15, пудра-защита, крем для тела, очищение и очищающее мыло; Увлажнение «Белое ити», Очищение ф. 1,2,3; Маска ф.3, Средство для демакияжа, Крем для рук, Дневное решение, Крем для ног, i Солнцезащитные крема
Калий - «хранитель тонуса»	<ul style="list-style-type: none"> - необходим для проведения нервного импульса; - обеспечивает здоровье кожи 	<ul style="list-style-type: none"> - сухость кожи 	Средство для демакияжа; Пена для бритья, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем
Цинк-! «крепкий орешек»	<ul style="list-style-type: none"> - антиоксидант; необходим для обновления кожи, волос и ногтей, поскольку играет важную роль в синтезе белков 	<ul style="list-style-type: none"> - кожные заболевания: дерматиты, экземы, фурункулез, угревая сыпь, т ропические язвы - выпадение и медленный рост волос 	Румяна, Интенсивно увлажняющий крем, Маскирующее средство
Медь - «самая обаятельная и привлекательная»	<ul style="list-style-type: none"> - антиоксидант; - участвует в формировании коллагена; - играет важную роль в формировании кожного пигмента 	<ul style="list-style-type: none"> - появление <i>витилиго</i>; - очаговое выпадение волос 	«Таймвайз» увлажнение и увлажнение SPF 15, пудра-защита; Маска ф.2, Маска для глаз, Дневной защитный крем, Пена для бритья, Интенсивно увлажняющий крем
! Селен- «истребитель рака»	<ul style="list-style-type: none"> - антиоксидант - защищает клетки от радиации 	<ul style="list-style-type: none"> - поражения кожи: воспалительные заболевания, экзема, дерматит; - выпадение и слабый рост волос; - поражение и дистрофия ногтей; - поражение соединительной ткани 	
Марганец - «хранитель спокойствия»	<ul style="list-style-type: none"> - необходим для синтеза ДНК и ее п ередаче; - антиаллерген; - антиоксидант; 	<ul style="list-style-type: none"> - нарушение пигментации кожи (<i>витилиго</i>) 	«Идеальное решение», средства «Таймвайз», Успокаивающий гель для глаз, Дневной защитный крем
	<ul style="list-style-type: none"> - необходим для построения соединительной ткани 		

Кремний - «хранитель соединительной ткани»	- входит в состав коллагена; - участвует в химической реакции, скрепляющей отдельные волокна коллагена и эластина, придавая коже упругость и прочность	- сухая ранимая кожа, появление угрей; - ломкость и плохой рост ногтей; - растяжки	«Таймвайз» увлажнение и пудра-защита, Дневное решение, Тени, Губная помада, Блеск для губ, Гель и Лосьон «Гармония»
--	--	--	---

4. Биологически активные вещества растений, воздействующие на кожу

Эффективное воздействие многих видов растений связано с наличием в них различных *биологически активных веществ (БАВ)* (не путать с БАД - биологически активная добавка). Они образуются в процессе жизнедеятельности растений и эффективно воздействуют на процессы обмена в клетках кожи, оказывают сильное антисептическое, противовоспалительное, антибактериальное, успокаивающее, вяжущее, тонизирующее, смягчающее действие. Эти вещества имеют разнообразный состав и относятся к разным классам химических соединений - сахара, органические кислоты, эфирные и жирные масла, витамины, фитонциды, слизистые и дубильные вещества, смолы, сапонины, алкалоиды, минеральные вещества и другие.

Сахара (глюкоза, фруктоза, сахароза). Способствуют улучшению питания кожи, влияют на задержку воды в клетках, предохраняют кожу от сморщивания.

Органические кислоты (яблочная, лимонная, винная, щавелевая, уксусная и др.) содержатся в клеточном соке растений и играют большую роль в обмене веществ.

Эфирные масла Накапливаются или на поверхности растений (железистые волоски, эфирно-масличные желёзки, железистые пятна), или внутри них (секреторные клетки, ходы и каналы, секреторные вместилища). Оказывают вяжущее, бактерицидное, противовоспалительное и ранозаживляющее действие.

Жирные растительные масла. Предохраняют кожу от высыхания, делают ее эластичной, мягкой и упругой, защищают от пыли, холода, солнца. Особенно нуждается в них сухая кожа. Жирной коже также необходимо большое количество жира или жироподобных веществ, так как они являются единственным средством с помощью которого в ее глубокие слои проникают необходимые активные вещества.

Фитонциды. Летучие вещества, обладают антимикробным действием.

Дубильные вещества, или таннины. Обладают бактерицидным, вяжущим и противовоспалительным действием, тонизируют кожу, успокаивают раздражения. Полезны при жирной себорее лица, угристой и широкопористой коже (зеленый чай).

Смолы. Твердые, полужидкие органические вещества с характерным запахом, близкие по химическому составу к эфирным маслам. Обладают дезинфицирующим и ранозаживляющим действием.

Эти вещества находятся в растениях в определенных соотношениях, которые образовались в процессе эволюции при взаимодействии с окружающей средой. Растения и экстракты имеют то преимущество, что они влияют на кожу мягче, чем синтетические средства, они лучше переносятся, значительно реже вызывают аллергические реакции. Мало того, растительное сырье и экстракты великолепно совместимы с синтетическими компонентами и при таких сочетаниях проявляется *синергизм* - явление, когда действие одних веществ усиливается другими.

Используемые в продукции «Мэри Кэй» компоненты имеют различное химическое строение и происхождение. Это и различные синтетические полимерные соединения, и растительное сырье. Применение экстрактов (табл.6) объясняется тем, что синтез многих действующих веществ растений, перечисленных выше, в силу их сложного химического строения весьма дорог.

Некоторые ингредиенты получают полусинтетическим путем из природных растений, что также удешевляет и намного упрощает способ их производства.

Таблица 6. РАСТИТЕЛЬНЫЕ ЭКСТРАКТЫ В ПРОДУКЦИИ «МЭРИ КЭЙ»

Название экстракта	Биологически активные вещества	Продукция «Мэри Кэй»
Апельсина	Сахара, лимонная и яблочная кислоты, витамины С, В1, В2, Е, РР; бета-каротин, фитонциды, соли калия, кальция и фосфора	«Идеальное решение»
Алоэ	Гликозиды, витамины, фитонциды, смолы, полисахариды, калий, кальций, магний.	Мыло «Таймвайз», Тоник ф.1, 2; Блеск для губ, Увлажняющий крем-пена для бритвы
Винограда	Сахара, яблочная и винная кислоты, дубильные вещества, ферменты, аминокислоты, флавоноиды, антоцианы, калий, кальций, фосфор, медь, магний, железо, марганец, кобальт; витамины С, В1, В2, В6, В9, В12, К, Р, РР, бета-каротин	
Лимона	Лимонная кислота, сахара, флавоноиды, фитонциды, железо, фосфор, калий, кальций, магний, медь; витамины С, В1, В2, Р, бета-каротин	Увлажнение, Увлажнение с SPF-15, Пудра-защита «Таймвайз», Дневной защитный крем, Дневное решение, Гель для душа и Лосьон для тела «Счастье»
Липы	Эфирное масло, гликозиды, сапонин, дубильные вещества, флавоноиды, полисахариды, воск, калий, кальций, магний, железо, марганец, медь, алюминий, молибден, витамин С, бета-каротин.	Дневное решение
Лопуха	Инулин, эфирное масло, жирное масло, флавоноиды, дубильные вещества, органические кислоты, минеральные вещества, витамин С, бета-каротин	Мыло и Очищение «Таймвайз»
Мяты перечной	Эфирное масло, фитонциды, дубильные вещества, органические кислоты, жиры, сапонины, глюкоза, рамноза, фитостерин, бетаин, калий, кальций, витамины С, Р.	Тоник ф.1.
Календулы	Каротиноиды, флавоноиды, эфирное масло, смолы, слизи, дубильные вещества, сапонины, органические кислоты, калий, кальций, магний, витамин С.	Дневное решение
1 Огурца	Глюкоза, фруктоза, крахмал, яблочная кислота, жиры; соли калия, фосфора, магния, кальция; хлор, железо, алюминий, йод, фтор, цинк, марганец, медь, молибден; витамины С, В1, В2, В3, В6, В9, РР.Н, бета-каротин	Мыло, Увлажнение, Увлажнение с SPF-15, Пудра-защита «Тайм-вайз», Маска ф.2, Успокаивающий гель для глаз, Дневной защитный крем, Крем-пена для бритвы
1 Розы	Эфирное масло, катехины, танины, вит. С.	«Ночное решение
1 Ромашки	Эфирные масла, органические кислоты, микроэлементы, витамины С, РР; калий, кальций, бета-каротин	Очищение ф.3, Маска ф.3, Тоник ф.2, «Ночное решение», Успокаивающий гель для глаз, Маскирующее средство
1 Черной смородины	Сахара, органические кислоты, дубильные вещества, эфирное масло, калий, железо, барий, бор, медь, марганец, цинк; витамины С, В1, В2, В3, В6, В9, Е, Н, РР, бета-каротин	«Ночное решение»
1 Тысячелистника	Эфирное масло, органические кислоты (уксусная, муравьиная, изовалериановая), дубильные вещества, флавоноиды, фитонциды, смолы, полисахариды, калий, кальций, магний, железо, марганец, медь; витамины С, К	Очищение «Таймвайз»
Хмеля	Эфирное масло, смолы, дубильные вещества, флавоноиды, органические кислоты, витамины С, группы В, бета-каротин, минеральные соли	Мыло и Очищение «Таймвайз»
Шалфея	Эфирное масло, дубильные вещества, флавоноиды, смолы, урсоловая, олеоноловая, хлорогеновая кислоты, минеральные соли, витамины Р и РР	«Дневное решение»

5. БАДы и гормоны в продукции «Мэри Кэй»: правда и вымысел

Биологически активные добавки (БАД) к питанию - это концентраты биологически активных веществ. Как правило, БАДы предназначены для непосредственного приема или добавляются в состав пищевых продуктов (NaCl - поваренная соль). Источниками сырья для БАД служат:

- лекарственные и пищевые растения, водоросли, грибы;
- продукты птицеводства и животноводства;
- насекомые, пресмыкающиеся, дикие млекопитающие;
- продукты пчеловодства;
- морепродукты - рыба, ракообразные, моллюски;
- минеральное сырье;
- продукты микробиологического синтеза;
- штаммы микроорганизмов.

Поскольку продукция, выпускаемая компанией «Мэри Кэй», использует совершенно другие сырьевые источники и не предназначена для употребления в пищу, то говорить о наличии в ней БАД просто не имеет смысла.

Для предупреждения преждевременного старения в косметических средствах многих компаний применяют биогенные стимуляторы: взвесь плаценты, экстракт плаценты (плацентоль), экстракт алоэ. В состав биогенных стимуляторов входят органические и неорганические вещества, аминокислоты, гормоны (взвесь и экстракт плаценты). Под их влиянием в коже активизируются обменные процессы, стимулируются физиологические функции, расширяются компенсаторные (адаптивные) возможности.

В продукции, выпускаемой Компанией (Мыло «Таймвайз», Тоник ф.1 и 2; Блеск для губ; Пена для бритья) в качестве биогенного стимулятора используется только экстракт алоэ, который достаточно легко можно получить даже в домашних условиях.

Не секрет, что при старении организма содержание гормонов и гормональная регуляция обмена веществ существенно изменяются. Поэтому для профилактики старения могут применяться **по назначению и под контролем врача!!!** анаболические стероиды (но не гормоны): ретаболил, феноболит, силаболит, метандростенон. Эти препараты назначаются внутримышечно или перорально (через рот) курсом 25 дней с повторением через 4-6 месяцев.

Гормоны - это биологически активные вещества, которые вырабатываются железами внутренней секреции. Гормоны поступают непосредственно в кровь и током крови разносятся по всему организму, достигая контролируемых ими органов и тканей!

Гормоны обладают высокой биологической активностью. Так, содержание в крови эстрадиола - женского полового гормона варьирует в пределах от 0,2 до 0,6 мкг|100 мл плазмы.

Каждый гормон, выделяемый той или иной эндокринной железой, оказывает специфическое влияние на определенные органы и ткани, в которых есть клетки-мишени, воспринимающие данный гормон.

Сравнительно небольшие размеры молекул большинства гормонов делают возможным их легкое проникновение через эндотелий кровеносных капилляров и мембрану клетки. В отличие от ферментов гормональные вещества не действуют на химические процессы в межклеточной среде, они оказывают специфическое влияние лишь на процессы жизнедеятельности в клеточных структурах живых клеток.

Некоторым омолаживающим эффектом обладают женские половые гормоны. Эстрогены: эстрадиол и эстрон. Секретируются клетками, выстилающими фолликулы яичника. **Транспортируются по организму кровью обычно в связанной с белками форме.** Под их влиянием происходит развитие и формирование добавочных и вторичных половых признаков (посредством увеличения митотической активности). Прогестерон образуется в желтом теле или выделяется плацентой. Влияет на развитие слизистой матки (разрастание

за счет клеточного деления) и ее подготовку к имплантации. Он дополняет эффект эстрогенов в активации процесса развития молочных желез за счет деления клеток секреторного эпителия. Широкое применение половых гормонов в качестве компонентов косметических средств затруднено по ряду причин:

Механизмы транспортировки связаны с кровью и кровяными белками.

2. Дорого: для получения нескольких миллиграммов эстрадиола необходим экстракт более чем из 2 тонн свиных яичников.

3. Опасно: длительное применение препаратов, содержащих гормоны и гормоноподобные вещества (стероиды) приводит к серьезным нарушениям обменных процессов и физиологических функций.

Итак, правда ли, что косметика «Мэри Кэй» содержит гормоны?

Вы знаете, это для меня ошеломляющая новость, поскольку до сегодняшнего дня ни Компания МК, ни ее конкуренты, ни государственные ведомства, выдавшие сертификаты соответствия на косметическую продукцию в США, России, Беларуси подобными фактами не располагают.

6. Строение клетки

Тело многоклеточных животных и растительных организмов состоит из множества клеток, объединенных в ткани, органы и системы органов. Клетки многоклеточных организмов специализированы для выполнения определенной функции и различаются по размерам, форме и структуре. Несмотря на индивидуальные особенности, все клетки построены по единому типу:

Тело клетки (протопласт)

Наружная клеточная Цитоплазма Ядро Мембрана

- | | | |
|--------------------|-----------------|----------------------|
| 1) бислой липидов; | 1) гиалоплазма; | 1) ядерная оболочка; |
| 2) белки; | 2) органоиды; | 2) ядерный сок; |
| 3) углеводы. | 3) включения. | 3) ядрышко; |
| 4) хроматин. | | |

Основу структурной организации клетки составляют мембраны. Мембраны состоят из белков, липидов и углеводов. Липиды (в основном фосфолипиды) образуют жидкий бимолекулярный слой. Молекулы белков способны перемещаться в слоях липидов, располагаясь либо на внешней или внутренней поверхности мембраны, либо пронизывая ее насквозь. Углеводы располагаются на внешней поверхности мембраны, обеспечивая сцепление клеток друг с другом (у животных). Набор белков и углеводов на поверхности каждой клетки специфичен и определяет ее «паспортные данные». Мембраны очень пластичны, то есть, способны растягиваться при поступлении воды в клетку, обладают свойством избирательной проницаемости, то есть пропускают в клетку вещества с различной скоростью в зависимости от размеров последних, а также свойством самопроизвольного восстановления целостности при небольших повреждениях (за счет притяжения молекул липидов). Функции мембран:

- 1) Определяет и поддерживает форму клетки.
- 2) Отграничивает внутреннее содержимое клетки.
- 3) Защищает клетку от механических воздействий и проникновения патогенных микроорганизмов.
- 4) Регулирует обмен веществ между клеткой и внешней средой.
- 5) Участвует в соединении клеток, образуя ткани.

Обмен веществ между клеткой и окружающей средой происходит постоянно. Механизмы транспорта веществ зависят от размера частиц. Малые молекулы и ионы транспортируются через мембрану без затрат энергии путем простой диффузии (кислород, углекислый газ), осмоса (вода) или облегченной диффузии (аминокислоты, сахара).

Цитоплазма - это активная среда, в которой протекают многие химические и физиологические процессы (синтез и разложение веществ, дыхание клетки, выделение). Цитоплазма объединяет все компоненты клетки в единую систему. Именно цитоплазма обеспечивает обмен веществ и энергии клетки с внешней средой. Она состоит из *гиалоплазмы* - жидкого основного вещества, и *органойдов и включений* - клеточных структур.

Ядро осуществляет хранение и реализацию наследственной (генетической) информации, управление биосинтезом белка, а через белки - всеми другими процессами жизнедеятельности. Ядро участвует в *репликации* (удвоении) и распределении генетического материала между дочерними клетками, а следовательно, и в регуляции клеточного деления и процессов развития организма.

7. Воспроизведение клеток

Любой зародившийся организм растет и развивается благодаря воспроизведению исходных клеток. В процессе жизнедеятельности часть клеток организма изнашивается, стареет и погибает. Для поддержания структуры и нормального функционирования организм должен производить новые клетки на смену старым. Единственным способом образования новых клеток является деление предшествующих. *Деление клеток* - жизненно важный процесс для всех организмов. В человеческом организме, состоящем примерно из 10 000 000 000 000 000 клеток, каждую секунду должны делиться несколько миллионов из них.

Митоз - универсальный способ деления клеток. У человека его продолжительность составляет около 1 часа. Митоз представляет собой непрерывный процесс, который условно делят на четыре фазы. В результате образуются две генетически идентичные клетки. Митоз служит клеточным механизмом процессов роста и развития организма, регенерации органов.

Для подготовки клетки к делению и запуска митоза требуется ряд факторов:

- наличие достаточного количества кислорода и питательных веществ;
- оптимальная температура;
- оптимальные рН (тоник ф.1,2) и влажность (все виды увлажняющих кремов).

Активируют запуск митоза небольшие дозы спирта (Тоник ф.2) и ультрафиолетового излучения. Тормозят запуск митоза соли тяжелых металлов (выхлопные и производственные газы), большие дозы радиоактивных, ультрафиолетовых и электромагнитных излучений.

Действие ряда факторов внешней среды может нарушать нормальное течение митоза. Патологические митозы могут стать причиной ряда болезней.

Наибольшая частота митозов у человека наблюдается в ночные часы. С возрастом митотическая активность (частота делений в единицу времени) росткового слоя эпидермиса кожи снижается.

8. Строение и функции кожи. Физиология и регенерация кожи

Кожа образует наружный покров тела, площадь которого у взрослого человека достигает 1,5-2,0 квадратных метра. Масса кожи у взрослого человека весом 65,0 кг составляет 5 кг или 7,8%. Кожа - это периферический орган, поэтому в последнюю очередь (в силу определенных особенностей строения транспортных путей - кровеносной системы) получает те питательные вещества, витамины и минералы, которые мы потребляем с пищей. Производными кожи являются волосы, ногти, сальные, потовые и молочные железы.

Кожа выполняет ряд жизненно важных функций:

- защитная (от вредных воздействий и проникновения болезнетворных микроорганизмов);
- терморегуляции (через кровеносные сосуды дермы, потовые железы, подкожную жировую клетчатку);
- рецепторную (в коже сосредоточены осязательные, температурные и болевые нервные окончания - до 300 чувствительных точек на 1 квадратном сантиметре кожи).
- депо крови (в капиллярах кожи депонируется до 1 литра крови, которая выбрасывается в основной кровоток при кровопотерях, большой мышечной нагрузке, стрессе).
- обмена витаминов (в коже содержится предшественник витамина Д - провитамин Д, который под влиянием ультрафиолетовых лучей превращается в витамин Д).

Основу кожи составляют эпителиальная и соединительная ткани.

Эпителиальная ткань (покрывает поверхность тела, выстилает изнутри полые органы и стенки полостей тела, образует железы) выполняет ряд жизненно важных функций в организме: защитную, секреторную, выделительную, обеспечивает обмен веществ между организмом и внешней средой.

Эпителиальные ткани представляют собой пласты клеток, расположенные на базальной мембране, они почти не содержат межклеточного вещества и не имеют сосудов. Поступление питательных веществ в эпителиальные клетки осуществляется только путем диффузии. Различают однослойный и многослойный эпителий. Многослойный эпителий представлен ороговевающим (эпидермис кожи), неороговевающим (роговица глаза) и переходным (мочевой пузырь).

Соединительная ткань состоит из клеток и хорошо выраженного межклеточного вещества, представленного основным аморфным веществом и волокнами (коллагеновыми и эластическими).

Рыхлая соединительная ткань - волокна расположены рыхло и лежат в разных направлениях, много аморфного вещества и клеток.

Плотная соединительная ткань - волокна образуют сеть, соединены друг с другом (как точечной сваркой) солями кремния.

Кожа состоит из эпидермиса и собственно кожи, или дермы. К дерме прилежит подкожная жировая клетчатка. Толщина кожи колеблется от 0,3 мм (на веках) до 4,8 мм (на подошвах стоп).

Эпидермис кожи представлен многослойным плоским ороговевающим эпителием, в котором выделяют пять слоев.

Базальный, или ростковый. Непосредственно на базальной мембране, отграничивающей эпителий от дермы, лежат базальные клетки. Здесь же находятся пигментные клетки (меланоциты), содержащие пигмент меланин (защищает организм от ультрафиолетовых лучей). Клетки росткового слоя имеют цилиндрическую форму с крупными ядрами. Благодаря их размножению возобновляются все слои эпидермиса.

Шиповатый. Состоит из живых клеток, соединенных между собой при помощи отростков.

Зернистый. Клетки содержат в цитоплазме гранулы специального белка - кератогиалина.

Блестящий. Ядра клеток разрушены (мертвые клетки, обмен веществ практически невозможен), а цитоплазма пропитана веществом, образовавшимся из кератогиалина.

Роговой Самый поверхностный, состоящий из ороговевших клеток, содержащий кератин (белок нитчатой спиральной структуры).

Роговой слой здоровой кожи полностью обновляется за 7-11 суток: клетки росткового слоя быстро делятся и отодвигают к поверхности старые клетки, которые теряют ядра, изменяют форму и роговеют.

Обновляются не только роговые чешуйки, но липидная прослойка между ними. Причем «смена караула» происходит со строго определенной скоростью. Если роговой слой будет сменяться прежде, чем выполнит свои функции, организм будет тратить нерационально много энергии (очень высокая частота митозов), а если это будет происходить с большой задержкой (частота митозов снижена) - защитный слой будет поврежден.

Благодаря механизмам контроля над частотой митотического деления, базальный слой эпидермиса работает в максимально экономичном режиме, поддерживая толщину рогового слоя. При этом любое повреждающее воздействие на кожу увеличивает деление базальных клеток. **Эта способность кожи отвечать на повреждение активацией деления клеток базального слоя эпидермиса (репарация) используется на этапе отшелушивания.** Регулярное очищение и отшелушивание усиливают также синтез эпидермальных липидов, обеспечивая тем самым прочность рогового слоя.

В продукции «Мэри Кэй» используются следующие отшелушивающие компоненты:

- скрабы: пудры из скорлупы грецкого и миндального орехов, мелко размолотые косточки абрикоса, ретиноиды (пальмитат витамина А), которые выступают как мягкие абразивы;
- абразивы: оксиды магния и алюминия.

Очень важную роль в поддержании целостности и выполнении функций рогового слоя играет ВОДА! Вода поступает в верхние слои кожи путем осмоса, переходя из насыщенной влагой дермы в более сухие верхние слои эпидермиса. Увлажненность эпидермиса определяется тем, сколько воды поступает в него из дермы и с какой скоростью она испаряется с поверхности кожи. Чем лучше верхний, роговой, слой будет удерживать влагу, тем более увлажненным будет весь эпидермис.

Испарению воды препятствует тонкая пленка кожного сала. Кроме того, существует еще и особая внутренняя структура в роговом слое, состоящая из плотно соединенных друг с другом пластов липидов и чешуек.

Разрушение липидной прослойки рогового слоя немедленно приводит к увеличению испарения воды и обезвоживанию кожи. В молодом возрасте такое разрушение не является особенно опасным для кожи. Получив сигнал о разрушении барьера, клетки эпидермиса начинают синтезировать новые липиды и восстанавливают липидный пласт. С возрастом такое восстановление идет все труднее. Значительные разрушения липидного слоя возникают вследствие чрезмерного воздействия ультрафиолетового излучения. Это еще один повод использовать косметические средства, содержащие SPF.

Основная задача увлажняющих средств - увлажнение рогового слоя снаружи. Это достигается за счет введения в их состав веществ, обладающих гигроскопичностью, то есть способных притягивать влагу из воздуха (глицерин, пропиленгликоль). Или же природных веществ, которые образуют на коже пленку, насыщенную влагой, но способную пропускать воздух и позволяющую коже дышать (растительные масла, экстракты морских водорослей).

В дерме различают два слоя.

Сосочковый слой. Состоит из рыхлой соединительной ткани. Он образует многочисленные сосочки, вдающиеся в эпидермис, - от него зависит рисунок кожи. В сосочковом слое имеются гладкие мышечные клетки, кровеносные и лимфатические сосуды, нервные окончания.

Сетчатый слой образован плотной соединительной тканью. Пучки коллагеновых и эластических волокон, соединенных друг с другом солями кремния, образуют сеть и придают коже прочность. Именно разрыв этих соединений приводит к образованию послеродовых «растяжек». В этом слое расположены потовые и сальные железы, корни волос. Полное восстановление клеток дермы (за счет деления) происходит у здоровой кожи за 300 суток.

За дермой следует подкожный слой жировой клетчатки. Она состоит из рыхлой соединительной ткани, содержащей жировые отложения.

Состояние кожи позволяет судить о степени устойчивости организма к болезнетворным микробам, о наличии или отсутствии аллергии, о состоянии желез внутренней секреции, о функции сердечно-сосудистой системы, желудочно-кишечного тракта и т. д.

Основное требование гигиены кожи - содержание ее в чистоте. Накапливающаяся на коже грязь (слущенный эпителий, жир, бактерии) способствует многим заболеваниям, так как органические вещества жира и пота, разлагаясь на поверхности, создают благоприятную среду для развития микроорганизмов. Загрязнение кожи затрудняет функции потовых и сальных желез, что ведет к сухости кожи, ее растрескиванию и нарушению теплоотдачи.

Правильный (пятиэтапный) уход за кожей предотвращает ее воспалительные заболевания и преждевременное старение (образование морщин и складок, ухудшение цвета, снижение эластичности).

8.1. Типы кожи; рекомендации по уходу

Тип кожи определяется несколькими параметрами: толщиной кожи, количеством и диаметром пор, количеством продуцируемого кожного сала, увлажненностью. На сегодняшний день выделяют четыре основных типа кожи: нормальный, сухой, комбинированный и жирный.

НОРМАЛЬНАЯ КОЖА.

Выглядит здоровой и гладкой. Содержание жира и влаги сбалансировано. Кожа тонкая, приятного цвета, матовая, без жирного блеска. Поры маленькие. Воспалительные процессы редки. Основная цель базовой программы по уходу - стремление сохранить ее такой как можно дольше. В холодные сухие зимние месяцы может становиться суше, а в жаркие и влажные месяцы лета - проявлять некоторые признаки жирности. Однако эти небольшие изменения в состоянии нормальной кожи требуют корректировки программы ухода: либо изменить количество применяемого увлажнения, либо временно расширить программу и включить в нее дополнительные средства.

СУХАЯ КОЖА

Поры маленькие, незаметные. Кожа тонкая, матовая, без жирного блеска. Воспалительные процессы очень редки. Неприятное ощущение стянутости, шелушение, микротрещины. Не способна удерживать необходимую влагу. В базовую программу необходимо включить средства, предназначенные специально для сухой кожи. В холодные и сухие зимние месяцы необходимо включение дополнительных средств.

КОМБИНИРОВАННАЯ КОЖА

Тонкая и матовая по овалу лица и на щеках, блеск и избыточный жир, расширенные поры, воспалительные процессы в Т-зоне. Базовая программа должна включать средства, предназначенные для улучшения общего состояния кожи:

- очищение, которое смягчит сухие участки и несколько осушит жирные;
- маску, которая удалит ороговевшие клетки, не раздражая кожу;
- тоник, контролирующий накопление жира и одновременно оказывающий нормализующее воздействие на сухие участки;
- сбалансированное увлажнение, стабилизирующее состояние как сухих, так и жирных участков кожи;
- защитный крем, абсорбирующий поверхностный жир и устраняющий жирный блеск, не высушивая кожу.

ЖИРНАЯ КОЖА

Избыточный блеск и выделение кожного сала, большие поры, склонность к образованию угрей и прыщей. Часто серого, землистого цвета. Бывает обезвоженной из-за применения спиртовых лосьонов. Редко остается жирной на протяжении всей жизни. Базовая программа должна содержать обезжиренные увлажняющие средства и средства для глубокой очистки.

Подбирая индивидуальные программы ухода за кожей летом, делаем акцент на очищение, зимой - на увлажнение и питание, вводя в программу дополнительное увлажнение.

Внимание! Бели существует вероятность, что тип кожи определен клиенткой неверно, вследствие недостаточного или неправильного ухода, то возможно быстрое улучшение состояния, когда клиентка начнет пользоваться правильно подобранными средствами. По прошествии 4-6 недель вам следует вновь оценить тип кожи клиентки и принять решение о дальнейшей программе ухода.

9. Старение кожи

«Старость - сама по себе болезнь» Теренций

Сколько в среднем живет человек?

Средняя продолжительность жизни в Древней Греции была 18 лет, в Риме к началу нашей эры - 21 год, в дореволюционной России - 32 года, в СССР - 72 года. Исследованиями биологов установлено, что продолжительность жизни любого организма составляет от 7 до 14 периодов, за которые он достигает половой зрелости. У человека зрелость наступает в 20-25 лет, следовательно, он может жить примерно до 280 лет. И.И.Мечников писал: «Смерть раньше 150 лет -это насильственная смерть».

Старость и старение - это понятия не идентичные, и их следует строго различать.

Старость - закономерно наступающий заключительный период возрастного развития. У современного человека начинается приблизительно с 75 лет.

Старение - это неизбежный и длительный физиологический процесс, который включает в себя сложные изменения на молекулярном, клеточном, органном и системном уровнях, развивающийся задолго до наступления старости. Процесс старения обусловлен генетически, он присущ любому живому организму, любой живой клетке.

9.1. Теории старения кожи

Геронтологами выдвинуто свыше 300 гипотез старения.

Энергетическая гипотеза (М.Рубнер, 1908): каждый вид имеет определенный энергетический фонд, растратив который, организм стареет и погибает.

Гормональная гипотеза (Ш.Броун-Секар, 1889; С.Воронов, 1924): причина старения - снижение продукции половых гормонов.

Интоксикационная гипотеза (И.И.Мечников, 1903): причина старения - самоотравление в результате накопления продуктов азотистого обмена и продуктов гниения в толстом кишечнике.

Гипотеза перенапряжения центральной нервной системы (И.И.Павлов, 1912; Г.Селье, 1936): нервные потрясения и перенапряжения вызывают преждевременное старение.

Соединительнотканная гипотеза (А.А.Богомолец, 1922): изменения в соединительной ткани нарушают межклеточные взаимодействия и приводят к старению. «Человек имеет возраст своей соединительной ткани».

Наше тело на 85% состоит из соединительной ткани, которая обеспечивает взаимную регуляцию всех других типов тканей (эпителиальной, нервной, мышечной), а также питание и очищение каждой клетки организма. На долю белков соединительнотканного происхождения (коллагены, эластины) приходится 50% массы тела человека. Одна из важнейших функций этих белков - регуляция обмена веществ в организме (в том числе и коже).

Жизнь человека зависит от скорости старения клеток, и, прежде всего, клеток соединительной ткани:

- в организме ребенка 1-го года жизни количество старых клеток не превышает 1%;
- у 10-летнего ребенка количество старых клеток увеличивается до 7-10%;
- к 50 годам количество старых клеток достигает 40-50% клеток тела.

Многолетние исследования, проводимые группой ученых под руководством проф. Алексеева, позволили сделать следующее заявление: **ПРОЦЕСС СТАРЕНИЯ МОЖНО ОСТАНОВИТЬ!** Самый верный путь к долголетию и омоложению - через восстановление и омоложение соединительной ткани. Чем полноценнее соединительная ткань обеспечивает жизнедеятельность клеток и нормальную передачу наследственной информации (под воздействием экологических вредностей, радиации, стрессов, недостатка питательных элементов часто возникают генные мутации), тем дольше продолжительность полноценной жизни.

Общий механизм действия всей продукции, выпускаемой Компанией «Мэри Кэй», заключается в том, что эти средства создают в коже благоприятные условия для очистки дермы от токсинов и ядов и пробуждают в ней заложенное Природой стремление к восстановлению структуры, поддержанию гармонии и нормализации функций кожи.

Особенно важен уход за кожей в так называемые критические периоды, когда соединительная ткань наиболее подвержена вредным воздействиям:

- период полового созревания (12-21 год);
- период беременности;
- период «возраста Христа» (30-35 лет);
- пременопаузальный и климактерический периоды (40-50 лет).

9.2. Типы и механизмы старения кожи

Ученые различают два вида старения кожи:

1) хронологическое, или физиологическое, временное старение - биологический процесс, обусловленный генетическими особенностями клеток всего организма;

2) преждевременное старение, обусловленное воздействием факторов внешней среды: ультрафиолет, сухой воздух, смог, сигаретный дым, ускоряющих процесс старения кожи.

Различия между физиологическим и преждевременным старением определяются, прежде всего, количеством и степенью выраженности возрастных изменений и возможностью компенсаторных (восстановительных) механизмов, которая резко снижена при преждевременном старении.

Оценку возрастных изменений организма человека необходимо проводить с учетом не только календарного (паспортного), но и биологического возраста. *Календарный возраст* - это количество прожитых лет, а *биологический возраст* - это мера изменений во времени функционального состояния различных систем организма. Если биологический возраст опережает календарный, то есть человек выглядит старше своих лет, то старение протекает по преждевременному типу, и, наоборот, если календарный возраст опережает биологический, то темп старения замедлен.

Для синдрома преждевременного старения характерен ряд проявлений:

- раннее изменение внешнего облика;
- повышение утомляемости;
- снижение умственной и физической работоспособности;
- ухудшение памяти;
- падение репродуктивной способности и интереса к жизни;
- эмоциональная неустойчивость.

Для ослабления и предупреждения преждевременного старения кожи применяются так называемые *гериатрические средства*, или *геропротекторы*, которые оказывают общестимулирующее действие на кожу, нормализуют ее функции и обмен веществ, повышают

компенсаторные возможности. К этой группе относятся витамины, аминокислоты и минералы. С возрастом суточная потребность в витаминах, как основных катализаторах обменных процессов, возрастает. Поэтому в системах «Таймвайз», «Идеальное решение» их содержание по сравнению с системой «Основа» значительно увеличено.

Положительные изменения в состоянии кожи после использования средств Мэри Кэй свидетельствуют о замедлении темпа старения кожи!

Недостаточная гидратация, нарушение водного баланса кожи приводят к образованию сети мелких морщинок, которая может проявляться независимо от возраста.

Существует два основных механизма регуляции водного баланса кожи:

- 1) осмотический - определяется балансом жидкости внутри и вне клетки;
- 2) физиологический - обеспечивается структурой и функционированием рогового слоя эпидермиса, наличием натурального увлажняющего фактора и слабокислым pH.

При изменении одного из этих механизмов нарушается вся система, что сразу отражается на внешнем виде кожного покрова, его тургоре, на состоянии защитно-адаптационных процессов.

Системы ухода за кожей, разработанные Мэри Кэй, восстанавливают эти механизмы и обеспечивают их дальнейшую нормальную работу.

9.3. Факторы преждевременного старения кожи

Известно, что гистологические (изменения ткани) признаки старения в коже появляются после 40 лет. Какие же факторы запускают механизмы преждевременного старения? Их 7:

1. Действие свободных радикалов.
2. Действие ультрафиолетового излучения.
3. Замедление скорости регенерации клеток.
4. Уменьшение количества коллагена и эластина.
5. Нарушение обменных процессов между слоями кожи.
6. Возрастные гормональные изменения.
7. Снижение тонуса мимических мышц.

9.3.1. Действие свободных радикалов

О вредном воздействии свободных радикалов на организм человека известно более 40 лет. Им приписывается ответственность за возникновение таких заболеваний, как ишемическая болезнь сердца, атеросклероз, рак, заболевания нервной и иммунной систем. **Именно свободные радикалы запускают механизм преждевременного старения кожи в любом возрасте!**

Свободные радикалы образуются в процессе окислительно-восстановительных реакций. Время их жизни - тысячные доли секунды. Любая молекула, потерявшая электрон - это свободный радикал. Такое состояние для молекулы крайне неустойчивое, а потому молекула стремится стать стабильной - свой одиночный электрон спарить (стать электронейтральной), путем добывания второго (парного) электрона у соседних молекул. А те, в свою очередь, атакуют третьи и т.д.

От свойств свободных радикалов зависит, какую молекулу он атакует. Если свободным радикалом стала крупная молекула с ограниченной подвижностью, то она взаимодействует только с ближайшими молекулами. А вот свободный радикал, образовавшийся из маленькой молекулы (например, кислород) в стремлении обрести стабильность может перемещаться на большие расстояния и не щадит ни клеточные мембраны, ни ДНК. Вступая во взаимодействие с компонентами клетки, свободный радикал дает начало цепной реакции, в результате которой образуются множество молекул и соединений, губительно влияющих на организм. В результате такой реакции могут образовываться и мутагенные (вызывающие мутации) радикалы.

Однако, не все так плохо. В клетках есть специальная защитная система, нейтрализующая свободные радикалы. Ее основная задача - поддерживать содержание свободных радикалов в организме на физиологическом уровне. В этой системе выделяют:

1. Ферментативное звено: фермент супероксиддисмутаза.
2. Природные антиоксиданты: витамины С, В1, В2, В6, РР, А, Е, К, бета-каротин, биофлавоноиды, фосфолипиды, серосодержащие аминокислоты, терпеноиды, антоцианиды, танины, кофермент Q-10, Защитные механизмы срабатывают до тех пор, пока действие отрицательных факторов среды (

алкоголь, некоторые лекарства, курение, загазованность воздуха, радиоактивные элементы, ультрафиолет) не превосходит критического периода.

Заслуживает внимания тот факт, что здоровая клетка способна отразить около 10 тысяч свободных радикалов. Причем атаки отражают не только ферменты, но и антиоксиданты (витамины А, Е, С, К, соединения магния, кальция, цинка, селена). Они нейтрализуют свободные радикалы на одном из этапов цепной реакции.

В первую очередь мишенью свободных радикалов становится кожа, а наиболее уязвимыми структурами для свободных радикалов являются клеточные мембраны. Свободные радикалы атакуют рецепторы клеточных мембран и повреждают их, вследствие чего клетка становится «слепая и глухая», а мембрана не может выполнять свою основную функцию - изолировать внутреннее содержимое клетки. В конце концов, такие клетки гибнут.

Другое наиболее уязвимое место клетки - ДНК, при повреждении которой клеткам «дается приказ» о самоуничтожении.

Кожа в результате воздействия свободных радикалов становится склонной к преждевременному старению, к развитию дерматитов, злокачественных опухолей.

9.3.2. Действие ультрафиолетового излучения

Солнце - самый первый и самый главный враг кожи. Активное воздействие солнечного света - почти то же самое, что лучевая терапия. Регулярный сильный загар сушит кожу, на ней появляются ороговевшие участки, бляшки, покрытые корочкой - *кератомы*, которые в будущем могут легко переродиться в одну из разновидностей рака кожи. Уже давно доказано возникновение рака кожи под воздействием солнечных лучей. Обследования ВОЗ показывают, что меланомы чаще поражают светлую кожу. Белая кожа, подвергаемая солнечному облучению, с годами все труднее загорает, в лучшем случае образуя все больше веснушек и морщин.

Кроме того, ультрафиолет в больших количествах ускоряет процесс деления клеток, что приводит к подавлению иммунитета всего организма и значительному утолщению рогового слоя эпидермиса.

Академик В.М. Боголюбов в течение трех лет изучал изменения в состоянии организма молодых здоровых мужчин, которые происходили после 1,5-2 часов ежедневного загара. К концу двухнедельного пребывания на солнце все показатели иммунитета снизились на 40-50%! Такого удара по иммунитету не получали даже люди, живущие в районах Чернобыльской катастрофы.

Под действием ультрафиолетового облучения происходит утолщение рогового слоя, в нем через 4-7 дней появляются тонкие бороздки и неровности, которые делают поверхность кожи неровной. Ультрафиолетовые лучи разрушают также капилляры, и в области дермы возникает воспалительное состояние - «солнечный дерматит».

Специалисты утверждают, что в механизме преждевременного старения кожи главную роль играет повторяющееся воздействие солнца, поглощенного много лет назад, в молодости. В результате коллагеновые и эластические волокна разрушаются, кожа утрачивает свою упругость и стареет. И что важно - эти изменения проявляются по прошествии длительного времени, когда обнаруживаем у себя первые морщины.

Разрушение коллагеновых и эластиновых волокон приводит к опасному изменению структуры соединительной ткани. На месте разрушений развиваются *элактазы*, и спустя некоторое время появляются мелкие белые шрамы, похожие на послеродовые «растяжки»: они - печальный знак того, что идет процесс деградации ткани - кожа стареет стремительно и преждевременно.

Внимание! Признаки преждевременного старения кожи, возникшие под воздействием ультрафиолетового излучения -необратимы!!!

Виновниками этого являются ультрафиолетовые лучи типа А -глубоко проникающие в дерму и разрушающие коллаген и эластин, а также лучи типа В, влияющие на эпидермис.

Существует три вида ультрафиолетового излучения.

UVC-лучи - самые короткие, вызывают генные и хромосомные мутации; не проходят через озоновый слой.

UVB-лучи не проникают сквозь стекло; вызывают утолщение и уплотнение рогового слоя эпидермиса, стимулируют образование меланина, которое мы называем загар. Кожа каждого здорового человека, защищаясь от воздействия солнца, вырабатывает пигмент меланин, т.е. обладает «солнечным капиталом». Всех людей можно разделить на 2 типа:

- тип А: рыжие, веснушчатые и конопатые, светловолосые, голубоглазые; их кожа обгорает за 5-7 - 10-20 минут и никогда не темнеет, - свой «солнечный капитал» они расходуют к 20 годам;

- тип В: темноволосые и смуглые, их кожа может получить ожог примерно через 30-40 минут; используют свой «капитал» до 30-35 лет.

UVA-лучи находятся везде постоянно в течение всего года, всего дня и над поверхностью всего земного шара. Они проходят через оконное стекло и способствуют образованию загара, но в меньшей степени, чем лучи-B. UVA-лучи проникают в кожу глубже, до самой дермы и разрушают коллагеновые и эластиновые волокна. А это приводит к преждевременному старению кожи, возникновению аллергических реакций.

Нередко сильные ожоги приводят к появлению светлых пятен. Депигментация связана с глубоким воздействием UVB-лучей. Со временем, при правильном уходе однородный цвет кожи восстановится. Главное - надежная защита от ультрафиолета. **Средства защиты от солнца представляют собой лучший способ предотвращения процесса старения кожи, вызванного воздействием солнечных лучей, от солнечных ожогов и вероятности заболевания раком кожи, так как содержащиеся в них фильтры SPF работают против самых опасных лучей.** Поэтому перед выходом на улицу нанесите на открытые участки кожи крем с SPF-30. Для интенсивного отшелушивания клеток эпидермиса обязательно используйте скраб.

От солнца невозможно спрятаться. Даже в пасмурный, ненастный день солнечная активность составляет не менее 80%. Так что не забывайте пользоваться солнцезащитным средством и при обычной погоде.

9.3.3. Замедление регенерации клеток

Мы уже отмечали, что с возрастом митотическая активность ростовых клеток эпидермиса снижается. Соответственно, замедляется обновление рогового слоя, в результате чего отмершие клетки не удаляются с поверхности кожи. Следствием этого становится заметное утолщение и огрубение верхнего кожного слоя, появление морщин и ухудшение цвета лица.

Возрастные изменения затрагивают и дерму: она становится более тонкой, поскольку в ней существенно снижается количество клеток, нарушается обмен жиров и углеводов.

9.3.4. Уменьшение коллагена и эластина в дерме

С возрастом коллагеновые волокна становятся более хрупкими, теряют свою упругость. Это связано с тем, что коллаген утрачивает свою способность поглощать и удерживать необходимое количество воды. Также стремительно уменьшается количество эластина, которое определяет эластичность кожи.

9.3.5. Нарушение обменных процессов между слоями кожи

Изменение в строении клеток эпидермиса, нарушения в дерме приводят к затруднению энергоинформационного обмена вначале между эпидермисом и дермой, а затем между кожей и центральной нервной системой. В результате нарушаются процессы питания клеток росткового слоя эпидермиса из подлежащей дермы, изменяются ритм и скорость клеточного деления. Это, в свою очередь, приводит к нарушению естественных защитных функций кожи, она становится сухой и менее эластичной.

9.3.6. Возрастные гормональные изменения

С наступлением менопаузы в организме женщины происходит настоящий «взрыв», который отражается на коже самым катастрофическим образом. Это вызвано резким падением уровня эстрогенов и прогестерона. Дело в том, что эстрогены непосредственно связаны с процессом образования коллагена. За первые пять лет менопаузы его количество снижается на 30%. Результат - появляются глубокие морщины, и изменяется овал лица. Кроме того, уменьшается количество эластина. Вследствие падения уровня гормонов нарушается нормальная пигментация кожи.

9.3.7. Снижение тонуса мимических мышц

Мимические мышцы располагаются сразу под кожей, поэтому лишены соединительнотканых оболочек. При сокращении они смещают участки кожи, придавая лицу определенное выражение (мимика). Мышцы лица раньше других теряют свой тонус (в силу своих маленьких размеров и небольшой двигательной нагрузки).

Мышцы области лба и подбородка сжимаются, образуя глубокие продольные и поперечные морщины.

Мышцы области щек, наоборот, повисают, формируя так называемые «бульдожьи щечки».

Для поддержания тонуса мышц необходимо наносить все средства только по массажным линиям и выполнять комплекс упражнений.

КОМПЛЕКС ГИМНАСТИКИ МИМИЧЕСКИХ МЫШЦ

Эти упражнения можно выполнять утром перед зеркалом, разговаривая по телефону, стоя у плиты. Эффект будет ощутим. Каждое упражнение направлено на укрепление различных групп мускулатуры челюстно-лицевой области (круговых мышц глаз, мышц подбородка, мышц шеи, щечной мышцы и т.д.).

1. Плотно закрыть глаза, пауза (считать до 3), затем широко раскрыть глаза, пауза - выполнять 5 раз.
2. То же самое, придерживая у наружных углов глаза круговую мышцу глаза указательным и средним пальцами.
3. Вдох через нос, расширяя и растягивая крылья носа; выдох через рот.
4. Зубы сомкнуты, вдох через рот, углы рта резко оттягиваются в стороны, выдох через нос.
5. При сомкнутых зубах вдох через рот, вытянув губы трубочкой; выдох через левый или правый уголки рта, или надувая щеки.
6. Вдох через нос с втягиванием щек, выдох через рот.
7. Медленный вдох через нос, запрокинув голову назад, выдох через рот - голова возвращается в исходное положение.
8. При вдохе наклоны головы к правому, затем к левому плечу, плечи не поднимать.
9. Круговой поворот головы сначала налево, затем направо.
10. Максимальные повороты головы влево, вправо.
11. При вдохе медленно, с силой выдвинуть подбородок вперед. При выдохе возвращать в исходное положение.

Упражнения выполнять ежедневно, первое время 2-3 раза, в дальнейшем доводя до 10 раз каждое.

КОМПЛЕКС УПРАЖНЕНИЙ «ШЕСТЬ УЖИМОК ОБЕЗЬЯН»

1. «Радость». Широко открыли рот, растянули губы, обнажая десны. Одновременно пытаемся сказать громкое грудное «а-а-а».
2. «Гнев». Рот широко открыт, губы оскалены, глаза сужены, почти щелевидные, нижняя челюсть выдвинута до предела вперед. Произносим громкое грудное «у-у-у».
3. «Страх». Глаза зажмурены, рот плотно сжат. Произносим шипящий сдавленный звук «с-с-с».
4. «Удивление». Глаза широко раскрыты, брови подняты, рот вытянут трубочкой. Произносим грудное глубокое «о-о-о».
5. «Любовь». Губы сведены, уголки растянуты в стороны, выражение полуулыбки. Глаза свободны. Произносим носовое «и-и-и».
6. «Ненависть». Брови сведены вместе, нижняя челюсть выдвинута вперед, верхняя губа поднята, обнажая клыки. Произносим горловое «ы-ы-ы».

После выполнения этих упражнений лицо следует ополоснуть холодной водой и смазать кремом.

9.4. Пилинг как этап ухода за кожей лица.

Влияние отшелушивания на процессы физиологической регенерации кожи

Подведем некоторые итоги. Чем старше мы становимся, тем медленнее идет процесс воспроизводства клеток эпидермиса. Обновление кожи замедляется, в результате чего отмершие клетки не удаляются с ее поверхности. Следствием этого становится заметное утолщение и огрубление эпидермиса, появление морщин и ухудшение цвета лица.

Замедление процессов репродукции сказывается и на дерме: она становится более тонкой, в ней существенно уменьшается количество клеток, нарушается обмен жиров и углеводов. Коллагеновые волокна становятся более хрупкими и, следовательно, не могут удерживать то же количество воды, что и раньше. Количество эластиновых волокон стремительно уменьшается и, как результат, снижается эластичность кожи.

Таким образом, структура и функционирование рогового слоя эпидермиса не только обеспечивают нормальный водный баланс в клетках кожи, но и состояние дермы.

Пилинг - отшелушивание помогает коже выполнять свои функции, быть упругой и эластичной, ликвидирует уже имеющиеся и предупреждает появление новых морщин. Для пилинга используют:

- скрабы (в основном для жирной и комбинированной кожи);
- полирующие кремы (для сухой и нормальной кожи);
- гоммаж (средство наносится на лицо и затем скатывается по массажным линиям);
- ручные щеточки (не рекомендуются для чувствительной кожи);
- очищающие маски;
- очищающие полоски. В косметических салонах для отшелушивания используют целый ряд довольно опасных и дорогостоящих процедур.

Механическая чистка - это мануальная процедура, при которой камедоны удаляются руками и с помощью специальной щеточки. Процедура достаточно травматична - после нее необходим «реабилитационный период»: исключается использование жирных кремов и декоративной косметики в течение трех дней. И, наконец, самое главное - даже у самого аккуратного косметолога на руках остаются бактерии; и если они попадают на воспаленную кожу, инфицирование неизбежно.

При **химическом пиллинге** на поверхность кожи наносится смесь, состоящая из разных химических препаратов (в основном фруктовых кислот). Она разрушает и удаляет слои кожи. При последующем заживлении «вырастает» свежая кожа. Если пилинг сделан удачно, на этой новой коже нет морщин, веснушек, шрамов, расширенных пор и угрей. Самый распространенный из используемых препаратов - ретиноидная кислота. Она действует только на самый верхний роговой слой кожи. Другие кислоты воздействуют на более глубокие слои. После глубокого пилинга нельзя пользоваться какими бы то ни было агрессивными веществами и загорать. Не рекомендуется «сдавать лицо в химчистку» летом и поздней весной, а так же при активных формах герпеса и аллергических реакциях. Но главная проблема заключается в том, что при невысоком профессионализме косметолога в результате **химического ожога!** могут остаться глубокие шрамы.

Броссаж ~ глубокий щеточный пилинг. После этой процедуры кожа становится, как у младенца с рекламных плакатов памперсов - розовой и нежной. Не эффективен при глубоких камедонах и милиуме - «манной крупе» на лице.

Ультразвуковая чистка - очень нежный поверхностный пилинг. Минеральная вода или тоник под действием ультразвука дробится на микробрызги, которые раскрывают поры. Процедура полезная и приятная: не травмирует кожу, улучшает обмен веществ и в некоторой степени способствует восстановлению количества эластина и коллагена. Однако для достижения желаемого результата необходимо не менее 10 процедур.

Дермабразия, или шлифовка кожи, производится аппаратным способом микрокристаллами магния, алюминия, морского кварца, чистой алмазной пыли.

Главная опасность этих дорогостоящих салонных процедур заключается в том, что ни один, даже самый классный специалист косметического салона не может определить толщину рогового слоя кожи, чувствительность кожи к тому, или иному виду пилинга. Для этого необходим специальный компьютерный анализ состояния кожи по методике Light Chek-Up.

Компания «Мэри Кэй» предлагает уникальные системы ухода за кожей лица, в которых для процесса отшелушивания применяются различные виды пилинга с учетом возраста, типа кожи, ее состояния. Отшелушивающие компоненты безопасны; они очень нежно удаляют самые верхние чешуйки рогового слоя, не повреждая при этом сам роговой слой, не говоря уже о более глубоко лежащих слоях эпидермиса, т.е. не травмируя кожу.

Маска ф.1 - отшелушивающий элемент - сополимер акриловых кислот - уникальное сочетание твердых и мягких частиц, прекрасно отшелушивающих омертвевшие клетки сухой чувствительной кожи.

Маска ф.2 - пудра из скорлупы грецкого ореха - натуральный абразив для отшелушивания ороговевших клеток.

Очищение «3 в 1» Таймвайз - гранулы Карнаубского воска -используются для мягкого отшелушивания омертвевших клеток два раза в день.

Микродерма - оксид алюминия - осуществляет глубокий пилинг.

Очищение «Велосити» - салициловая кислота - нежно отшелушивает верхние чешуйки эпидермиса молодой кожи.

Все виды абразивов имеют овальную гладкую форму (напоминают гальку) и не травмируют кожу.

Частота использования отшелушивающих средств учитывает не только морфологические, но и физиологические особенности кожи в разные возрастные периоды, такие как:

- у взрослого человека в течение суток заменяется 1/20 (5%) клеток кожного эпидермиса;

- роговой слой полностью обновляется за 7-11 суток;

- полное обновление клеток дермы происходит за 300 суток. Таким образом, мы можем сделать весьма важный вывод: **этап**

отшелушивания в системах ухода за кожей лица - это основа не только здоровья, но и профилактики преждевременного старения, поскольку влияет на состояние, как эпидермиса, так и дермы:

- поддерживает скорость деления клеток росткового слоя на физиологическом уровне;

- обеспечивает своевременное обновление рогового слоя, сохраняет его целостность, а, следовательно, поддерживает нормальную толщину и увлажненность всего эпидермиса;
- предупреждает образование мелких морщин и ухудшение цвета лица;
- влияет на состояние дермы: ее толщину, количество клеток, жировой и углеводный обмен, состояние коллагеновых и эластиновых волокон;
- предупреждает образование глубоких морщин.

10. Рекомендации по уходу за кожей в зависимости от возраста

Процессы, приводящие к изменению состояния и функционирования кожного покрова разнообразны. На протяжении всей жизни человека они постоянно изменяются, поэтому сказать о четких рекомендациях по уходу за кожей в зависимости от возраста очень трудно. Тем не менее, основные направления такого ухода определить можно.

ДО 20 ЛЕТ

Наступает половая зрелость - первое гормональное потрясение. Выработка мужских половых гормонов в организме любого пола приводит к усилению секреции кожного сала. При неправильном уходе на фоне снижения кожного иммунитета - значительное повышение жирности кожи, увеличение диаметра пор, появление акне - юношеских угрей. Постоянное травмирование протоков сальных желез в результате механической чистки приводит к изменению их формы, снижает дренаж кожи, ведет к появлению узлов и застойных явлений. Необходимо уделить пристальное внимание коже, позаботиться о ее чистоте. Не стоит увлекаться чрезмерным применением спиртовых лосьонов, так как это способно в значительной степени (**и пожизненно!**) нарушить процессы саморегуляции кожи. (*«Велоситы», «Основа», Солнцезащитные средства»*).

20-30 ЛЕТ

Казалось бы, можно перевести дух - наступила гормональная *стабилизация*[^] ни о каком серьезном старении речь не идет. Однако, во многом от того, как пройдет это десятилетие, зависит время наступления и скорость внешнего увядания, которое все равно совершенно неизбежно. Основной девиз ухода за кожей в этом возрасте - это профилактика старения. (*«Велоситы», «Основа», Солнцезащитные средства, Успокаивающий гель для глаз, «Бархатные губки»*).

30-40 ЛЕТ

Надо очень внимательно следить за собой, особенно работающим женщинам с их неизбежными стрессами, психологическими и физическими перегрузками, нарушенной схемой сна-бодрствования и пр. На этом этапе можно начинать пользоваться средствами против морщин. Обязательным правилом должно стать использование дневных и ночных кремов, более интенсивных средств для глаз, разглаживающих уже существующие морщины и предупреждающие образование новых; пилинг. (*«Основа», «Таймвайз», «Микродерма», Интенсивный увлажняющий крем и Обезжиренный гель ~ в качестве ночного крема, Экстраувлажняющий ночной крем, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем, все наши средства для глаз, «Бархатные губки», Солнцезащитные средства»*).

40-50 ЛЕТ

Хорошо заметны морщины, которые начинают проявляться вне зависимости от образа жизни. Это именно тот возраст, когда вы действительно начинаете ощущать, что кожа самостоятельно не справляется с теми нагрузками, которые ежедневно испытывает. В результате - серьезные морщины, ощущение стянутости и сухости кожи, изменение овала лица, пигментные пятна. (*«Основа», «Таймвайз», «Микродерма», «Идеальное решение», Интенсивный увлажняющий крем, Обезжиренный гель, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем, Экстраувлажняющий ночной крем, все наши средства для глаз, «Бархатные губки», Солнцезащитные средства»*).

ПОСЛЕ 50 ЛЕТ

В этом возрасте вы можете пользоваться привычными для вас средствами, которые позволяют коже чувствовать себя максимально комфортно. (*«Основа», «Таймвайз», «Микродерма», «Идеальное решение», Интенсивный увлажняющий крем, Обезжиренный гель, Улучшенный увлажняющий обновляющий питательный крем, Экстраувлажняющий ночной крем, все наши средства для глаз, «Бархатные губки», Солнцезащитные средства»*).

11. Акне: разновидности, причины, механизмы возникновения

Акне - это результат нарушения деятельности сальных желез. Сальные железы расположены по всей площади кожного покрова (кроме ладоней и подошв). Больше всего их в себорейных зонах - на лице, груди и спине. Это простые альвеолярные железы, открываются в волосяной мешочек или, редко, на поверхности кожи. В сутки сальные железы вырабатывают до 20 г кожного сала, которое необходимо коже для сохранения эластичности, терморегуляции и обладает бактерицидным действием.

При неправильном уходе за кожей устье поры, через которую выходит сало, закупоривается. Сало накапливается и в бескислородной среде меняет свой химический состав. В нем начинают размножаться бактерии *P. asnes*, в результате чего возникает воспаление.

В своем развитии акне проходят несколько стадий.

Микрокамедоны возникают в самом начале, когда устье поры только начинает сужаться; выходу сала наружу не препятствуют. Внешне эти камедоны незаметны, поэтому их называют закрытыми, а стадию - *неклинической*.

Открытый камедон - угорь, черная точка. Со временем микрокамедоны разрастаются и плотно закупоривают выход из поры. Верхушка такой сальной пробки становится черной.

Папулезные и папуло-пустулезные угри - это следствие воспаления из-за разрыва сального мешочка. При легкой форме такие угри выходят наружу, и ранка затягивается бесследно. Если воспаление сильное и повреждается сама структура дермы, возможно образование рубцов.

Розовые угри или *розацеа* ~ это результат не только нарушения салоотделения, но и спазмов и разрывов сосудов. Розацеа чаще встречается у нервных и светлокосых людей.

Индуриативные или нагроможденные угри - наиболее тяжелая форма, но встречается реже. Эти угри долго вызревают, после них остаются глубокие рубцы.

Воспаление может появиться на разных стадиях угревой болезни и быть разными по силе.

Причины возникновения акне делят на две группы.

1. Внутренние причины:

- эндокринные нарушения. Прыщи появляются и переходят в угревую сыпь у 80% подростков в период полового созревания именно под воздействием гормонов. 30-40% взрослого населения Земли так и не рассталось с этой проблемой гормонального дисбаланса.

- наследственность. Как и любое соматическое заболевание, акне имеет генетическую предрасположенность. Причем в некоторых семьях угри - это юношеская проблема, а в других - пожизненная. При повышенной травматичности кожи (когда воспаление возникает от простого трения) или слишком активном потоотделении, а это проблемы генетического плана - тоже образуются угри.

- дисбактериоз и другие проблемы желудочно-кишечного тракта и внутренних органов. Состояние внутренних органов немедленно отражается на коже. В зависимости от места появления воспаления специалисты определяют проблемные органы:

- подбородок - гинекология (у многих высыпания происходят регулярно и связаны с месячными);

- виски - желчный пузырь;

- щеки - кишечник.

2. Внешние причины:

- декоративная косметика;

- неправильно подобранные средства ухода за кожей;

- загрязнение окружающей среды.

Хлоазмы на щеках чаще всего обусловлены хроническими заболеваниями печени; пятна на 12.

12. Целлюлит: причины появления; особенности ухода

Целлюлит - это явление, возникающее у большинства женщин и девушек независимо от конституции в результате целого ряда причин. Это гормональные изменения, нарушения обмена веществ, сидячий образ жизни, неправильное питание, избыточный вес, нарушение кровообращения в жировой ткани. Французские ученые считают, что недостаток микроэлементов (йод, цинк, селен, калий) и витаминов (А, С, Е, F, P) - одна из главных причин развития целлюлита.

Самое распространенное внешнее проявление целлюлита - бугристость кожи на отдельных участках кожи. При целлюлите жир накапливается неравномерно, преимущественно на животе, бедрах, ягодицах, боковых частях коленей, предплечий, рук. Увеличенные жировые клетки выпячиваются и, в результате, кожа приобретает вид апельсиновой корки. Накопление жира может наблюдаться также при ослаблении тонуса кожи.

В результате проведенных исследований американские ученые вывели три формы целлюлита. Для того чтобы определить какая форма целлюлита, нужно сжать в пальцах складку проблемной кожи и проанализировать свои ощущения.

1. Кожу трудно ухватить, щипок вызвал боль. Подкожная жировая клетчатка твердая и бугристая. На ощупь похожа на картофельную кожуру. Это **фиброзный целлюлит**, причина которого - разрастание соединительной ткани, окружающей жировые клетки.

2. Пальцы «утонули» в коже, словно вы их погрузили в желе. Если, кроме этого, наблюдается частая отечность ног - это **водный, или отечный целлюлит**, развивающийся в результате накопления в теле избыточной жидкости.

3. Прикосновения безболезненные, под пальцами нечто рыхлое и твердое - ассоциация с апельсиновой коркой. Это и есть **жировой целлюлит**, т.е. увеличение жира.

По мнению специалистов Отделения Медицинской Косметологии ЦНИКВИ МЗ РФ любая антицеллюлитная программа должна включать в себя комплекс мероприятий, направленных на активизацию расщепления жира и улучшение тонуса кожи.

1. Питание. Рекомендуется избегать продуктов питания с искусственными красителями, выпечки, жареных и жирных блюд, колбасных изделий и копченостей, кофе, газированных и крепких алкогольных напитков.

2. Физиопроцедуры (массаж, миостимуляция, лимфодренаж, грязевые обертывания, озонотерапия).

3. Дозированные физические нагрузки: ходьба, плавание.

4. Косметические средства, оказывающие выраженное положительное воздействие, даже при отсутствии «первой тройки игроков».

Очищающее мыло «Таймвайз» и «Таймвайз» Жидкий крем для тела, улучшающий структуру кожи, при совместном их применении 2 раза в день уже через две недели дадут первые визуально заметные результаты. Эффективность антицеллюлитной программы значительно повысит дополнительное применение средств ухода из коллекции Гармония.

13. Растяжки

С точки зрения науки растяжки (или *стрии*) - это изменения кожи в виде плоских атрофических рубцов. *Атрофический* - значит тоньше, слабее нормальных участков кожи. При исследовании под микроскопом видны разрушенные волокна дермы.

Стрии могут иметь различный вид - от едва заметных белесоватых полосок до выраженных бордовых или синеватых шрамов, ярко выделяющихся на коже. При появлении внутренних надрывов в дерме - это и есть растяжки - кровеносные сосуды становятся видимыми, и стрии приобретают красный или синий цвет. Со временем сосуды заустевают и растяжки становятся белыми - их цвет не меняется даже при загаре.

Растяжки возникают не только на животе, бедрах, молочных железах, но и в области икроножных мышц, подколенных ямок, на спине и руках.

Растяжки часто появляются при беременности, лактации; в подростковом периоде, при резком увеличении массы тела и роста. Этому синдрому подвержены 90% беременных женщин и 70% девушек-подростков.

Стрии могут быть следствием нарушения функций коры надпочечников, гипопифиза, щитовидной железы и других желез.

Механизм образования растяжек довольно прост: все выше перечисленные случаи возникновения стрий сопровождаются значительными нарушениями в обменных процессах, что сказывается на состоянии коллагеновых и эластических волокон дермы с одной стороны, на содержании кремния - с другой стороны.

Быстро справиться можно лишь с молодыми растяжками (красные яркие стрии, возникшие не более 6 месяцев назад), так как они окончательно не сформировались как атрофический рубец, в них еще происходят обменные процессы. При старых растяжках для достижения эффекта понадобится гораздо больше времени.

Как и в случае с целлюлитом великолепный эффект даст Чудо-набор для тела «Таймвайз» при совместном применении средств ухода «Гармония».

14. Пигментные пятна. Особенности ухода за пигментированной кожей

Наличие пигментных пятен на коже лица - это, прежде всего, свидетельство нарушения деятельности внутренних органов. Такие пятна называют *хлоазами*. Они имеют неправильную форму и темный цвет, интенсивность которого увеличивается перед менструацией. В этот период прослеживается тенденция к росту и расползанию пятен.

боковой поверхности щек - гормональными изменениями; пигментные пятна вокруг рта - подозрение на глистную инвазию. Если пигментные пятна расположены по всему лицу - скорее всего, нарушена функция надпочечников.

Пигментные пятна могут появиться и под действием ультрафиолетовых лучей.

Спровоцировать гиперпигментацию могут и некоторые лекарственные препараты - антибиотики тетрациклинового ряда, салицилаты (аспирин), экстракт зверобоя.

Посттравматические или послевоспалительные пигментные пятна (сине-фиолетового цвета) могут появиться на месте инфильтратов и застойных пятен после угревой сыпи.

Для ухода за пигментированной кожей необходимо подбирать средства, в первую очередь тормозящие синтез пигмента меланина («Таймвайз»). Обычный этап очищения дополняется глубоким очищением («Микродерма». Шаг 1). Это позволяет отшелушить мертвые клетки и удалит поверхностную пигментацию.

Далее следует питательная сыворотка, которая, собственно, и тормозит механизм выработки меланина. Увлажнение.

Полный курс восстановления здоровья кожи при пигментации занимает не менее 60 дней.

Внимание! Обязательно применение крема с SPF-30 в солнечные дни в любое время года! И отмена жирных кремов для сухой и нормальной кожи.

15. Родинки - «бомба замедленного действия»,

или еще один повод воспользоваться солнцезащитными средствами

Врачи утверждают, что по состоянию кожи, в том числе и родинок, можно многое узнать о здоровье человека.

Родинки (невус) - это доброкачественные новообразования, состоящие из пигментных клеток меланоцитов. В среднем у каждой женщины на теле 20-25 родинок. Они могут выступать над кожей, а могут выглядеть как плоское гладкое пятнышко серого, телесного, красного, черного или коричневого цвета. Нередко на родинках растут волосы. Рождается и умирает человек, если доживает до старости, без родинок. Они появляются в первые 10 лет жизни и обычно исчезают после 80 лет.

Клетки меланоциты располагаются в ростковом слое эпидермиса кожи. Каждый меланоцит находится в окружении 6-8 эпителиальных клеток. Обычно при митозе и меланоциты, и эпителиальные клетки делятся с одинаковой скоростью. Однако скорость деления меланоцитов может превысить последнюю эпителиальных клеток и в результате нескольких делений образуется родинка.

Современная медицина называет родинки «бомбой замедленного действия».

Вероятность перерождения доброкачественной родинки невелика - 1 к 7 миллионам. Но любая из них может переродиться в злокачественную меланому - самую опасную разновидность рака кожи, который очень быстро распространяется по всему организму, не оставляя шансов на излечение и выживание - как взрыв. В последние годы наблюдается стремительный рост случаев этого заболевания: каждые 5 лет в 2-3 раза.

Онкодерматологи выделяют пять основных факторов, которые могут спровоцировать процесс перерождения родинки:

1. Солнце - это одна из главных причин возникновения злокачественной меланомы. Ультрафиолетовые лучи приводят не только к преждевременному старению кожи, но и вызывают мутации, блокируют механизмы контроля скорости деления клеток росткового слоя, как меланоцитов, так и эпителиальных.

2. Гормональные колебания в организме, и в первую очередь в связи с беременностью, когда происходит мощная гормональная перестройка.

3. Травмы, царапины, постоянное трение родинок об одежду, украшения, аксессуары.

4. Генетическая предрасположенность.

5. Эндокринные изменения и патологии.

Для «взрыва» невуса, как правило, необходимо сочетание 2-3 факторов, самым опасным из которых является ультрафиолетовое излучение. Но это далеко не единственные враги кожи. Взрывоопасными являются загрязненный воздух, озоновые дыры, некачественная вода, продукты питания, лекарственные препараты.

Группу риска меланомоопасного перерождения возглавляют дети и женщины. У них кожа нежнее и тоньше, чем у мужчин, и они носят более открытую одежду. Так, согласно статистике, у женщин на 40% чаще, чем у мужчин, случаются неприятности с родинками голени.

Следующие в этом списке - курильщики, т.к. у них кожа тоньше на 40-50%.

В группу риска входят и те, у кого меньше солнечный капитал». Однако следует учитывать тот факт, что злокачественная меланома бывает и у чернокожих людей - на самых светлых участках их тела: под мышками, в паху, на ладонях.

Итак, можно с уверенностью сказать, что **наличие родинок -еще один повод, чтобы воспользоваться солнцезащитными средствами!** Но соблюдать при этом следующее правило: наносить солнцезащитный крем нужно тонким слоем и только на открытые участки тела; под толстым слоем крема происходит закупорка потовых желез, а вместе с ней и зашлаковка кожи, в результате чего она теряет свои защитные свойства, быстрее и сильнее сгорает.

16. Рак кожи

Для грамотного осуществления мер предупреждения рака необходимо знать его сущность, основные причины возникновения, признаки заболеваний, на фоне которых может развиваться злокачественная опухоль.

Все опухоли подразделяются на две большие группы: доброкачественные и злокачественные.

Доброкачественные опухоли могут возникать из различных тканей: жировой, слизистых оболочек, кожи (родинки), мышц, костей и т.д. Они характеризуются следующими основными признаками:

- медленный (годами) рост;
- четкая ограниченность от окружающих тканей;
- неспособность давать дочерние очаги опухолей - *метастазы*.

Степень опасности злокачественного перерождения применительно к различным видам новообразований неодинакова. Так, жировики перерождаются очень редко, тогда как множественные полипы толстой кишки являются предраком, всегда перерождающимся в рак. Лечение, как правило, хирургическое. Рецидивы заболеваний редки, а если они и возникают, то вследствие неполного удаления опухоли.

Злокачественные опухоли так же могут возникать из различных тканей и в зависимости от этого подразделяются на несколько групп. Важнейшими из них являются собственно рак и саркома.

Собственно рак возникает из покровных тканей кожи, слизистых оболочек, выводных протоков желез и самих желез.

По внешнему виду опухоль напоминает грибовидное или чашеподобное образование, в отдельных случаях - плоскую болезненную припухлость, слегка возвышающуюся над поверхностью кожи или слизистой оболочки. Величина раковой опухоли зависит от стадии ее развития. Для того чтобы диаметр опухоли достиг 1 см необходимо 30 делений, начиная от одной видоизмененной клетки. Подсчитано, что опухоль проходит 2/3 своего развития, прежде чем ее можно обнаружить.

Структура раковых опухолей отличается от таковой нормальных тканей:

1. Нормальный эпидермис отграничен от подлежащей дермы базальной мембраной. Нарушение целостности этой мембраны, выход эпителиальных клеток за ее пределы являются характерными признаками рака кожи.

2. Крайнее разнообразие формы клеток и ядер.

3. Относительное увеличение делящихся клеток.

4. Слабое сцепление клеток, о чем свидетельствует отсутствие между ними четких границ (мембраны большинства злокачественных клеток размыты, неровные). Именно поэтому отдельные клетки или группы клеток могут отторгаться от основного очага и вместе с током лимфы или крови заноситься в другие органы и там давать начало новым дочерним очагам, так называемым *метастазам*.

Саркома развивается из костей, мышц, кровеносных сосудов и т.д. Саркома встречается у людей почти в 20 раз реже, чем рак.

В основе возникновения злокачественных опухолей лежат нарушения в деятельности наследственного аппарата клетки, вызываемые внешними и внутренними факторами:

- радиоактивное излучение;
- термическое (тепловое) излучение;
- ультрафиолетовое излучение;
- химические вещества (сажа, продукты перегонки керосина и парафина, каменноугольного и буроугольного дегтя, каменноугольная смола);
- вирусы.

Для иллюстрации приведу следующий пример: Геллер сопоставил частоту возникновения рака кожи среди жителей 4 городов США с различным уровнем солнечной радиации (на каждые 100 тысяч человек):

- Даллас (Техас) - солнечные дни 60-80% в году (140 человек);
- Новый Орлеан (Луизиана) - солнечные дни 62-64% в году (129 человек);
- Питсбург (Пенсильвания) - солнечные дни 50-57% в году (37 человек);
- Детройт (Мичиган) — солнечные дни 25-40% в году (24 человека).

На заболеваемость раком кожи (в основном лица) влияет и пигментация кожи. По данным американских исследователей среди 1025 больных 865 (84,4%) - блондины, 160 (15,6%) - шатены и брюнеты.

Предраковое состояние кожи можно определить по следующим признакам:

- язвы, возникшие после травм, ожогов, нарушенного кровоснабжения кожи;
- изъязвленные рубцы с очаговыми уплотнениями;
- многочисленные желтовато-бурые пятна, слегка возвышающиеся над кожным покровом лица, или волосистой части головы у пожилых людей;
- бородавчатые разрастания, покрытые плотноватыми, трудно снимаемыми корками в той же группе людей;
- кожные аномалии: ангиомы и меланомы.

Ангиома - доброкачественная опухоль, часто возникающая у детей раннего возраста в виде красных пятен (родимые пятна) на коже лица, туловища, конечностей.

Меланома - доброкачественная опухоль врожденного или приобретенного характера, располагающаяся на коже лица, туловища, конечностей, слизистых оболочек, в глазу. Меланомы могут иметь вид бесцветных, коричневых или даже черных пятен или бородавок.

В подавляющем большинстве случаев рак кожи возникает на лице и имеет характерный вид. На коже (чаще на носу и вокруг глаз) появляется дисковидное приподнятое уплотнение, вызывающее впечатление, будто под кожу впрыснут парафин. В дальнейшем уплотнение может изъязвиться, покрыться бурой коркой. Распространяясь дальше, опухоль всегда сохраняет по краям характерный валик, похожий на края лунного кратера.

Возникая из язвы, свища, рак кожи по внешнему виду в начальных стадиях своего развития ничем не отличается от предшествующего ему предракового состояния.

Злокачественная меланома может развиваться из пигментных (родимых) пятен или из бесцветного пятна. Первыми признаками перерождения родинок являются:

- рост пигментного пятна;
- усиление или ослабление его окраски;
- появление вокруг пятна красноватого или синеватого валика;
- развитие лучистых разрастаний, идущих от краев пятна;
- образование вокруг пятна мелких пигментных пятен или бесцветных узелков;
- иногда появление ближайших увеличенных лимфатических узлов.

Злокачественная меланома - настоящий хамелеон, который может маскироваться под самую безобидную доброкачественную опухоль.

Особое внимание следует обратить на рак нижней губы, вернее красной каймы нижней губы.

Различают две формы предраковых заболеваний нижней губы:

- **диффузный дискератоз** - длительно существующее огрубение всей или части красной каймы, сопровождающееся потерей его нормального блеска, сухостью, шелушением, появлением на этом фоне трещин или язвочек;
- **очаговый дискератоз** - избыточное ороговение на ограниченном участке красной каймы с образованием роговой бляшки (струпа) или изъязвления.

Раком кожи можно заболеть в любом возрасте и при любом типе кожи. Не думайте, что ваша кожа устойчива к солнцу; разумнее

всего уменьшить риск заболевания, постоянно используя средства с солнцезащитным фактором (SPF).

Коллекция солнцезащитных средств включает средства с коэффициентом солнцезащитного фактора, колеблющимся от 15 до 30. Они предназначены для любого возраста, тона и типа кожи. Средства специально разработаны для того, чтобы обеспечить наиболее полную защиту от солнца и негативных последствий его воздействия.

Все наши средства рекомендованы для регулярного применения американским Фондом борьбы с раком кожи (The Skin Cancer Foundation) и удостоены специальной печати Фонда с надписью «Рекомендовано фондом борьбы с раком кожи».

Применение солнцезащитных средств - это не единственный способ предупреждения преждевременного старения и рака кожи. Ежедневное использование средств ухода за кожей и декоративной косметики «Мэри Кэй» обеспечит здоровье и молодость кожи любой женщины!

Дорогие Консультанты! Я думаю, что мои размышления о причинах эффективности продукции, с которой мы работаем, убедили вас в ее уникальности. Ведь только системы ухода, разработанные специалистами нашей Компании, учитывают физиологические потребности кожи, механизмы преждевременного старения и восстановления заложенных природой свойств клеток кожи. Да, мы не можем обещать клиентам вернуть мгновенно молодость. Но мы можем научить их правильному уходу, который с течением времени позволит каждой женщине выглядеть так, как она может выглядеть соответственно своему возрасту. Мы можем научить женщин приемам нанесения декоративной косметики, чтобы подчеркнуть их естественную красоту. Мы можем изменить жизнь каждой женщины, подарив ей наш мир - мир «Мэри Кэй»!

*Ирина Кондрашова Консультант БГ 662, биолог
посвящается памяти моей любимой бабушки Гали моей дорогой мамочке Нэлли.*

Список использованной литературы: 1. Агаджанян Н.А., Скальный А.В. Химические элементы в среде обитания и экологический портрет человека. М. - 2001., 2. «А девушка созрела...»/Cosmopolitan Beauty, весна.- М.-2004., 3. Биология. Пособие для поступающих в вузы/А.Г. Мустафин, Ф.Г. Лачкуева, Н.Г. Быстренина и др.; Под ред. В.Н. Ярыгина. М.-1998., 4. Васильева А. Витамины и минералы - энергия жизни. СПб. -2001., 5. «Все о твоих родинках»/СовтороШап, май, М. - 2002., 6. Жизнь, здоровье, долголетие. Советы профессоров/ Сост.-ред. Е.А.Пресман; Науч.ред. В.С.Улащик. Мн. - 2000., 7. Заяц Р.Г., Рачковская И.В. Основы общей и медицинской генетики: Учеб. Пособие. Мн. - 1998., Ковалев Н.Е., Шевчук Л.Д., Щуренко О.И. Биология: Пособие для подгот. Отд. Мед.ин.

Мифы о привыкании к косметике

Удивительно, но за всю более чем 22 - летнюю врачебную практику ни разу не встречала пациента, привыкшего к косметике. До сих пор не понимаю - где рождаются эти "страшилки" про резко постаревшее личико с жуткими морщинами, возникшими после того, как закончился супер-пупер дорогой крем или про потерянный юношеский овал сразу после отмены крема от морщин. Чтобы разобраться в столь запутанном вопросе, для начала следует определиться с терминами и понятиями. И тогда все встанет на свои места. Разные авторы вкладывают разный смысл в термин "привыкание к косметике" - все зависит от степени компетентности, фантазии, образования автора, создавшего конкретную историю. Миф - "Привыкание к косметике".

Неправда про привыкание (самые распространенные высказывания) - "кожа привыкает к косметике и перестает на нее реагировать" - "кожа подсаживается на косметику как на допинг и если косметику отменить, то старение идет стремительно" - "косметику следует менять каждые 2 недели/1 месяц/2 месяца (сроки варьируют в зависимости от фантазии авторов, размера упаковки и прочих условий), иначе возникнет привыкание".

Правда про привыкание к косметике:

1. "Привыкания" (или синдрома отмены) к косметике не существует.
2. "Синдром отмены" - это медицинский термин, которым описывают ухудшение состояние пациента и появления новых симптомов болезни после отмены приема некоторых лекарств. Очень серьезных лекарств, заметьте! Это, прежде всего, анаболические, стероидные гормоны, гормоны щитовидной и поджелудочной желез, психотропные препараты, антидепрессанты, транквилизаторы, наркотические обезболивающие препараты и пр. Никотин и алкоголь тоже вызывают состояние абстиненции (отмены). К примеру, атлет, решивший набрать мышечную массу посредством приема анаболиков, очень быстро увидит регресс атлетического тела в случае их отмены.
3. "Синдром отмены" после использования активного средства от морщин несколько преувеличен. Биологически активные стимулирующие добавки, допустимые для использования в рецептурах косметических средств не столь активны и не относятся к фармацевтическим средствам (не являются лекарствами). Гормоны и вовсе запрещены для применения в косметике. Резко помолодеть (лет на 20), как и резко постареть посредством самого лучшего крема не получится.
4. Если конкретный крем/линия средств Вам подходит, кожа выглядит здоровой и ухоженной, то и необходимости менять косметику просто так, ради факта замены - нет. Хотя никто не запрещает попробовать и новый крем.
5. Косметику меняют, если возникла необходимость решить конкретную проблему. Делают это по мере возникновения проблемы. Скажем, зимой кожа стала сухой и шелушится или после пляжного сезона возникли пигментные пятна и т.д.
6. Это нормально, когда через 2-3 месяца эффективность препарата несколько снижается. Точнее, наступает эффект физиологической кумуляции, та самая точка равновесия, когда достигнут максимальный эффект. Бесконечно накапливать влагу, стимулировать синтез коллагена, активизировать обмен клеток категорически невозможно. Реально есть возможность поддержать кожу в том самом состоянии равновесия с помощью косметических средств.
7. Рекомендации по замене косметики часто обусловлены тем, что разные препараты одну и ту же проблему решают разными способами. Например, разглаживать морщины можно путем активизации синтеза коллагена, или ускорения обмена клеток эпидермиса, или воздействием на фактор роста клеток кожи и пр., и пр. Поэтому в косметичке может оказаться пяток кремов и все от морщин, но с разными активными добавками - один регенерирует, другой питает, третий увлажняет, четвертый обеспечивает лифтинг...
8. Часто возникает ложное ощущение, что кожа хуже выглядит после отмены препарата. Что и понятно. Ухаживали, ухаживали за кожей, а потом перестали. Вот она и потеряла некоторую свежесть. Хотя кожа будет хуже выглядеть не потому, что отменили конкретный крем. Причин тому может быть множество - стрессы, болезни, усталость, бессонница, плохая экология, сигаретный дым, сбои в работе кишечника и т.д. Кожа, как Вам известно - зеркало организма, которая отражает все внутренние неприятности.
9. Ни одно средство для ухода за кожей не способно запрограммировать ее на всю жизнь. В худшем случае, неправильно употребленный крем дезориентирует клетки кожи, внесет сумятицу в их жизнедеятельность. Скажем, если Вам нет 25 лет, а Вы решили попользоваться мамин крем от морщин с суперактивными ингредиентами, то клетки кожи могут растеряться. Их и так подкармливают энергодопингом, зачем напрягаться и работать?
10. Чтобы избежать казусов с неправильно подобранным кремом, следует четко учитывать возраст, определять правильно проблему и иметь в виду тип кожи.

Римма Корнеева, кандидат медицинских наук

Схема проведения Класса по Красоте

Здравствуйте! Меня зовут Анна. Хочу поблагодарить Лену (хозяйка класса) за организацию этого класса (встречи). Леночка, ты можешь выбрать подарок из этой корзины. Разве не прекрасно, что благодаря таким женщинам, как Лена, вы узнаете, как быть красавицей, получить подарки и вознаграждения!?!

1 этап нашего Класса по красоте – знакомство. Для путешествия по миру нужен паспорт. Для путешествия по красоте - профиль. Давайте заполним его - он перед вами.

В чем особенность этого класса? Он поможет осуществиться вашим мечтам. **У кого из вас есть мечты?** Вы слышали когда-нибудь, что лицо говорит о статусе, а руки о стиле жизни женщины. **Сколько раз в течение дня вы смотрите в зеркало, оценивая своё лицо? 3-5 раз?** А есть часть тела, которую вы видите перед собой постоянно - это ваши руки! От их ухоженности и красоты зависит ваше настроение.

Я предлагаю вам поднять его прямо сейчас, сделав макияж рук - это **2-ой этап** нашего класса. Нанесите на руки плотный восковой крем - шаг №1 нашей программы. **Вы чувствуете, как, согреваясь в ваших руках, он меняет свою консистенцию?** Сейчас, как перчатки, он покрывает вашу кожу и заживляет микро-трещинки. А теперь мы нанесем на руки потрясающий крем с пудрой из скорлупы миндального ореха и абрикосового зёрнышка, он пахнет как фруктовое мороженое. Этим двум кремам нужно пожениться на ваших ручках - и это шаг № 2. Разотрите ручки и смойте всё это водой. Высушите кожу и нанесите крем, который накормит ваши ручки витаминами и защитит их от пигментации, сухости и старения - это шаг № 3. Делая программу 1 раз в неделю, вы укрепляете иммунитет рук и сохраняете их на долгие годы молодыми. Этой же программой вы можете побаловать и тело, пяточки и локоточки. **Теперь у вас роскошные руки и настроение - я права?**

Ну а теперь ответьте мне на вопрос: **"Что является залогом красоты и здоровья?"** - Медики говорят: "Чистота!" А я сейчас хочу поговорить о чистоте вашего нижнего белья. Другими словами о **3-ем этапе** нашего класса, который закладывает основы безупречного макияжа. Ваша кожа - это дорогая ткань, а как мы обращаемся с дорогой тканью - бережно! В Компании Мэри Кэй есть уникальное средство - Очищение Таймвайз 3 в 1, которое очищает вашу кожу от всех видов загрязнений: мёртвых клеток, выделений и осадков окружающей среды на вашей коже (за всю жизнь на коже скапливается 15 кг грязи). Бережно наносим на кожу по линиям минимального натяжения очищающий крем. Влажными салфетками убираем его. **Вы почувствовали, как на коже работали гранулы?** Именно они снимали мёртвые клеточки с вашей кожи: часть молекул ухаживали за увлажнением вашей кожи, часть собирали всю грязь, часть сохраняли баланс водно-липидную плёнку. Без нее не может работать ни один увлажняюще-питательный крем.

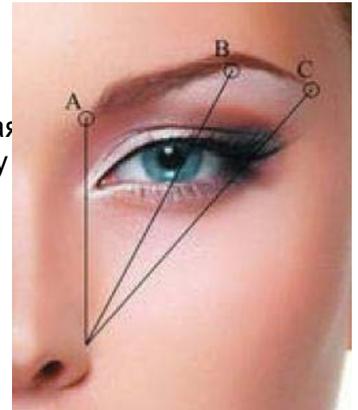
4 этап. Хочу несколько слов сказать о морщинах: **когда нужно начинать с ними работать?** - когда они появляются. Формируются они постепенно в глубоких слоях кожи в зонах активной мимики. Тоненькие ниточки - мимические метки с возрастом превращаются в морщины. Есть кремы, которые убирают повреждения, расслабляют кожу, а также предупреждают образование новых морщинок. **Хотите попробовать крем, который работает по всем направлениям?** Есть такая возможность - он перед вами - максимально увлажняющий крем, повышающий упругость кожи, он увлажняет вашу кожу 10 часов + необыкновенный комфорт + программа, препятствующая старению + питание. Женщины иногда не высыпаются, много работаю и выглядят старше своего возраста, а порой выглядят старше своего мужчины. **Хотите, чтобы ваша кожа была моложе вас?** - есть такая возможность: пользуясь этой программой "Таймвайз", вы делаете вашу кожу моложе вас на 2 года.

Есть женщины, которым хочется быть моложе на 5 лет и я хочу вам дать попробовать наши кремы, которые мы называем мини-пластикой для лица, чёрной икрой - по количеству витаминов, входящих в них - "Идеальное решение", когда речь идёт о молодости - это **5-ый этап** нашего знакомства с безупречным образом. Дневной крем питает кожу, сохраняет идеальный цвет, защищая от пигментации, увлажняет и как невидимый корсет моделирует красивый рельеф и предохраняет от старения, вызванного воздействием ультрафиолетом. Ночной крем, или, как мы его называем, чёрная икра для кожи, в своих икринках хранит закапсулированные витамины А, Е, С. Этот крем работает ночью, когда происходит 70% регенерации кожи.

Ну и, если вы готовы увидеть нечто особенное, что сделает вашу кожу моложе на 6 лет, перед вами **6-ий этап** знакомства с безупречным образом - набор «Микродерма». Волшебные палочки омоложения находятся в шаге № 1: за 2 минуты эти кристаллы творят чудеса с вашей кожей, а регенерирующая сыворотка наполняет кожу энергией, красотой и молодостью. 2 минуты 1 раз в неделю вы своими руками творите чудо в домашних условиях - результат превосходит ожидания от салонных процедур. Вы экономите время и деньги - выглядите **БЕЗУПРЕЧНО!** Набор на 35 процедур

- вы можете пользоваться им 9 месяцев, цена 1 процедуры не больше чашечки кофе - 50 рублей! Да здравствует Компания «Мэри Кэй», которая благодаря прогрессивным технологиям сделала эту эксклюзивную процедуру доступной для всех людей! Теперь ваша кожа может выглядеть также, как кожа Эфрусии Ротшильд!

А теперь о зеркале вашей души - глазах. Бриллианты на лице женщины. Кожа вокруг глаз в 4 раза тоньше, в 4 раза больше получает нагрузки и в 4 раза больше просит любви и это **7-ой этап** безупречности нашего класса. Есть 4 формы любви: 1-ая - двухфазное обезжиренное средство для снятия косметики с глаз. Уникальная формула позволяет моментально очищать от видов косметики, не растягивая кожу (именно растяжение кожи приводит к образованию морщин в этой области). Мы называем это средство «Медузкой» благодаря уникальному цвету и содержанию. Чтобы продолжить знакомство с тремя формами любви, нанесите это средство на ватный диск и снимите им бережно косметику с глаз. 2-ая форма любви - маска с уникальными экстрактами, которая избавляет от отеков около глаз, великолепно помогает избавиться от синдрома "утро в китайской деревне". 3-ья форма любви спасает вас от кругов и нездорового цвета кожи вокруг глаз. У меня в руках крем с жемчужиной и именно этой жемчужиной вы наносите средство. **Кто хочет попробовать его прямо сейчас?** - есть такая возможность. 4-ая форма любви спасает вас от морщин и предотвращает их появление - это крем для глаз, препятствующий появлению признаков старения кожи (КПП) - контрольно-пропускной пункт для морщин. Хотите сэкономить и за меньшие деньги любить также сильно, тогда перед вами крем «Таймвайз», повышающий упругость кожи, он работает по всем этим направлениям. **Хотите попробовать?** - он перед вами - бережно нанесите на кожу вокруг глаз.



8-ой этап - брови. Посмотрите на схему перед вами, как правильно определить, где должна начинаться и заканчиваться бровь. Для начала необходимо найти три опорные точки – место начала брови, самая высокая точка брови и конец брови. Определить эти точки легко. Можно это сделать с помощью обычного карандаша. Приложив его по линии от крыла носа до внутреннего уголка глаза – на продолжении линии и находится точка начала брови. Следующая – самая высокая точка брови – определяется путем приложения карандаша от центра верхней губы через зрачок до брови. И конец брови определяется созданием виртуальной линии с помощью того же карандаша от крыла носа к внешнему углу глаза. Место пересечения этой линии с бровью и есть конечная точка. Катрин Денев говорит: "Без ухоженный бровей можно свести на нет весь макияж". Редкие и слишком тонкие брови старят, если вы не оформили дорогую рамку для ваших глаз, ваше лицо теряет выразительность. Если длина короче необходимой, нарушаются пропорции. **Хотите выразительный взгляд?** - уделите внимание вашим бровям. Перед вами карандаши, качество которых безупречно. Посмотрите на меня, какими движениями вы будете наносить карандаш на брови, а теперь делайте это сами.

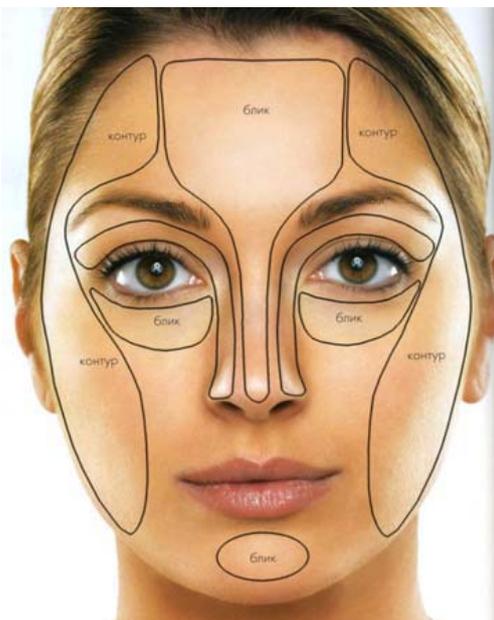
9-ый этап - коррекция. Шаг 1 : нам необходимо нанести тон-маскировщик, который убирает внимание с проблемных зон.

Шаг 2: наносим защиту с фильтрами, которые обеспечивают дыхание кожи, оттенок подбираем, как это показано на флипчарте.

3 Шаг - идеальное выравнивание - наносим специальной кисточкой минеральную пудру на лицо. Нагреваясь на лице, она придаёт яркость коже, а благодаря микросферам, которые входят в ее состав, придает коже сияние и эффект лифтинга.

Хотите прямо сейчас ощутить комфорт и попробовать качество минеральной продукции?

- Есть такая возможность: различные оттенки перед вами. Насыпьте небольшое количество пудры в зеркальную крышечку и, как будто вы замешиваете тесто, круговыми движениями наберите пудру на кисть. Точная схема нанесения перед вами. Показываю, как это делается – повторяйте и наслаждайтесь качеством.



Вы знаете, что у нас лицо не плоское? - Чтобы придать ему скульптурность, мы будем использовать 2 оттенка минеральной пудры. "Розовый фарфор" нанесите на самые высокие точки внутри овала лица, включая лоб, области под глазами выше скул и кончик подбородка, по необходимости в носогубные складочки. Для этого используйте компактную кисть для пудры (ее широкую часть). А вот простой способ сузить нос - по центру носа нанесите пудру "Розовый фарфор" узкой стороной компактной кисти для пудры, а на крылья носа Бронзовую "Песочное печенье". Далее эту же пудру нанесите на область вне идеального овала вашего лица: виски, вдоль линии волос и внешние стороны щёк. Эта пудра подсвечивает кожу и делает идеальным овал. Мы закончили лепку лица.

10-ый этап - макияж глаз. Для этого мы будем использовать магическое число 3. Нанесите крем-основу под макияж на веко - эта база позволяет макияжу долго держаться, не скатываться в складочку и сохранять яркость оттенков теней.

1. Блик: возьмите аппликаторы и наберите самый светлый оттенок теней, нанесите эти тени в зону, где на схеме указано "блик" - он поднимает бровь и раздвигает пространство.

2. Переходный тон: оформляет складочку и придаёт глазам выразительность и глубину, лучше всего подходят оттенки теней "Орех" и "Карамель".

3. Контур: это акцент на цвет глаз. Из трёх оттенков это самый яркий и глубокий цвет. При необходимости используйте карандаши для глаз и тушь для ленивых, дающую длину и объём.

11-ый этап. Подчеркните румянами оттенок вашей кожи.

12-ый этап. - Губы - маяк на лице женщины. С возрастом у женщины есть опасность получить на лице синдром "Куриной гузки" - **разве вам это нужно?** Поэтому я предлагаю вам познакомиться с программой, делающей ваши губы безупречными. 1 шаг - маска, которая делает ткань ваших губ безупречно ровной и нежной. 2 шаг - бальзам, возвращающий коже упругость, четкость контура и яркость цвета + потрясающий объём. 3 шаг - помада цвета плоти - "Морская раковина". 4 шаг - при необходимости предлагаю нанести карандашом для губ контур. 5 шаг - аксессуаром будет капля блеска с эффектом колотого хрусталя «Карибские кораллы».

13-ый этап. - Аромат.

Завершение.

Время Compliments! **У вас есть ко мне вопросы?**

ОК. А у меня к вам вопрос: **"Что вам больше всего понравилось в вашем новом образе?"**.

Давайте по очереди поделимся впечатлениями...

У вас есть 3 возможности общаться с Компанией Мэри Кэй:

1. Вы можете заказать понравившуюся продукцию и, если ваш заказ больше 2500 руб., я покажу вам подарки, которые можно выбрать.

2. Вы, как и Лена (хозяйка класса), можете организовать класс для своих друзей. **Подарки, удовольствие, обучение - разве недостаточно причин, чтобы побыть в роли Хозяйки Класса?**

3. Мэри Кэй Эш всегда говорила: "На классе всегда присутствует женщина, которой захочется быть Консультантом по Красоте". Кому понравилось то, что делала я, и кто хотел бы иметь новые возможности для успеха в жизни, я приглашаю вас на Бизнес-интервью.

Давайте начнём с вас.

Какая из перечисленных возможностей сейчас заинтересовала вас больше всего?

Хочу поблагодарить вас ещё раз за встречу. До свидания! Следующий класс состоится.... (дата, тема.)

Анна Кокарева Ведущий Лидер

РАБОТА С ХОЗЯЙКАМИ КЛАССОВ

Хочу напомнить всем Консультантам об основах бизнеса «Мэри Кэй». Компания предлагает системный подход в бизнесе. Это не просто свод правил, а целая система, которая разработана на основе законов эффективного управления и которая была проверена на практике. Проведение классов – основа нашего бизнеса.

Профессиональный класс – это тот, который организует хозяйка класса. Хозяйка класса – это не фантастическая и несуществующая в реальности американка, сошедшая со страниц «Руководства Независимого Консультанта по красоте». Хозяйка класса – реальная женщина, которая любит косметику, окружающие заметили перемену ее кожи, а она получает комплименты от них.

Хозяйка класса – это любая женщина, которая рекомендует Консультанта своим подругам и собирает их на классе по красоте. Это бизнес-партнер, помогающая нам вести свой бизнес. Хозяйки классов берут на себя самую сложную работу – организацию классов: Обзванивают своих знакомых, назначая классы; Предоставляют место для их проведения; Рассказывают о косметике «Мэри Кэй» и о вас, создавая положительное мнение и доброжелательное отношение; Помогают продавать. Мнение Хозяйки класса является решающим в принятии решения о покупке (она – лицо нейтральное, ее лучше знают гости).

Один из секретов звездных продаж самой Мэри Кэй – ее работа с Хозяйками.

Цель проведения класса – продажа пятиэтапной системы или системы TW. Кроме этого существуют еще 3 цели, побуждающие нас к проведению класса:

Приобретение постоянных клиентов

Обретение Хозяек класса

Встреча будущего Консультанта-новичка.

Что же нужно сделать, чтобы у вас появилась команда Хозяек класса

Захотеть! Это самое главное. Ваш успех зависит от вашего желания быть успешной.

Поставить цель. Сколько Хозяек класса у вас появится и за какой промежуток времени.

Пример: «За 1 квартал 2004 г. у меня 10 Хозяек класса! или 20?!» Выбирайте сами.

Составить список потенциальных Хозяек. В ваш список войдут:

- Каждая гостья вашего класса;
- Друзья и подруги;
- Люди, которые любят косметику;
- Родственники

Составить папку Хозяйки класса (образец у ваших Главных организаторов).

Необходимо иметь 10 папок. 10 Хозяек классов.



Предложить каждому человеку из этого списка стать Хозяйкой.

Для этого нужно просто открыть ваш чудесный ротик и произнести: «Людмила, вы мне очень интересны и у меня есть для вас потрясающее предложение! Я помню, как вам понравился класс по уходу за кожей, не так ли? (Да). Вы отдохнули на нем? (ДА). Хотели бы вы сделать такой чудесный подарок своим подругам? (Да). Давайте организуем для них такой класс. Как Хозяйка класса вы получите индивидуальную консультацию по макияжу и прекрасные подарки!

Для меня важно, что бы как можно большее количество женщин познакомилось с косметикой «МК» и с сервисом, который я могу им предложить. Их платежеспособность не имеет значения, главное, чтобы собрались люди равнодушные к косметике!

Как вы относитесь к моему предложению? Так как я планирую свою неделю заранее, давайте назначим предварительную дату. Перед уходом я дам вам специальную папку, чтобы вы могли

подробно ознакомиться с условиями нашего сотрудничества и темы с преимуществами и льготами, которые вы будете иметь как Хозяйка класса. Хорошо?»



Вручить папку Хозяйки класса и дать 2 дня для ознакомления с ней.

Провести Инструктаж: ► Попросить Хозяйку написать список из 10 женщин, в который войдут ее подруги, родственницы и знакомые, а также номера их телефонов. Дайте ей подсказку, кого она может включить в этот список: шикарных блондинок, загадочных брюнеток, женщин хотящих улучшить состояние кожи или сметить имидж.

► Написать текст приглашения гостей на класс, который Хозяйка будет использовать, обзванивая своих знакомых.

► Обсудить количество человек, присутствующих на классе. 4 человека – идеальный вариант. На случай непредвиденных изменений лучше пригласить еще 2-ух гостей.

► Объяснить Хозяйке, чтобы она предупредила гостей о звонке Консультанта.

► Сказать, что вы позвоните за 2 дня до класса, чтобы взять телефон гостей (вы должны задать вопросы об их коже)

► Рассказать о кредите Хозяйке класса.

Существует 2 варианта:

Вариант I. Хозяйка приглашает гостей к себе домой. В этом случае кредит рассчитывается по количеству баллов (см. руководство).

Вариант II. Хозяйка дает рекомендации Консультанту, сообщая имя и телефон своих знакомых. Кредит будет составлять 10% от суммы первого заказа этих знакомых.

А теперь давайте помечтаем и представим себе такую картину: ваш телефон разрывается от звонков Хозяек класса, которые просят внести в ваш график работы очередной класс! И вот вы мчитесь на класс, у вас – море клиентов и заказов!

В начале класса, устроенного Хозяйкой, скажите: «Мне хочется поблагодарить эту замечательную женщину, которая стала Хозяйкой сегодняшнего класса и организовала у себя нашу встречу! У меня для нее есть специальный подарок от «Мэри Кэй» (Дарите красиво упакованный подарок). Завершите класс также словами благодарности: «Еще раз спасибо нашей Хозяйке класса! Благодаря ей мы познакомились и так приятно провели время. Я надеюсь, что мы доставили вам удовольствие. Вы выглядите прекрасно. И результат действительно получился великолепный!» Вознесите Хозяйку на пьедестал, она должна себя почувствовать Королевой! Окажите ей искреннее признание своим внимание и комплиментами! Быть на ее месте должна захотеть каждая гостья! И в это время самым разумным будет попросить написать на карточках-рекомендациях (Сек.2) имена тех, кому было бы интересно побывать на таком классе и обучится искусству ухода за кожей. Превратите эту ситуацию в игру и вручите приз, написавшему максимальное количество имен. После этого следует чаепитие, на котором Хозяйка убеждает подруг сделать покупки, а вы приглашаете гостей на индивидуальные беседы и предлагаете каждой стать Хозяйкой своих собственных классов!

Я уверена, что у вас все получится и появится очень много Хозяек! Ведь это так престижно быть организатором таких встреч. Каждая женщина захочет стать Хозяйкой класса. главное добиться этого и правильно ее мотивировать. А для этого нужно производить на ваших клиенток незабываемые впечатление:

- ✓ Поблагодарить за то, что она выбирает вас в качестве личного Консультанта по красоте;
- ✓ Всегда профессионально выглядеть: внешний вид безупречен, речь – хорошо поставлена.
- ✓ Быть интересной личностью, уметь слушать и говорить на темы, интересные вашей собеседнице.
- ✓ Уметь заинтриговать и пообещать ей, что в следующий раз...!!!

Желаю, что бы ваши клиенты ждали встречи с вами как чуда и чтобы все они были довольны вашим профессионализмом и сервисом! А довольная клиентка – самая лучшая Хозяйка класса!

P.S. Когда у вас появится команда Хозяек класса, начнется самое интересное в вашей работе и мы с вами поговорим о преимуществах работы с Командой Хозяек. Потопоримся!

Алена Белозерская Лидер

От нуля до Шмеля

Подарочный СЕРТИФИКАТ

Достоинством 400 рублей.

Для обмена на косметическую продукцию
Компании Мэри Кэй

Выдан Консультантом _____

тел. _____

(можно дарить сертификат на сумму от 350 до 1 000 руб, просчитайте сами свои вложения и заработок)

БАНК ПРОВЕРЕННЫХ ИДЕЙ

После Национального Семинара я решила выполнить условия конкурса «Бриллиантовый Шмель» по личным продажам. В клиентской базе на тот момент у меня осталось всего 6 человек.

Следовательно, мне нужно было создать НОВУЮ клиентскую базу!!!

В то время я читала книгу «Подсознание может все» (Джон Кехо). Как учат в этой книге: я легла спать и просыпалась с мыслями о своем Шмеле.

И РЕШЕНИЕ ПРИШЛО!

Бизнес моего мужа связан с продовольственными магазинами, где работают в основном женщины. Я предложила сделать всем женщинам подарки от имени его фирмы. Подарком был Подарочный Сертификат на сумму 600 руб. Таким образом, я подарила 70 сертификатов ценностью в 600 руб. (от Лидера – можно на 400 руб.)

Хочу отметить, что мой муж не оплачивал мне стоимость этих сертификатов. Это было мое вложение в мой бизнес. В бизнесе этот метод называется «**обмен с превышением**». У каждого из вас есть в окружении знакомые, которые с удовольствием воспользуются таким вашим предложением. Контакт я установила с 50 женщинами, которым я обменяла сертификат на продукцию.

А остальные 20 женщин, видимо, не поняли, что им подарили. Поэтому при вручении сертификата старайтесь более четко и подробно объяснить, что это такое.

Когда мне звонили обладательницы Сертификатов, я спрашивала: пользуются ли они косметикой «Мэри Кэй», если нет, что слышали о косметике, сервисе и о самой Компании? Ответы на мой вопрос были очень похожие. Все знали о косметике, но никто не знал об элитном сервисе.

И затем я предлагала 3 варианта обмена подарочного сертификата:

- 1) выбрать продукцию по каталогу;**
- 2) побывать на косметическом классе по уходу за кожей;**
- 3) посетить мастер - класс по макияжу в моём офисе.**

Большинство женщин предпочитали выбирать косметику по каталогу, и мы договаривались о первой встрече. Я приезжала к ним на работу и оставляла «Образ». Если перевести в денежный эквивалент, то в 50 сертификатов, я вложила примерно 30 000 рублей. (Если считать по себестоимости, то 19260р. Если сертификаты будут на 400 руб., то это 12840 руб. вложений. Причем учтите, что вложения – **ОТСРОЧЕННЫЕ**, вы заказываете продукцию только после того, как клиентка вам скажет, что она хочет. Возможно, она захочет больше, чем на 400 руб., и вы окупите часть вложений СРАЗУ).

Но при обмене сертификата, рассказывала каждой клиентке систему своей работы, объясняла - все преимущества покупки «Чудо-набора». - при покупке косметики на сумму 3 000 руб. и выше, клиентка получит подарок в размере 10% от суммы заказа; Уже при обмене сертификатов, я вернула вложенные 30 000 рублей, и создала клиентскую базу, которая сейчас составляет 65 человек.

Все клиентки попали в элитную систему моего обслуживания, которая состоит в следующем:

1) Звонки: 2 раза в месяц стараюсь общаться с каждой клиенткой, длительность разговора не более 3-5 минут.

Задаю примерно такие вопросы:

- Довольны ли Вы своей внешностью,
- Довольны ли Вы состоянием кожи,
- Все ли средства комфортны в использовании,
- Что Вы хотите добавить или изменить.

Потом говорю, что «в такой-то день хочу к Вам заехать на 10 - 15 минут, чтобы познакомиться с новой продукцией» и спрашиваю: «Вам интересно? В какое время будет удобно?»

Стараюсь выделить на звонки каждый день по полчаса.

2) Письма 2 раза в квартал;

Адреса для корреспонденции беру при первом знакомстве и объясняю для чего.

3) Поздравления с днем рождения и с другими праздниками;

4) Личный контакт (встреча) 1 раз в месяц:

Я предпочитаю встречаться с клиентами на месте их работы, так как вижу в этом много преимуществ.

- Некоторые мои клиентки работают вместе (3 - 4 человека), и я могу сразу всех увидеть.
- Так как на работе все заняты, то встречи длятся 15 -20 минут, что очень устраивает, прежде всего, меня.
- Это дневное время, что также важно для меня и моей семьи. Удобное время, как правило, у всех после обеда, - утром все больше заняты.

Многие мои клиентки работают на предприятиях, где строгая система прохода по пропускам. Там клиентки для меня заказывают специально пропуск.

И ещё: в дни встреч с клиентами мой имидж должен быть на высоте!!!

Вариантов и возможностей для создания клиентской базы на самом деле много.

Для меня самым результативным оказался «ИМЕННОЙ ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ».

За 9 месяцев у меня создалась клиентская база из 65 человек, с которыми у меня сложились тёплые отношения, и сложилась система моего обслуживания.

Встречаясь и созваниваясь с женщинами каждый месяц, совершенно не значит, что все они каждый месяц должны делать заказы.

По моей статистике в среднем делается заказ на 5000р. в квартал, (15000р в год). Советую не звонить клиентам только для того, чтобы получить от них заказы. Такой навязчивый сервис никому не нравится.

На обслуживание всех клиентов у меня уходит 20 часов в месяц, ежемесячный объем моих продаж составляет 65 000 рублей, т.е. чистая прибыль 26 000 рублей. Но, я смотрю на это гораздо шире. Многие мои сегодняшние клиенты - это будущие Консультанты. Уже сейчас из клиентов, с которыми я познакомилась благодаря сертификатам, 12 стали Консультантами. Пока я обслуживаю клиентов, я в это время показываю, как нужно работать, поэтому с такими новичками легче.

Работая с «ИМЕННЫМ ПОДАРОЧНЫМ СЕРТИФИКАТОМ», вы увидите массу преимуществ. Это на самом деле удобно. Мы часто сталкиваемся с трудностью - подобрать подарок, который действительно нужен и понравится, особенно в преддверии Нового года. А благодаря сертификату, каждый его обладатель сам выбирает себе подарок и остается довольным. Еще одним плюсом является то, что обладатель сертификата переходит в разряд ваших клиентов. В моей работе, сертификат имеет огромное значение. И я буду рада, если он поможет и вам!

ДРУГИЕ ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СЕРТИФИКАТОВ

- Начать работать с сертификатами полезно тем, кто приучил своих клиентов к скидкам. Лучше подарить на сумму скидки сертификат.

- Новичкам, пока они не уверены в своих силах, можно вместо подарков дарить сертификат, тогда следующая встреча (например, класс по декору или уходу за телом) гарантирована.

- Сертификат всегда пригодится Вам, когда нужно кого-либо отблагодарить за любезность или помощь. Дарите сразу «Образ»

- Подумайте сами, как лучше сделать. Делайте подарки с достоинством, не обесценивайте себя.

Ирина Гусева Ведущий Лидер

КАК УВЕЛИЧИТЬ СВОЙ ДОХОД НА 270000 РУБЛЕЙ В ГОД

Четыре дополнительных часа в неделю помогут вам в этом

Представьте, начальник предложил повысить ваш заработок на 270000 рублей в год, если вы... станете работать в офисе на 4 часа в неделю больше. Вы стали бы работать больше? На ЧЕТЫРЕ часа больше? В неделю! Ваш начальник предлагает вам это?!

Хорошо, тогда почему бы вам самой не сделать себе такую прибавку к годовому доходу? Только четыре часа в неделю в вашем бизнесе Независимого Консультанта по красоте компании «Мэри Кэй» могут дать прибавку 270000 рублей к вашему годовому доходу!

ЧЕТЫРЕ ЧАСА РОВНЫ ДВУМ КЛАССАМ В НЕДЕЛЮ!

Кто-то скажет: «но у меня нет еще четырех часов в неделю!» Так ли это? Давайте вместе подумаем об этом! Неделя состоит из 168 часов. Как их можно распределить? 56 часов сна, 40 часов вашей основной работы, 14 часов на еду, 5 часов – уход за кожей лица и тела, 20 часов – уборка и кулинария, 7 часов – духовный рост, 12 часов для мужа, детей и внуков и 14 часов – свободно.

Помните, время – это единственное, чего мы не можем изменить! У всех нас те же самые 24 часа в сутки! Теперь...ПРЕДПОЛАГАЯ, что вы расходуете время, как написано выше, у вас есть 14 часов свободного времени каждую неделю, чтобы строить ваш бизнес!!! Более чем достаточно времени, чтобы быть профессиональным ЗВЕЗДНЫМ консультантом или стать Лидером бизнес-группы!

Вот, что вы сможете сделать с 14 часами в неделю. Чтобы они работали на ваш бизнес:

- 2 часа – на посещение собрания бизнес-группы
- 5 часов – на звонки клиентам и назначение классов
- 4 часа – два класса
- 2 часа – проведение бизнес-интервью
- 1 час – работа с документами

РАБОТАТЬ НЕ БОЛЬШЕ, А ЭФФЕКТИВНЕЕ!

ЧЕТЫРЕ часа работы в неделю могут увеличить ваш годовой доход на 270000 рублей!

Несколько рекомендаций. Чтобы эффективно делать эту работу:

УСТАНОВИТЬ КОНТРОЛЬ за использованием маленьких промежутков времени! Использовать время ожидания! Невероятно, что может быть сделано в интервалах 10 минут, в то время как вы ждете чего-то еще! За 10 минут вы можете позвонить 3 клиентам, почистить зеркала для вашего следующего класса, подготовить сумку консультанта к классу...

ИМЕТЬ ПЛАН. План полностью исключает работу вслепую: отметьте в ежедневнике ваши регулярные обязательства, а затем установите время для классов и интервью, которые вы хотите провести, время для телефонных звонков и еженедельное собрание бизнес-группы.

ДЕЛЕГИРОВАТЬ! Не делайте ничего из того, что кто-то может сделать для вас! Распределите домашние обязанности между членами семьи или наймите помощницу!

УЧИТЬСЯ ГОВОРИТЬ «НЕТ» вещам, которые вы не должны делать!

ПОМНИТЬ, ЧТО КЛАСС должен занимать максимум 2 часа.

ДОСТАВЛЯТЬ ЗАКАЗЫ одновременно нескольким клиентам! Вы тратите впустую большие блоки времени, объедините доставку нескольких заказов. Когда клиенты звонят, вы можете сказать: «Я доставляю клиентам заказы в пятницу»

СОКРАТИТЬ ВРЕМЯ для максимального эффекта! Возьмите гостя на собрание – вы так объедините собрание и бизнес-интервью. Возьмите перезаказ и сразу назначьте новый класс!

ОЦЕНИТЬ каждый день! Вы использовали ваше время мудро? Каковы были успехи?

ВЫ ЭТО СМОЖЕТЕ!

*по материалам обучения Мэри Энн Лерей Национального Лидера из США,
которая входит в Клуб Миллионеров*

Представление «Чудо-набора»

Вы верите в чудо? Как, в детстве? Что такое Чудо? Какое оно? Превосходное превращение, волшебство.

Скажите, Вам когда-нибудь дарили цветы 2 раза в день в течение хотя бы 6 месяцев? Нет...

Представьте себе: утром Вы просыпаетесь, а на туалетном столике букет жасмина и вазочка с ягодами черной смородины. А вечером, перед сном, Вы заходите в спальню, а на кровати Вас ожидает букет роз, листья дикой мяты и цветки апельсина.

Встречался в Вашей жизни такой любовник? Нет? Тогда заведите «Чудо-набор», он мужского рода. Он ухаживает за Вами, когда Вы спите и когда работаете, 24 часа в сутки и не устает на протяжении 6 месяцев, и дальше то же самое. Он никогда Вам не изменит, если не измените ему Вы. Он - очень надежный и верный друг!

Пройдут годы, 5 лет, 10 лет, 15 и однажды Ваша кожа, увидев свое отражение в зеркале, шепнет Вам на ушко: «Спасибо тебе, что ты ухаживала за мной, не забывала, не ленилась и не сэкономила на мне, посмотри, какая я красивая, ведь тебе делают комплименты, тобой восхищаются окружающие люди. Ты - Королева!

На протяжении 15 лет я восхищаюсь качеством своей кожи и не только я, но и мои клиенты, родственники и коллеги. «Чудо-набор» делает чудеса не только с нашей кожей, но и внутренне изменяет нашу жизнь. Он делает нас успешными и богатыми. Восхищаясь косметикой, которую мы наносим на кожу, мы обучаем этому других Женщин и мужчин, девушек и юношей. Чем большему количеству людей мы поможем, тем красивее станет Мир. Чем большему количеству женщин Вы предложите карьерные возможности Компании «Мэри Кэй», тем лучше станет Мир. И к нам приходит успех. В основе всего лежит Золотое правило, забота о клиентах, королевский сервис, безопасность продукции и безопасность развития бизнеса.

Скажите, когда последний раз Вам дарили бриллианты? Автомобили? Путешествия? Компания «Мэри Кэй» дарит бриллианты, автомобили, путешествия! Каждый год. Многим, очень многим женщинам. За усердие и целеустремленность.

И начинается все с «Чудо-набора»!

С «Мэри Кэй» происходят чудеса, нужно только поверить в это!

Алла Ненашева Ведущий Лидер

Преимущества своего мини-склада

Сейчас **самая главная задача** всех профессиональных Консультантов - создать **свой МИНИ-СКЛАД**.

Для продуктивной работы он просто необходим всем:

- всем, кто относится к своему делу профессионально, а не как к увлечению или хобби,
- всем, кто стремится увеличить свой доход,
- всем, кто хочет быть Звездным Консультантом, получить Бриллиантового Шмеля,
- всем, у кого есть клиенты,
- всем, кто хочет, чтобы у него были клиенты,
- всем, у кого есть желания и Мечты.

1. Быстрое повышение продаж и личных доходов.
2. Дополнительный доход – бонусы и подарки за большие заказы.
3. Моментальное обслуживание клиентов, а значит, высокий сервис, и дополнительные заказы.
4. Отсутствие дефицита продукции у Вас и Ваших клиентов.
5. Возможность удовлетворить эксклюзивные заказы клиентов, когда в бланке заказа продукция уже отсутствует, а у Вас она есть.
6. Возможность легко подобрать подарок и подарить родственникам, друзьям, знакомым.
7. Быстрое пополнение оборотного капитала, возможность вовремя разместить заказ.
8. Готовность к корпоративным заказам, и работе одновременно с большим коллективом клиентов.
9. Очень выгодная инвестиция денег, высокая прибыль на вложенные деньги.
10. Экономия времени и денег на доставке, и лишних поездках.
11. Грамотное ведение бизнеса, работа по плану.
12. Победа в конкурсных программах Компании, возможность согласовывать разные конкурсы.
13. Приятные эмоции при получении большого заказа.
14. Рост авторитета в глазах клиентов, доверие к вам.
15. Повышение самооценки, уверенность в себе, и своем бизнесе!

«МЭРИ КЭЙ» - БИЗНЕС ВЫГОДНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

У вас есть мини-склад? Да? Bravo! Уверена, вы об этом ни на минуту не пожалели и вас не нужно убеждать в тех преимуществах, которые дает наличие продукции. Можете с чистой совестью перелистнуть эту страницу.

Теперь мы говорим с теми, у кого пока нет мини-склада. Представьте себе ситуацию: ваша клиентка в результате успешного проведенного вами класса хочет в тот же день приобрести продукцию, которой у вас нет. Что делать?

Вариант 1. Предложите ей подождать, пока подойдет срок отправки вами заказа, пока вы получите продукцию. И это-то наш сервис? Почему женщина должна ждать? Она хочет быть красивой любимой, счастливой сейчас, а не завтра. Кроме того, пока путешествует ваш заказ, она может приобрести продукцию в другой фирме (например, помаду аналогичного цвета). Или, еще печальнее, догадается приобрести подобранные ей средства у Консультанта, который имеет их в наличии. Поверьте, такие случаи бывали.

Вариант 2. Попытаться занять продукцию у другого Консультанта до следующего вашего заказа. А ведь она может и не пойти вам навстречу. Во-первых, пока придет ваш заказ, вашей коллеге эта продукция может понадобиться самой, для ее клиентов. Во-вторых, она «накопила» мини-склад, в чем-то себе отказывала, вкладывая деньги в свой бизнес, а вы пришли на готовенькое, подобно стрекозе из известной басни, предварительно «прогуляв» свою прибыль от ранее проданной продукции. Хорошо, если у вас есть мини-склад, и вы с другими Консультантами обмениваетесь взаимными одолжениями. А если это «игра в одни ворота»?

Мы работаем в замечательной Компании, где всегда высоко ценятся Доброта, Уважение друг к другу, Взаимовыручка. Но ... **Вам приятно занимать у кого-то деньги? Нет? Занимать продукцию – примерно тоже самое.**

Вариант 3. У вас есть что-то из продукции, и вы решили поменять свою продукцию на нужную. Вам удастся это сделать только в том случае, если у вас есть на что поменять (А это уже мини-склад. Ура! У вас есть хотя бы что-то), но не забывайте о том, что, возможно, другим Консультантам не нужна та продукция, которая имеется у вас, и они, не видят для себя смысла в этом обмене, отказывают вам (и правильно делают!)

Поскольку вы – инициатор обмена, вы – «проситель», и это ощущение хотя бы чуточку ущемляет ваше самолюбие, не правда ли?

Итак, подытожим издержки вариантов 2 и 3.

- Вы тратите нервы: клиентке придется намекнуть о возникшей заминке.
- Моральные издержки: захочет другой Консультант поменяться или одалживать продукция.
- Вы несете транспортные расходы.
- Вы тратите время: обладателя продукции еще надо найти.
- Откуда вы знаете, через сколько рук прошла найденная продукция, и все ли хранили надлежащим образом.
- Поскольку у вас нет продукции, вряд ли вы хорошо с ней знакомы. Сами-то хоть поняли, что вручили клиентке?
- Возможно, коробочка помята, но вам будет не до этого. А если продукцию хотят взять в подарок?

Вам достаточно этих аргументов? **Тогда приведу обратные – говорящие о пользе мини-склада.**

- Вы всегда сможете качественно, быстро, без задержек обслужить клиента в течение дня. Поверьте, такой сервис ценится!
- Имея продукцию, вы можете лучше с ней познакомиться в спокойной обстановке, прочесть еще раз аннотацию и т.д.
- Возможно, у вас нет машины, драгоценностей, но у вас есть продукция «Мэри Кэй» - это ваша собственность. Вы только подумайте: вы – собственник! Это ваше! Не папы, не мамы, не мужа – МОЕ!
- Даже если продукция реализуется не так быстро, как вам хотелось бы, если вы еще не успели освоить навыки продаж, и продукция на время превратилась в «недвижимость», вам нечего бояться: склад – способ сохранения капитала.
- У вас появляется возможность проявить дружественное расположение к коллегам, выручая их продукцией.
- Тех, у кого есть мини-склад, уважают. Вы тоже хотите быть в числе этих Консультантов?

Итак, вы поняли, что иметь мини-склад выгодно и престижно?

Теперь создайте его и убедитесь в этом сами!



Накопительная VIP-карта

Как известно, чтобы правильно вести бизнес в любой организации существует учет. В нашем бизнесе учет необходимо осуществлять в виде наших любимых клиентов и количества продукции, которую они приобрели.

На любом предприятии своя специальная программа для ведения учета, у нас же, оптимальный вариант учета – это программа Microsoft Excel.

В моей бизнес группе очень развит конкурс для клиентов, который дает возможность иметь каждой клиентке свою VIP-карту (накопительную), где она копит набранные баллы, чтобы потом получить подарок от своего Консультанта. У меня этот конкурс называется «VIP Клуб Мэри Кэй», у остальных Консультантов моей бизнес группы, он имеет свое название. Преимущества этого Клуба в том, что каждая клиентка имеет своего Консультанта, у них нет желания и смысла искать себе нового Консультанта.

Условие клуба: приобретать продукцию ежемесячно! По итогам месяца выбираю Королеву, вручаю ей подарок и открытку «Ты особенная!», по итогам 6 месяцев: каждая участница имеет возможность получить подарок, в размере 10% от суммы, накопившейся в карте. По итогам следующих 6 месяцев – 15% (или что-то другое, на Ваше усмотрение)!

Самое главное в этом клубе, это учет карт и продаж! Для этого у меня существует файл (VIP - КЛИЕНТЫ), который я храню на рабочем столе компьютера, чтобы мой ассистент, без труда, могла занести продажи в карту, в нем специальная таблица.

Таблица состоит из 13 и более столбцов. Вы можете указать дополнительно свои столбцы, по вашему желанию:

Ф.И.О.	Дата Рождения	Месяц	Дата встречи	Телефон, эл. адрес	Адрес клиента	Тип кожи	Место работы, адрес	август
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кутс Ирина	05.10.1960	10	10.12.2005	8914.5599214 дом.. 43324 раб. 48299 kuts@mail.ru	676290, Амурская обл, г. Тында, ул. Дин рид, д. 1 кв. 2	сухая	ООО Заря» бухгалтер	2500
							Итого:	2500

- 1.Ф.И.О. – фамилия, имя, отчество клиента.
- 2.Дата рождения – в формате: число-месяц-год, чтобы помнить когда у клиентки юбилей.
- 3.Месяц рождения – поможет сортировать по месяцу рождения.
- 4.Дата знакомства – в формате: число-месяц-год, чтобы знать как давно знакомы.
- 5.Телефон, электронный адрес – указываем все телефоны, т.к. очень часто меняются sim-карты, а вы должны дозваниваться, чтобы поздравить с днем рождения, пригласить на класс, оповестить о новинках в письме или электронным письмом (так быстрее).
- 6.Адрес клиента для ежемесячной рассылки.
- 7.Тип кожи. Необходимо знать, чтобы предложить необходимую продукцию.
- 8.Место работы. Для того, что бы поздравить с профессиональным праздником и знать, куда отвезти заказ (клиентов много).
- 9–20. Семинарские месяцы. В каждом месяце производятся продажи, которые я отражаю по каждому клиенту.

Под каждым месяцем внизу есть ячейка «итого за месяц». Здесь скрыта формула, которую мы задаем с помощью программы Microsoft Excel и суммируем покупки всех клиентов. С помощью этой графы, я анализирую свою работу за месяц и планирую следующий.

Каждый месяц я рассылаю информационные письма своим клиентам. Я устраиваю для них конкурсы, поздравляю королеву или короля месяца. Информировую о специальных предложениях Компании для клиентов. Очень актуальны листовки, которые предлагает Компания. Я всегда использую их, так как это повышает уровень доверия к нашей Компании и ко мне, как к профессионалу.

Когда я встречалась с коллегами по бизнесу, то мне задавали вопрос, а сколько у тебя клиентов?! Мне всегда было стыдно, так как я не знала точную цифру. Я так была увлечена работой, что считать профили и номера телефонов мне было просто не когда. Теперь, когда я создала базу своих клиентов, я могу ответить на этот вопрос!!! Пока, 180 клиентов!!!

Я советую каждой из вас, потратить 2-3 дня на создание этой базы, т.к. она того стоит!! Вы опять откроете свою записную книжку, телефон, профиль и, позвонив клиенту, напомните о себе, о новом конкурсе!

Желаю вам большого количества клиентов и звездных продаж!

Надежда Казанцева Старший Лидер

От чего зависит цена?

Каждый потребитель замечал, что порой цена, казалось бы, на одинаковые средства разных производителей существенно отличается, и закономерно возникает вопрос: От чего же зависит цена продукта? Как она соотносится с его качеством? Из чего складывается цена?

Из обширного списка продукции каждый покупатель выбирает то, что ему нравится, и то, что он в состоянии себе позволить. Но когда речь заходит о продукции с известным именем, почему-то принято считать, что дороже - значит лучше, а дешевле - хуже. При этом многие забывают, что на цену того или иного продукта влияет множество факторов, к самому товару практически не имеющих отношения. И сегодня мы поговорим о том, по каким категориям оценивается косметическая продукция.

В мировой практике принято различать несколько основных категорий косметики. Она классифицируется как по уровню цен, так и по технологиям, традициям производителей и способам реализации.

КОСМЕТИКА КЛАССА «ЛЮКС», ИЛИ «ПРЕМИУМ»:

В эту категорию продукции входят косметические средства, выделенные популярностью торговой марки, знаменитостью бренда - часто такую косметику называют элитной. Это самый дорогой и престижный класс косметики, которая продается в специализированных косметических магазинах специально обученными продавцами-консультантами. Продукция позиционируется в высоком ценовом сегменте и характеризуется высоким качеством ингредиентов и технологией производства.

Данная категория характеризуется не только своей престижностью, но и более частым появлением новинок, созданных с использованием новейших научных разработок. Это, безусловно, косметика высокого качества, и цена на нее соответствующая. Многие считают, что эта косметика стоит так дорого благодаря исключительно содержанию дорогих и качественных ингредиентов. Отчасти это правда, но основной вклад в стоимость элитной косметики вносит реклама, высокая стоимость дорогой упаковки (которая часто является настоящим произведением искусства и создается известными дизайнерами) и, конечно, престиж самой торговой марки. Эта косметика - для тех, кто готов платить за имя, красивую упаковку и ощущение собственной значимости.

КОСМЕТИКА СРЕДНЕГО КЛАССА, ИЛИ «МИДЛ-МАРКЕТ»:

К этой категории относится косметика среднего ценового сегмента, ориентированная на большие объемы продаж. Она реализуется через магазины розничной торговли. К этой категории косметики относится и продукция некоторых компаний прямых продаж.

В первую очередь это продукция по доступной цене. Ее стоимость выше продукции «масс-маркет» и ниже стоимости элитной продукции. Косметика здесь не просто является гигиеническим продуктом, но и выполняет определенное назначение - подтягивает, стимулирует, предотвращает появление морщин, борется с определенными проблемами. Такая косметика разрабатывается с учетом новых технологий и серьезных научных разработок, в ней используются редкие и очень действенные ингредиенты. Часто такая косметика обладает несколькими свойствами одновременно (является многофункциональной). Это продукция с удачным сочетанием цены и качества, составляющая основную конкуренцию дорогой косметической продукции. Обязательным условием для этого класса продукции является комфорт для потребителя - легкость впитывания средства, приятная текстура, аромат, привлекательная упаковка, вспомогательные средства для нанесения косметики.

Именно эта категория продукции пользуется сейчас наибольшей популярностью - многие женщины не могут позволить себе использовать косметику класса «люкс», но не хотят пользоваться косметикой класса ниже.

В этом сегменте многие специалисты выделяют подраздел **"middle-up" ("мидл-ап")**, своеобразная золотая середина, в котором представлена косметика, находящаяся выше, чем «мидл-маркет», но ниже, чем люксовый сегмент (кстати, к этому сегменту относится и косметика «Мэри Кэй»). Причем некоторая продукция класса "мидл-ап" практически не отличается по качеству от косметики люксового сегмента (часто различие наблюдается только в упаковке).

КОСМЕТИКА КЛАССА «МАСС-МАРКЕТ»:

Косметика «масс-маркет» - самая дешевая косметика, предназначенная для широкого, массового потребления. Продукция этой категории выпускается большими партиями. При ее разработке практически не используются новые технологии и дорогостоящие ингредиенты - это просто невозможно при такой невысокой цене и огромных объемах производства.

Ингредиенты могут быть качественные, но простые, доступные и дешевые. Основное предназначение такой косметики - простой ежедневный уход за кожей, ногтями, волосами: очищение, увлажнение. Не стоит предъявлять к этой косметике очень высоких требований. Ее главный отличительный признак - невысокая цена, практичная и недорогая упаковка, одно действие (только увлажнение, только тонизирование), доступное место продажи, отсутствие деления на линии, простота в применении. Такая косметика продается практически

езде - на рынках, в маленьких магазинчиках, в супермаркетах и крупных универмагах. Многие компании прямых продаж предлагают на рынок именно косметику класса «масс-маркет» - она дешевая и не требует от своего дистрибьютора специальных знаний. везде - на рынках, в маленьких магазинчиках, в супермаркетах и крупных универмагах. Многие компании прямых продаж предлагают на рынок именно косметику класса «масс-маркет» - она дешевая и не требует от своего дистрибьютора специальных знаний.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА:

Ее обычно называют салонной косметикой, которой пользуются профессиональные косметологи в салонах красоты и специалисты косметических клиник. Косметологи проходят специальное обучение для работы с этой косметикой. По качеству профессиональная косметика очень хорошая. В такой косметике, как правило, содержится большое количество биологически активных веществ, поэтому ее следует применять только под контролем профессионала. Эта косметика подбирается индивидуально в зависимости от потребностей кожи клиента. Профессиональная косметика выпускается системно и является достаточно дорогостоящей. В ней обычно используются синтетические ингредиенты, созданные по высоким технологиям.

Итак, мы узнали, на какие сегменты делится косметический рынок. Теперь давайте попробуем понять, почему продукция «Мэри Кэй» позиционируется в среднем ценовом сегменте как эффективная косметика высокого качества по разумной цене.

Дело в том, что мир постепенно движется в сторону справедливого формирования цен. Самое главное правило: цена должна быть оправданна. Потребители ценят сам товар, содержимое упаковки и не всегда хотят или могут платить за престиж, дорогую упаковку и степень популярности бренда. Сегодня устойчивость интереса к продукции базируется прежде всего на его качестве и надежности.

Ценовая политика компании "Мэри Кэй" основана на стремлении сохранить позицию престижной косметической марки и стремлении избежать конкуренции с торговыми марками массового сегмента. Для этого компания "Мэри Кэй" тщательно отслеживает ситуацию с ценами на косметику в нашей стране, делает различные замеры, проводит анализ рынка.

Еще одна отличительная особенность в построении нашей ценовой политики - стремление сохранить баланс между ценой и качеством продукции, не изменяя цены и ассортимент продукции так часто, как это делают некоторые другие марки. Мы делаем это для того, чтобы поддержать бизнес Консультантов по красоте возможностью сохранить и укрепить отношения с клиентами, создать мини-склад и работать с ним, придать уверенность в том, что продукция нигде не исчезнет.

Представьте себе, что будет, если каждые две-три недели ассортимент продукции или цены будут резко и кардинально меняться? В первую очередь у Консультантов и клиентов создастся впечатление постоянной и бесконечной распродажи одноразовой продукции. Как вы думаете, клиенты хотят этого?

Конечно нет! Именно поэтому стабильность цен и основного ассортимента (продукции регулярной линии) является нашим значимым конкурентным преимуществом.

Однако, чтобы сохранить привлекательность и интерес к продукции, Компания ежеквартально выпускает новинки ограниченной коллекции, составляет специальные предложения, а не играет ценами на продукцию в целом. Бренд «Мэри Кэй» не может терять свою привлекательность и стабильность в глазах клиентов!

У компании "Мэри Кэй" есть свои клиенты. Женщины, которые считают косметику «Мэри Кэй» престижной и хотят ее приобрести, а если не могут себе этого позволить, то становятся Консультантами для себя, приобретая продукцию с 40%-ной скидкой, Или Хозяйками классов, получая продукцию в подарок.

Те, кто считает цену соответствующей качеству, - это уже наши клиенты! И не стоит забывать, что сейчас появилось множество людей, которые уже не могут позволить себе косметику класса "люкс", которой они пользовались раньше, но они по-прежнему хотят пользоваться качественной продукцией. Это тоже наши клиенты!

Безусловно, есть компании, с которыми мы конкурируем: с одними - по качеству и ассортименту продукции, с другими - по способу продаж. Но важно то, что мы предлагаем своим клиентам конкурентный продукт. Кроме того, быть Консультантом по красоте действительно выгодно: Компания предлагает стартовые наборы, модули, специальные программы, чтобы помочь Консультантам по красоте организовать мини-склад с продукцией ограниченной коллекции по специальной цене; проект "Красота по карману" помогает при выборе многофункциональных средств.

В любом случае важно помнить о том, что всегда существует субъективное распределение взаимоотношений цены и качества. Для одних людей достаточно того качества и возможностей, которые предлагает косметика «масс-маркет», а для других - нет.

Для кого-то косметика «Мэри Кэй» у относится к классу "премиум" (по цене и качеству), а для кого-то - к «масс-маркету». Каждый покупатель выбирает то, что ему нравится и соответствует возможностям его бюджета. И это должно нас радовать, ведь клиентов для продукции среднего ценового сегмента всегда больше, чем остальных.

Анна Ромаданова Координатор продвижения продукции, Казахстан

Отношения Клиент – Консультант

Продажи основная часть нашей работы. А что делать, чтобы создать и сохранить постоянную клиентскую базу и совершить эффективную продажу? За 7 лет сотрудничества с Компанией «Мэри Кэй», я получила 18 звезд, 2 броши «Роза» и 1 «Бриллиантовый шмель» в номинации «Личные продажи». Я хочу поделиться секретами эффективных продаж и сохранения долгосрочных отношений с клиентами.

Многое зависит от правильного представления продукции и наших услуг на классе. Классы по красоте основной метод продажи, но иногда неправильное завершение класса или непонимание между консультантом и клиентом приводит к неэффективным продажам. Никто не выигрывает из сторон. Чтобы правильно и честно строить отношения нужно ставить себя вместо клиента.

Помните: «Клиента убеждает не то, что мы говорим, а то, что он понимает». Во время индивидуального завершения класса сначала выслушайте, затем обдумайте свой ответ. Потом говорите. Слушайте 80 % времени, говорите — 20 %. Больше думайте о клиенте, чем о себе. Наша главная цель должна быть: не продавать, а удовлетворять потребности и ожидания клиентов. Есть большая разница между фразами «Я купила» и «Мне продали». Подумайте: С какими трудностями сталкиваются они в жизни? Как вы можете им помочь?

Обдумайте ваши ответы так, чтобы они отвечали потребностям и интересам ваших клиентов, покажите, как важно это для вас. Тогда не только увеличится количество откликов, но и станет ясно, насколько полезным для клиентов может быть приобретение нашей продукции.

Внимательно изучайте профили, заполненные потенциальными клиентами, где они подсказывают вам «что им нужно». И во время своего рассказа ссылайтесь на профили, подчеркните важность решения их проблемы с кожей.

Представьте что, у вашей потенциальной клиентки на груди висит табличка с надписью: «Дайте мне волшебную палочку, с помощью которой я смогу сделать так, чтобы я могла решить проблемы с кожей, чтобы моя кожа выглядела лучше и моложе».

Будьте уверены, эта палочка есть у вас - она – наш продукт! Дайте гарантию на качество продаваемой вами продукции. Работайте над собой, будьте информационно готовы к возражениям. У вас должен быть обоснованный правильный ответ на каждый вопрос. Но будьте готовы, что кто-то категорически скажет «нет». Каждый «нет» делает нас еще более сильными и опытными. Потому что после каждого «нет», мы анализируем наш ответ и задаем себе вопрос «почему?» и обязательно находим ответ, главное работать над этим «нет».

Когда такое случится, что вы сделаете? Внесете их в список тех, кому надо перезвонить через несколько месяцев и посмотреть, не появились ли там новые возможности? Или просто забудете о них и никогда больше им не позвоните?

Я их включаю в список «запасные клиенты». Звоню через несколько месяцев, приглашаю на гостевую встречу, которая не связана с продажами. Это может быть мероприятия посвященные ко дню рождению компании, дебют лидера, празднование нового статуса или победы в разных программах. Во время мероприятия я благодарю ей и говорю: «Спасибо вам, благодаря тем классам, на которых вы участвовали, я приобрела опыт и стала профессионалом и сегодняшняя моя победа результат этих классов...». После мероприятия вручаю ей открытку - приглашение на класс с новинками.

А часто бывает что, через некоторое время они сами звонят и делают заказы.

Главное поддерживать искренние отношения с потенциальными клиентами. Если после первого «нет» вы оставите их, ваше имя не будет перед глазами уже существующих и потенциальных клиентов, когда у них появятся возможности для покупки, «Мэри Кэй» не будет первым, о чем они подумают.

Если вы оставите их, вам трудно будет набрать необходимое количество перспективных клиентов. Мэри Кэй Эш говорила: «Гораздо труднее, найти новых клиентов, чем удерживать старых».

Потенциальный клиент, сказавший, что в ближайшие двенадцать месяцев не собирается делать никаких покупок, рано или поздно их сделает. Поддерживайте с ним связь и тогда вы окажетесь в нужном месте в нужное время, когда у него появится возможность для покупки.

Мои клиенты, которые заказывают продукцию на классе, получают подарок на сумму 10 % от суммы заказа и подарочные карты-приглашения 5 штук для своих подруг.

На карточках написано «Дорогая подруга, я побывала на классе по красоте Компании «Мэри Кэй», где профессиональный консультант по красоте дает советы по уходу за кожей и по макияжу. Благодаря этому сеансу красоты любая женщина может изменить свой имидж и выглядеть прекрасно. В знак нашей дружбы я хочу подарить тебе такой же класс по красоте. Позвони консультанту по красоте и запишись на класс». На обратной стороне карточки мои данные. Вручая карточки я напоминаю что если все 5 подруг придут на класс она получит подарок от меня.

В прошлом году я выполняла Автопрограмму на «Форд Мондео», я понимала что, объемы продаж моей Бизнес Группы не соответствует требуемым объемам, и я начала проводить кроме классов еще и специальные школы по макияжу. На тот момент Компания объявила конкурс «В поисках красоты», которого до сих пор я использую на школах по макияжу. Клиенты, которые делают покупки на 1500 руб. и более получают приглашение на школу макияжа, который проходит раз в месяц. Это большой класс по макияжу, куда приглашаю профессионального фотографа, до макияжа и после снимаем фотографии клиентов, и отправляю им эти фотографии. На это мероприятие они могут приводить своих подруг, а за это получить подарок. На каждой школе макияжа у меня клиентская база все больше увеличивается. На сегодняшний день у меня более 200 клиенток, а Автопрограмму я завершила успешно.

Для поддержания хороших отношений клиент - консультант важна и пунктуальность. Если вы пообещали своему клиенту заказ к определенной дате, то должны соблюсти этот срок. Звоните тогда, когда обещали позвонить. Встречайтесь тогда, когда обещали встретиться. Будучи человеком слова, вы создаете образ организованного, заинтересованного делового партнера, а не просто еще одного торговца. Выполнять обещанное надо все время. Сделайте это стандартом своей работы.

Когда нужно звонить постоянным и потенциальным клиентам?

По системе рекомендуемой Компанией 2+2+2

За неделю до дня рождения со специальным предложением

Перед предстоящим праздником

При появлении новой продукции

При появлении специальных акций для клиентов

С предложением пригласить как минимум на одно мероприятие, чтобы дать клиентке больше информации о мощностях и о возможностях Компании.

По этой системе мы звоним каждой клиентке как минимум 12-14 раз в год. Представьте себе, в парикмахерской вам сделали стрижку и покрасили ваши волосы. Через 2 дня вам звонят и спрашивают: «Как себя чувствуют ваши волосы, не было никаких проблем с кожей головы? Как родные встретили вас с новым имиджем? Сделали ли вам комплименты?» За 2 дня до дня рождения: «Если вы придете, и опять будете пользоваться услугами нашего салона, вы получите бесплатный маникюр от нашего салона в день вашего рождения». Перед праздниками: «У нас в салоне на макияж 15 % скидка для постоянных клиентов в праздничные дни». Специальная акция: «В этом месяце посетите наш салон трижды, получите бесплатную СПА процедуру для ног в следующем месяце»

Как бы вы себя ощутили? Выбрали бы следующий раз другой салон?

Помните любой женщине нужна забота, и она хочет быть всегда в центре внимания!

Эльнура Широнова Элитный Ведущий Лидер

Варианты Макияжа

Эта таблица (см. следующую страницу) поможет использовать декоративную косметику в большем объеме, создать наборы на разные случаи и желания, и повысить продажи.

Для создания таблицы была использована книга «Симфония цвета», материал от известного заслуженного художника и стилиста России Андрея Бахирева, так же собственный опыт консультанта по красоте в работе с клиентами.

Принцип подбора цветовой гаммы заключается в «правиле цвета». Существуют четыре основных цвета: синий, жёлтый, красный, зелёный. Пары противоположных цветов, находясь рядом, друг друга усиливают.

Например: синий – жёлтый; зелёный - красный.

В книге «Симфония цвета» на примере хроматического цветового круга это можно увидеть. Поэтому, если взять цвет теней-акцент противоположным цвету глаз, макияж получается выразительным, выделяется цвет глаз. При смешанном цвете глаз можно выделить любой присутствующий цвет. Например: серо-зелёные глаза, делаем приоритетным зелёный – используем тени «ирис». Далее через цвет румян и помады соединяем макияж глаз с цветом одежды. Например: макияж глаз в холодных, или нейтральных цветах, одежда имеет тёплый оттенок, используем румяна и помаду в тёплых тонах.

Примечание: для женщин имеющих выраженный рыжий цвет волос, бежевый оттенок кожи, рыжеватые веснушки чёрный цвет лучше не использовать даже в одежде. С чёрным - образ получается скучным.

Цвет	Тени-основа	Тени-акцент	Румяна	Помада
Глаза: голубые, серые, синие, серо-зелёные, серо-синие.	Любые светлые по цвету кожи, но на 1-2 тона светлее. Матовые, перламутровые. Можно на подвижное веко голубой металлик, сирень, лемонграсс, лунный камень.	1-й вариант. Выделить голубой, серый, синий цвет глаз – жёлто-золотистая, коричневая гамма. Оливковое золото, янтарь, лесной орех и т.д. 2-й вариант. Нейтральный макияж в серо-голубых тонах. Сталь, голубой металлик, можно добавить уголёк. 3-й вариант. Чтобы выделить зелёный цвет используйте Ирис. Можно добавить сиену, уголёк, это приглушает яркость цвета.		
Одежда. Теплый (составляющий оттенок цвета - жёлтый).			Солнечный день, шипучий сидр, робкий румянец и т.д. Пудры Отблеск пустыни, Песочное печенье. Можно смешивать.	Абрикосовая глазурь, Ириска, Засушенная роза, Гранатовый иней и т.д. Можно добавить просто блеск тёплого оттенка.
Одежда. Холодный (составляющий оттенок цвета - синий).			Розовые лепестки, вишнёвый цвет, робкий румянец и т.д. можно смешивать цвета.	Сочное яблоко, Закат, Черника со сливками, Розовый свет и т.д. Можно добавить блеск холл. оттенка.
Одежда. Нейтральный. Чёрный, белый, серый.			В тон макияжа глаз, или нейтральный. Можно в тон аксессуара.	В тон макияжа глаз, или нейтральный. Можно в тон аксессуара (платок, шарф).
Глаза: зелёные, коричнево-зелёные, карие, янтарные, ореховые.	Любые светлые в цвет кожи, но на 1-2 тона светлее. Можно на подвижное веко лемонграсс, сирень, голубой металлик.	1-й вариант. Выделить зелёный цвет – ирис, можно смешивать (добавить сиену, уголёк, лесной орех). Цвет получается приглушённым, глубоким. 2-й вариант. Для карих, ореховых, янтарных – сталь, деним, серо-синяя гамма - морская синева, уголёк. 3-й вариант. Нейтральный – бежево - коричневая, золотистая (для светлых, ореховых).		
Уровень контрастности высокий. Тёмные волосы, очень светлая кожа.	Макияж контрастный, насыщенные глубокие цвета. (стиль - гуашь)			
Уровень контрастности средний. Цвет кожи может быть бежевый, волосы тёмные, средней цветовой насыщенности.	Макияж контрастный, цвета более мягкие, полупрозрачные. (Стиль - акварель).			
Уровень контрастности низкий. Светлые, или очень светлые волосы, так же светлая кожа. Или цвет волос и кожи тёмные.	Макияж мягкий полупрозрачный. (стиль – пастель).			

Людмила Матвеевская Старший Лидер

СЕКРЕТЫ БЕЗУПРЕЧНОГО МАКИЯЖА

Макияж делать нужно лучше всего при дневном освещении, а не при свете люминисцентных ламп, которые в большинстве случаев меняют тон кожи. Естественный свет тут же проявит все погрешности в наложении косметики и избавит от новых.

Чтобы покрытие было плотным и в тоже время легким, нанесите дневной защитный жидкий крем **кистью для маскирующего средства (1)**.

Кожа прекрасно сохраняет запах духов в тех точках, где прощупывается пульс, но не стоит забывать и о ложбинке на груди. Распылите духи перед собой, и в прямом смысле этого слова нырните в аромат. Ваши волосы достаточно долго будут хранить его чувственные нотки. Одежда также хорошо хранит аромат духов, особенно шерсть и мех, хуже хлопок и синтетические ткани. Маленький совет — не поставьте пятно. И помните, духи должны благоухать, а не разить наповал и во всю мощь. Да, еще одна маленькая деталь: не смешивайте запахи.

Помаду лучше наносить **кисточкой для губ (2)**, чтобы тон получился прозрачным и легким.

Чтобы основа под макияж легла тончайшей вуалью, а кожа засияла, смочите **спонжик(3)** в увлажняющем **тонике формула 1 (4)**.

Не стоит бояться самостоятельно экспериментировать с макияжем smokey eyes. Нанесите на всю поверхность века **тени «уголек»(5)**. Затем **тени «карамель» (6)**: предыдущий слой будет красиво просвечиваться.

Для обладательниц сухой и очень сухой кожи. Если смешать **дневной защитный крем (7)** с **интенсивно увлажняющим кремом (8)**, визуальный эффект будет как после профессионального ухода с массажем.

Если хотите, чтобы ваш макияж выглядел профессионально, не забудьте использовать **основу для теней (9)**.

Для эффекта пухлых влажных губ нанесите поверх помады капельку **блеска для губ «Звездное сияние»(10)**.

Не рискуйте выйти на улицу без **солнцезащитного крема (11)**, если вам за 30. Поскольку солнечная активность зимой проявляется не меньше, чем летом, а фотостарение – один из главных врагов кожи.

Чтобы создать эффект «макияж без макияжа» наносим на увлажненную кожу лица **рассыпную минеральную пудру(12)** с помощью кистью для минеральной пудры. Для создания этой пудры берется минеральный пигмент, который перетирается в пыль, -эта пудра идеально ложится, не создавая эффекта напудренной кожи.

Обладательницам проблемной кожи следует обратить особое внимание на **минеральную пудру**: это средство не вызывает аллергию и не закупоривает поры.

Изменение температурного режима (когда вы переходите с улицы в помещение и обратно), а также агрессивное воздействие внешней среды нарушает липидный баланс кожи рук и делает ее более сухой. Регулярно наносите **крем для рук(13)** днем и на ночь. А 2 раза в неделю избавьте нежную кожу ваших рук от стресса и от мертвых клеток с помощью системы **«Satin hands»(14)**

Нанесите **ультратушь (15)**, двигая щеточку одновременно вверх и в сторону. Такой прием помогает «раскрыть взгляд».

Помада «красный»(16) делает зубы визуально белее.

Цены волшебных средств от «Мэри Кэй»

1. 330 руб.	7. 380 руб.	13. 270 руб.
2. 110 руб.	8. 810 руб.	14. 1080-1200 руб.
3. 80 руб.	9. 325 руб.	15. 520 руб.
4. 430 руб.	10. 440 руб.	16. 440 руб.
5. 200 руб.	11. 680 руб.	
6. 200 руб.	12. 480 руб.	

(данные советы распечатайте и подарите своим клиентам после класса)

Эльнура Ширинова Элитный Ведущий Лидер

Новогодние подарки

Впереди – Новый Год и Рождественские каникулы. Вы конечно уже предложили своим клиенткам нашу продукцию, которую они смогут заказать для подарков, рассказали о новогодних подарках постоянным клиентам!... А не забыли ли Вы о себе и о том, что Вы – не только Консультант, но и человек, делающий подарки и достойный подарков от других? Не рассмотреть ли работу в “ Мэри Кэй” под этим углом?

Прямо сегодня составьте список тех, кому Вы собираетесь подарить что–нибудь на Новый Год.

Привлеките к этой работе мужа, чтобы никого не забыть. Затем возьмите цветные фломастеры или карандаши и сделайте с этим списком следующую работу:

Красным цветом подчеркните имена тех, с кем ВЫ уже провели класс и кто наверняка будет рад получить в подарок то, что уже выбрал, но пока не заказал.

Зеленым – имена тех, кто, как вам кажется, рад бы был получить в подарок косметику, но вы не знаете, на чем остановится.

Синим – тех, кому Вы просто не можете придумать подарок

И, наконец, черным – тех, кому, как Вам кажется, не стоит дарить косметику.

С друзьями из первой группы все ясно: достаньте их профили и подарите им то, что им понравилось (и при этом не слишком дорого). А еще можно подарить... пустую коробочку для теней-румян-помады! Тем самым вы в будущем обеспечите себе доход в хорошую сумму! Ведь для заполнения этой коробочки подруга обратится к Вам!

Со знакомыми из “зеленой” группы надо провести классы. Можно позвонить им и честно сознаться: “Я сейчас готовлю новогодние подарки. Упростите мне, пожалуйста, задачу: приходи, подберем твой уход за кожей, да и вообще посмотришь всю коллекцию “ Мэри Кэй”. Если провести класс все же не удастся – выберете что – то безошибочное: тушь для ресниц, пенка для бритья, “Розовый крем” , “Бархатные ручки” и т.п.

Синей чертой Вы, скорее всего, отметили не самых близких друзей – тех, кому обычно достаются “дежурные” коробки конфет. Иногда такой подарок уместен, но подумайте: может быть, школьной учительнице Вашего ребенка или соседке, за долгие годы ставшей хорошей приятельницей, приятнее будет получить помаду или даже кисточку для пудры?

Осталась последняя группа. За подарками для них придется побегать по магазинам. Но, может быть, среди этих знакомых есть люди, увлекающиеся психологией, или руководители, бизнесмены? Вспомните, чему нас учили в детстве: книга – лучший подарок. А книга Мэри Кэй “Об умении работать с людьми” – тем более! Кстати, этот подарок может иметь неожиданные последствия, и Ваш старинный приятель, снисходительно – скептически относившийся до сих пор к Вашему новому увлечению, приведет к Вам в консультанты жену или дочку. А может быть, ваша любимая свекровь очень скептически относится к косметике, и – особо скептически к вашей работе Консультантом?..

А теперь – подведите итог. Удалось ли вам, делая подарки из Коллекции “Мэри Кэй”, не потратить денег больше, чем планировалось? Думаю, что ДА. Только представьте: вы планировали подруге сделать подарок за 200 рублей, а подарили тушь! (она обошлась Вам менее 200 руб., а подруга знает, что эта тушь стоит более 380 рублей!)

При этом ВЫ:

Сэкономили время: вместо беготни по магазинам просто заполнили бланк заказа.

Сделали подарки более ценные, чем планировали. (пример с подругой)

Заставили полюбить нашу косметику друзей и знакомых, раньше ею не пользовавшихся

И, наконец, сделали заказ, которого, возможно, Вам как раз не хватало для получения Звезды или Бриллиантового Шмеля!

Чудесных вам рождественских превращений!

Ольга Малафеева Старший Национальный Лидер

БИЗНЕС МЕНЮ

Основные блюда

СТАТУС	Комиссионное вознаграждение	СОПУТСТВУЮЩИЕ ПРОГРАММЫ
НЕЗАВИСИМЫЙ СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ ПО КРАСОТЕ (1-2 активных членов Личной Группы)	0%	«Жемчужины успеха»
ОРГАНИЗАТОР (3-4 активных члена Личной Группы)	4%	«Жемчужины успеха» «Навстречу Бриллиантовому Шмелю»
ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР (5-7 активных членов Личной Группы)	8%	«Навстречу Бриллиантовому Шмелю» «Красный Пиджак»
БУДУЩИЙ ЛИДЕР БИЗНЕС ГРУППЫ (8 и более активных членов Личной Группы)	12%	«Навстречу Бриллиантовому Шмелю» «Красный Пиджак» «Леди в Красном» «Бриллиантовая брошь Роза» по личному привлечению или «Бриллиантовый Шмель» по личному привлечению
ЛИДЕР БИЗНЕС ГРУППЫ (25 и более активных членов Группы)	12% + вознаграждение Лидера БГ (от 9%+премии)	Программа Кандидата в Лидеры Бизнес Группы

Фирменный Десерт – Звезды всех номинаций!!!

Сапфировая, Рубиновая, Бриллиантовая, Изумрудная, Жемчужная.

Представление компании

Все началось с Мечты.

В сентябре 1963 года, вложив свой опыт, свое видение и все свои сбережения – 5000 \$, заручившись поддержкой своего 20-тилетнего сына Ричарда и обучив 9 независимых консультантов по красоте, Мэри Кэй Эш открыла свою компанию. Секрет успеха Мэри Кэй был прост. Бизнес-план был построен на золотом правиле: «Относитесь к людям так, как вы бы хотели, чтобы относились к вам» и на вере в то, что женщины способны и должны воплотить в жизнь свои мечты. Почему же женщины выбирают карьеру в Мэри Кэй: миссией компании является – улучшать жизнь женщин во всем мире; система приоритетов компании – вера, семья, карьера.

Вот несколько преимуществ, которые получают женщины, начав свою карьеру с нашей компанией.

- ✓ у вас нет начальника, вы сами себе босс;
- ✓ вы можете сами составлять свой график работы;
- ✓ вы можете больше проводить время с семьей и друзьями;
- ✓ вы устанавливаете дружеские отношения с клиентами и консультантами;
- ✓ вы получаете признание за хорошую работу и т.д.

Более подробно об этом Вы узнаете на Бизнес-интервью.

Вы знаете, почему наша косметическая продукция завоевала доверие миллионов женщин во всем мире:

1. Безопасность средств – наша главная задача. Ежегодно руководство «Мэри Кэй» выделяет на исследования миллионы долларов и проводит более 300 тысяч тестов, чтобы гарантировать высочайшие стандарты безопасности, качества и эффективности продукции компании.

2. Опытные эксперты тестируют не только каждый ингредиент в отдельности, но и готовое средство. Тестирование проводится специалистами в таких областях, как токсикология, фармакология, микробиология, химия и биохимия.

3. Любое решение по тому или иному средству основывается на научных фактах, а не на мнении. Каждый ингредиент не применяется до тех пор, пока тестирование не подтвердит его безопасность и эффективность.

4. Производство всех средств по уходу за кожей и декоративной косметике контролируется государственными органами. «Мэри Кэй» считает своим долгом сделать больше, чем это требует закон, в том, что касается безопасности продукции для здоровья.

5. Более 15 лет «Мэри Кэй» не проводит тестирование косметических средств на животных.

Это о нашей продукции, а теперь о преимуществах, которые вы получаете, став клиенткой компании. Это прежде всего уникальный сервис, который известен и считается одним из лучших в мире. Именно это отличает компанию Мэр Кэй от других косметических компаний: - возможность попробовать продукцию перед покупкой, грамотный и индивидуальный подбор средств по уходу за кожей, обучающий подход к каждой клиентке и возможность заменить неподходящую продукцию.

В этом году наша компания отмечает 47 лет со дня основания в Америке и 17 лет со дня открытия филиала в России. В настоящее время филиалы компании открыты в 36 странах мира. Около 2 миллионов консультантов обслуживают клиенток на 5 континентах.

Компания Мэри Кэй занимает 1-ое место по продажам косметических средств в США.

Успешное Бизнес-интервью

Сегодня я покажу вам, как пригласить на бизнес-интервью, как его провести, какие инструменты вам для этого понадобятся, и сделаю акцент на ключевые моменты при приглашении и проведении бизнес-интервью.

Большинство Консультантов думают, что секрет привлечения новичков – это хороший сценарий бизнес-интервью. Конечно, это так, но никакой сценарий не поможет, если хромает ИМИДЖ Консультанта, причем помните о том, что имидж бывает как внутренний, так и внешний, и если на это мы не будем обращать внимание, то просто не с кем будет проводить бизнес-интервью и даже супер-сценарий нам не поможет...

Перед тем, как я покажу вам, как провести бизнес-интервью, хочу рассказать вам об ознакомительном пакете. Составляя пакет, я опиралась на идею Старшего Национального Лидера Светланы Кайдаш. При завершении класса потенциальному бизнес-партнеру предлагается взять на 2-3 дня пакет «Хочу быть успешной».

Состав пакета «Хочу быть успешной»:

Ваша «Я-История».

Письмо-обращение

Буклет «Открой что-то новое для себя с Компанией «Мэри Кэй» (для привлечения Консультантов).

Брошюра «Лестница Успеха».

Описание состава Стартовых наборов «Делюкс» и «Выбор времени» с указанием преимуществ каждого из них.

Журнал «Аплодисменты».

Брошюра «Образ».

Ваша визитная карточка с контактными телефонами.

Брошюра «Мотивационные программы»

Анкета потенциального бизнес-партнера.

Прайс-лист.

Мини-портфолио (не более 5 фото) ваших вариантов макияжа (желательно, чтобы фотографии модели были до нанесения макияжа и после, - так видна не только ваша работа, но и очевидное преображение клиентки).

Можно вложить образцы продукции (пробники, например, пакетик Системы «Таймвайз» или «Велосити»).

(с 1 по 9 пункт – вложите обязательно, остальное на ваше усмотрение)

Наличие такого пакета, поможет сократить время бизнес-интервью и в то же время дать максимально исчерпывающую информацию.

Остановлюсь на одной важной ошибке, которую допускают многие Консультанты, приглашая на бизнес-интервью: Я часто слышу, от Консультантов, что много новичков, оформляют свой первый заказ всего с 3 б. е.. Консультанты удивляются: почему такая закономерность?

Скажите, как часто потенциальные бизнес-партнеры задают вам вопрос: «Сколько нужно денег, чтобы заключить договор с Компанией? Наверное, это дорого?» А теперь вспомните, что вы им отвечаете...

Чаще всего вы сами обозначаете минимальные суммы для оформления в Компанию.

Очень важно при ответе на этот вопрос не называть конкретных сумм, дайте потенциальному бизнес-партнеру свободу выбора, не ограничивайте его.

Как только я перестала называть минимальный предел оформления стали приходить новички с хорошими первыми заказами (мой рекорд – это новичок с заказом 60 б.е.)

Ну а теперь, перейдем к назначению встречи на бизнес-интервью (Через 2-3 дня после класса).

Лучше договориться о встрече в кафе или в офисе.

Итак, звонок по телефону:

- Алло, добрый день. Наталья? Это Ирина Консультант по красоте «Мэри Кэй». Мы можем сейчас пять минут пообщаться? (пауза)

- **Да можем.**

- Вы изучили содержимое пакета?

- **Да, я все посмотрела**

- На что Вы больше всего обратили внимание?

- Мне понравился журнал «Аплодисменты», ваша история и заинтересовали стартовые наборы, особенно набор «Делюкс». Скажите, Ирина, это наверно дорого стоит? Сколько нужно хотя бы минимуму, чтобы оформиться в «Мэри Кэй»?

- Наталья, в Компании есть несколько вариантов оформления, давайте мы встретимся и я расскажу Вам о Компании «Мэри Кэй», о том, каким образом я получаю доход в Компании, и как Вы сможете получать доход, а также какие возможности Вас ожидают в «Мэри Кэй». И тогда мы определимся – какая возможность сотрудничества Вас интересует. Исходя из этого, мы выберем оптимальный для Вас вариант оформления в Компанию.

- Ну, хорошо.

- Давайте сейчас определимся, когда нам будет удобнее встретиться. Наша встреча займет не более часа. На этой неделе могу предложить Вам четверг в первой половине дня или пятницу в 16.00.

(ВАЖНО!!! Согласуйте встречу со своим расписанием в ежедневнике, не надо менять свои планы, лишь бы побыстрее встретиться, покажите, что вы деловая женщина. Так вы покажете свой профессионализм. Все хотят иметь дело с профессионалами!).

ЭТО МОЖНО ПОКАЗАТЬ НА ЭКРАНЕ

(все, что буду выделять красным цветом, можно выводить на экран в процессе выступления)

- Мне удобно и в то и другое время.

- Тогда давайте в четверг в 10 утра.

Предлагаю встретиться в кафе «Панорама»

- Да, хорошо

- Отлично, тогда до встречи. До свидания.

БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ.

- Добрый день, Наталья.

- **Добрый день**

- Наша встреча пройдет следующим образом: для начала предлагаю нам лучше познакомиться: Вы расскажете немного о себе, и я тоже расскажу о себе. Затем Вы узнаете о секретах успеха Компании «Мэри Кэй», и каким образом Вы сможете начать свое сотрудничество с Компанией. С учетом Ваших интересов и пожеланий, мы выберем оптимальный для Вас вариант стартового набора. Я отвечу на Ваши вопросы.

В конце встречи Вы сможете принять решение – оформить договор с Компанией или остаться моим Клиентом.

- Расскажите мне о себе (слушайте очень внимательно, очень Важно с чего, ваша собеседница начнет свой рассказ (с работы, или детей, или мужа, или родителей ...), скорее всего это ее приоритет в жизни, и когда начнете рассказ о себе, начните с того же, с чего начала она).

- **В данный момент я нахожусь в поиске работы. До этого я пробовала работать на себя, у меня была небольшая точка на рынке с бытовой химией. Но это дело стало приносить убытки, и я прекратила свою предпринимательскую деятельность.**

- Наталья, а были ли какие-то преимущества для Вас, пока Вы занимались этой деятельностью?

- **Единственным плюсом был свободный график. Минусов оказалось гораздо больше.**

- А что конкретно не устраивало в этой работе?

- **Высокая арендная плата и налоги, съедали почти всю прибыль. Бесконечные проверки, отсутствие складских помещений, головная боль с доставкой товара и конкуренция – регулярно хозяин соседнего магазина смотрел на цены на мой товар, и ставил у себя цены ниже, и когда настал момент, что я уже не смогла больше снижать цены, дело стало убыточным, мне пришлось его закрыть.**

- Принимая важные решения, вы с кем-то советуетесь или опираетесь на свое мнение.

- **Обычно я советуюсь с мужем, и если сегодня я заинтересуюсь работой в «Мэри Кэй», я, конечно же, буду с ним вместе принимать решение.**

- Наталья, тогда я предлагаю Вам взять домой письмо-разъяснение для мужа, оно написано мужем Консультанта по красоте и дает исчерпывающую информацию о нашей деятельности. Кроме того, я могу ответить на его вопросы по телефону или если потребуется при встрече.

- **Думаю, что письма для начала будет достаточно. Если возникнут вопросы, мы Вам позвоним.**

- В ознакомительном пакете, Вы уже смогли познакомиться с моей историей. Хочу рассказать, чем я занималась до «Мэри Кэй». Я заканчивала в Москве обучение в университете Путей Сообщения, в процессе обучения я начала понимать, что, несмотря на относительно хорошие деньги, которые платят на железной дороге, я не хочу связывать себя почасовым графиком работы.

Тогда, я устроилась продавцом с графиком работы: неделя работаешь, неделя дома. Это была розничная торговля по оптовым ценам итальянскими колготками и бельем. Мне приходилось обслуживать по 1000 человек в день, имея при этом доход 2% от оборота. Тогда я задумывалась, каким же делом я могу заняться, чтобы иметь хороший доход и меньшую занятость, желательно, чтобы это было мое дело, но все упиралось в отсутствие стартового капитала и страх прогореть.

Именно тогда, я познакомилась с Консультантом по красоте «Мэри Кэй».

Когда я стала Консультантом по красоте и смотрела на тех, кто достиг успеха в Компании, мне не верилось, что я тоже так смогу. Мне казалось, что я не смогу хорошо провести класс, и не сумею красиво говорить, искать клиентов, боялась звонить клиентам. Больше половины страхов ушло, когда я прошла школу новичка и изучила Руководство Консультанта. Самое приятное, что мне не пришлось сразу вкладывать много денег для начала бизнеса с «Мэри Кэй», кроме того - вся продукция сертифицирована, организована доставка, Компания рекламировала продукцию в элитных изданиях, издавала рекламные буклеты. А для Консультантов по красоте в Компании издается журнал «Аплодисменты» (на который ты обратила свое внимание) и проводится регулярное обучение. Моей задачей было проводить от 5 и более классов в неделю, иметь необходимый мини-склад продукции и проводить бизнес-интервью, для тех, кто заинтересуется возможностью сотрудничества с Компанией. Выполняя эту работу, я смогла получить в дальнейшем корпоративный автомобиль, купить 3-х комнатную квартиру в Краснодаре, путешествовать. Сейчас в планах строительство дома. Если 12 лет назад, сидя на такой же встрече у меня были сомнения – получится ли у меня, смогу ли я достичь больших результатов, то сейчас я точно знаю, если выполнять рекомендации Компании можно достичь многого.

- Наталья, скажите, а у Вас есть мечта? Есть что-то чего Вы очень хотите, но пока, это остается только лишь желанием?

- Да, есть. Я очень хочу иметь свой дом. Но пока не вижу, каким образом я смогу его иметь.

- Сейчас я точно знаю, что с «Мэри Кэй» возможно осуществить любую даже очень амбициозную мечту. Обычно я встречаюсь с Консультантами-новичками через 3 месяца, с того момента, как они начали свое сотрудничество с Компанией, прошли обучение, наработали небольшую клиентскую базу и они поняли суть деятельности Консультанта по красоте. Тогда мы на этой встрече расписываем план действий и сроки достижения их мечты. Думаю, что мы так с Вами и поступим, если вы примете решение стать Консультантом по Красоте.

А сейчас я хочу раскрыть основные секреты Компании «Мэри Кэй», в начале нашей встречи я обещала рассказать о них. Феномен Компании «Мэри Кэй» изучали в Гарварде. Она отличается от многих Компаний особой философией **«Относись к другим так, как бы ты хотел, чтобы относились к тебе»**. Мэри Кэй считала, что бизнес, построенный по этому правилу, будет обязательно процветать, вот уже 46 лет Консультанты работают по этому правилу и своим успехом доказывают, что это так. Следуя этому правилу, мы не обслуживаем клиентов, у которых уже есть свой Консультант по красоте. Благодаря такому подходу, мы не конкурируем друг с другом, а даже наоборот – делимся секретами успешного бизнеса. В этом Вы сможете убедиться, придя на наши занятия. С «Мэри Кэй» могут сотрудничать только женщины, и наш бизнес строится на женских приоритетах: **на 1 месте Вера, на 2-м Семья, на 3-м Карьера**. Нам не приходится, переживать, что не смогли остаться с больным ребенком или попасть на юбилей к близкому родственнику, потому что надо идти на работу, мы сначала уделяем внимание нашим близким, а потом работе. Мэри Кэй говорила, что женщина, с хорошим настроением сделает намного больше, чем, та, которая пришла на работу, а мыслями осталась дома.

И еще очень важный момент, на который я прошу обратить особое внимание Консультантов-новичков, и о чем всегда говорила «Мэри Кэй» это - внешний вид Консультанта по красоте. Мы соблюдаем имидж деловой женщины, исключая брюки любого фасона это дает нам 50% нашего успеха, и всегда помним о правиле «У нас никогда не будет второго шанса создать первое хорошее впечатление». Наталья, захотели бы вы узнать о возможности сотрудничества с Компанией, если бы я проводила наш класс в джинсах и модной футболке или еще в чем-то, отличающемся от делового стиля?

- Кстати, я обратила внимание на стиль одежды и особенно, на то, что вы переобулись в туфли, а мы были в тапочках. У меня было приятное впечатление, и я чувствовала, что к нам пришел профессионал. Только сейчас после ваших слов о внешнем виде поняла, что именно это вызвало у меня к Вам доверие.

- В Компанию «Мэри Кэй» женщины приходят с разными целями: кому-то нравится свободный график работы, кому-то нравится быть самой себе боссом, кто-то хочет найти больше друзей, кому-то хочется получить больше знаний в области красоты – преобразиться самой и поделиться этим с

подругами. Кому-то нужен дополнительный доход, а кого-то привлекла возможность неограниченного дохода и возможность улучшить качество жизни себя и своих близких. Наталья, как Вы думаете, что в данный момент привлекает Вас?

- Конечно же, свободный график и Вы, Ирина, заинтриговали меня возможностями осуществить свою мечту. У меня сейчас так много вопросов, я даже растерялась с чего мне начать и на что обратить свое внимание. Получится ли у меня?

- Наталья, я уверена, что Вы будете прекрасным Консультантом по красоте! Очень много ответов Вы получите на школе новичка. А сейчас я расскажу, с чего лучше начать, если Вас заинтересовала возможность получать высокий доход.

Чтобы Вы начали получать свой доход в Компании, для начала Вам потребуется продукция. Наталья, в Ваших материалах Вы обратили внимание – какой доход Вы будете получать от продажи продукции?

- Да, 40% кажется.

- 40% это скидка на продукцию, и если посчитать прибыль, то получается 66%.

- Здорово, для меня было за счастье получать 10% прибыли, тогда бы я не закрыла своего дела, а тут такая прибыль!

- Компания высоко оплачивает сервис, который Консультанты по красоте оказывают своим клиентам: это проведение бесплатных косметических классов, наличие пробников продукции, наш девиз «Попробуй прежде, чем приобрести», доставка клиентам продукции, подарки постоянным клиентам и Хозяйкам классов. Даже с учетом затрат на пробники, доставку и подарки, остается 40-50% чистой прибыли.

Наталья, я еще не знаю, какое окончательное решение Вы примете: будете ли Вы Консультантом или захотите остаться моим клиентом. Я сейчас дам свои рекомендации как лучше начать свой бизнес с «Мэри Кэй», и тогда, Вы сможете определиться с вариантом стартового набора, суммой оптимального для вас первого заказа. И тогда уже примете решение. Хорошо?

- Да, меня это устраивает.

Чтобы успешно начать делать свои первые шаги в Компании предлагаю нам составить 3 списка продукции. **1 список, это то, что Вы хотите заказать для себя**, ведь мы являемся примером для наших клиентов. Например, то чем я пользуюсь сама, чаще всего заказывают мои клиенты. Наталья, предлагаю открыть брошюру «Образ» и я специально захватила с собой Ваш профиль, чтобы вспомнить, что именно Вам понравилось на классе.

(Сначала составляем первый список, считать сразу сумму не надо)

- Для себя я хочу заказать: Микродерму, Идеальное решение, Укрепляющий крем вокруг глаз, Жидкость для снятия макияжа, Механический карандаш для губ нейтральный, Ультратушь черную, и дневной защитный крем. Думаю, для начала этого будет достаточно.

- Отличный выбор. Наталья, а теперь давайте составим список, что Вы начнете в пробники. Вы видели, что на классе по красоте у меня было много продукции, которую можно было попробовать. Я сомневаюсь, что Вы бы захотели, например Микродерму, если бы я только о ней рассказывала.

- Это точно, только после процедуры, я захотела иметь такую систему.

Наталья, как Вы думаете, ту продукцию, которую Вы заказали для себя, Вы будете давать пробовать на классе или Вы закажете для пробников отдельную продукцию.

- Думаю, что для начала, чтобы не вкладывать много денег, я пока буду давать пробовать и свою продукцию тоже.

- Тогда, давайте посмотрим, чем нам нужно дополнить список пробников. Предлагаю написать этот список отдельно. Обратите внимание на 5-ти этапную систему, вспомните, что мы пробовали на классе, также обратите внимание на значок в брошюре «Лидер Продаж».

(Помогите составить этот список, у нее нет опыта в проведении классов, здесь будет полезно ваше мнение)

- Я хочу начать в пробники: Уход за руками, Защитный крем 100 и 200, Очищение Ф2, Маска Ф 1,2,3, Тоник Ф 1, 2, Увлажнение Ф 2, Минеральную рассып. пудру сл.кость 2, Румяна «Солнечный день», Помада «Морская раковина» и «Сладкий нектар»

- Думаю, для начала, этого будет достаточно. Наталья, согласитесь, что никто не открывает магазин с пустыми прилавками, конечно же, потребуется продукция для продажи потенциальным клиентам. Предлагаю представить сейчас свой круг знакомых – на что, по Вашему мнению, они обратят внимание в первую очередь? И вспомните, что приобретали Ваши знакомые у меня на классе.

- Для начала я закажу: Уход за руками – 2 набора, Очищение Ф 2, Маски Ф 1,2,3, Увлажнение Ф 2, Защитный крем 100, 200 – 2 шт, , Минеральную рассып. пудру сл.кость 2, Румяна

«Солнечный день» - 2 шт., Помада «Морская раковина» и «Сладкий нектар», Микродерму, Идеальное решение, Жидкость для снятия макияжа – 2 шт., Механический карандаш для губ нейтральный – 2 шт., Ультратушь черная – 2 шт., систему TW для норм/сух – 2 шт., систему TW для комб/жирн – 2 шт.

- Наталья, глядя на Ваш заказ, хочу Вас обрадовать: Вы сможете заказать набор «Делюкс» по самой выгодной цене - 950 рублей, а также получить подарок для новичков – Модуль 1 (в него входит Карандаш нейтральный, блеск для губ «Розовый бриллиант» и помада «Гранатовый иней»). Я подсчитала сумму по трем спискам, получается 33 310 рублей по розничным ценам. Часть продукции, а именно на 12 250 рублей, Вы сможете приобрести с 50% скидкой, а оставшуюся - с 40% скидкой + добавляем 950 рублей - стоимость стартового набора «Делюкс» Общая стоимость продукции составит 19 711 рублей с учетом доставки – 7% итоговая сумма составит 21 091 рубль.

Наталья, Вы располагаете этой суммой? (ПАУЗА)

- **На данный момент, у меня нет такой суммы, мы недавно получили квартиру и делаем в ней ремонт.**

- А о какой сумме, на сегодняшний день было бы реально говорить? (ПАУЗА)

- **10 000-12 000 рублей, не больше, думаю, эту сумму я смогу найти в течение 2-х дней, при условии, что муж одобрит мое желание начать сотрудничать с Компанией «Мэри Кэй»**

- Если заказ будет на эту сумму, Вы получите все подарки, о которых я говорила ранее. Тогда давайте еще раз посмотрим на состав набора «Делюкс» и что входит в состав Вашего подарка, мы можем удалить из Ваших списков, то, что уже входит в эти наборы. У Вас будет еще время подумать дома, чтобы скорректировать заказ.

Для оформления договора, Вам потребуется: ксерокопия паспорта, заполнить в двух экземплярах Договор купли-продажи и сумма денег для оплаты Вашего заказа.

Наталья, если муж поддержит Вас, какое решение примете Вы – оформить договор с Компанией или остаться моим клиентом?

- **В данный момент я хочу оформить договор с Компанией, думаю, что я выберу этот вариант.**

- Наталья, как Вам будет удобнее, чтобы мы созвонились завтра или послезавтра. Чтобы окончательно определиться с Вашим решением и договориться о дальнейших действиях.

- **Думаю, что завтра, я уже точно смогу дать Вам ответ.**

- Тогда, созвонимся завтра вечером. Если в процессе коррекции заказа будет нудна моя помощь или у Вашего мужа возникнут вопросы – звоните.

Как быстро пролетело время. Мне было приятно с Вами пообщаться, Наталья. До завтра.

- **До завтра, Ирина.**

Ирина Клиндухова Элитный Ведущий Лидер

Какая цена на помаду вам больше нравится? 440, 264 или 132 рубля? А на Набор по уходу за руками «Satin Hands»? 1080, 648 или 324?

В этом письме я хочу рассказать Вам, каким образом Вы можете получить не 40% скидку на продукцию, а 70%. Вам интересно, что нужно для этого сделать?

Для этого надо сделать совсем немного: рассказать о Компании «Мэри Кэй» и о качественной косметике, которая даёт потрясающие результаты после применения, трём своим самым близким женщинам (маме, близкой подруге, сестре, дочке) и пригласить их, подписать Договор с Компанией, выбрав один из Стартовых Наборов, как в своё время это сделали Вы.

Каждая Женщина, которая пришла в Компанию сама и пригласила присоединиться 3-ёх своих самых близких подруг, получает массу преимуществ:

1. Изящный женский подарок от Компании – Жемчужный набор в бархатном мешочке! (см. Условия Конкурса «Жемчужины успеха»).
Каждой женщине хочется порадовать себя чем-то новеньким!
2. Повышение статуса в Компании – Организатор.
3. Особый знак Отличия - ободок с 3-мя кристаллами для Значка.
4. Комиссионное вознаграждение 4%, которое Вы можете увеличивать.



5. Вы уже не тратите свои деньги на косметику для личного пользования, а получаете её за счет комиссионного вознаграждения. Пример: 3 новичка делают заказы по 3 б.е. Вам начисляется комиссионное вознаграждение 4% от оптовой суммы их заказов = 324 руб. По условиям Компании, чтобы воспользоваться этой суммой, нужно добавить на свой счёт 324 руб. Итого, получится 648 руб. Этой суммы хватит для того, чтобы купить себе Набор для ухода за руками (1080 руб.). В итоге - экономия семейного бюджета! (см. брошюру «Лестница успеха»).

В том случае, если приглашённые Вами Консультанты сделают не по 3 б.е., а больше, и если они станут Профессиональными Консультантами, а также, если их больше, чем трое, Ваша комиссия будет выше, несмотря на то, в каком темпе и какие заказы делаете Вы!

А если Вы работаете Профессиональным Консультантом по красоте и заказываете продукцию для продажи, то рентабельность такого бизнеса равна 233 %(!), так как вложено 325 рублей, а получен товар на сумму 1080 рублей. Прибыль 755 рублей. Рентабельность - это отношение прибыли к затратам и умноженное на 100, получается 233 %!

Если Вы стали Консультантом по красоте для того, чтобы покупать косметику только себе, и продажи Вас не интересуют, то Вам тоже выгодно пригласить своих близких, подписать Соглашение с Компанией. Ведь это позволит им быть независимыми от Вас: они смогут самостоятельно заказывать себе косметику и не просить Вас об этом, и Вам не надо тратить на их обслуживание своё время! А если Вы не можете найти время научить их делать заказы – Вы можете обратиться к Лидеру или своему Главному Организатору, они помогут и правильно сделать предложение, и научить первым шагам! А комиссионные будут Ваши!

Снимается неловкость – «Как я буду близкой подруге, маме, сестре продавать! Не поймут!». А если предложить им подписать Соглашение с Компанией, они получают и понравившуюся косметику, и подарки, и, если захотят, возможности для изменения собственной жизни!

Поделитесь возможностями со своими близкими!



ГДЕ ИСКАТЬ ЧЛЕНОВ КОМАНДЫ?

Хотите узнать, где искать потенциальных членов команды? Попробуйте это:

Напишите пять главных возможностей, которые дала вам Компания «Мэри Кэй»

Выпишите имена тех, кому необходимо:

Дополнительные деньги _____
Мотивция _____
Друзья _____
Уверенность в себе _____
Повышение самооценки _____
Другое _____

Запишите имена тех, кому нравится:

Общение с людьми _____
Эмоциональный подъём _____
Путешествия _____
Привлекательность и элегантность _____
Новая одежда _____
Другое _____

Запишите имена тех, кто:

Энтузиаст _____
Скучает _____
Любит оказывать добровольную помощь _____
Страдает от одиночества _____
Любит ходить по магазинам _____
Любит встречаться с друзьями и т.д. _____
Другое _____

Теперь в Вашем списке примерно 15 фамилий потенциальных членов команды.
Компания «Мэри Кэй» может предложить им именно то, в чём они нуждаются.

Расскажите им о возможностях Компании прямо сейчас!

19 причин для выполнения Программы «Красный Пиджак»

Это Первый серьезный шаг в Карьере

Это осознанное движение к Цели стать Национальным Лидером «Мэри Кэй»

1. Известный и уважаемый Статус в Компании.
2. Личный Авторитет.
3. Самоутверждение.
4. Удовлетворение амбиций.
5. Создание команды и рост команды.
6. Возможность (миссия) изменить жизнь 5 женщин.
7. Первый опыт работы с командой.
8. Стабильный доход

Расчет Дохода обладательницы Красного Пиджака: 5 Новичков x 5 б.е. = 25 б.е. = 1750 рублей на личный консультантский счет, а это на 2900 рублей продукции - бесплатно

В следующем квартале еще 5 Новичков x 5 б.е. = 25 б.е. + 20 б.е. ранее оформившиеся консультанты = 45 б.е. Это значит 4700 рублей на счет = на 7900 рублей продукции бесплатно!

9. Сегодня Красный Пиджак доход Организатора – завтра доход Национального Лидера.
10. Статусный Пиджак – знак отличия. В «Мэри Кэй» есть 3 статусных костюма – Национальный костюм, Лидерский костюм и Красный Пиджак. Красный Пиджак – единственный из статусных костюмов вручается в подарок. Клубный стильный пиджак, знак принадлежности к элите Компании, знак заявки его обладательницы на высшие карьерные статусы.
11. Получение призов: от Компании - набор из Жемчуга, украшения и деловые аксессуары Красного цвета, от Лидера.
12. Награда: Корона для Красных пиджаков «Империи Успеха» от вашего Лидера БГ
13. Обучать твоих Консультантов, кроме тебя, будет Лидер на собраниях, тренингах.
14. Твой профессиональный рост, возможность передать свой опыт другим
15. Это самый знаменитый конкурс Компании конкурс от самой Мэри Кэй Эш.
16. Признание на Сцене Российского Семинара.
17. Получение Сертификата от Генерального Директора Российского отделения «Мэри Кэй».
18. Признание и парады на всех мероприятиях Бизнес-группы и Национальной Линии.
19. Личностный рост, развитие лидерских качеств.

Продолжите и напишите свои причины быть в Красном Пиджаке

Сотни тысяч женщин получили престижные Красные Пиджаки – и ты тоже это сможешь!

Хотите стать управляющей супермаркетом? Что для этого нужно

Два месяца проработать продавцом-консультантом, обслуживая не менее 30-50 (2-3 клиента в день) клиентов в месяц, и зарплатой 10 тыс. рублей + подарки, чтобы научиться работать с клиентами, научиться разбираться в товаре, научиться основам бизнеса.

Следующие два месяца продолжать работать продавцом-консультантом на тех же условиях + добавляется обязанность по набору сотрудников-продавцов. То есть надо научиться проводить собеседование и за 2 месяца принять на работу не менее 10 человек. Сначала собеседования будут проводиться вместе с куратором, затем – самостоятельно. За эту работу – вознаграждение в виде товара + подарки. Его можно либо оставлять для собственного пользования, либо продавать, извлекая дополнительные деньги. В это же время необходимо пройти дополнительное обучение (бесплатно) по навыкам работы с сотрудниками, по навыкам обучения сотрудников + продвинутое обучение по работе с клиентами.

Следующие два месяца: тоже самое, что и в пункте 2, но к зарплате добавляется процент с того объема продаж, что делают набранные вами сотрудники-продавцы (в ваших интересах самой хорошенько разбираться во всех вопросах и научить их тому же, чтобы продавали больше). Куратор всегда рядом, консультирует по возникающим вопросам. Вы приглашаетесь участвовать в Совете Директоров (пока без права голоса, но с правом выдвигать предложения по улучшению деятельности супермаркетов).

Следующие 4 месяца: ваша квалификационная программа на право управлять супермаркетом. В это время от вас требуется:

- носить деловой костюм, чтобы окружающие могли вас отличить от рядового продавца,
- самой продолжать работать с клиентами (чтобы сохранить свою зарплату продавца + на своем примере обучать своих сотрудников, как надо работать с клиентами),
- продолжать проводить собеседование с новыми сотрудниками, чтобы увеличивать свой коллектив
- управлять своим коллективом, чтобы они могли выполнять нужные объемы продаж, для этого возможны дополнительные промо-акции, особые мероприятия для клиентов и т.д.

Квалификационная программа может быть завершена и менее, чем за 4 месяца, если вы со своим коллективом проявите незаурядные способности и перевыполните все необходимые условия (в вашем коллективе на момент завершения квалификационной программы должно быть не менее 40 человек и ежемесячные продажи вашего коллектива – не менее 175 тысяч рублей (5-7 тысяч на человека в месяц)).

Куратор во время квалификационной программы находится рядом, помогая решать возникающие вопросы и задачи.

После успешного окончания квалификационной программы состоится торжественное мероприятие – поздравление вас, как нового управляющего, и вашего коллектива. Здесь же ваш куратор торжественно пообещает вам сопровождать вашу работу еще 3 месяца, а затем всегда быть вашим бизнес-консультантом (если вам это будет необходимо).

Здесь же вас ожидает сюрприз: супермаркет, которым вы отныне будете управлять, становится вашим, то есть это будет ваш бизнес! До тех пор, пока вы поддерживаете необходимые условия владения бизнесом. В этом случае ваш минимальный доход будет составлять 40 тысяч рублей (+ вы можете продолжать работать продавцом и получать свои 10 тысяч). Дальше ваш доход зависит от того, насколько вы сумеете раскрутить ваш супермаркет. Ваш бизнес-консультант будет помогать вам увеличивать ваш товарооборот (бесплатно для вас).

Дополнительное преимущество: с вас, как с управляющего, снимается функция по заказу товара для супермаркета, функция по доставке товара в супермаркет, банковское обслуживание – бесплатное, вам не нужно будет заниматься рекламой товара, вам не нужно будет нанимать коллектив по обслуживанию супермаркета (уборщицы, охрана, кассиры и проч.)

Плата за дополнительные преимущества, бесплатное обучение и полученный в подарок бизнес: клиентов и сотрудников вы подбираете сами.

ИТАК, вы хотите стать управляющей супермаркетом?

Я готова ответить на любые ваши вопросы.....

ЛЕСТНИЦА УСПЕХА

«У каждой женщины есть мечта родом из детства. Каждый человек ходит по земле и ищет лестницу, которая ведет на небо, где живут наши мечты. Мы нашли нашу лестницу в «Мэри Кэй», на ней всего 11 ступеней. Она ведет на вершину, на твоё небо, к твоей мечте».

В «МЭРИ КЭЙ» МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ!

БИЗНЕС	11	НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЛИДЕР (от 10 Лидеров)	Комиссионное вознаграждение от 13 000\$
	10	ЭЛИТНЫЙ ВЕДУЩИЙ ЛИДЕР (8-10 Лидеров)	Комиссионное вознаграждение от 6 000\$ до 8 000\$
	9	ВЕДУЩИЙ ЛИДЕР (5-7- Лидеров)	Комиссионное вознаграждение от 4 500\$ до 6 000\$
	8	БУДУЩИЙ ВЕДУЩИЙ ЛИДЕР (3-4 Лидера)	Комиссионное вознаграждение от 3 000\$ до 4 000\$
	7	СТАРШИЙ ЛИДЕР (1-2 Лидера)	Комиссионное вознаграждение от 2 000\$ до 3 000\$
	6	ЛИДЕР ★	Комиссионное вознаграждение от 1 000\$ до 2 000\$



КОНСУЛЬТАНТ	5	DIQ (от 8 Личных Консультантов)	Вознаграждение 12% Скидка 40% Доход от 66%
	4	ГЛАВНЫЙ ОРГАНИЗАТОР (5-7 Консультантов)	Вознаграждение 8% Скидка 40% Доход от 66%
	3	ОРГАНИЗАТОР (3-4 Консультанта)	Вознаграждение 4% Скидка 40% Доход от 66%
	2	СТАРШИЙ КОНСУЛЬТАНТ, КОНСУЛЬТАНТ (1-2 Консультанта)	Скидка 40% Доход от 66%
	1	ПОТРЕБИТЕЛЬ (Консультант, удерживающий соглашение с Компанией)	Скидка 40% Доход 0%

Программа «Красный Пиджак» за 5 дней

Условия Программы: За семинарский квартал пригласить в Компанию 5 новичков с заказом от 3 б.е. и суммарный объем продаж личной команды вместе с вами – 70 б.е.

1. Для начала создается список **из 50-ти человек** (не решая ни за кого, что им это предложение не нужно, ведь вы же им воспользовались?!)

2. Обзваниваете **по 10 человек в день**.

Примерный текст звонка: **«Я звоню Вам (тебе) потому что выполняю в компании важную для меня программу (или мне компания предложила поехать..), условием которой является предложить 5 женщинам возможность дополнительного или основного дохода в Компании. Но я знаю, что Вам (тебе) доход лишней не нужен, поэтому я хочу предложить просто пользоваться косметикой напрямую от компании по цене консультанта. Таким образом, я получу повышение статуса и клубный пиджак, а Вы (ты) можете, делая заказ раз в 4 месяца на 1050 руб, иметь косметику класса «люкс» дешевле, чем «масс-маркет» в магазинах. Обслуживать себя самостоятельно, ни от кого не завися, а также бесплатно посещать занятия и становиться экспертом в области красоты. Ведь я знаю Вас (тебя), как женщину, интересующуюся косметикой и уходом за собой...Как Вы (ты) на это смотрите?»**

И слушаете ответ.

- Если она тянет время, переносит встречу или говорит, что ей сейчас не до этого, нет времени, Вы отвечаете: **«Я понимаю Вас, но, к сожалению, мое предложение действительно только в этом месяце, так как программа заканчивается в конце месяца, и я повторяюсь, что Вам выпадает потрясающая возможность именно сейчас!»**

- Если все же она отказывается, то скажите ей следующее: **«Жаль, что вы отказываетесь, хотя у вас есть время подумать. И я буду очень благодарна рекомендациям тех женщин, которых могло бы заинтересовать мое предложение пользоваться косметикой по цене компании или иметь дополнительный доход. Если у меня появится такой заинтересованный и зарегистрированный в компании человек по вашей рекомендации, я подарю вам помаду на выбор»** (или тени, или что хотите и что считаете нужным, но помните – цель оправдывает средства!)

Комментарии к тексту:

Во-первых, сказать, что если бы не ваш конкурс, вы бы не позвонили – обязательно, так как вам надо развеять ее убеждение, что вы за нее «цепляетесь», а сделать так, чтобы она за вас «зацепилась», а точнее за то предложение, которое вы бы и не сделали, если бы не ваша программа.

Во-вторых, не переживайте, что вы не зовете ее в бизнес. Как сказала Королева по привлечению этого года – она никого изначально не зовет работать, потому что люди в России работать вообще не хотят, а в сетевые компании боятся «попадать», но, однако, у нее новички выполняют Звезды, «Красные Пиджаки», Лидерские программы и даже Шмели в год прихода, так как она их уже потом «разрабатывает» (как она выразилась) на конкурсы. А что нам мешает сделать также?

В-третьих, если она отказывается, то обязательно спрашивайте рекомендации и предлагайте подарок. И, возможно, она сама про себя подумает: «А ведь мне тоже не помешает косметика по льготным антикризисным ценам и дополнительный доход!» Или придет потом, вслед за подругами.

3. Итак, статистика: **из 50-ти звонков (по 10 в день) соглашается 1/5 часть, т.е. 10 человек, а из 10-ти половина точно регистрируются – это 5. Вот вам и «Красный Пиджак»!**

И, если вы будете проделывать такую работу каждый месяц, то за 6 месяцев можно и к Лидерской приступить!

Хотя, если вы все же сделаете точно по количеству и сценарию и у вас не будет результата (в чем я сомневаюсь), то, набравшись опыта и став экспертом в области приглашений, у вас есть шанс все повторить или удвоить результат.

Просто делайте простые вещи просто! Ключевое слово – ДЕЛАЙТЕ!!!

Елена Симбарская Ведущий Лидер

Когда я решила заняться бизнесом, моим главным мотивом было желание помочь женщинам. Я хотела дать им возможность найти для себя лучшую жизнь». Мэри Кэй Эш.

БИЗНЕС ПЛАН (защита статуса)

Планирую зарабатывать
Хочу получить статус (дата дебюта).....
Программа, которую буду выполнять(сроки).....
Условия программы.....
Какие подарки мне хочется получить.....
Зачем мне это нужно (статус, деньги и прочее).....
Что Я готова делать.....
Время работы в Мэри Кэй.....
Количество классов в неделю.....
Количество Бизнес - интервью в неделю.....
Количество звонков в день.....
Новые контакты.....
Мероприятия Группы.....
Мероприятия Компании.....

Какие качества мне помогут.....
Что мне может помешать.....
Как я с этим справлюсь.....

Мне нужно научиться.....
Мне нужно развить новые качества.....
Для этого я готова.....
Мне понадобится поддержка (Помощь чья? Какая?).....

.....
Конкурсы, которые мне помогут (специальные блиц- конкурсы).....

.....
Что будет, если я не выполню программу.....
Что я стану делать.....

Я.....

и это сделает меня счастливой!

ЛИДЕРСТВУ можно научиться

Л- Лояльность
И- Искренность
Д- Динамика
Е- Единство
Р- Результат

ЛОЯЛЬНОСТЬ, от английского слова loyal, означает верность. Лояльный консультант это тот, кто верен к компании, к своему Лидеру. Он поддерживает своего Лидера, участвует в мотивационных программах Компании, участвует на мероприятиях Компании и Бизнес группы. Любые решения и изменения в Компании он принимает с позитивом. Есть два типа консультантов.

Консультант А: «Ты увидела, изменились условия программы для Организаторов нашей Бизнес группы, раньше Организаторы при получении статуса получали в подарок наручные Розовые часы от Лидера в подарок, а сейчас эти Розовые часы получать будут при получении статуса Главного организатора. Значит, Лидер хочет, чтобы мы имели еще большую команду, чтобы быстрее делали карьеру....»

Консультант Б: «Ты увидела, изменились условия программы для Организаторов нашей Бизнес группы, раньше Организаторы при получении статуса получали в подарок наручные Розовые часы от Лидера в подарок, а сейчас эти Розовые часы получать будут при получении статуса Главного организатора. С каждым днем все труднее условия, как будто Лидер не хочет, чтобы мы работали, объявляет все более невыполнимые программы....»

В данной ситуации Консультант А именно тот лояльный консультант.

ИСКРЕННОСТЬ. Будущий Лидер должен быть искренним, он должен ставить интересы своих консультантов, своих клиентов на первое место. Он не должен в первую очередь, думать о выгоде из сделки. Задача Лидера удовлетворять потребности клиента, мы несем миссию «Улучшать жизнь женщин в мире». Если будете дарить людям любовь, радость, прекрасную кожу, возможность реализоваться, и у вас все получится.

ДИНАМИКА должна быть в работе будущего Лидера, это рост. Мэри Кэй говорила: «Если вы не делаете шаг вперед, значит ,вы делаете шаг назад. Потому что люди которые окружают вас не стоят на месте, идут вперед. Оглянитесь вокруг и вы увидите, что вы позади всех.»

ЕДИНСТВО - Единая команда. Какая у нас команда – Команда мечты или Команда с мечтой? Команда мечты состоит из консультантов, сфокусированных на общей цели. И создать Команду мечты зависит от Лидера. А что именно?

Верьте в людей.

В футбольной команде 11 игроков и запасные игроки, обычно лучшие участвуют в игре, бывает так, что некоторые запасные игроки очень редко участвуют в играх. И постепенно команда теряет таких игроков. Игрок выходит из команды, когда чувствует, что тренер в него не верит. Поэтому нужно сделать каждого, игроком команды. Задача Лидера : достигать поставленных целей и вести за собой команду. Всегда повторяйте любимую фразу Мэри Кэй «Ты это сможешь дорогая!»

Выделите ключевых консультантов вашей команды, верьте в них.

Поставьте общую цель, достойную достижения.

Часто Компания объявляет вызов «Станьте самой активной Бизнес Группой». Все что от вас зависит продвигать вызов Компании. Я заказываю открытки «Станем самой активной Бизнес группой» с условиями вызова и отправляю всем членам БГ. В открытке делаю заметку, что самый активный консультант получит особое признание.

Постоянно держите консультантов в курсе, какое место ваша БГ занимает в рейтинге БГ национальной линии, или вашего города. Дайте консультантам испытывать гордость за их работу.

Помните, ваши личные цели не цели вашей команды.

Излучайте заряд положительных эмоций и энергии.

Мэри Кэй Эш писала: «Энергия зарождается внутри человека, и если вы охвачены энтузиазмом, то люди вокруг вас, тоже заражаются им». Дарите людям улыбку, даже самый неулыбающийся человек ответит вам с улыбкой. Расскажу вам одну притчу:

«Человек, впавший в глубокую депрессию, пришел в храм.

- Отец мой, — обратился он к настоятелю, — уже долгое время я нахожусь в угнетенном, подавленном настроении. Мой глаз не радуется природе, которая прежде врачевала мою душу; меня раздражают дети, которых я раньше любил; а женщины, которыми я восхищался, вызывают досаду. Я боюсь впасть в страшный грех — отчаяние. Что мне делать?»

- Отчаяние, действительно, большой грех. Твои страдания облегчат молитвы, а исцелят впечатления, привносящие в твою жизнь радость и веселье. Пойди на площадь, там уже неделю выступает Рыжий клоун. Его искрящееся жизнеутверждающее мастерство столь велико, а шуточные проделки столь забавны, что облегчили страдания многих людей и заставили поверить, что их жизнь полна веселья и радости.
- Отец мой, но Рыжий клоун, о котором ты говоришь, — это я.»

Да, бизнес леди бывает порой труднее, чем актеру или манекенщице, создавать и воплощать свой имидж. Во-первых, время, которое деловой человек пребывает в своем «образе» при взаимодействии с партнерами, «на арене публичности», намного продолжительнее того ограниченного несколькими часами, когда артист или манекенщица находятся на глазах у зрителей.

Поддерживайте консультантов на пути к Лидерству.

Постоянно рассказывайте о своем опыте, покажите свой путь достижения успеха, совместно анализируйте и планируйте бизнес. Искренность, доверие, поддержка, как лидер обращается с консультантами, создает дух соревнования и вдохновляет их на достижение наилучших результатов. «Дайте людям то, что им нужно, и вы получите то, что вам нужно».

Проводите разные командные мероприятия.

Совместные кофе, выездные конференции, праздники, выставки, презентации, собрания с созданием карты мечты, тренинги с заданиями в командах отличный повод укрепить взаимоотношения внутри команды.

Используйте «копилку идей».

Для этого я провожу специальное собрание на разные темы раз в месяц. Например, если тема « праздничные продажи» каждая участница пишет на бумаге свою версию по созданию лучшего подарочного набора или лучшего специального предложения для клиентов, или проведения лучшего класса. Участницы озвучивают свои версии и обмениваются идеями.

Расставайся с теми, кто не хочет играть в команде.

Иногда мы тратим время, пытаюсь мотивировать тех, кто не хочет добиться успеха. Звоним, приглашаем на собрания, падаем духом, если тот не отвечает тем самым. Ищите нового игрока вместо него, и вы увидите результат.

Будьте Лидером.

Лидер это человек способный заряжать людей энергией, вдохновлять, а не нервировать, подавлять и контролировать.

Поощряйте.

Вручайте подарки, хоть небольшие за достижения консультантов, пишите вдохновляющие открытки, хвалите и дайте признание на страницах вашей газеты, и на собраниях. У меня есть замечательный конкурс. В рейтинге какая команда занимает первое место по продажам, фотография членов той команды вместе с организатором висит у меня в офисе целый месяц и на итоговом собрании Лидер команды вместе со своей командой выходит на сцену получает специальный сертификат «Лучшая Команда месяца».

Мотивируйте членов вашей команды словами и личным примером.

Если вы не звездный консультант, или не привлекаете постоянно новых консультантов, не ждите это от своих консультантов. Выполняйте мотивационные программы Компании для Лидеров, и получите достойные комиссионные вознаграждения, ваш внешний вид и все что окружает вас, говорит о том, сколько вы зарабатываете? И чем больше вы зарабатываете, тем легче мотивировать членов команды.

РЕЗУЛЬТАТ очень важен. В конце недели, месяца, квартала анализируйте свою работу, работу вашей команды. Делайте выводы, подумайте, что у вас получилось не так, как хотели бы. Ищите тех, у кого это получается лучше всех. Пользуйтесь их советом, чтобы улучшить качество вашей работы.

Эльнура Ширинова Элитный Ведущий Лидер

Серьезный бизнес «Мэри Кэй»

Вы не можете выпить слово "вода" и слово "дождь" вас не промочит. Вы должны пережить воду и дождь, чтобы понять истинное значение этих слов. Сами слова на несколько шагов отделяют от опыта.

И так происходит со всем. Класс по Красоте не сделает красивее, если останется в ваших мыслях и планах, косметика не принесет желаемого результата, если пробовать ее по каталогу. Мы в своей жизни верим в то, что видим и в то, что точно знаем. И если потенциальная клиентка не попробовала косметику, не увидела себя обновленную в зеркале, не поверила в то, что это она, только моложе и ухоженнее, то кто знает, во что она верит, когда видит на картинке других женщин. А может даже и сомневается, что в рекламных брошюрах модели используют "Мэри Кэй". И что, собственно, за дело ей до этих недостижимых моделей, если тетя, из квартиры напротив, в замызганном халате, утверждает, что это вредно, что гормоны и еще много чего. Кстати, тетя, скорее всего, тоже пробовала косметику по картинкам, а может и вообще от зависти мучается

До чего же мудрой была наша Мэри Кэй, когда придумала концепцию косметических классов. Ни прилавков, ни картинки, ни буклеты, а реальная возможность попробовать и приобрести. И как нужно быть уверенной в качестве, чтобы дать гарантию 100% удовлетворения, т.е. принимать обратно то, что не подошло. Пройдите по косметическим магазинам, по супердорогим бутикам и увидите надпись - "Косметические средства обмену и возврату не подлежат". Конечно, кто-то из них скажет; "Мы же даем попробовать." Вы видели, как толпы женщин грязными пальцами водят по теням, румянам на стендах, красят губы прямо из тюбика (а потом подругам рассказывают, какие они брезгливые), но самое ужасное, что этими же пальцами они лезут в баночки с кремом, который любезно потом вам предложат попробовать. Вы готовы? Я нет. А макияж в огромном магазине, кистями, которыми до тебя человек сто накрашили. Как в кино: "Подходи, не ленись! Покупай живопись!" Цены за баночку крема доходят до 20000 руб. и никаких гарантий. Думаете, что я вражески настроена против других фирм? Ничуть. Я уважаю фирмы, которые выпускают достойную продукцию и несомненно их не мало. Просто, к сожалению, в нашей стране эти фирмы представляют абсолютно непрофессиональные продавцы. Спросите у них что-нибудь, единицы что-либо ответят, остальные с воодушевлением прочтут вам этикетку, будто вы читать не умеете. Цирк! Да и где гарантия, что это вообще кремы той фирмы, которая написана. В Москве больше 80% подделок. Если вы были в Европе, то знаете, что духи, которые продаются в наших магазинах пахнут не так, как в Европе, хотя коробки один в один. Еще меня удивлял тот факт, что порой в магазинах Duty Free косметика стоит дороже, чем в наших галереях. Волшебный мир иллюзий и миражей. Вас это не наводит на размышления, а откуда же это добро к нам пришло по таким соблазнительным ценам? А еще интересно, что у нас продают кремы и духи, которые уже лет 20 как не производят фирмы, названия которых написаны на коробках. Это из "закромов" Родины или, даже не осмеливаюсь предположить?

Что же делать, где найти правду? Может в Салоне Красоты? Можно попробовать, конечно, если есть средства, ведь в среднем процедура стоит, как наша баночка крема, да и толку от одной процедуры не жди. Курс в среднем 10 процедур. Если готовы платить, то толк будет. Но ведь не все готовы платить дорого.

Тогда в парикмахерскую, где блестящая, как "блин на сковородке", косметичка замесит вам баночку чудо-крема, который нужно хранить в холодильнике. Может быть в эпоху тотального дефицита, при нашем развитом социализме, этот крем и был панацеей от всех проблем, потому что единственным конкурентом ему был "Детский". Но иногда в распродажу или, отстояв бешеную очередь, можно было купить что-то приличное, но ни о какой системе и речи не было. Так и месили сами себе что-то, а самые продвинутые ходили за вожденной баночкой к косметичке. Вот, как наш развивающийся социализм так и не доразвился, так и многие женщины, все ищут что-то "натуральное, вручную сделанное". Сегодня это даже смешно, ведь вода, которая является основой любого косметического средства проходит тщательную очистку, кстати аппарат по очистке воды, который используется компанией "Мэри Кэй" стоит как самолет "Боинг 747" и еще примерно столько же машина для смешивания ингредиентов, которая делает столько оборотов в минуту или в секунду, что у косметички, которая сама месит свой крем не только руки отвалятся, но и миксер моментально сгорит. А о российской воде даже не буду и писать.

В век высоких технологий нужно пользоваться продуктами этих технологий, ну не живем же мы в землянках и не считаем на счетах, дети уже и не знают, что такое логарифмическая линейка, да и зачем она нужна, если есть компьютер и калькулятор.

Но что касается косметики - "огород круглый год", что только себе на лицо не наложат: и мясо, и овощи, и грязь.

Думаю, о дешевых парикмахерских стоит забыть. Все же при походе в салон есть вероятность, что результат будет, но не может же женщина каждый день ходить в салон, даже если она очень богата. Ведь за

кожей нужно ухаживать утром и вечером, ведь мы не ходим чистить зубы к стоматологу. Кто-то мне сейчас возразит - просто ты Консультант "Мэри Кэй" и поэтому так рассуждаешь. Конечно, и горжусь этим! А до "Мэри Кэй" я была клиенткой дорогих марок косметики и не понаслышке описала наши магазины, а еще я в прошлом хозяйка Имидж-студии, и насмотрелась на косметологов, которых, извините, "пачками" выпускали, после месячных курсов, какие-то непонятные фирмы.

А почему я горжусь тем, что я Консультант, потому что я почти 13 лет пользуюсь косметикой "Мэри Кэй". И когда мне что-то говорят, у меня есть самый весомый аргумент - я сама, мое лицо, тело, руки, Когда я слышу - вас там зомбируют, я все время думаю, ну как уговорили мою кожу оставаться молодой? И чего только я не слышала, каких только гадостей о фирме не говорили. Но если ты веришь в свой бизнес, то тебе даже немного жаль этих людей, ну нет у них своего мнения, или это мнение составлено из обрывков информации. На вопрос, заданный с сарказмом: - Ну чем "Мэри Кэй" лучше, - я отвечаю: «!Тем, что ее можно попробовать».

И я хочу вернуться к началу статьи: важно не увидеть на картинке, не прочитать на самом красивом сайте, не по словам подруги, а понять по собственным ощущениям.

Коллеги, дорогие! Умоляю, вернитесь к основам. Эксклюзив от "Мэри Кэй" - это класс, Даже у самой красивой баночки, с самым волшебным содержимым нет ног, чтобы дойти до клиента, нет голоса, чтобы рассказать о себе. Консультант - это 6-ой этап пятиэтапной системы, 6-ой элемент, если хотите, и без этого элемента бизнес остановится. С экранов телевизоров, со страниц журналов на женщин сваливается такое количество рекламы, что современные дети разговаривают рекламными слоганами. Целые корпорации работают над тем, как манипулировать нашим сознанием, как теми крысами из сказки о Нильсе, идущим на звук рекламной дудочки.

И что вы решили, что с брошюрой "Образ" и страстным желанием "украсить жизнь женщины" вы можете составить конкуренцию этой машине по оболваниванию мозгов? Дорогие, ведь зная все это, Мэри Кэй создала свою фирму на других принципах, на торговой концепции "Попробуй, прежде чем купить", и формула успеха до удивления проста - регулярное проведение классов, где женщины не просто подбирают косметику, а окунаются в другой мир. Мир, в котором можно все попробовать (настаиваю, абсолютно все), где можно поплакаться на жизнь, поделиться радостью, где можно пошалить, расслабиться. Ведь наши женщины не расслабляются ни на минуту, посмотрите в "час пик" в транспорте, лица порой перекошены от напряжения. "Мэри Кэй" - это не только косметика, это нечто большее. А насколько большее - зависит от Консультанта.

Скажите, вам что больше нравится ходить в палатку на углу дома или в сверкающий супермаркет, где не только глаз радуется, а настроение поднимается? Где выбор такой, что глаза разбегаются, да и свежее все. Думаю, что вы женщина нормальная и выбираете качество и сервис. А ваша Сумка Консультанта напоминает блистающий супермаркет или магазин эпохи социализма, где кроме банок с морской капустой есть еще свежая, "несколько раз замороженная", морская капуста? Ну какой прибыли вы ожидаете, если по картинке в журнале рассказываете, чем пахнет лучший аромат 2006 года "Эффекшн"? Ну ведь, если нет семян, нет и урожая. Нет продукции - нет продаж. Представьте: вы приходите в супермаркет, а там на прилавках вместо продуктов - картинки из журналов, постеры и вы можете заказать, и вам через неделю принесут. Ну что здесь такого, хозяин магазина еще не очень верит в то, что его магазин будет приносить прибыль, еще не очень хорошо знает спрос покупателей, да он еще и не продавал ничего и никогда, он в себя не очень верит. А вы, как житель этого района, поддержите его, закажите по картинке, он будет рад. Смешно? Думаю не очень. От голода умереть или... Есть выход - иду в другой магазин, где хозяин понимает, что бизнес требует вложений и, что есть доля риска и, что можно не очень угадать с ассортиментом. Но спросите любого бизнесмена, занимающегося продажами, и он скажет, что без "лежака", так они называют неходовой товар, не обойтись - это закон рынка. А еще хороший хозяин понимает, что чем больше ассортимент и в большем количестве, тем выше вероятность возврата средств и хорошего заработка. И очень хорошо понимает успешный бизнесмен, что его бизнес, особенно в начале, как ребенок. Его нужно кормить, а он, извините, в ответ и срыгивает, и штанишки пачкает. Ведь не приходит же здравомыслящей маме в голову мысль: "Не буду кормить малыша, замучилась убирать за ним, одни проблемы, да еще и вонючий он такой." Ваш бизнес - это ваш малыш, его нужно кормить, учить, воспитывать и быть терпимой и терпеливой, и тогда вы увидите результат. Как, к сожалению, часто мне приходится слышать, что "Мэри Кэй" не такой уж и серьезный бизнес, не серьезный он у несерьезных или при несерьезном отношении. Расскажите о несерьезности нашим Национальным Лидерам, успешным Лидерам, Звездным консультантам. За годы с "Мэри Кэй" я нашла формулу больших доходов от продаж: чем больше ты хочешь зарабатывать, тем больше должен быть твой мини-склад. И если ты хочешь зарабатывать определенную сумму, то твой мини-склад должен быть, как минимум, в два раза больше суммы, которую ты хочешь

зарабатывать в месяц. И в этом деле чудес не бывает – пустой склад = пустой кошелек. Что мешает тебе создать свой склад? Ты боишься? Чего? Того, что не сможешь продать, значит, у тебя нет веры:

Вера №1 - в продукцию. Ты не веришь, что "Мэри Кэй" продается?! Хочешь выдать секрет - Королева по Личным продажам 2005 - 2006 годов продала за год продукции "Мэри Кэй" больше, чем на три миллиона рублей. А вот теперь расскажи ей, что продукция не продается. Ты права - Королева одна. А вот шмелей ежегодно получают сотни консультантов, а это значит, что за год они продали продукции на минимум 875000 рублей. Это 73000 рублей ежемесячно. А теперь походи и расскажи им, что клиентов нет.

Вера № 2 - в Компанию. Ты веришь, что косметика в принципе продается, но не очень доверяешь качеству "Мэри Кэй"?! Знаешь, в мире 500 миллионов клиентов. Думаешь, они все ошибаются или их загипнотизировали?

Вера № 3 - в себя. Это они могут, это они смелые, а я продавать не умею и не знаю, где клиентов брать. Ты в себя не веришь?! Допустим, что уже завтра я дам тебе список из 100 потенциальных клиентов (а я реально могу его дать) только у меня к тебе вопрос: а ты сможешь их качественно обслужить - провести класс по полному кругу, и сразу же предоставить выбранную ими продукцию?

И мы снова возвращаемся на исходные позиции: наличие продукции, пробников, да и еще к вопросу твоих знаний. Может быть, для начала (а начало бизнеса может случиться и через 10 лет работы) стоит пройти школу Консультанта, ходить на собрания Бизнес-Группы, на мероприятия Компании? Меня просто возбуждает возражение - а зачем мне учиться и ходить на собрания, я ведь для себя. А я для кого, для дяди что ли? Все до единой пришли в "Мэри Кэй" для себя. Но ведь нужно уважать себя, если вы хотите сами себя обслуживать, то как вы можете себе позволить, быть самой себе дилетантом. Ведь не пойдете же вы лечить зубы у бухгалтера или стричься у учителя. Так почему же вы решили, что косметический бизнес это игрушка. Имейте уважение к себе, ведь из-за непрофессиональных консультантов мы слышим всякую чушь о "Мэри Кэй". И не имеешь ты право говорить, что ничего не получается до тех пор, пока не пройдешь обучение и не проведешь десятки классов. И на вопрос: "где мне взять клиентов", я тебе не смогу ответить до тех пор, пока у тебя не будет знаний и продукции, потому что, если я скажу тебе где - ты их всех распугаешь своим непрофессионализмом и отсутствием ассортимента.

Так что, если пришла в бизнес - изволь подчиняться его законам. И еще, чуть не забыла, - свободный график предполагает, что ты сама выбираешь время, в которое ты будешь работать, а не то, что деньги будут платить за то, что ты здорово спланировала не работать. Помните, что 40 часов в неделю - это грань выживания. Миллионеры работают по 70-80 часов в неделю. Тот, кто работает до 40 часов, никогда не разбогатеет. Да, в "Мэри Кэй" со временем можно работать меньше, а получать больше: создание команды - уникальный актив, косметика имеет свойство заканчиваться, и клиенты вновь обращаются к вам и это уже не занимает много времени. А если ты на пути становления - делай выводы сама. И знаешь, если ты все еще не видишь возможности, я напоминаю, что с 16 июля нас ожидают новинки, а это возможность, которой ты воспользуешься или опять пропустишь, плюс ты можешь очень выгодно создать мини-склад, так как в августе тебя ждет 50% скидка, конечно если в июне и в июле ты разместишь заказ на 4 б.е. ежемесячно. И конечно, никто не вправе заставить тебя быть успешной, и может быть, ты даже не дочитала до этих слов. "Можно привести лошадь к водопою, но невозможно заставить ее пить" гласит народная мудрость.

Знай, что источник успеха в твоей жизни есть, а что ты с ним сделаешь: забросашь камнями или превратишь в реку, решать только тебе, потому что жизнь не раздает готовых решений, а дает только шансы.

Эльмира Васина Ведущий Лидер

Как бороться со страхами у новичков.

Страх – это темнота, чтобы развеять темноту не нужно махать кулаками и пытаться уничтожить ее другим способом. Нужно привести **Свет**.

Чтобы бороться со страхами консультанта новичка, нужно вызывать у него желание. Желание изменить свою жизнь к лучшему, Желание стать той женщиной о которой она мечтает. Желание быть победителем и зарабатывать деньги. Когда человек страстно желает чего-то достичь, это желание побеждает страх. И он не видит никаких препятствий на своем пути. А что нужно делать чтобы вызвать желание у новичка?

1. Пригласить новичка на вечер награждения, где она может увидеть награждение лучших новичков, звездных консультантов. Она мысленно себя представляет вместо одного из успешных консультантов, которые 2-3 месяца назад тоже были новичками.

2. После школы новичка мы вместе с новичками составляем карту мечты. Когда новичок вырезает картинки, клеит их на свою карту, пишет свои цели, она начинает верить в то, что пишет. И ее желания превращаются в цели.

3. Мотивировать новичка на выполнение программы "Жемчужины успеха". Пусть у него будет небольшая, но команда. С командой гораздо увереннее работать. И консультант чувствует, что у него появляется ответственность перед командой, перед бизнес партнерами. Она чувствует себя маленьким лидером своей маленькой группы. Она знает что, должна быть примером для них.

4. Идеально если новичок бывшая Хозяйка классов. Хозяйки классов почти профессиональные консультанты, они будут повторять вас. Они увидели, как вы проводите классы и зарабатываете реальные деньги. Но бывает, что новичок еще не побывала на классе, в этом случае проводить класс с ней и с ее знакомыми, сделать ее Хозяйкой класса. Пригласить ее на открытые классы проведенные вами. Пригласить ее на свои классы, проведенные с вашими клиентами.

Недавно читала в журнале, как орлы учат летать своих птенцов. Орлы строят высоко в горах свои гнезда, основу лепят из глины, а верхнюю часть складывают из прутьев. Они раскидывают прутья и швыряют орленка вниз. Он начинает падать, а орел летит над ним и наблюдает за полетом. Потом он берет его за шиворот и тащит наверх. Он это делает до тех пор, пока орленок не научится летать. А потом орел зовет орленка ввысь, и проверяет, летит ли малыш за ним.

То же самое происходит в нашем бизнесе. Очень многие приходят в бизнес, даже не имея представления об этом бизнесе. Основная задача Лидера - помочь новичку, когда тот начинает падать. И так будет продолжаться до тех пор, пока новичок не научится "расправлять крылья". И вторая задача - "лететь впереди", не подгоняя своего консультанта.

5. Верьте в новичков! Пусть новички почувствуют ваше доверие. Почаще повторите очень простую и любимую фразу Мэри Кэй "Ты это сможешь дорогая!"

6. Проводить тренинги "Имидж", "Золотое правило" и буквально "заставить" новичка чтобы она выучила Руководство консультанта. У меня в последний день "Школы новичка" новички сдают экзамен-тест. Сертификат получают только те, кто сдал экзамен, остальные готовятся и через неделю сдают экзамен заново. Есть 2 вещи которые дают бизнес леди уверенность : 1. Хорошая внешность - имидж, 2. Информационная готовность - "Зададут вопрос- готова ответить!"

7. И последний, очень важный пункт. Показать новичку свой путь, быть примером для новичка!

Эльнура Широнова Элитный Ведущий Лидер

Занятие Бизнес-план Программы продвижения к Лидерству

Прошла еще одна неделя нашей жизни и каждая из вас знает, чем эта неделя была хороша. Жизнь – это череда дел и действий, которые продвигают нас к новой жизни, новым событиям, новым урокам. То, что нас ожидает через месяц, год, 5 лет, напрямую зависит от того, что мы делали вчера и сегодня.

Плохая новость в том, что мы не знаем, что надо делать сегодня, чтобы на 100% быть уверенным в том, что будет с нами через 5 лет.

Хорошая новость в том, что нужно просто каждый день проживать максимально эффективно (быть сегодня максимально хорошей мамой, сестрой, женой, дочерью, Консультантом, Лидером и т.п.), и тогда через 5 лет можно ждать ЧУДЕС!

Как умудриться в один день быть хорошей во всех ролях, мы поговорим на следующем занятии. А сегодня речь пойдет о бизнесе.

Поднимите руку, у кого из вас есть бизнес? Из десяти человек, сидящих на занятии, никто руку не поднял. Были скептические улыбки, хихиканья и т.п. Самокритичность – это хорошо. Посмотрите сейчас на себя в зеркало, что у вас на лице написано?

Что такое бизнес?

В толковом терминологическом словаре сообщается, что: "бизнес - любой вид предпринимательской деятельности, приносящий доход; экономическая деятельность, дающая прибыль". То есть, если женщина шьет кому-то платье и получает за это деньги, - это бизнес. Если Консультант продала сегодня на 3 тысячи, то 1 тысяча – это прибыль, значит, у Консультанта – бизнес. Даже если ваш ребенок сегодня купил в магазине семечки за 10 рублей, а в школе детям продал за 15 рублей, он извлек прибыль в размере 5 рублей, и это тоже бизнес. Поэтому, вас можно поздравить! Все, сидящие здесь, и читающие этот материал, имеют бизнес! Для многих, сидящих на занятии, это было приятно и удивительно.

С подобным толкованием понятия "бизнес" можно полностью согласиться. Тем не менее отметим, что с ним тесно связаны понятия "бизнесмен" и "предприниматель".

На наш взгляд, разница между бизнесменом и предпринимателем заключается в том, что бизнесмен - субъект рыночных отношений (одно лицо или группа лиц), который занимается бизнесом, конкретным и уже функционирующим делом, ранее созданным для извлечения прибыли. Что касается предпринимателя (здесь имеется в виду не факт предпринимательства, зарегистрированный в налоговой инспекции, а само понятие – предпринимать что-либо, предприимчивость), то это субъект, организующий новое предпринимательское дело. Он прилагает особые усилия ради того, чтобы новое дело было успешным и приносило в будущем определенный доход. А поскольку организация нового дела требует серьезных вложений личного капитала, то предприниматель рискует либо полностью, либо частично его потерять. Однако, как только организованное дело начинает функционировать, предприниматель как бы переходит в новое качество: он становится бизнесменом. То есть, как только Консультант подписывает Договор с Компанией «Мэри Кэй», она считается предпринимателем, как только она начинает получать доход, окупив вложенные средства, так сразу начинает называться бизнесвумен.

Подумайте сейчас, кто из вас предприниматель, а кто уже бизнесвумен. Плохая новость в том, что большинство ничего не считают, и не имеют понятия о том, в каком состоянии находится их дело: окупилась вложенные средства или нет еще. Есть уже доход или нет еще. Прибыль от продажи – это одно, а доход в целом от бизнеса – это другое. Хорошая новость в том, что этому можно научиться и всегда можно начать «сначала».

Бизнес по своей природе многолик. Можно четко указать основные сферы функционирования бизнеса: производственный бизнес (производство товаров, выполнение работ, оказание услуг), коммерческий бизнес и финансовый бизнес.

Производственный бизнес реализуется в рамках конкретных производственных структур (в основном в рамках негосударственных предприятий), выполняющих в обществе особо важную функцию. Они производят материальные и духовные блага, которыми пользуются как физические лица (потребительские товары), так и юридические лица (средства производства). Например, производство обуви, продуктов питания, одежды, станков, машин и т.п. Таким образом, производственный бизнес является базисом, фундаментом, на котором строится и поддерживается на определенном уровне развития всё общество. **Без бизнеса этой категории цивилизованная жизнь вообще невозможна.**

И надо быть сильно умным, чтобы такой бизнес делать. Надо иметь специальность такую, чтобы разбираться в этом производстве, да еще и в бизнесе разбираться надо. Лично я со своим медицинским образованием точно никакого производства не сделаю.

Коммерческий бизнес может быть реализован через соответствующие коммерческие организации. К ним относятся торговые учреждения - магазины, ларьки, торговые палатки, товарные биржи и т.п. Сферой их основной коммерческой деятельности является купля и продажа различных товаров и услуг. К коммерческому бизнесу относится закупочно-посредническая деятельность многочисленных организаций, покупающих товары у товаропроизводителей, а продающих их торговым учреждениям и извлекающих при этом свою прибыль. Чем больше посредников между товаропроизводителями и торговыми организациями, тем дороже приобретаемые потребителями товары. Без коммерческого бизнеса не может существовать производственный бизнес, так как производимые товары надо продавать. Раньше существовал так называемый госзаказ, а теперь его нет. Раньше любую, даже плохую продукцию, продавали через государственные магазины (другого товара не было), а теперь требуются представители коммерческого бизнеса, которые закупают произведенный товар, сами его прорекламируют и продадут. Консультанты по красоте тоже работают в сфере коммерческого бизнеса.

Финансовый бизнес - особая, самостоятельная сфера коммерческого бизнеса, в которой продается и покупается специфический товар - деньги, иностранная валюта, ценные бумаги (акции, векселя, облигации и пр.).

Предприятия бизнеса по масштабам и размерам осуществляемых основных технологических операций могут быть крупными, средними и малыми. Отнесение бизнеса к той или иной категории в основном базируется на численности людей, занятых в бизнесе.

Так, к малому бизнесу обычно относят структуры с численностью работающих, не превышающей 100 человек. Консультант по красоте - это малый бизнес.

Предприятия среднего бизнеса имеют численность работников от 100 до 500 человек. Лидер Бизнес-Группы - это малый или средний бизнес (в зависимости от количества человек в Бизнес-Группе). А предприятия крупного бизнеса - более 500 человек. Национальный Лидер - это крупный бизнес.

Сам по себе бизнес без широко разветвленной инфраструктуры существовать не может. Под инфраструктурой бизнеса следует понимать совокупность предприятий, организаций и учреждений, которые, функционируя совместно, обслуживают бизнес, оказывая ему те или иные платные услуги, обеспечивают его необходимыми средствами производства, транспортом, связью, информацией, кредитными ресурсами, рабочей силой, рекламой, консультациями и т.п. Именно благодаря наличию необходимой инфраструктуры современный бизнес приобрел цивилизованные формы, в которых каждый его элемент специализируется на выполнении определенных функций, чем обеспечивается высокая производительность труда и в сфере самого бизнеса, и в сфере предприятий инфраструктуры.

Далее на занятии было дано задание: одна группа консультантов работала над тем, как открыть конфетный магазин, чтобы он приносил доход, а другая группа консультантов думала над тем, как открыть Салон красоты. Если у вас, читающих, есть желание подумать над этим, отвлекитесь от чтения на 30-50 минут, и устройте мозговой штурм. У наших групп на это ушло 35 минут со спорами, но до конца группы задание не выполнили.

Первые выводы, которые мы сделали до того, как выслушать группы:

Для того, чтобы открыть новое дело, нужно время, чтобы подумать, просчитать, увидеть картинку своего будущего бизнеса в подробностях и мельчайших деталях. Сделать это надо не в голове, а на бумаге. По-другому это называется - написать бизнес-план.

Мы увидели, что группы пошли разным путем. Одна группа сначала составила бизнес-план, а потом уже посчитала, сколько денег надо для его осуществления. Вторая группа составляла бизнес-план, исходя из того, что у них уже есть определенная сумма, на эту сумму они и рассчитывали. На мой взгляд, первый вариант лучше. По крайней мере, для человека, который впервые открывает бизнес. Не так много есть людей, у которых вдруг завалились пара-тройка миллионов, которые надо пристроить в дело. Но, все-таки, и этот план имеет право на жизнь.

Когда группы подготовились, мы выслушали их, и оказалось, что, несмотря на то, что бизнесы были разные, схема оказалась одинакова. Эту схему мы здесь приводим:



Порядок действий	Подробности	Конфетный магазин и салон красоты
Пишем бизнес-план и продумываем конкурентные преимущества нашего бизнеса	Вначале бизнес-плана надо решить -почему люди пойдут именно ко мне? Ведь есть масса кондитерских магазинов и салонов красоты. Чем мой магазин или салон будет лучше, интереснее, особеннее других? Чем я буду привлекать людей?	Решили, что будет кондитерский салон (а не магазин), где все конфеты можно попробовать за чашкой вкусного чая, а по выходным – детские праздники. Салон красоты – есть и экономзал и VIP, с разными входами.
Решаем, какую торговую марку будем продвигать и продавать.	Это тоже может быть конкурентным преимуществом	Кондитерский салон выбрал несколько фабрик. Салон красоты сосредоточился сначала на одной (допустим, Велла)
Находим поставщика товара, который мы будем продавать	Лучше, чтобы это был производитель, так как нам будет максимально дешево закупать.	
Заключаем Договор с поставщиком	Здесь надо будет согласиться на условия, которые предложит производитель (например, объем и периодичность закупок, оформление зала и тп.)	
Ищем помещение для работы (покупаем или аренда)	Надо просчитать, какого размера оно должно быть, где оно должно быть	
Ищем помещение для склада (если в рабочем помещении товар не входит)	Салону красоты это не надо, а кондитерскому – может понадобиться.	
Закупаем у поставщика товар для выставки	Товар, который лежит или стоит на витрине, выгорает, портится, поэтому продаже уже не подлежит. Значит, надо это считать издержками, заложить это в расход.	Объяснить «на пальцах», что мы продаем – сложно. Лучше, если есть выставка.
Закупаем товар для продажи	Если на выставке товар есть, а в продаже – нет, это раздражает покупателя. Если вы – единственный в городе продающий эту торговую марку, возможно, покупатели подождут, когда вы закажете. Или купят у других другую торговую марку.	Наличие товара – это конкурентное преимущество. Представим, в салоне красоты – « у Веллы есть прекрасный шампунь, как раз для ваших волос. Если вы сегодня оплатите, то через 2 недели мы вам его продадим». Абсурд!
Закупаем оборудование (витрины, упаковка, специализированное оборудование)	Это необходимость. Это тоже вложение в бизнес.	Оборудование часто предлагают производители, можно купить у них, или самостоятельно.
Продумываем рекламу до открытия и после открытия	И это вложение в бизнес. Реклама должна соответствовать торговой марке, один стиль. Главный закон рекламы – повторяемость и регулярность.	Кроме привычной рекламы на ТВ, радио, в журналах и газетах, группы решили, что лучшая реклама – это сарафанное радио, когда те, кто воспользовался услугами и понравилось, рассказывают другим.
Оформляем помещение для работы	Оно должно соответствовать тому же стилю, той же торговой марке.	
Продумываем и покупаем униформу для сотрудников	Тоже в соответствии с торговой маркой. Вспомните, МТС какого цвета? А СБЕРБАНК?	Униформа – это то, что запоминается. У людей создается единый образ салона и людей в салоне.
Набираем персонал	Персонал можно набирать с нуля, а можно опытный. Можно пригласить из других заведений, но надо знать, чем привлечь (что есть у вас такое, чего нет у них?)	Везде есть плюсы и минусы. С нуля – много возни и обучения, НО то, что будут знать, именно то, что нужно. Опыт – обучения меньше, но человек привносит с собой то, чему он научился в др.месте, необязательно это вам понравится. Из других заведений – а где гарантия, что такой человек не убежит от вас к другому, кто пообещает больше?

Порядок действий	Подробности	Конфетный магазин и салон красоты
Обдумываем, кто будет нашим клиентом, исходя из конкурентных преимуществ	Есть люди, любящие ресторанный пищу, а есть, обожающие фаст-фуд. Процвetaют и рестораны, и макдональдсы.	В Салоне красоты думали и студентах, и о VIP-клиентах – разная реклама, разные цены и т.п. Если знаешь, кто твой клиент, соответственно строишь политику своего бизнеса. Если в конфетном салоне упор на детей, то и праздники придуманы, и оформлении должно быть соответствующее и пр.
Подсчитываем сумму стартового капитала, исходя из задумок, вносим коррективы, если надо.	Без комментариев.	
Назначаем дату открытия,	В связи с этой датой строится и рекламная компания.	
Подготавливаем сценарий открытия	Приглашаем специалистов для написания сценария.	
оповещаем об этом всех знакомых, чтобы они оповестили своих знакомых	Наши знакомые станут самыми лучшими рекламными агентами	
После открытия анализируем, как оно прошло, составляем план дальнейших действий	Сколько было народу, что получилось, а что надо сделать лучше в следующий раз? Если никто не пришел (не дай, Бог!), как дальше строить рекламную политику и т.п.	
Работаем, не покладая рук, с постоянным контролем и анализом ситуации	Ежедневно – сколько товара продано, сколько осталось, что дозаказать и т.п.	
Занимаемся обучением личным и обучением персонала	(чтобы быть конкурентноспособной). Надо, чтобы сотрудники знали товар, как лучше его презентовать, как работать с клиентами, как выходить из конфликтных ситуаций, каков товар у конкурентов и т.п.	
Получаем первый доход	Радуемся и устраиваем маленький праздник!	
Увеличиваем объем продаж, а значит, количество персонала	Когда увеличивается объем продаж, имеющиеся сотрудники не справляются с потоком посетителей, поэтому надо набирать новых сотрудников. С ними проще, так они обучаются на рабочем месте, рядом с теми, кто уже умеет работать. Хотя теоретические занятия для них никто не отменяет. Просто их обучение происходит быстрее, благодаря тому, что рядом с ними сеть наставники.	
Принимаем решение об открытии нового дочернего предприятия	Группы решили, что когда мы сделали себе имя, когда нас уже знают в нашем бизнесе и в городе, мы можем открывать новые точки.	
Находим директора для нового предприятия	Директора можно взять в Центре занятости, а можно взять и своего лучшего сотрудника.	Выбираем из персонала наиболее способного, наиболее грамотного, наиболее самостоятельного и назначаем директором дочернего подразделения
Как только это предприятие укрепится, открываем новое.	Здесь все зависит от успешности вашего имеющегося уже предприятия – головного. Если оно великолепно и стремительно развивается, можно открывать не одно, а два или три дочерних предприятия. И если ваши доходы и качество персонала позволяют «оголить» на время головное предприятие (убрать 2-3-4 сотрудников для развития новых).	



Вот так замечательно мы поработали на занятии. Мне даже стало страшновато, а не потеряем ли мы наших Консультантов? Не уйдут ли они в другой бизнес? ☺ Ведь они теперь специалисты по составлению бизнес-планов.

На этом занятие не закончилось. Мы обнаружили, что и конфетный салон, и салон красоты развиваются по одному сценарию. Мы решили посмотреть, а наш бизнес – в «Мэри Кэй» - также развивается или иначе?

Порядок действий	Подробности	«Мэри Кэй»
Пишем бизнес-план и продумываем конкурентные преимущества нашего бизнеса	Вначале бизнес-плана надо решить почему люди пойдут именно ко мне? Ведь есть масса конфетных магазинов и салонов красоты. Чем мой магазин или салон будет лучше, интереснее, особеннее других? Чем я буду привлекать людей?	К сожалению, мы не пишем бизнес-план, когда принимаем решение стать Консультантом. А надо бы... Потому что : а чем я, как Консультант по красоте, буду лучше других? Что более интересное, особенное я смогу дать своим клиентам? Возникли бы эти вопросы, родились бы ответы, и дальше бы все могло быть не так, как сейчас.
Решаем, какую торговую марку будем продвигать и продавать.	Это тоже может быть конкурентным преимуществом	Наша торговая марка «Мэри Кэй» - 46 лет на мировом рынке, со своими заводами, более 20 лет является №1 в Америке. Что может быть лучше?
Находим поставщика товара, который мы будем продавать	Лучше, чтобы это был производитель, так как нам будет максимально дешево закупать.	«Мэри Кэй» - Компания прямых продаж, поэтому нам ничего искать не надо, «Мэри Кэй» и есть производитель.
Заключаем Договор с поставщиком	Здесь надо будет согласиться на условия, которые предложит производитель (например, объем и периодичность закупок, оформление зала и тп.)	Договор купли-продажи и есть Договор, где мы соглашаемся работать на тех условиях, что там написаны. Есть и приложение: «Правовые аспекты» называется. Все расписано до мелочей.
Ищем помещение для работы (покупаем или аренда)	Надо просчитать, какого размера оно должно быть, где оно должно быть	Можно решить, что будем проводить классы дома у себя, или дома у клиента. Надо сразу продумать: если у меня дома, то где, как будет выглядеть этот уголок, где люди будут чувствовать себя, как на сеансе красоты. Если это у нее: как оформить у нее уголок, чтобы люди чувствовали себя не где-нибудь, а на классе по красоте? Есть вариант: арендовать офис для проведения классов (можно в паре с другими консультантами, а еще лучше – со своими бизнес-партнерами).
Ищем помещение для склада (если в рабочем помещении товар не входит)	Салону красоты это не надо, а конфетному – может понадобиться.	Нам это не надо, т.к. склад у нас дома находится (так в Правовых Аспектах рекомендуется).
Закупаем у поставщика товар для выставки	Товар, который лежит или стоит на витрине, выгорает, портится, поэтому к продаже уже не подлежит. Значит, надо это считать издержками, заложить это в расход.	Объяснить «на пальцах», что мы продаем – сложно. Лучше, если есть выставка. В нашем случае – пробники. Посчитайте, сколько надо пробников и на какую сумму. И как должны выглядеть пробники? Если учесть, что это – НАША ВЫСТАВКА? На выставке все самое красивое, самое лучшее...
Закупаем товар для продажи	Если на выставке товар есть, а в продаже – нет, это раздражает покупателя. Если вы – единственный в городе продающий эту торговую марку, возможно, покупатели подождут, когда вы закажете. Или купят у других другую торговую марку.	Наличие товара – это конкурентное преимущество. Представим: «Ооо! Я хочу этот крем! Он так приятно лежит на коже! И инструкция к нему такая содержательная – я чувствую, как он мне нужен!» А ВЫ: «Через 2 недели». Уйдет человек. К другому.
Закупаем оборудование (витрины, упаковка, специализированное оборудование)	Это необходимость. Это тоже вложение в бизнес. Оборудование часто предлагают производители, можно купить у них, или самостоятельно.	У нас это продукция по 2 секции: зеркала, одноразовые предметы, палетка для определения цвета тон.крема. В магазине покупаем салфетки, косметические диски, ватные палочки...

Порядок действий	Подробности	«Мэри Кэй»
Продумываем рекламу до открытия и после открытия	И это вложение в бизнес. Реклама должна соответствовать торговой марке, один стиль. Главный закон рекламы – повторяемость и регулярность. Кроме привычной рекламы на ТВ, радио, в журналах и газетах, группы решили, что лучшая реклама – это сарафанное радио, когда те, кто воспользовался услугами и понравилось, рассказывают другим.	У нас компания продумала всю рекламу. Есть она и на ТВ, и на радио, и в журналах. Есть полиграфическая продукция – в одном стиле. Наша задача – обеспечить регулярность и повторяемость раздачи полигр.продукции, и организовать лично для себя сарафанное радио.
Оформляем помещение для работы	Оно должно соответствовать тому же стилю, той же торговой марке.	На тренинге «Класс по уходу за кожей» об этом подробно говорится. Были?
Продумываем и закупаем униформу для сотрудников	Тоже в соответствии с торговой маркой. Вспомните, МТС какого цвета? А СБЕРБАНК? Униформа – это то, что запоминается. У людей создается единый образ салона и людей в салоне.	У нас рекомендуется – деловой костюм, значок. У вас это есть?
Набираем персонал	Персонал можно набирать с нуля, а можно опытный. Можно пригласить из других заведений, но надо знать, чем привлечь (что есть у вас такое, чего нет у них?) Везде есть плюсы и минусы. С нуля – много возни и обучения, НО то, что будут знать, именно то, что нужно. Опыт – обучения меньше, но человек приносит с собой то, чему он научился в др.месте, необязательно это вам понравится. Из других заведений – а где гарантия, что такой человек не убежит от вас к другому, кто пообещает больше?	Что значит – персонал в нашем случае? Это бизнес-партнеры. Надо написать список «100», который будет вам поставлять «персонал» после того, как вы проведете с ними собеседование. Помните, как с вами проводили собеседование, когда вы устраивались на какую-нибудь работу? Вам рассказали, что требуется от вас, какие у них условия работы и оплаты, и вы приняли решение. Также в «Мэри Кэй» на бизнес-интервью. Приглашаете на встречу, где расскажете о бизнесе, который ведете сами, о компании, с которой ведете этот бизнес, расскажете о условиях работы и оплаты труда, и она примет решение, хочет ли она начать такой же бизнес.
Обдумываем, кто будет нашим клиентом, исходя из конкурентных преимуществ	Есть люди, любящие ресторанный пищу, а есть, обожающие фаст-фуд. Процветают и рестораны, и макдональдсы. В Салоне красоты думали и студентах, и о VIP-клиентах – разная реклама, разные цены и т.п. Если знаешь, кто твой клиент, соответственно строишь политику своего бизнеса. Если в кондитерском салоне упор на детей, то и праздники придуманы, и оформлении должно быть соответствующее и пр.	Здесь мы тоже составляем Список «100». Он может быть как поименным, так и категорийным: студенты, учителя, врачи, бухгалтера и т.п. Что будем предлагать студентам? «Велосити» и декор. Бухгалтерам, учителям, врачам - Барх.ручки (руки страдают от мела, от бумаг, о дезинфицир.средств). И так далее. Важно написать список, чтобы представить – с кем будет работа.
Подсчитываем сумму стартового капитала, исходя из задумок, вносим коррективы, если надо.	Без комментариев.	Как бы то ни было, сумма будет меньше в десятки и сотни раз, чем в любом другом бизнесе. И все же: посчитайте. Для бизнеса 4 тысяч недостаточно. Если вы вот так все выложите вашему будущему бизнес-партнеру, она поймет, для чего ей деньги нужны, и найдет не 4 тысячи, а 40.
Назначаем дату открытия,	В связи с этой датой строится и рекламная компания.	А вы помните дату открытия вашего бизнеса? Как это было? Много людей, шары, торт, красная ленточка? Не было? А помните, как вас приглашали на Дебют новичка с гостями, а вы не пришли?



Порядок действий	Подробности	«Мэри Кэй»
Подготавливаем сценарий открытия	Приглашаем специалистов для написания сценария.	Сценарии существуют для открытия бизнеса кулуарно, дома. А есть Дебют новичка, где собираются 5-10 консультантов со своим гостями, есть шары, торт и красная (розовая) ленточка, есть гости, которым представляют этот бизнес, эти услуги, эту продукцию. А потом уж включается сарафанное радио! Хотите? Скажите мне об этом! Сделать это никогда не поздно!
Оповещаем об этом всех знакомых, чтобы они оповестили своих знакомых	Наши знакомые станут самыми лучшими рекламными агентами	Да, от вас зависит, сколько гостей будет на открытии вашего бизнеса. Есть сценарий, есть ведущий (ваш Организатор или Лидер), но если не будет гостей...
После открытия анализируем, как оно прошло, составляем план дальнейших действий	Сколько было народу, что получилось, а что надо сделать лучше в следующий раз? Если никто не пришел (не дай, Бог!), как дальше строить рекламную политику и т.п.	И нам надо проанализировать. И наметить дальнейший план. Сколько дано рекомендаций? Какие классы дальше будем проводить? Когда? Как? Когда обучение будет?
Работаем, не покладая рук, с постоянным контролем и анализом ситуации	Ежедневно – сколько товара продано, сколько осталось, что дозаказать и т.п.	Ежедневно – сколько товара продано, сколько осталось, что дозаказать и т.п. Если сегодня ничего не продано, как действовать дальше?
Занимаемся обучением личным и обучением персонала	(чтобы быть конкурентноспособной). Надо, чтобы сотрудники знали товар, как лучше его презентовать, как работать с клиентами, как выходить из конфликтных ситуаций, каков товар у конкурентов и т.п.	Надо самой разбираться в продукции, знать ее, знать, как лучше его презентовать, как работать с клиентами, как с возражениями, как выходить из конфликтных ситуаций. Обучаться надо самой и обучать свой персонал. Пока сама учишься – у Организатора и Лидера, а потом – сама обучаешь.
Получаем первый доход	Радуетесь и устраиваете маленький праздник!	Радуетесь и устраиваете маленький праздник!
Увеличиваем объем продаж, а значит, количество персонала	Когда увеличивается объем продаж, имеющиеся сотрудники не справляются с потоком посетителей, поэтому надо набирать новых сотрудников. С ними проще, так они обучаются на рабочем месте, рядом с теми, кто уже умеет работать. Хотя теоретические занятия для них никто не отменяет. Просто их обучение происходит быстрее, благодаря тому, что рядом с ними сеть наставники.	Когда ваш объем продаж увеличится, вы увидите, что вы не можете объять необъятное. Женщин много, а вы – такая замечательная, особенная, с массой конкурентных преимуществ – одна. Надо увеличивать кол-во бизнес-партнеров, которые будут обучаться, глядя на вас, плюс теория на занятиях у Лидера.
Принимаем решение об открытии нового дочернего предприятия	Группы решили, что когда мы сделали себе имя, когда нас уже знают в нашем бизнесе и в городе, мы можем открывать новые точки.	Когда ваше имя узнают в сфере вашего бизнеса? Когда вы станете Лидером Бизнес-Группы. Как у нас говорят? Бизнес-Группы Шагиной Евгении, Глухаревой Татьяны. Ты из какой Бизнес-Группы? Алены Распутиной. Значит, чтобы у вас было ИМЯ, надо создать бизнес-группу и выполнить Лидерскую программу. Потом, когда бизнес-группа «встала на ноги», принимаем решение о создании дочерней Бизнес-Группы.
Находим директора для нового предприятия	Директора можно взять в Центре занятости, а можно взять и своего лучшего сотрудника. Выбираем из персонала наиболее способного, наиболее грамотного, наиболее самостоятельного и назначаем директором дочернего подразделения	Нам из Центра занятости люди не нужны на роль Лидера. Мы выбираем из своей Бизнес-Группы – наиболее способную, наиболее самостоятельную, наиболее умеющую вести дело (Звезда в Красном, например, умеет и продавать и привлекать), и предлагаем ей создать свою Бизнес-Группу и выполнить Лидерскую Программу.

Порядок действий	Подробности	«Мэри Кэй»
Как только это предприятие укрепится, открываем новое.	Здесь все зависит от успешности вашего имеющегося уже предприятия – головного. Если оно великолепно и стремительно развивается, можно открывать не одно, а два или три дочерних предприятия. И если ваши доходы и качество персонала позволяют «оголить» на время головное предприятие (убрать 2-3-4 сотрудников для развития новых).	То есть мы можем выпускать по 1 дочерней Бизнес-Группе, а можем – сразу 2-3-4.
Получаем дивиденды.	В обычном бизнесе получаем прибыль. Есть известность в городе. Есть авторитет. Чтобы «засветиться» в местной прессе, платим деньги, чтобы фотографировать в «Дорогом удовольствии» (местный глянцевоый журнал) разместили. Покупаем себе подарки на заработанные деньги.	В нашем бизнесе получаем прибыль. Есть известность в городе. Есть авторитет. «Светимся» в журнале «Аплодисменты» (тираж 200 тысяч) бесплатно. Деньги зарабатываем, и чем больше – тем больше нам Компания подарков дарит. А заработанные деньги тратим на другие нужды.

Разберем Задачи:

Можно я заключу договор с поставщиком и куплю у него только то, что будет на витрине, а товар закупать пока не буду? Посмотрю, как люди на витрину будут реагировать.

А можно, я пока только «порассказываю» в городе, какие конфеты я собираюсь продавать. Они мне денег дадут заранее на конфеты, а потом я заключу договор с поставщиком, получу конфеты и отдам тем, кто мне денег дал?

А можно я пока только в городе «порассказываю», как здорово я умею стрижки делать, соберу у них предоплату, а через месяц, когда Салон красоты открою, я их подстригу?

Можно я буду у поставщика покупать товар 1 раз в полгода?

А где я буду брать клиентов? Для конфетного магазина и Салона красоты?

А можно я товар выложу, а сама дверь закрою, кому надо – постучат?

Ой, вы знаете, в понедельник, среду и пятницу у меня фитнес, поэтому магазин в эти дни не работает.

Я дала рекламу по телевизору один раз, когда открывалась, три месяца уже прошло, а народ не идет. Что делать?

А говорят, в ваших конфетах есть специальные добавки типа наркотиков, если ваши конфеты ешь, к ним привыкаешь; потом, когда есть перестаешь, желудок скукоживается, губы синеют. И вот губы с желудком в порядке только тогда, когда ваши конфеты ешь. Так говорят...

А говорят, что к вашим конфетам привыкаешь. Когда денег не будет на них, покупать не смогу и будет мне плохо. Что мне делать?

У нас 4 раза в год проводятся специальные мероприятия для салонов красоты, там бывает обучение, общение с коллегами (для обмена опытом), отдых. Но я на них не езжу. Потому что как раз в это время случается день рождения у подружки, или у меня критические дни, или купальника для бассейна нету, или вообще – я не знаю, буду ли я жива к тому времени. Да и вообще – денег нет на эти мероприятия.

Денег мало конфетный бизнес приносит. Надо попросить у производителя больше скидку. Им то что, у них вон какой объем продаж – на всю Россию! У них не убудет. А я тут пластаюсь всяко-разно, надо за фитнес платить, бензин дорогой, ребенку за 5 секций – очень дорого, сама тушенку есть не могу – изжога, только свежую телятину мой желудок переваривает. Короче, денег не хватает. И своих работников я так красиво уговариваю, чтоб они лучше продавали, а они... Выход один: вы можете урезать свой доход, тем самым повысить мой. Ну можете же, правда?

Чего вы ко мне пристааете? Откуда я знаю, какие конфеты какого вкуса? Их тут 100 сортов – я их что все пробовать должна?

Откуда я знаю, как будет смотреться эта стрижка? Я же не могу знать все 100 существующих стрижек. Давайте я вам сделаю эту стрижку за 1500 рублей. Вот и посмотрите, как она вам будет идти.

Ответьте на эти вопросы с позиции владелицы конфетного бизнеса (или любого другого), а потом с позиции бизнеса «Мэри Кэй». Это домашнее задание № 1.

Домашнее задание №2: составьте бизнес-план вашего бизнеса «Мэри Кэй». Представьте, что вы только что его задумали. Распишите его, согласно таблице, с написанием списков «100», с расчетом сумм стартового капитала, с указанием дат открытия вашего бизнеса (головного предприятия и дочерних). Сделайте 2 расчета – мажорный, то есть когда все идет как по маслу. И второй – минорный, то есть с учетом всевозможных обстоятельств (может быть, декрет, или еще какие-нибудь форсмажорные обстоятельства), которые замедляют красивое развитие бизнеса. При этом, очень вас прошу, сначала думайте, как бы я поступила, если бы у меня был конфетный магазин, потом замените в предложении слова «персонал» на «бизнес-партнеры» и т.п., то есть их терминологию – на нашу. И у вас получится то, что надо.

Евгения Шагина Ведущий Лидер,
Татьяна Глухарева Лидер

Правильное планирование времени Лидера Бизнес Группы

Время — это то, чего не хватает всегда и всем. И не появилось ещё такого человека или устройства, которое могло бы остановить время, замедлить его ход. Однако все мечтают за одно, и то же время успевать делать в два раза больше дел. А это реально!

Для всех людей время движется с одинаковой скоростью, однако многие утверждают, что им не хватает времени. При этом некоторым удаётся за то же время успевать делать все свои дела и даже оставлять времени для отдыха. Чтобы времени всегда хватало и чтобы всегда успевать всё делать, необходимо правильно использовать время, то есть заниматься **планированием времени**.

Часто мы тратим время впустую, но нам очень трудно это признать. И дело не только в том, что согласиться с таким утверждением нелегко психологически. В большинстве случаев мы даже не осознаем, что это именно так. Но поразмыслив можно вспомнить случаи, когда мы:

- дважды возвращались домой из-за того, что забывали взять что-то из заказанной продукции, когда ездили к клиентке;
- выполняли только часть запланированного на день без видимой на то причины;
- удивлялись, как быстро пролетела лучшая половина дня — а мы ведь еще ничего не успели сделать;
- замечали, что список неотложных дел неуклонно растет;
- обнаруживали пополнение в списке «отложенного на потом»;
- не могли найти необходимый документ или вещь в нужный момент;

Составление списка из 6 важных дел — ключевой этап в самоорганизации. В этот перечень должны быть внесены приоритетные задачи, а также детальное описание их выполнения. Правильно составленный список — это половина пути к успеху.

Делегирование

Часто Лидер говорит себе: «Я лучше сделаю это сама, но буду знать, что задание будет выполнено в срок надлежащим образом».

Но если не делегировать работу среди других, то, в конце концов, можно попасть в замкнутый круг. Вы будете вынуждены взять на себя непосильную ответственность за выполнение работы, которая может быть выполнена другими. Но поскольку никто, кроме вас, не сумеет выполнить такие задания, что-то изменить будет очень сложно. Обучение других какому-нибудь делу, отнимающему у вас час в неделю, займет в общей сложности два или три часа. Если же вы не сделаете этого, то к концу года наберется около 50 часов, потраченных напрасно.

И с другой стороны, консультанты очень хотят быть похожи на успешного Лидера, они с удовольствием помогут вам в организации мероприятий, им нравится «работать как Лидер». Поручая им какие-то организационные дела, вы их мысленно готовите к Лидерству.

Анализ проведенного дня.

Вспомните, чем вы занимались в течение дня. Проанализируйте, какие из текущих дел «убивают» больше всего времени. Может быть, стоит изменить свои привычки и попробовать делать кое-что по-другому?

Например, если вечером вы разбросали по офису бумаги, то на следующий день дольше будете приводить документы в порядок, и искать какую-то бумагу займет у вас значительно больше времени.

Эффективное использование времени.

Определите, в какое время дня ваша продуктивность работы максимальна. Как правило, это утром. Например, у меня самый продуктивный отрезок времени - с 9 до 12 часов утра. Вставайте пораньше - и делайте самую черную работу, что есть на данный день. Вы и глазом не успеете моргнуть, как переделаете все, что до этого казалось не подъемным. Делайте самые сложные задачи в первую очередь, не откладывая их на потом.

Отдыхайте почаще.

Определите время отдыха и время работы. Если работы нет (и такое бывает) - отдыхайте, не сидите за компьютером в перечитывании чего-то ненужного, например гороскопа, писем счастья. Это убивает ваше время, совсем не расслабляя глаза. Глаза должны отдыхать.

Реализуйте продукцию только через классы. Не делайте скидки.

Это позволит вам продать продукцию в больших суммах. И не стоит бояться, что клиенты разбегутся. Да, часть из них уходят, но те, что останутся за счет нашего сервиса, будут давать как минимум те же прибыли, а вот работать Вы будете меньше.

Составьте планы

Долгосрочные планы (На Семинарский год), краткосрочные планы (на текущий квартал), ближайшие планы (на текущий месяц).

В завершение дня записывайте, что вы сделали:

Обучение консультантов- 1 час

Класс по красоте- 2 часа

Самообучение- 1,5 часа.

Бизнес интервью – 45 минут

Звонки- 2 часа....

По окончании месяца составьте 2 отчета:

1. Я - доход.

Обучение консультантов 12 часов = от 100 000 рублей (комиссионные вознаграждения Лидера)

Классы по красоте 16 часов = 48 000 рублей (8 классов x 2 часа,
на каждом классе доход от 6000 рублей)

Бизнес интервью 3 часа = 2900 рублей (4 бизнес-интервью x 45 минут,

4 новичка с заказом от 7 б.е,

комиссионные вознаграждения Главного Организатора дополнительно 2940 рублей)

2. Функция- количество потраченных часов.

Переговоры – 56 часов

Работа на компьютере – 30 часов

Обучение консультантов – 12 часов

Самообучение- 24 часа

Подобные отчеты позволяют определить наиболее выгодные дела и наиболее трудоемкие операции.

Попробуйте один месяц записывать то, что Вы делаете, и Вы будете немного удивлены результатами.

Например, окажется, что узкопрофессиональными функциями (теми, что отличают Вас от других), Вы занимаетесь меньше 50% рабочего времени.

Режим дня Лидера Бизнес-группы:

7:00- 9:00 Завтрак с семьей	18:00- 19:00 Звонки (каждый день)
9:00-12:00 - 2 раза в неделю Посещение оздоровительного центра	19:00- 20:00 Ужин с семьей
12:30-14:30 - Личный бизнес: Классы, работа с клиентами, бизнес-интервью	22:00-23:00 Работа на компьютере. Отчеты.
15:00-17:00 Работа с консультантами Собрания, обучение, мотивация. (4 дня в неделю)	1-2 раза в месяц общее мероприятие для укрепления командного духа.
17:00-18:00 Самообучение	Выходные дни посвящаем себе и семье!

Эльнура Ширинова Элитный Ведущий Лидер

Представление компании

Все началось с Мечты.

В сентябре 1963 года, вложив свой опыт, свое видение и все свои сбережения – 5000 \$, заручившись поддержкой своего 20-тилетнего сына Ричарда и обучив 9 независимых консультантов по красоте, Мэри Кэй Эш открыла свою компанию. Секрет успеха Мэри Кэй был прост. Бизнес-план был построен на золотом правиле: «Относитесь к людям так, как вы бы хотели, чтобы относились к вам» и на вере в то, что женщины способны и должны воплотить в жизнь свои мечты. Почему же женщины выбирают карьеру в Мэри Кэй: миссией компании является – улучшать жизнь женщин во всем мире; система приоритетов компании – вера, семья, карьера.

Вот несколько преимуществ, которые получают женщины, начав свою карьеру с нашей компанией.

- ✓ у вас нет начальника, вы сами себе босс;
- ✓ вы можете сами составлять свой график работы;
- ✓ вы можете больше проводить время с семьей и друзьями;
- ✓ вы устанавливаете дружеские отношения с клиентами и консультантами;
- ✓ вы получаете признание за хорошую работу и т.д.

Более подробно об этом Вы узнаете на Бизнес-интервью.

Вы знаете, почему наша косметическая продукция завоевала доверие миллионов женщин во всем мире:

1.Безопасность средств – наша главная задача. Ежегодно руководство “Мэри Кэй” выделяет на исследования миллионы долларов и проводит более 300 тысяч тестов, чтобы гарантировать высочайшие стандарты безопасности, качества и эффективности продукции компании.

2.Опытные эксперты тестируют не только каждый ингредиент в отдельности, но и готовое средство. Тестирование проводится специалистами в таких областях, как токсикология, фармакология, микробиология, химия и биохимия.

3.Любое решение по тому или иному средству основывается на научных фактах, а не на мнении. Каждый ингредиент не применяется до тех пор, пока тестирование не подтвердит его безопасность и эффективность.

4.Производство всех средств по уходу за кожей и декоративной косметике контролируется государственными органами. «Мэри Кэй» считает своим долгом сделать больше, чем это требует закон, в том, что касается безопасности продукции для здоровья.

5.Более 15 лет «Мэри Кэй» не проводит тестирование косметических средств на животных.

Это о нашей продукции, а теперь о преимуществах, которые вы получаете, став клиенткой компании. Это прежде всего уникальный сервис, который известен и считается одним из лучших в мире. Именно это отличает компанию Мэр Кэй от других косметических компаний: - возможность попробовать продукцию перед покупкой, грамотный и индивидуальный подбор средств по уходу за кожей, обучающий подход к каждой клиентке и возможность заменить неподходящую продукцию.

В этом году наша компания отмечает 47 лет со дня основания в Америке и 17 лет со дня открытия филиала в России. В настоящее время филиалы компании открыты в 36 странах мира. Около 2 миллионов консультантов обслуживают клиенток на 5 континентах.

Компания Мэри Кэй занимает 1-ое место по продажам косметических средств в США.

Гостевая встреча «Новый Год без хлопот»

Действующие лица:

Обычная женщина, она же Королева – узнает на встрече (кандидатура есть)

Консультант по красоте, она же Волшебница – Ведущая этой части.

Феи волшебных средств «Мэри Кэй»:

1. Фея Идеальной СПА-процедуры (Лотоса и Бамбука, Красного чая и Инжира) – условно показывает процедуру с использованием необходимых тюбиков и флаконов, комментируя ее по сценарию (как стюардесса).
2. Фея упругой и подтянутой кожи (Антицеллюлитной системы) – также «наносит» кремы еще Обычной женщине.
3. Фея Бархатных ручек и Атласных пяточек (Система для рук) – также.
4. Фея Красивого Загара (Лосьон с эффектом легкого загара) – также.
5. Фея Загадочного Взгляда (Средства для глаз) – также.
6. Фея Очаровательной Улыбки (Система для губ) – также.
7. Фея Чудесных превращений (Антистрессовая программа) – также.
8. Фея Модного Образа (Макияж), она же Фея Красивого Загара, – наносит пудру Желтый Бриллиант, и как тени, добавляет блеск Золотые пайетки, и рассказывает о том, в чем встречать Новый Год.
9. Фея Молодости (Система Микродерма) – «наносит» средства Микродермы.
10. Фея Сказочных Ароматов (Ароматическая коллекция) – берет ароматы из корзины один за другим, предлагает будущей Королеве, и наносит тот, который она выберет..
11. Фея Безупречных Ноготков – просто появляется, быстро демонстрирует свой маникюр и педикюр со словами «Ну это Вы и сами знаете...».
12. Фея Чудесного Набора (Чудо-набор) – показывает полный уход за кожей..

Каждая Фея:

Подбирает соответствующий теме образ (аксессуарами, украшениями).

Артистично показывает, как применять средства, которые приносит сам.

Знает свой текст из сценария (инструкция по применению) – лучше выучить.

Рассказывает какой получается результат после применения данных средств и восхищается тем, какой стала Обычная Женщина.

Первый раз процедура делается подробно, последующие быстро - только пантомимой без инструкции, добавляя «Вы уже знаете эту процедуру?!».

Раздает всем гостям (Консультантам и клиентам) Волшебную инструкцию для своих средств.

Действие:

Ведущая открывает встречу и создает атмосферу приближения Нового Года.

Появляется Обычная Женщина со списком дел, читает его и хватается за голову.

Ведущая превращается в Волшебницу и приглашает Обычную Женщину в Мир «Мэри Кэй».

Появляются Феи удивительной косметики «Мэри Кэй».

...И ВОЛШЕБСТВО начинается!

Листается календарь Королевской Недели, и с каждым днем Обычная женщина все больше становится похожа на Королеву.

И наступает ПРАЗДНИК!

Марина Пашнева Ведущий Лидер

ВЕЧЕР В РОЗОВОМ

Это все, что имеет розовый цвет, напоминает о розе или имеет в составе экстракт розы:

Система «Таймвайз»

Система «Идеальное решение»

Интенсивно увлажняющий крем

Средство для снятия макияжа (Интригующий рассказ о танцующей капле)

Парфюмерная вода «МК Трибьют», «Бэла Белара» + Мерц.лосьон

Простые решения

Декор. Косметика розовой гаммы: Губная помада розовых оттенков - «Райский розовый», «Розовый свет», «Розовая дыня», Засушенная роза, Маджента..., Блески для губ – Розовый бриллиант, Чайная роза..., тени – Прозрачный розовый, Розовая дымка, Тутти-фрутти, Сахарная вата..., румяна – Розовый сапфир, Розовое Бизе, механические карандаши – Розовый, Темно-розовый, Малина...

Для оформления:

Живые или искусственные розы, розовые косметички, бантики, бусы, розовые упаковки

Розовые или малиновые детали в одежде Консультантов и гостей (предупредить заранее!)

Подобрать соответствующую песню, стихи

Розовые очки

Угощение: малиновый сок или морс, конфеты в ярких малиновых фантиках, мармелад, зефир

Что значит ощутить жизнь в розовом свете?

*Бледно - розовый блеск на губах, розовый нежный румянец...Ванна, благоухающая ароматом розы...
Доставьте себе удовольствие: посмотрите на мир через розовые очки, и вы увидите его в розовом свете!*

Розовый – цвет счастья, надежды и нежности. Именно розовой ленточкой перевязывали одеяло только что появившейся на свет малышки, и этот цвет сопровождает её на протяжении первых безоблачных лет жизни. Ведь по старинной легенде, девочки рождаются в сердце розовой розы. Несмотря на то, что с годами девочки перестают носить розовые бантики и носочки, розовый продолжает оставаться цветом Мечты.

Розовый цвет - олицетворение женственности. И об этом никогда не забывают известные Кутюрье и визажисты. Неудивительно, что розовый цвет сейчас царит на подиумах.

Розовый подходит всем, главное – подобрать выигрышный для вас оттенок!

Посмотрите на мир сквозь розовые очки! Вам нравится?

Немного истории.

Согласно греческой мифологии роза возникла из крови Адониса, бога плодородия. Древнегреческая поэтесса Сафо называла розу «королевой цветов», а императрица Клеопатра, спускаясь вниз по Нилу на корабле, приказывала гребцам натереться розовым маслом – прекрасный аромат оповещал всех о приближении знаменитой красавицы.

Розовая помада была «изобретена» Сарой **Бернар** еще в 1911 году. Эта яркая рыжеволосая актриса считала, что красный цвет делает ее вульгарной. Первая применила розовые тени Марлен Дитрих. На губах Мерилин Монро, помимо красного цвета, тоже всегда присутствовал розовый.

Она смешивала три помады: сначала накладывала открытый красный, поверх него – розовую помаду с голубоватым отливом, сверху – третий слой, помаду ярко-розового цвета. Всё это покрывал слой вазелина. Итог – ее губы переливались в лучах прожекторов, и от них не мог оторваться весь мир.

Аромат розы.

Роза является одним из наиболее ценных ингредиентов из-за ее стойкого и богатого аромата. Розовое масло входит в состав 46% мужской и 98% женской парфюмерии. Розовое масло очень популярно среди ароматерапевтов из-за его смягчающих, успокаивающих и укрепляющих свойств. Используется для снятия стресса, помогает при переутомлении. Розовое масло также очень полезно для чувствительной и немолодой кожи. Оно омолаживает кожу, регенерирует, разглаживает морщины, повышает эластичность и упругость кожи, нормализует работу сальных и потовых желез, устраняет воспаления, раздражения и шелушения. В лепестках розы много витамина С, а также витаминов А и В. Только следует помнить, что речь идет об эфирном масле, предназначенном для принятия ванн, или входящем в состав духов, или же косметических средств, его не следует наносить на кожу в чистом виде, так как оно может вызвать реакцию на коже.

Запах розы пробуждает утонченные ощущения. Считается, что люди, постоянно использующие масло розы, вызывают у окружающих симпатию с первого взгляда, поскольку обладают удивительной доброжелательностью.

В 1963 году Мэри Кэй впервые ввела розовый цвет в мир бизнеса. Она выбрала розовый как фирменный цвет Компании и цвет для формулы успеха женщины. **Вы никогда не задумывались, что ведет женщину к успеху?** В Компании МК это начинается с философии, основанной на признании успеха других людей и поощрении их достижений великолепными наградами – как, например, получение розового «Кадиллака». С момента учреждения этого приза в 1969 году уже тысячи женщин во всем мире стали обладателями этого легендарного символа успеха...

Роза – символ Компании. (короткий рассказ, слова Мэри Кэй о женщине, подобной на бутон розы...)

Психология цвета.

Психологи считают, что открытый розовый цвет любят носить женщины, которые хотят нравиться мужчинам и привлекать их внимание. Холодный розовый с серебристым предпочитают дамы, склонные к меланхолии. По мнению Карла Юнга, розовый цвет присутствует в туалете женщины и ее доме в том случае, если она довольна жизнью, а также, если она подсознательно хочет почувствовать себя маленькой девочкой.. Тест Люшера по цветам характеризует розовый как цвет скрытой сексуальности и авантюрного начала.

Провести Экспресс-макияж в розовых тонах.

Выбираем Леди в розовом

Полезные советы.

Розовые глаза. Многие женщины боятся использовать розовый цвет, потому что он может создать «эффект заплаканных глаз». Этого легко избежать, если поверх розового нанести

Тени телесного оттенка.

Губы. Розовый блеск смотрится красиво поверх практически любой помады (за исключением очень темных тонов). Это оптически увеличивает губы – **недаром розовая помада так долго царит в макияже.**

Розовые оттенки Дневного защитного жидкого крема «Слоновая кость 104, 204» и

«Бежевый 304,404» очень помогают освежить цвет лица женщине «элегантного» возраста.

Только имейте в виду: если цвет лица имеет оливковый оттенок, то их использование может дать эффект слишком накрашенного лица.

Вспомните Милу Йовович в фильме «Пятый элемент» – она практически **не накрашена**. Весь ее макияж – розовый блеск и розовые тени, оттеняющие уголки глаз. Настоящая девушка будущего!

Выбираем Леди в Розовом. (у кого больше предметов одежды розового цвета.) – в первой части гостевого вечера.

Завершение:

Преимущества клиента Компании «МК»

Почему еще лучше быть Независимым Консультантом по красоте.

Заполнение анкет, оформление заказов.

Лотерея среди всех, кто оформил заказ!

Вечер для клиентов «Голубая прохлада»

Продукция:

Система по уходу за кожей «Таймвайз» (летний вариант)

Обезжиренный увлажняющий гель

Гармония

«Таймвайз» - крем для тела

Аромат «Белара»

Помады холодных тонов

Блески: Прозрачный, Розовый бутон, Нежный, Тропический

Тени, румяна и карандаши холодных оттенков, тушь.

Для оформления:

шарфики,

голубые детали в одежде консультантов и гостей

Видеоролик о Беларе

Успокаивающая музыка



Угощение: сок, конфеты в голубых фантиках.

Начало.

Приветствие гостей. Подарить «Мгновения красоты» и прайс.

Ведущая:

Как быстро летит время! Уже середина лета. Лето в северном городе – это всегда поездка к морю, вы согласны? Кто не любит выезжать к морю? А кто из вас уже успел побаловать себя, кто вернулся из отпуска? Кто еще поедет?

В конце лета становится понятно, кто и как ухаживал за своей кожей. К сожалению, отдохнувший вид и красивый загар – далеко не единственные результаты отпуска. Кожа, загрубевшая на локтях и стопах и истончившаяся на лице, морщинки, сухость, обострение акне – все это нежелательные последствия воздействия солнечных лучей. Мы прекрасно знаем, что кожу от солнца надо защищать. Однако кроме защиты очень важен и уход за кожей сразу после загара.

Наш вечер мы назвали «Голубая прохлада». Как вы думаете, почему? Мы хотим подарить вам голубой прохладный оазис в разгар лета, чтобы вы отдохнули, расслабились и познакомились со средствами «Мэри Кэй», которые помогут не только сохранить вашу кожу молодой и свежей, но и подарить море удовольствия и неги.

Голубой, синий цвет – что он означает? (*готовит Консультант _____*)

Выбираем Леди «Гармония» (У кого больше предметов одежды голубого цвета). Приз – значок «Золотое сердце».

Система Таймвайз + Гель (*готовит Консультант _____*)

Гармония + крем для тела *готовит Консультант _____*)

Викторина – небольшие призы

Белара. Стихи. (*читает Консультант _____*)

Экспресс-макияж.

Новинки.

Завершение.

Может, о маске 3? Маска – препарат глубокого очищения. Она не только удаляет с кожи поверхностные загрязнения, но и освобождает поры. Основным ингредиентом масок глубокого очищения является каолин или любой другой вид глины. Он отлично впитывает жировые соединения с поверхности кожи. Но не стоит питать иллюзий, что любая глина может заменить косметическую маску. Глина сама по себе – поглощающее вещество, и не более того, и нет никакой гарантии, что, добытая, например, на дачном участке, она будет обладать лечебными или фармацевтическими свойствами. Напротив, она могла вобрать в себя какие угодно вредные продукты, выброшенные в почву, поэтому нанесение на лицо и тело глины неизвестного происхождения – дело небезопасное.

Другой важнейший компонент этой маски – кислоты или ферменты для химического пилинга. Третий обязательный компонент – это антисептические добавки, которые уничтожают бактерий, живущих в порах. Также здесь есть компоненты, регулирующие процесс салоотделения, и, наконец, питательные и увлажняющие вещества.

Возрастных ограничений для использования средств глубокого очищения практически нет – чем раньше человек начинает ухаживать за собой, тем лучше. Конечно, если у вас идеально гладкое лицо, применять их нет необходимости. Но для подростков с проблемной кожей такая косметика является настоящим спасением. В более зрелом возрасте маски глубокого очищения незаменимы, поскольку кроме своих функций они еще обладают способностью многократно усиливать эффективность других косметических средств. Регулярное применение домашних средств глубокого очищения поможет иметь ровный рельеф кожи и избавит от необходимости чистки в салоне.

Оформление заказов.

Угощение: Сок. Конфеты.

Лотерея среди всех, кто оформил заказ свыше 20 у.е. на чеке. Один подарок от каждого.

Выходят все выступающие. Почему мы работаем в МК?

«Представительница прекрасного пола, которая знает, что хорошо выглядит, излучает уверенность в себе. Она идет домой с высоко поднятой головой, и даже кажется, что ее походка отличается особой гордостью. Думаю, что подобное состояние сравнимо с восторгом, который мы испытываем после собственной выдающейся победы или достижения». Мэри Кэй Эш.

Стихи про Беларусь

Сила и женственность, нега и страсть,
Все, что дает нам волшебную власть,
В песнях воспето недаром.

Яркие платья? Ведь дело не в них,
Мы обольщаем любимых своих
Запахом тонким Беларуси.

Вот что чудесный таит аромат:

Синие сумерки,
 звон серенад
 И переборы гитары,
Как романтический шепот в ночи –
Белара, Белара, Белара...

Стихи про «Гармонию»

Когда же вечер наступает,
Усталость нас одолевает,
А напряженье не дает уснуть,
Коллекция «Гармония» поможет отдохнуть.

Она на миг нас в небо унесет,
Затем в морские волны окунет,
И, гармоничны телом и душой,
Мы вновь детьми займемся и семьей.

Вечер для клиентов «Золотая осень»

Что взять:

Идеальное решение
Помады,Блески.
Тени, румяна и карандаши, тушь.
Сумка Делюкс, ключи от машины.
шарфики, белый шифон, мочалки синяя, желтая, отшелушивающие рукавички
Магнитофон и Успокаивающая музыка
конфеты на подносе, чековую книжку.

Начало.

Наш вечер мы назвали «Золотая осень». Наступил «бархатный сезон» - сентябрь, осень.. **Сентябрь – это особенный месяц: 13 сентября – ДР нашей Компании.** Может быть, не случайно наша Компания родилась в сентябре? И не случайно ее создала женщина, которая в далеком 1963 году вошла в пору «Золотой осени» своей жизни. Только в это удивительное время в тебе еще живут краски лета, ты полон энергии и оптимизма, необходимых для новых свершений. Мы хотим, чтобы вы отдохнули, расслабились и познакомились со средствами «Мэри Кэй», которые с наступлением осенних холодов помогут не только сохранить вашу кожу молодой и свежей, но и подарить море удовольствия и неги.

Приветствие гостей. Подарить подарки.

Тема – Золотая осень

Как быстро летит время! Осенью становится понятно, кто и как ухаживал за своей кожей летом. К сожалению, отдохнувший вид и красивый загар – далеко не единственные результаты отпуска. Кожа, загрубевшая на локтях и стопах и истончившаяся на лице, морщинки, сухость, обострение акне – все это нежелательные последствия воздействия солнечных лучей. Мы прекрасно знаем, что кожу от солнца надо защищать. Однако кроме защиты очень важен и уход за кожей сразу после загара.

Мы не будем слишком оригинальными, если вновь повторим, что в период смены сезона кожа особенно нуждается в уходе и защите.



Стихи про Таймвайз (готовит Консультант _____)

Система Таймвайз (готовит Консультант _____)

Система Идеальное Решение (готовит Консультант _____)

Сейчас, в сентябре-октябре кожа находится в состоянии стресса, виной которому период смены сезона. Добавьте сюда не самую лучшую воду, которую мы вынуждены пить, загрязненный воздух, постоянные информационные перегрузки, и сразу становится понятно, почему в организме, и в частности, на коже, начинают активно образовываться и накапливаться свободные радикалы – нестабильные молекулы, повреждающие клетки, что, как известно, приводит к преждевременному старению кожи. Мы часто замечаем, что к вечеру кожа выглядит не лучшим образом...

В подобной ситуации помогут средства, содержащие антиоксиданты и витамины. Антиоксидантами называются вещества, которые борются со свободными радикалами. Витамины улучшают состояние и внешний вид кожи, некоторые из них сами являются антиоксидантами – витамины А, Е.

Идеальное решение:

Идеально подходит для любого типа кожи благодаря уникальному составу.

Идеальна для любого возраста благодаря своей способности предотвращать увядание кожи.

Идеально просто в употреблении

Идеальное оформление.

Дневное решение защитит кожу в течение дня и снабдит ее необходимой энергией. Содержит витамин А и экстракты Бергамота, лимона, жасмина, лаванды, семян подсолнечника, календулы, кедра, липы, шалфея... Препятствует фотостарению и преждевременному старению кожи.

Далее – Ночное решение. Ночью кожа восстанавливается. В это время ей особенно необходимы витамины и питание. Внешний вид ночного решения завораживает буквально всех! В эти розовые гранулы в прозрачном геле заключены витамины С и Е. При прохождении через насосик флакона гранулы разрываются, и витамины проникают в кожу! Содержит уникальный комплекс аминокислот, которые отвечают за упругость и эластичность.

Растительные ингредиенты: оливковое масло, герань, дикая мята, масло пшеничных зародышей, примула, ромашка, черная смородина – оказывают восстанавливающее действие. К утру кожа выглядит отдохнувшей и свежей.

На что Вы можете рассчитывать, используя «Чудо-набор» ежедневно? Через 2 недели в коже восстановится баланс влаги – она станет гладкой, мягкой бархатистой. Через 8 недель Вы сможете получать максимальный результат, уделяя всего 5 минут в день! Чудо-набор предназначен для длительного непрерывного применения.

Как хочется красивой быть
И не подвластной времени велению.
И в этом Вам готовы послужить
«Таймвайз» и «Идеальное решение»!

Крем для век (готовит Консультант _____)

Пудра-защита ((готовит Консультант _____)

Викторина «Кто внимательно слушал?». Призы - конфетки

Крем ТВ для тела (готовит Консультант _____)

Мечта – Корепанова

Счастье – Овсянникова

Гармония – Некрылова

Сегодня – Горбачева

Экспресс-макияж. Клименко + Нерадовская

Завершение.

Сентябрь – это особенный месяц: 13 сентября – ДР нашей Компании. Оформление заказов. 13% оплачивает Консультант. Конфеты.

Лотерея среди всех, кто оформил заказ на чеке. Коробка конфет.

Сумка Делюкс и возможности. Участвуют все Консультанты.

Инна: Все мы знаем, что возможности построения карьеры с компанией «МК» уникальны и отлично подходят большинству женщин, и что возможности заработка, счастья и успехов в Компании поистине безграничны.

А где они, эти возможности, спросите вы? А все они находятся в этой Сумке Консультанта-новичка, которая знакома каждой из вас.

Все Консультанты говорят, что их жизнь изменилась в день покупки Сумки консультанта. Давайте посмотрим, какие возможности мы нашли в этой сумке?

Мы вынимаем предметы и рассказываем.

- *Ключи. Компания дает нам возможность стать авто-леди. Для меня раньше казалось, что я никогда не смогу купить себе автомобиль. Но в июне 2001 года я купила сразу 2 автомобиля!*

Возможно, в ваших Сумках или рукавах от Красных Пиджаков есть нечто подобное. Может, просто еще не достали? Может, ваши гости посмотрят?

Мэри Кэй была замечательной женщиной. Она всей своей жизнью показала, как прекрасно можно совмещать роли жены, матери и бизнес-леди. Мы приглашаем вас в мир «Мэри Кэй», в мир, в котором сбываются мечты! В мир, в котором живут радость, любовь и счастье. Взгляните на мир через розовые очки, и пусть каждая из вас увидит свое прекрасное, счастливое будущее! Сделайте свою мечту реальностью, станьте тем, кем вам предназначено быть самой судьбой.

Вечер: «Лёд и пламя».

Продукция

«Эффекшн»

«Белара»

«Велосити» мужской

«Красный чай и инжир»

Декоративная косметика: Помада: Красное дерево, Сальса, Красный, карандаш для губ Красный и Шоколад, Малина, карандаш Индиго, тени Серебряная луна, Лагуна

Мыло Таимвайз (синие гранулы)

Оформление зала и столов соответствует теме.

Материалы Вечера:

Карточки Гостя.

Раздаточный материал

Конфеты: Красные прямоугольные или квадратные, синие – круглые или овальные.

Листы с нотами ароматов,

Подарки и Грамоты (веселые) для: Леди Активность, Леди Пламя, Леди Лед.

Большой Гранат

Знакомство:

Ведущие(Красная и Синяя) приветствуют гостей. Представляют друг друга и обмениваются конфетами: Красная угощает Синюю красной конфетой и наоборот.

Контраст холодного и тёплого можно считать самым «звучащим» среди других цветовых контрастов. Благо-даря ему открывается возможность с помощью цвета передать высшую музыку небесных сфер.

Ведущие раздают конфеты (красные тем, у кого аксессуары красные и синие тем, у кого аксессуары синие) и предлагают гостям познакомиться друг с другом или пообщаться. Выяснить Имя собеседницы, Круг увлечений и Планы на ближайшее будущее. Через 3 мин все представляют друг друга или представляют себя.

Сегодня Вы узнаете много интересного и важного о цвете вообще и о важности Синего и Красного в жизни в профессии Консультанта по красоте Компании «Мэри Кэй».

Нам предстоит выбрать из присутствующих: Леди Активность, Леди Лед и Леди пламя!

Психология цвета.

Все цвета создаются световыми волнами, которые представляют собой определённый род электро-магнитной энергии. Т.е цвет это ЭНЕРГИЯ. Хотим мы или нет, но воспринимаем цвет и цвет воздействует на нас.

Какими органами чувств вы воспринимаете цвет?

Глазами, мозгом, кожей (нервными рецепторами).

Вильгельм Оствальд в своей книге об основах цвета писал: «Опыт учит, что сочетания некоторых цветов приятны, другие неприятны или не вызывают эмоций. Возникает вопрос, что определяет это впечатление? Приятны те цвета, между которыми существует закономерная связь, т.е. порядок. Сочетания цветов, впечатление от которых нам приятно, мы называем гармоничными. Так что основной закон, можно бы было сформулировать так:

Гармония = Порядок.

Обратите внимание на лист в ваших руках. Вы видите цветовой круг. Как специалистам и профессионалам, работающим с цветом, вам необходимо знать, как соотносятся друг с другом разные цвета, как они взаимодействуют.

Ваше домашнее задание: раскрасить этот Круг и запомнить порядок расположения цветов. Сегодня наш вечер посвящен всего лишь двум цветам из великого множества.

Эти 2 цвета СИНИЙ и КРАСНЫЙ являются ОСНОВНЫМИ в цветовом спектре. Есть еще третий основной цвет. Какой это цвет, Вы знаете? Желтый.

Скажите, какие чувства, эмоции и ассоциации вызывает в вас цвет Красный?

Красный.

КРАСНЫЙ. Его обычно выбирают активные, сильные и физически здоровые люди. Они хотят получить от жизни все и быстро.. Это целеустремленные натуры, но в то же время вспыльчивые и агрессивные. Те, кого красный раздражает, чаще всего имеют комплекс неполноценности, страх перед ссорами, склонность к уединению.

Красный цвет на цветовом круге не имеет ни желтого, ни синеватого оттенка. Его мощную, неотразимую яркость нелегко затмить, но он чрезвычайно изменчив и легко принимает самые различные характеры.

Красно-оранжевый цвет плотен и непрозрачен, но так ярок, словно наполнен внутренним жаром. Теплота красного цвета повышается в красно-оранжевом до силы пламени.

Красно-оранжевый свет благотворно влияет на рост растений и усиливает деятельность органических функций. При правильном подборе контрастных цветов красно-оранжевый цвет становится выражением лихорадочной, воинственной страсти. Ассоциируясь с планетой Марс, красный цвет связан с представлениями о войнах и демонических мирах. И неслучайно одежда воинов была красно-оранжевой в знак их кровавого ремесла. Знамена революций были также окрашены в крас-но-оранжевый цвет. В этом цвете пылает жар страстной физической любви. Чистый красный цвет означает любовь духовную. Так, Шарнтон в своей картине «Коронация Марии» написал Бога-Отца и Сына в красных мантиях. В пурпурно-красном — цвете кардиналов — объединена светская и духовная власть. В противоположность жёлтому цвету красный имеет очень много модуляций, поскольку его можно варьировать в контрастах тёплого и холодного, притупления и яркости, света и темноты, не разрушая его красной цветовой основы. Красный цвет, от демонически мрачного оранжево-красного на чёрном фоне, до ангельски-нежного розового, может выражать все промежуточные градации ощущений царства подземного и небесного. Для него закрыт только путь к эстетически -духовному миру, прозрачному и воздушному, ибо там господствует синий цвет.

Итак, цвет Синий о чем вам сообщает, что вы чувствуете, когда представляете Синий?

Синий.

Цвет романтиков. В них живет ребенок, который верит в чудо. Чем насыщеннее цвет, тем «взрослее» личность. Любители СИНЕГО и ТЕМНОСИНЕГО – спокойные, уверенные в себе, самодостаточные натуры. Неприятен синий неуверенным в себе людям, стремящимся произвести впечатление.

Чистым синим цветом называют цвет, в котором нет ни желтоватых, ни красноватых оттенков. Если красный всегда активен, то синий всегда пассивен, если относиться к нему сточки зрения материального пространства. С точки зрения духовной нематериальности синий, наоборот, производит активное впечатление, красный цвет - пассивное. Всё заключается в «направлении взгляда».

Синий цвет всегда холодный, красный всегда тёплый. Синий цвет словно сжат и сосредоточен в себе, он интровертен. И если красный подчинён крови, то синий подчинён нервам. Люди, которые в своих субъективных цветовых предпочтениях тяготеют к синим тонам, в большинстве отличаются бледным цветом

лица и слабым кровообращением. Зато их нервная система выносливее. Синий цвет обладает мощью, подобной силам природы зимой, когда всё, скрытое в темноте и тишине, копит энергию для зарождения и роста. Синий всегда производит впечатление тени, а в зените своего великолепия стремится к темноте. Синий — это неуловимое ничто, которое всё же постоянно присутствует как прозрачная атмосфера. В земной атмосфере синий цвет разлит, начиная от светлейшей небесной лазури до глубочайшей синей черноты ночного неба. Синий привлекает нас трепетностью веры в бесконечную духовность. Для нас синий цвет - символ веры, как для китайцев он - символ бессмертия.

Синий, склонный по своей природе к выражению уединения, тихого смирения и глубокой веры, часто используется в картинах, изображающих Благовещение.

Компания "Мэри Кэй" предоставляет разнообразные возможности женщинам и мужчинам, производя потрясающие средства по уходу за кожей и парфюмерные композиции. У нас есть продукция, соответствующая теме нашего Вечера.

Немного о создании ароматов.

Объявляем конкурс на представление ароматов: Эффекшн, Белара и Велосити (на столах перечень составляющих каждого аромата, чистая бумага и ручки).

После представления ароматов, немного о декоративной косметике и о том, что представлено сегодня.

Объявляем конкурс на создание образа: Леди Пламя и Леди Лед.

Гости – участницы, консультанты помогают.

Рассказ об уходе за телом «Красный чай и инжир».

Присуждение титулов, вручение грамот и подарков.

Ведущие: Скажите, какой цвет получается при слиянии Синего и Красного? Фиолетовый!

Приглашаем самую Фиолетовую Леди для продолжения нашего вечера – Лидера БГ.....

Цвет и Форма

Тяжесть и непрозрачность красного цвета согласуется со статикой и тяжёлой формой квадрата. Квадрату соответствует красный цвет как цвет материи. В противоположность тяжёлому, напряжённому чувству движения, которое вызывает квадрат, движение для круга естественно, постоянно и создаёт чувство отдыха и ослабления напряжения. Круг — символ постоянно по-движной духовности. В древнем Китае планировка храмов строилась на основе круга, в то время как дворец земного императора возводился на основе квадратных форм. Непрерывному движению круга в области цвета соответствует синий цвет.

В целом можно сказать, что квадрат - это символ неподвижной материи, треугольник (соответствует ЖЕЛТОМУ), излучающий себя во все стороны, является знаком мысли, а круг — вечное движение духа.

Переверните Ваши листы и обратите внимание на эти две колонки: Синюю и Красную.

Послушайте: Однажды Райнер Мария Рильке спросил Родена: «Ува-жаемый мэтр, как идет ваш творческий процесс, когда вы только приступаете к созданию нового произведения?» Роден отвечал: «Сначала я испытываю сильнейшие чувства, желания, которые всё больше крепнут во мне и подталкивают к пластическому воплощению замысла. Затем я начинаю планировать и конструировать. Наконец, когда дело доходит до исполнения, я снова отдаюсь чувству, которое может заставить меня изменить мой первоначальный план». Всё заранее конструктивно рассчитанное не является в искусстве решающим. Интуитивное ощущение выше этого, ибо ведёт в царство иррационального и мета физического, неподчиненного никакому числу. Интеллектуально-конструктивное обдумывание замысла - это только та «повозка», которая доставляет нас к дверям новой реальности.

Как вы думаете, где в ответе Родена господствует цвет Синий, а где Красный?

Красный – Это конструктивность и планирование, то что можно описать математически.

Синий – это духовное начало и последующий творческий процесс – интуитивное движение.

Запишите в «синей» колонке ваши мечты и желания. В «красной» создайте конструктивный расчет, т.е. конкретные шаги и цифры для реализации, воплощения в жизнь вашей мечты.

Компания «Мэри Кэй» - это надежность и множество возможностей для каждой из нас!

Наша Компания создает все самое лучшее: Самая лучшая работа для женщин. Самые верные принципы, Замечательная продукция.....и Вы, сегодня здесь собравшиеся имеете разное отношение к Компании, и Вы – самые лучшие!

Сегодня я принесла для вас самое лучшее, что можно было найти в нашем городе – Самый большой, самый красный, самый сочный, самый крепкий фрукт – гранат.

Кожура – Компания, сотрудники, 46 лет бережного отношения Консультантам и защита принципов.

Красные Зерна – реальные возможности для людей, соприкасающихся с компанией и Женщин, нашедших здесь свою любимую работу и свой Путь.

Беря эти сочные зерна, говорите о том, какие Вы для себя возможности открыли, а какими еще только собираетесь воспользоваться?

Карьерный рост в Компании.

Завершение вечера.

Ведущие: Гостей просим заполнить Карточки гостя, Всех приглашаем посетить наш следующий Вечер – Оранжевый!

Вечер для клиентов «Оранжевое лето»

Продукция:

Система по уходу за кожей «Велосити»

Солнцезащитная коллекция (в т.ч. «Загар без солнца»)

Увлажнение-защита с SPF15

Система «Идеальное решение»

Коллекции «Счастье», «Сегодня»

Ароматы «Велосити», «Джорни»

Помады «Коралловая изморозь», «Золотой дождь», «Медная гора», «Мускусная дыня», Корректор цвета

Блески: Прозрачный, Сливочный, Миндальный

Тени, румяна и карандаши теплых оттенков, коричневая тушь.

Для оформления:

Апельсины, оранжевая мочалка-спонж, оранжевые косметички, шарфики, ленточки, искусственные цветы.

Оранжевые детали в одежде консультантов и гостей

Видеоролик о стиле Велосити и создании духов Велосити

Песня «Апельсиновый рай» (группа «Блестящие»)

Угощение: апельсиновый сок. Шоколадные конфеты в ярких оранжевых фантиках, апельсины.

Апельсины также можно использовать в качестве призов за участие в викторинах и других конкурсах.

Начало.

Приветствие гостей.

Почему летом кожа нуждается в особом уходе

Оранжевый цвет – что он означает? Энергия, улыбки, здоровье! Выбираем Леди «Оранжевое Солнце»!
(У кого больше предметов одежды оранжевого цвета)

Тема

Система Велосити (ролик)

Система «Идеальное решение»

Солнцезащитная коллекция (в т.ч. «Загар без солнца»)

Увлажнение-защита с SPF15

Уход за телом: Коллекции «Счастье», «Сегодня».

Ароматы «Велосити», «Джорни». Стихи.

Экспресс-макияж.

Конкурс предпочтений «Жаркие губы» (из 5 помад каждая клиентка выбирает самую-самую, объявляем Королеву предпочтений)

Завершение.

Почему хорошо быть клиентом Компании «Мэри Кэй», преимущества.

Почему еще лучше быть консультантом?

Заполнение анкет, оформление заказов.

Лотерея среди всех, кто оформил заказ свыше 300 рублей на чеке.

Стихи «Велосити» и «Джорни»

<p>Свободная, легкая, окрыленная, Идет походкой раскованной, И смотрят мужчины глазами влюбленными, И падают, очарованные! Она излучает улыбкой кристальной энергии киловатты, Она окутана флёром тайны и облаком аромата, Но кто так загадочна и переменчива? Если меня вы спросите, Отвечу: она – современная женщина в оранжевом солнце Велосити!</p>	<p>Как яркий цветок на зеленом газоне, Джорни, Как ветра глоток на гремящем перроне, Джорни, Как горные кручи в снежной короне, Джорни, Как солнечный лучик на детской ладони, Джорни! Рождение волны в океанском бездонье, Джорни, Цветенье весны на оттаявшем склоне, Джорни, Серебряный слиток межзвездных симфоний, Джорни, Любовный напиток в хрустальном флаконе – Джорни!</p>
---	--

Шоколадная вечеринка»

Цель: представить полную коллекцию парфюма от Мэри Кэй.

Вступительная речь ведущего:

Уважаемые гости! Мы очень рады видеть вас сегодня на нашей шоколадной вечеринке. Для Вас приготовлено сладкое угощение, ароматный кофе и чай. Угощайтесь, пожалуйста, не стесняйтесь, и располагайтесь удобнее на своих местах. Через 5 мин. Мы начнем наш вечер. Сдайте, пожалуйста, ваши отрывные талоны для беспроигрышной лотереи. (все наливают кофе-чай и рассаживаются) 5 мин

Представление Компании «Мэри Кэй» 3 мин

Конкурс «А у меня в косметичке» - все достают свои косметички, побеждает тот, у кого больше окажется продукции «Мэри Кэй» (подарок – шоколадка) 2 мин

Ведущий: Наша вечеринка названа шоколадной не случайно, шоколад как вы знаете, повышает настроение, создает некое ощущение счастья, поэтому у нас приготовлено шоколадное угощение. Создавать настроение и управлять нашими эмоциями способны запахи, так же как и шоколад, именно поэтому наш вечер посвящен парфюмерной коллекции от компании Мэри Кэй. Вам будут представлены женские и мужские ароматы, а также новинки. Еще Вас ожидают подарки и сюрприз.

А сейчас Вы узнаете, что же такое парфюм, на какие группы он делится и что такое аромат. Выступление (что такое парфюмерия). 5 мин.

Розыгрыш лотереи – 5 мин.

Представление «Джорни» - 5 мин

Представление « Велосити для нее» «Велосити для него». 5 мин

Розыгрыш лотереи –5 мин

Представление «Мэри Кэй Трибьют» и «Трибьют» 5 мин

Представление «Белла Беллара» - 5 мин

Розыгрыш лотереи – 5 мин

Представление «Белара», «МК интенсити» - 5 мин

Представление «Элиж», «Домен» - 5 мин

Розыгрыш лотереи –5 мин

Представление « Аффекшн» а 5 мин

Представление новых ароматов «Коттон», «Янтарь» - 5 мин

Розыгрыш лотереи (заключительный) –а 5 мин

Викторина, вручение подарочных сертификатов – 15 мин

Заполнение отзывов. 5 мин

Раздача приглашений на мастер-классы. 2 мин

Заключительное слово Ведущего. Дорогие гости, спасибо Вам за то, что Вы выбрали время и посетили сегодня нашу Шоколадную вечеринку. Мы будем очень рады увидеть Вас на нашей следующей вечеринке посвященной уходу за телом от компании Мэри Кэй, которая состоится в октябре. У вас есть возможность попробовать понравившийся аромат на своем теле, тестеры стоят на нашем презентационном столе, также вы можете прямо сейчас воспользоваться подарочным сертификатом и сделать заказ Вашему консультанту. Мы ждем ваших заказов. Желаем Вам хорошего настроения и удачи во всем. До новых встреч. 2 мин

Прием заказов у гостей. 15 мин

Общая продолжительность 1час 55мин с 18.30 до 20.30

Снять помещение.

Отпечатать билеты, раздать организаторам вечеринки для реализации.

Распределить между организаторами, кто какой аромат будет представлять на вечере.

Напечатать «Подарочные сертификаты» для викторины, отзывы, тестеры бумажные.

Купить чай, кофе, кофе в зернах, шоколадные угощения (Зефир в шоколаде, твикс, шоколадные конфеты, вафельный шоколадный торт и т.п.), одноразовые тарелки, ложки, чашки.

Каждый организатор подбирает одежду в стиле представляемого аромата, и подготавливает аксессуары для своего аромата на презентационный стол.

Подготовить музыкальное сопровождение.

Продумать дизайн помещения (шарики, свечи, плакаты с продукцией Мэри Кэй, цветы и т.п.)

Подготовить две украшенные коробки для лотереи (одна для билетов, другая для подарков)

Каждый консультант по количеству пришедших от него гостей готовит подарки для беспроигрышной лотереи (карандаши для глаз, бровей, губ, помады, блески для губ, тени, матир. салфетки, тушь, косметички и т.п.)

В течение подготовительной недели желательно провести репетицию представления ароматов, лучше, если консультант расскажет сам, не читая с листа.

В день вечеринки.

Украсить помещение.

Приготовить презентационный стол.

Расставить столы, угощение для гостей.

Пригласительный билет № _____

Уважаемый клиент!

Приглашаем Вас на «Шоколадную вечеринку» посвященную ароматам от Мэри Кэй.

Вас ждет знакомство с парфюмерной линией от компании Мэри Кэй, ароматный кофе, шоколад, конкурсы и подарки.

Мы ждем Вас по адресу: _____



Стоимость 50 руб.



отрывной талон на участие в лотерее № _____

Отзыв о «Шоколадной вечеринке»

Ф.И.О. _____

Ваш консультант: _____

Что Вам больше всего понравилось на вечеринке: _____

Какие ароматы Вас очаровали: _____

Какую парфюмерную воду от Мэри Кэй Вы бы хотели приобрести:----- _____

Хотели бы Вы побывать на вечеринке посвященной средствам по уходу за телом от Мэри Кэй в октябре: _____

Хотели бы Вы посетить мастер-класс по красоте, подробнее узнать и попробовать _____

Возрождение

Эту статью я назвала «Возрождение» не случайно. Потому что-то, о чем я расскажу, действительно помогло мне возродиться.

Начну сначала. Я стала Консультантом в сентябре 1995 года, а Лидером – в декабре 1996 года. Я обожала проводить классы и делала это с удовольствием. На собраниях Бизнес-группы было по 30-40-50 человек, не хватало стульев. Все было хорошо. Мы пережили 98-ой год. В 2000 году я стала Старшим Лидером. 2003-2004 Семинарский год был для меня богатым и успешным во всех отношениях – родился сын, три дочерних Бизнес-группы, первый Бриллиантовый Шмель в Круге Признания, автомобиль «Рено», статус Ведущего Лидера. Все было отлично.

Согласитесь, от Ведущего до Национального – рукой подать, всего две ступеньки! И я стала работать в этом направлении: «выращивать» дочерних Лидеров. «Рощу-рощу», а они не растут, точнее, растут, да уж очень медленно. Классы проводить некогда, бизнес-интервью – тоже, не до того – надо Лидеров растить. Да и в «Руководстве для Ведущих Лидеров» написано: когда в Бизнес-группе 200 человек, то классы можно проводить «время от времени». «Время от времени» случалось в лучшем случае один раз в месяц. Но все таки жаловаться было грех: 2006-2007 Семинарский год ознаменовался новой Автопрограммой, мы сделали «Форд-Мондео».

Меня поздравляли, но как-то мне было не по себе. Да, объемы были хорошие, стабильные, без надрыва, но чего-то не хватало. Чего? На собраниях – 5, в лучшем случае – 10 человек. Новички – есть, но на занятия не ходят, вроде как все – «прямые» клиенты, им вроде как – не надо на занятия и собрания ходить. У меня спрашивают: «Расскажи, как «Мондео» сделали!», а я говорю: «У меня застой. «Мондео» сам случился. Расскажите лучше, как из застоя выйти!». Меня многие не понимали: «Заелась!», и не понимают до сих пор. Но я точно знаю, что такая ситуация, как была у меня, существует у очень многих. Я думала, что все это результат бывшего кризиса, результат того, что у нас теперь много «прямых» клиентов. Но теперь, когда я начала выходить из своего застоя, я знаю, что дело в другом.

Все дело – в классах.

Не в продажах, а в классах! В красивых, грамотных, с ассортиментом пробников, с фотографированием, с вложением в это дело души... Правда, есть в моих классах один секрет. Я расскажу об этом. В общем, в августе я начала проводить Школы красоты «Фотостиль». Школа красоты – это цикл занятий, состоящий из 4 встреч. Четыре встречи – это четыре класса с фотографированием «до» и «после», пятая встреча – это вручение портфолио и рассказ о возможностях. Я веду сразу три Школы красоты: например, во вторник днем в 13.00, в среду вечером в 18.30, и в субботу днем – в 12.00. Когда я приглашаю на Школу, я предлагаю **три разных времени**, и удовлетворить можно любую потребность. Поэтому **отказов не бывает** вообще. Изготовление портфолио стоит денег. У нас это стоит 300 рублей (фотоальбом + 1520

фотографий). Фотографирую я сама, поэтому услуги фотографа оплачивать не нужно. Замечу сразу, что у меня хороший цифровой фотоаппарат с мощным телескопическим объективом, но можно использовать и обычный цифровик (мои Консультанты это делают и у них тоже получаются хорошие портфолио). О стоимости портфолио я сразу сообщаю и говорю, что деньги надо сдать на первом занятии и все сразу (на занятии я еще раз подчеркиваю, что деньги за портфолио, а не за занятия; важно, чтобы гости это понимали). **Когда деньги сданы**, пусть и небольшие, **женщина не пропускает** занятия. Я веду журнал, где фиксирую оплату.

Как я приглашаю на Школу красоты? Я говорю: «Наташа! Я приглашаю тебя на Школу красоты. Школа состоит из 5 встреч. Благодаря этой Школе ты шаг за шагом научишься делать себе макияж – естественный, классический, вечерний, узнаешь, какие оттенки из декоративной косметики тебе подходят, и главное – получишь портфолио с красивыми фотографиями. Школа красоты – бесплатно, портфолио стоит 300 рублей. На какое время тебя записать – вторник 13.00, среда 18.30 или суббота 12.00? Наташа, надо, чтобы ты посмотрела в свой ежедневник и зарезервировала 5 недель, потому что занятия, как и в обычной Школе, пропускать нельзя, иначе я не могу гарантировать тебе результат. Ты можешь сразу определить удобный для тебя день недели или тебе надо посоветоваться с семьей?»

Бывает, что нужно позвонить еще раз, но это и хорошо: женщина принимает решение взвешенно и тогда у вас не будет «прогульщиц». А это значит, что вы **зарезервировали сразу 4 класса и 1 бизнес-интервью**, которые **точно состоятся** и никуда не перенесутся!

Лично я приглашаю на Школу 2-3 женщины. Желающие участвовать Консультанты тоже приглашают по 1-2 гости. В субботу Школа красоты считается практическим занятием для новичков (которое следует сразу за теоретическим), поэтому новички на нем присутствуют тоже с гостьей, для начала – с одной.

Еще один плюс: я **одновременно** веду свой **личный бизнес** и **обучаю** Консультантов, как и учила Мэри Кэй. Независимо от того, будут Консультанты участвовать или нет, мое время не пропадает впустую – я работаю со своими клиентами.

Итак, темы занятий:

1. Подготовка кожи к макияжу. Подбор тонального крема.

Естественный макияж. Техника макияжа губ.

На первом занятии знакомимся все – фамилия, имя и то, что вы хотите, чтобы о вас знали в нашей группе. В начале занятия фотографируем всех в том виде, в котором они пришли, а потом – после умывания. На этом занятии подбираем систему для ухода за кожей (я на первом занятии всегда даю пятиэтапную систему, потому что маска всех приводит в восторг, а положительные эмоции нам нужны + дополнительная фотография всей группы в масках как зарождение командного духа).

Перед тем, как начать работать с лицом, конечно, делаем уход за руками.

Дальше я это занятие веду как обычный класс. Консультанты молча работают со своими гостями.

В конце занятия фотография с макияжем и домашнее задание: посчитать количество полученных комплиментов + повторять пройденный материал. Предупреждаем, чтобы на следующий день ждали звонка от Консультанта. После первого занятия я обзваниваю участвующих Консультантов (особенно, если это новичок), спрашиваю, как прошел разговор с гостьей и, если нужно, помогаю найти нужные слова, подбадриваю.

2. Классический макияж. Техника макияжа глаз.

3. Отработка навыков в технике макияжа глаз. Подбор цветовой гаммы.

4. Вечерний макияж.

5. Вручение портфолио. Представление возможностей.

Каждое занятие начинается с проверки домашнего задания. Здесь мы снова называем имена, смеемся, шутим, все это сплачивает и устанавливает доверительное общение. Далее моем руки с помощью системы по уходу за руками или системы по уходу за телом. На втором занятии готовим кожу к макияжу с помощью системы «Таймвайз» + пробуем уход за кожей вокруг глаз. На третьем – можно дополнительно попробовать Микродерму и уход за губами. А на четвертом – средство для губ «Таймвайз» и ароматы. В результате, после посещения Школы красоты наша гостья получает систематизированные знания и отработанные навыки, знакомится с большей частью ассортимента нашей косметики, привыкает к общению с Консультантом и понимает, что это не разовая встреча, а постоянное обслуживание и общение. Мы практически ничего не предлагаем гостям, то есть мы не делаем здесь классического завершения класса с предложением трех наборов (это многих смущает, особенно новичков), но гости **сами заказывают** продукцию!

Мы не работаем с возражениями типа «Мне это не идет», «Это не мой цвет», с такими возражениями работает портфолио. Гостья видит объективное подтверждение ее изменений, плюс другие гостьи, когда на пятой встрече смотрят ее портфолио, тоже восхищаются и хвалят ее фотографии. Нам **не нужно никого убеждать!**

Мы не просим рекомендации, что тоже бывает не просто делать в начале карьеры. Но гости, демонстрируя свои портфолио (проще говоря, хвастаясь своими красивыми фотографиями), **просят нас записать на Школу красоты своих знакомых!**

У меня запись на 2 месяца вперед. Теперь у нас нет необходимости уговаривать новичков ходить на занятия, они **сами хотят** этого. А придя на такое занятие, они, даже если и пришли заказывать косметику «для себя», понимают, в чем заключается работа Консультанта. Они видят, что эта работа востребована. Понимают, что эта работа и проста, и красива, и доходна.

Нам легко рекрутировать тех, кто был на Школе, так как они видят, в чем состоит наша работа.

Школа рекрутирует сама!

Сейчас у меня на субботней Школе красоты бывает по 25 человек. Сейчас я не могу сказать, что у меня период застоя. Я чувствую такой прилив сил и энергии, что мне хочется делиться им со всеми. А самое главное: все очень просто! Надо просто делать так, как учила Мэри Кэй: резервировать классы и проводить классы, а косметика продаст сама себя! Думаю, что и дочерние Лидеры вырастут сами, и тоже благодаря Школе красоты. Ведь у них будут сильные работающие Консультанты, а значит, сильные продающие и привлекающие команды.

Спасибо всем, кто натолкнул меня на мысль о Школе красоты с фотографиями. Рекомендую всем. Школа красоты – это и есть класс по полному кругу. Школа красоты – это мое возрождение.

Евгения Шагина Ведущий Лидер Бизнес-Группы

Почему люди покупают или творческое завершение сделок

Хосе Сильва: Люди покупают на эмоциях. Люди покупают по желанию. Когда вы знаете, чего действительно хочется потенциальному покупателю, и когда вы привязываете свой товар к его желанию, показывая ему, как **ваш товар поможет ему получить то, чего он желает**, он готов купить ваш товар. Он хочет достичь своей цели; он имеет благоприятный мысленный образ этой цели; мысленно он уже достиг этой цели; теперь вам пора отдать ее ему.

Урожай можно собрать, только вспахав и удобрив землю, посеяв семена и ухаживая за ними, пока они не пустят всходы, не расцветут и не принесут плоды. После всего этого вы можете собирать урожай. Это не трудно; плоды часто сами падают вам в руки.

Каждый может хорошо закрыть продажу, если хороший торговец сделает все необходимые приготовления. Поскольку все приготовления делаете вы сами, вы можете также и собирать урожай; вы можете стать человеком, для которого закрытие продажи - забава.

НЕ ПРОПУСТИТЕ МОМЕНТ ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛКИ

Если существует способ знать, когда завершать, знать, когда покупатель готов принять решение, вам, вероятно, хотелось бы узнать об этом поподробнее, не так ли?

Можно говорить слишком долго и пропустить окно возможности, которое открывается на короткое время во время продажи. Это называется "купить обратно". Это означает, что вы говорили слишком долго и утомили покупателя.

Покупатель вероятнее всего купит ваш товар, когда его эмоции достигают пика. Иногда это может случиться очень быстро, если он давно хотел купить это и ему не нужно долго слушать ваши объяснения, чтобы решиться купить это у вас. В других случаях требуется очень много времени, прежде чем покупатель будет наконец готов раскошелиться.

Как и в других важнейших ситуациях, когда вам нужно узнать что-то во время торга, все, что вам нужно сделать, чтобы получить ответ... это просто спросить: "Вы готовы купить?"

Разумеется, вы не станете употреблять этих слов, хотя они могли бы хорошо сделать свое дело. Обычно вы задаете вопрос, который именуется "пробным завершением".

При пробном завершении задается вопрос о какой-то мелкой детали. Когда покупатель отвечает, вы просто отыскиваете в его словах пароль или ключевое слово, которое подскажет вам, когда он решится купить ваш товар или услугу.

"Сколько этих предметов хватило бы, чтобы удовлетворить ваши потребности?" - Это пробное завершение.

Если они отвечают: "Я не знаю, нужно ли мне вообще это", значит, они еще не готовы купить. Вам следует вернуться назад и еще немного поработать. Задавая вопросы, вы можете выяснить, в чем кроется проблема. Вы выяснили, что им нужно? Достаточно ли они желают пользы для себя? Верят ли они, что ваш товар даст им искомую пользу? Задавайте вопросы и выслушивайте ответы, чтобы выяснить, в чем проблема.

С другой стороны, если они отвечают: "Мне нужно пять штук и еще одну про запас, на случай, если с одной из пяти что-то случится", - значит, они указывают на свою готовность купить. Теперь прорабатывайте детали: способ платежа, дату поставки и так далее.

"Ведь вы это ищете, не так ли?" - прекрасное пробное завершение. "Вам именно это нужно, не так ли?"

Пробное завершение усиливает решимость купить. "Вам это нравится, не так ли?" "Это имеет смысл, не так ли?"

Проведите некоторое время в альфа-уровне, вырабатывая различные варианты пробных завершений, которые вы могли бы использовать при продаже своего товара или услуги. А потом пользуйтесь ими.

БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ЗАВЕРШЕНИЮ

Когда вы получаете удовлетворительные ответы на пробные завершения, будьте готовы к самому завершению.

В этот момент вы можете задать прямой вопрос, который подведет вас к завершению или вскроет какие-то оставшиеся возражения.

"Основываясь на всем, что мы обсудили, я бы рекомендовал вам (даете свою рекомендацию). Что вы думаете?" Затем молчите. Ждите, когда заговорит потенциальный покупатель. Если вы заговорите первым, то все испортите.

Ваш потенциальный покупатель может сделать одно из двух:

1. Сказать вам, что он готов купить.

Если потенциальный покупатель хочет купить, доставайте формуляр заказа и оформляйте его.

2. Если покупатель начинает возражать, преодолите его возражения.

Если вы не хотите использовать эту сильную фразу, вот вам вопрос, который используется многими преподавателями метода Сильва и который вы можете адаптировать к своему товару или услуге:

"Если бы время и деньги не были проблемой, вам понравилась бы польза от этой программы?"

Если вы сделали свою работу правильно, раскрыв потребности покупателя и показав ему, как ваш товар или услуга отвечают его потребностям, он почти наверняка ответит "Да". Тут же приступайте к завершению продажи.

ВЫЯВЛЯЙТЕ СКРЫТЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ

Здесь стоит упомянуть, что люди не всегда высказывают вам свои возражения. Часто это является частью реакции "хватать или бежать"; когда они покупают ваш товар, они оказываются на новой для себя территории. Помните, что мы запрограммированы биологически быть бдительными и осторожными всякий раз, когда встречаемся с чем-то новым. Ваш потенциальный покупатель боится, что он может совершить ошибку. Если их возражения не преодолеть, они оправдают себя в том, что не купили - поменьше риска.

Вам платят за риск. Это ваша работа - иметь достаточно мужества и уверенности и безопасно вести их к решению, которое в каком-то отношении улучшит их жизнь.

Как вы можете знать, не скрывают ли они какие-то возражения? Иногда вы можете догадаться об этом, если нет никакой логической причины, почему они продолжают колебаться. Кроме того, вы можете почувствовать, что они прячут возражения.

Имея практику, вы будете не только чувствовать скрытые возражения, но сможете также выявлять, что это за возражения, с тем, чтобы потом задавать вопросы, которые легко и удобно выведут вашего покупателя из его сомнений. Тогда уже вы готовы завершать сделку.

НАИЛУЧШЕЕ ЗАВЕРШЕНИЕ

Большинство книг о торговле делят завершение сделок на категории. Это может делать книгу толще, но в реальности есть только одна важная категория: Предположительная.

Вы просто предполагаете, что человек покупает, и действуете соответственно. Говорите все, что вы говорите, и делайте все, что вы делаете, держа в уме мысль, что этот человек уже решил купить. Сделайте вид, что этот человек только что сказал вам: "Я беру это, что мы должны делать?"

Что бы вы на это сказали? Как бы вы вели себя? Каков был бы ваш следующий шаг? Вы бы спросили, куда отправлять покупку? Вы бы спросили, хотят они одну штуку или две? Ведите себя именно таким образом, когда подходит время завершать продажу, и вы придадите покупателю уверенности для принятия решения.

Чтобы легче применять предположительное завершение, сначала запрограммируйте это на мысленном экране. Пройдите всю презентацию вплоть до завершения продажи. Затем вообразите себя предполагающим, что покупатель согласится с вашим предложением; представьте, что он скажет, чтобы выразить свое согласие, и какие действия он предпримет, чтобы довести это до конца.

Потом при следующей продаже вызовите, просто вспомните образ, который вы создали и спроецировали на мысленный экран, и ожидайте, что так и случится. Если вы настроите свой разум, вы не можете потерпеть неудачу; вы добьетесь успеха. Вот как вы можете использовать свой разум, чтобы вызвать к жизни желаемые вами события.

ЕЩЕ О ТЕХНИКЕ ЗАВЕРШЕНИЯ СДЕЛОК

Есть несколько других приемов завершения продажи, которые вы можете использовать наряду с предположительным завершением:

1. Альтернативное предложение.

"Что было бы лучше для вас, иметь комбинированный аппарат или систему из компонентов?"

Иными словами, вы покупаете или покупаете? Вместо того, чтобы думать, покупать или не покупать, они думают, что покупать. Хорошее альтернативное предложение содержит кажущийся выбор, приводящий к одному и тому же исходу.

Покупать или покупать. Вы хотите так или так же? Купить или купить, вот в чем вопрос.

2. Мелкий нюанс.

"Вы хотите выгравировать здесь свое имя или возьмете так, как есть?"

"Вы хотите оплатить чеком или кредитной карточкой?", "Как вам лучше выписать квитанцию?"

Это и есть мелкие нюансы. Их можно лучше описать как мелкие детали, о которых придется позаботиться после того, как покупатель решится купить. Уточняя у покупателя детали, о которых обычно беспокоятся после совершения продажи, вы можете помочь ему сделать шаг вперед. Цель использования мелких нюансов в том, чтобы помочь покупателю выбрать правильную последовательность действий. Мелкие нюансы легки, просты и очень естественны. Решения по мелочам принимать гораздо легче. Не делайте из этого большое дело, и это хорошо вам послужит.

3. Поучение.

Что бы вы ответили покупателю, который сказал: "Ладно, я возьму это, что мы должны теперь делать?"

Вы могли бы сказать: "Хорошо, нам нужно только заполнить этот договор". "Просто выпишите чек на..."

Как мы уже говорили насчет предположительного завершения, очень легко "действовать так, словно" они уже решили купить.

И еще помните, в отношении завершения продаж людям не нравится, когда им говорят, что они должны делать или что они должны платить. Запомните это. Не говорите: "Вы должны заполнить этот бланк" или "Вы должны внести задаток в 50 долларов". Скажите вместо этого: "Давайте заполним этот бланк" или "Вы хотите использовать кредитную карточку или чек для задатка?"

О сущности понятий «лидер» и «лидерство»

Сущность понятия «лидер» и «лидерство» не всегда легко определить. На первый взгляд, то, что чаще всего позиционируется как лидерство, на самом деле является маскировкой значимости собственного «Я».

Чтобы помочь пролить свет на эту тему, доктор Стивен Кови, всемирно известный эксперт по лидерству и автор бестселлера «Семь навыков высокоэффективных людей», от всего сердца поделился своими знаниями на эксклюзивном интервью только для Национальных Лидеров Компании «Мэри Кэй».

Говоря о сущности лидерства, как бы Вы определили, кто такой лидер? **такой лидер?**

Стивен Кови: Я бы сказал, что сущность лидерства заключается в том, чтобы доносить до других их значимость и ценность, вдохновляя их тем самым видеть и развивать это в себе. Это достигается не только через нужные слова, но и через воздействие посредством личностных качеств на чувства человека, на его восприятие.

Как Вы считаете, много ли времени потребуется настоящему лидеру для того, чтобы завоевать авторитет у тех, кто его окружает? **считаете, много ли времени потребуется настоящему**

Стивен Кови: Не всегда. Я могу спросить любую аудиторию, добились бы они успеха частично или в значительной степени, если бы кто-то верил в них, когда они сами в себя не верили, и две трети аудитории поднимут руки. И тот, кто в них поверил, - это, обычно, лидер, который вел их в нужном направлении и показал им их значимость и ценность, что привело к внутренним изменениям людей, к другому эмоциональному настрою. Лидерство - это не формальный, а моральный авторитет, лидерство - это выбор, и каждый может к нему прийти. Лидерство - это желание и способность влиять.

Должна ли произойти какая-то трансформация во внутреннем состоянии лидера, прежде чем он или она поймет, что способен вести за собой? **способен вести за собой?**

Стивен Кови: Да, должна. Лидер зарабатывает свой авторитет, а не имеет его изначально. Лидерство - это путь, который выбрал тот, у кого есть моральный авторитет. А моральный авторитет возникает тогда, когда человек заслужил уважение других и сам уважает людей через служение им, а не будучи всего лишь в статусе формального руководителя.

Некоторые люди становятся лидерами раньше, другие позже. В чем заключается специфика становления нового лидера? **становления нового лидера?**

Стивен Кови: Обычно молодые лидеры очарованы своим положением и статусом, но они также и боятся своей власти. Они думают, что имеют право говорить, пытаясь показать другим свое положение, вместо того чтобы слушать людей. Но ключ к подтверждению лидерской позиции - в умении слушать. Однако вы должны сначала обрести свой собственный голос, прежде чем услышите голоса других людей. Опыт дает вам чувство уверенности в себе. Если у вас нет веры в свои способности, то вы лишь играете роль. Люди смогут различить неискренность в действиях и усилиях человека, который пытается играть роль, но не является, по сути, лидером. Когда новый лидер говорит: «Я делаю то, что люблю делать и то, что диктует мне совесть, я успешен в этом - я поступаю, исходя из потребностей человека, и посвящаю себя служению другим», то можно говорить о том, что этот лидер уверен в себе, а не пытается обрести уверенность, руководствуясь мнением других. Ведь когда Вы получаете уверенность, опираясь только лишь на мнение других, вы рискуете стать двуличным, не иметь внутренней целостности, или поступать вразрез с совестью. Когда такое случается, Вы подрываете свой моральный авторитет. Однако вы будете честным перед самим собой, если сможете признать: «Да, я тоже прилагаю усилия, я должен слушать вас, чтобы понять, что для вас важно, и как я смогу помочь». В этом и заключается сущность деятельности лидера.

Истинные лидеры - те, кто обладает моральным авторитетом, - часто теряют такие качества, как скромность?, **как скромность?**

Стивен Кови: Я так не думаю. Наоборот, истинные лидеры скромны, потому что их деятельность приобретает возрастающее значение для людей, которых они ведут за собой. Появляется чувство ответственности. Иначе лидер становится высокомерным и теряет свою сущность - ориентированность на других людей. Я скажу вам, что ничто не пускает карьеру человека под откос так, как высокомерие. Тоже самое и в отношении организации. Именно поэтому Компания «Мэри Кэй» имеет такой успех, - ведь вы слушаете клиента, не пренебрегаете его мнением. Фактически, лидеры должны относиться к своим людям так же, как они бы относились к своим самым прекрасным клиентам.

Говорят, когда человек нашел зеркало, он начал терять душу. Смирение – мать всех достоинств, смелость – отец, а целостность – ребенок. Суть в том, что у истинного лидера должен быть сформирован менталитет наставника, для которого является настоящим счастьем успех других.

Истинным отличительным признаком великого лидера является то, что его приемники становятся успешнее его самого.

Каково Ваше определение лидера, «почивающего на лаврах»? **го на лаврах»?**

Стивен Кови: Когда лидеры становятся высокомерными, они имеют тенденцию пользоваться силой своего положения. Но всякий раз, когда вы извлекаете выгоду только лишь из своего положения, вы становитесь слабее и слабее, потому что перестаете быть подлинным лидером. Вы также возвращаете слабость в других, потому что создаете формальную иерархию, которая предполагает поощрение за услужливость вышестоящему. Вы ослабляете свои отношения с людьми, потому что они тоже становятся формальными, ненастоящими, и это вынуждает людей «играть в игры».

В последнее время часто говорят о том, что сегодня в мире существует кризис лидерства. Верите ли Вы в это? **уществует кризис лидерства. Верите ли Вы в это?**

Стивен Кови: Да, верю. Я думаю, что большинство людей определяют лидерство как положение, которое занимает человек, а не как моральный авторитет. Я работаю с разными организациями, и, как правило, замечаю, что лидер является центром организации, ее основанием, но его влияние не распространяется на всю организацию в целом. Это формальный авторитет. Но если лидер обладает моральным авторитетом, то круг его влияния будет расти и расти, расширяя границы. Возьмите Махатму Ганди. Он никогда не занимал высоких постов, но заставил Англию считаться с позицией Индии и принес свободу 350 миллионам индусов. Сегодня в Индии 1, 2 миллиарда человек, и это самое большое демократическое государство в мире.

Какими еще лидерами Вы восхищаетесь? **еще лидерами Вы восхищаетесь?**

Стивен Кови: Я был с персональным визитом у Нельсона Манделы. Он заработал свой моральный авторитет, когда в течение 27 лет сидел в тюрьме. Можете себе представить? Тогда южноафриканский президент Деклерк знал, что система апартеида нарушает международное соглашение, но ничего не сделал, тем самым, открыв путь для Манделы, который впоследствии был выпущен из тюрьмы и избран президентом Южной Африки. Генерал Колин Пауэл был на инаугурации президента Манделы и сказал мне, что это был самый незабываемый по эмоциональному накалу момент в его жизни. Во время инаугурации Мандела спустился в зал по центру. Тюремщики, которые на протяжении многих лет издевались над ним в тюрьме, сидели в первом ряду. Мандела поклонился им, простил их и сказал: «Доброе утро, господа!» Это демонстрирует силу прощения и затем проявляется в коллективной совести людей. Поскольку, если вы нарушаете принцип справедливости или становитесь высокомерным, то это противоречит коллективной совести человечества, и люди рано или поздно потребуют изменения такой ситуации.

Правила Лидера

Для привлечения в свой бизнес новых людей, мы чаще всего обращаем внимание на круг наших знакомых, родственников и т.д.

Мы обращаемся к тем людям, которых, как нам представляется, мы хорошо знаем или знакомы.

И это правильно! Проще и приятнее строить коммуникацию с людьми, которых вы уже знаете.

На нашем пути встречаются самые разные люди и очень часто мы не очень близко знакомы. Но даже

Если в вашей БГ работают консультантами ваши близкие родственники, все равно надо соблюдать некоторые правила взаимоотношений.

Русский язык очень богат. И каждую мою фразу можно истолковывать по разному.

Моя цель предупредить вас от неправильных поступков и поведения. И только вы сами, в соответствии со своим пониманием, опытом, культурой и интуицией, примете правильное решение и установите добрые, честные, доверительные отношения со своими партнерами! Есть поговорка: Порядочность человека определяется по денежным взаиморасчетам.

ЗАПОМНИТЕ НАВСЕГДА: Народная мудрость гласит:: Если хочешь потерять друга - одолжи ему деньги.

Никогда не одалживайте людям деньги. Если вы готовы одолжить деньги, то это должно быть ровно столько, сколько вы готовы сегодня потерять навсегда!

Никогда не объясняйте причину, по которой вы не можете дать деньги. Умейте сказать простое слово **НЕТ.**

Если вы хотите помогать какому-то человеку, выясните, в чем он нуждается, и купите ему эту вещь или лично оплатите обучение, лечение и т.д.

В работе МК:

Не одалживайте деньги консультантам, не вступайте с ними в денежные взаимоотношения!

Не продавайте и не покупайте друг у друга вещи. Сходите в магазин и купите что вам надо!

Не одалживайте деньги Лидерам,

Не давайте деньги на покупку стартового набора.

Не давайте деньги на «закрытие месяца»

У нас в МК денежная работа. У правильных консультантов и Лидеров, всегда есть деньги! им никогда не придет в голову идея занимать у вас деньги! Они возьмут сумочку и пойдут проводить классы!

Мы взрослые люди, каждый за свою жизнь обрел круг очень близких родственников и друзей. Задумайтесь, почему именно у вас Лидера (или консультанта) просят займы деньги ?

Разве человек, который к вам обращается не нажил за свою жизнь близких родственников и друзей к которым можно обратиться в трудный час? Пусть каждый из его близких даст ей по 100 рублей, Вот и наберется нужная Сумма!.....

Лидеры, стройте деловые взаимоотношения. Никогда не устраивайте из бизнеса «кухню», разборки и женские сплетни... Не вступайте в споры, не давайте оценки и не переходите на личности и к упрекам !

Ведите себя достойно. Следите за собой: как и что вы говорите, как вы выглядите, думайте к чему могут привести **последствия ваших поступков!**

Держите дистанцию во взаимоотношениях.

Особенно думайте об этом, когда общаетесь с консультантами.

Не сближайтесь настолько, чтоб рассказывать интимные подробности из жизни своей семьи, совместные гулянья с употреблением спиртного, хождения по саунам и т.д.

И пожалуйста, не передергивайте смысл моих фраз, понимайте правильно. Если вы поехали на пикник с командой, и вместе купаетесь в речке – это нормально.

Если вы в статусе **Лидер**, приезжая в другой город **останавливайтесь в гостинице**, а не в квартире своего консультанта, потому что это выглядит непрофессионально!

Каждый человек «стоит» столько, сколько он зарабатывает.

Какой доход от работы в МК вы имеете в месяц? _____

Это и есть то, сколько вы «стоите» т.е. во что оценивается результат ваших усилий!

Если вы зарабатываете мало, то подумайте что необходимо изменить в вашей работе, чтоб зарабатывать больше!

Хорошая новость в том, что даже *мигающий* может начать ДЕЙСТВОВАТЬ и стать успешным Лидером!

Не тратьте свою единственную жизнь и время понапрасну:

на общение с *мигающими*

на общение с терминированными лидерами,

на общение с неуспешными людьми

не сидите в социальных сетях

не болтайте зря по телефону, следите, чтоб не крали ваше время.

не смотрите мыльные оперы, плохие новости, жестокости и всякую ерунду по TV. Не засоряйте свою голову рекламой и пустой ненужной информацией!

Ситуация: подруга два часа изливает душу по телефону, рассказ о ее проблемах... У вас отнимают время, вы не успеваете с ужином или обзвонить клиентов.

Быстро мысленно, Контрольный вопрос себе: что мне дает этот двух часовой разговор? Это полезно мне и моей семье?

Ваша реакция: извини дорогая ..., я сейчас очень занята, обсудим это в другой раз, целую!

Общайтесь только с успешными Лидерами.

больше читайте,

Обучайтесь, (работа с ПК, online, вождение авто, иностранный язык, тренинги, семинары...)

Самосовершенствуйтесь,

Заведите распорядок дня на неделю и не позволяйте разгильдяям и прочим обстоятельствам украсть ваше время.

Жесткий распорядок дня: подъем и отход ко сну в одно и тоже время, четкий **план работы на 8 часов в день** позволят вам все успевать и зарабатывать больше денег!

Запланируйте время на общение с детьми, семьей, на спорт и на личный отдых /восстановление и командировки.

Поверьте, что и NSD в эти предсеминарские дни имели множество обязанностей и забот. 26 сентября, при полном параде, мы еще продолжали обучение весь день! Так вот после окончания занятий все NSD восстанавливались в Москве в SPA салонах...

Во всем должно быть равновесие. Труд и отдых.

Подытожим:

Не одалживаем деньги. Держим дистанцию. Никакого панибратства, фамильярности. Поддерживаем деловые бизнес-отношения. Думаем, на что тратим свое время и жизнь. Общаемся с УСПЕШНЫМИ людьми.

Растите, меняйтесь, совершенствуйтесь.

Татьяна Каверзнева Старший Национальный Лидер

Гимн системе

Честно говоря, когда я пришла в «Мэри Кэй», я не сразу поняла, в чём заключается прелесть этой Компании и от чего зависит эффективность косметики «Мэри Кэй». В это время я просто знала, что «Мэри Кэй» - лучшая для меня Компания и лучшая косметика. Но всё-таки я человек, любящий докапываться до сути и мой любимый вопрос « А почему?». Почему косметика « Мэри Кэй» даёт быстрый результат, а другая косметика – нет? Почему Компания занимает первое место по продажам средств по уходу за кожей и декоративной косметики в Америке? Чем обусловлено? Вопросов было много, и я искала ответы. Теперь, я знаю, в чём секрет.

Секрет в системе! Для того, чтобы преуспеть нужна Система. Система во всём. Хотите, чтобы ваш уход за кожей был эффективным? Нужна система по уходу за кожей!! Хотите, чтобы ваш макияж был идеальным? Нужно знать Систему подбора макияжа! Хотите, чтобы класс по уходу за кожей не был сумбурным и заканчивается результативно? Нужно владеть Системой в проведении класса. Хотите, чтобы ваши новички были хорошо обучены? Нужна система обучения новичков.

Что такое СИСТЕМА? В энциклопедическом словаре написано, что «СИСТЕМА», в переводе с греческого, это целое, составленное из частей. Множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определённую целостность, единство. Если посмотреть вокруг, то мы обнаружим, что система есть везде. Например, система образования, система отсчёта, система воспитания и т.д. Мы часто ругаем какие-либо системы, говорим, например, что « система не работает». А почему система не работает? Да потому, что выпало какое-то звено из системы, кто-то на каком-то этапе не выполнил свою задачу и в результате «система пробуксовывает», нет единства частей, в итоге нет результата, ради которого система создавалась.

Давайте вернёмся к косметике. Почему некоторые клиенты довольны нашей косметикой, а некоторые – нет? Если вы проведёте маркетинговое исследование, то окажется, что недовольны косметикой те клиенты, у которых проходил сбой в системе: или они пользовались не полной системой по уходу за кожей (например, только увлажнением и защитой), или Консультант в работе с клиенткой не пользовалась системой звонков, писем, встреч (в результате клиентка осталась недовольна сервисом).

Давайте вспомним историю. Когда наша Компания только начала свою деятельность, было замечено, что не все клиентки делают перезаказы на средства по уходу за кожей. Было проведено маркетинговое исследование и выяснилось, что перезаказывали продукцию те клиентки, которые пользовались ВСЕЙ СИСТЕМОЙ по уходу за кожей, так как они видели результат применения косметики на своей коже. Те же, кто заказывает отдельные этапы из системы, не видели результата, конечно, были не довольны, а значит, не заказывали продукцию снова. Тогда Мэри Кэй Эш обратилась к Консультантам с просьбой не разбивать систему, т. к. это в первую очередь, сказывается на клиентах, а во вторых, влияет на репутацию Компании. Именно потому, что наша Компания продвигает системный подход к уходу за кожей, она и занимает первое место по продаже этих косметических средств. Делаем ВЫВОД: если вы хотите добиться успеха в каком-то деле, у вас должна быть система. Например, если говорить о нашей деятельности- Консультантов по красоте, то я бы систематизировала её таким образом:

Система поиска клиентов

- А. среди знакомых, родственников, знакомых родственников
- Б. На классе
- В. По рекомендациям
- Г. Метод активных презентаций
- Д. Холодные Контакты

Система работы с клиентам до класса

- А. Предварительное профилирование
- Б. Предварительное выяснение потребностей
- В. Предварительный положительный настрой на успешное проведение класса

Система проведения класса

- А. Вводная часть:
 - приветствие и рассказ о том, что здесь (на классе) будет происходить
 - Я – история
 - о Компании

Б. Основная часть

- основные интересные моменты по теме класса (например, характеристика типов кожи, или особенности кожи вокруг глаз, или о том, какими должны быть руки, чтобы их хотел поцеловать принц)
- о важности системы в уходе за кожей
- о косметических средствах, которые будут пробовать
- обучение пользованию косметическими средствами с пробой этих средств.

В. Завершение класса

групповое завершение класса

- три «да»
- предложение трёх наборов
- предложение трёх возможностей

индивидуальное завершение класса

- вопрос: « Какой из наборов вам понравился?»
- вопрос: «Каким из предложенных способов (три возможности) вы хотели бы воспользоваться, чтобы иметь такой набор косметики?»

4. Система работы с клиентом после класса

А. Система звонков

звонок на следующий день (количество комплиментов , ощущения сегодня, когда следующая встреча и по какой теме, сколько будет гостей)

звонки для приглашения на класс

звонки для приглашения на гостевой вечер

звонки для приглашения стать Хозяйкой класса

звонки для приглашения участвовать в конкурсе для клиентов

звонки для приглашения на собрания

звонки для приглашения на бизнес-интервью

Б. Система писем

письмо – благодарность после класса с перечислением всех услуг, которые предоставляет Консультант по красоте и повтором трёх возможностей

отправка газеты « Мгновения красоты»

поздравление с Днём Рождения», годовщиной свадьбы, с Новым Годом, с Женским Днём и т.д. А также предложение особого класса, специальных предложений, подбор подарков.

Позволю себе напомнить вам, что система работает лишь в том случае, когда в ней участвуют все части, все винтики, все гаечки, вот тогда колесо закрутится, Если же что-то упущено, то система даёт сбой и нам остаётся только пожинать плоды наших упущений.

Итак, желаю вам систематических успехов с применением систем в достижении Успеха!!!

3 возможности,**Которыми Вы можете воспользоваться после посещения Косметического класса:**

Самая простая – заказать продукцию , понравившуюся Вам на классе, у Консультанта

Стать моей помощницей- быть Хозяйкой класса и получить часть продукции в подарок или внушительную скидку .

Стать прямым партнёром Компании и воспользоваться тремя преимуществами этого партнёрства:

Быть прямым клиент- продукция со скидкой

Иметь небольшую подработку

Быть консультантом – этой возможностью воспользовалась я.

О брюках и косметике

На самые острые вопросы мирских журналистов отвечает известный православный миссионер и богослов диакон Андрей Кураев



Многие утверждают, что некоторые устои и традиции в православии нужно менять. Они якобы не подходят сегодня нашему обществу.

Например, если девушка приходит в церковь в джинсах — это всегда плохо.

Нет такого человека, который не согласился бы с тем, что в православной церкви что-то надо поменять. Вот только каждый это по-разному понимает. Один скажет, что надо избавиться от модернистского наследия петровской эпохи и вернуться в московскую Русь, воссоздать литургии на старообрядческий манер, безо всяких там "Литургий" Чайковского. А другой, например рериховец, скажет, что надо отказаться от веры в то, что Христос воскрес, что на самом деле Он просто "разложил Свое тело на атомы".

А отношение к брюкам никак не является устоем Православной церкви и православной веры. Это не больше чем какая-то этикетная форма на сегодняшний день. Но когда-то за этим стояли две серьезные вещи.

В брюках в старые времена порядочные люди вообще не ходили, ни мужчины, ни женщины. Так было в Древнем Риме, в Палестине, в Византии. Люди ходили в туниках. А в брюках ходили варвары, они были кочевниками, все время на лошадях, и чтобы не натирать ноги о лошадь, они обматывали их тем, из чего потом получились брюки. Когда по Константинополю шел человек в брюках, то это, естественно, был варвар, то есть не христианин, и его не пускали в храм.

Когда варвары стали христианами, этот мотив ушел, но появился другой, связанный с карнавальными переодеваниями, которые когда-то имели религиозный смысл переворачивания всего наизнанку: мужчины в женской одежде, женщины в мужской... Это своего рода языческая форма покаяния, желая жить по-другому. Но пришло христианство и принесло иные формы покаянного поведения: изменения не одежд, а сердца. Церковь хорошо понимала религиозный подтекст святочных праздников. Скоморошество было альтернативой крещения и исповеди, ибо норовило обновить жизнь без покаяния только хохмами и переодеваниями. Память об этом религиозном языческом подтексте переодеваний повлекла за собой негативное отношение к тому, что женщины надевают мужскую одежду. И тут нет дискриминации именно женщины. Неодобрение "переодеваний" касается всех. Попробуйте представить себе, чтобы пришлось бы выслушать мужчине, решившему зайти в храм в юбке!

Всем известно, что женщина без косметики непредставима, а Церковь косметику, мягко говоря, недолюбливает.

Во-первых, косметика Евангелием... предписывается: "А ты, когда постишься, помажь голову твою и умой лице твое" (Мф. 6,77). Считалось, что красивые волосы — это волосы блестящие, и для этого их смазывали маслом или жиром. Но в устах Христа это не косметический совет. Это совет духовный. Наша вера и так слишком шокирующе отлична от ожиданий мира сего. Поэтому не стоит по мелочам вступать с миром в конфликт. Не стоит слишком уж старательно подчеркивать нашу инаковость: ходить в черных одеждах, застегивать верхнюю пуговицу рубашки, с выражением постоянного благочестивого ужаса короткими межхрамовыми перебежками передвигаться по улицам городов...

Значит: если в твоём окружении "принято" умеренное пользование косметикой, если оно входит в правила приличия (нормы) в той среде, где живет и работает христианин, то не стоит нарочито из нее выламываться. Кстати, святая страстотерпица императрица Александра Федоровна косметикой пользовалась...

Что же касается запахов... В древней житийной литературе есть выражение о подвижниках: "уста их дышали постом". От людей высокой духовной жизни, даже если они давно были лишены возможности менять одежду и посещать баню, не исходило неприятных запахов. Так что можно надеяться на то, что если мы станем подражать им, нам тоже не понадобятся ни шампуни, ни зубные пасты. Но если мы еще не в той мере духовного возрастания, то лучше не отпугивать от себя людей.

менее, заходит на минутку в храм ради молитвы о своих детях, то это своего рода исповедничество и юродство: готовность принять неприятности и оскорбления ради того, чтобы помолиться.

Второй совет к женщине, которая специально идет на службу. Ей я советую одеться "по-церковному". Нет, дело не в том, что если на вас будет юбка не того фасона, то Бог вашу молитву не услышит. Просто наше спасение от наших ближних, от того, какой мы оставляли след в их жизни. Ранили или исцеляли. Открою тайну: молиться трудно. Несколько часов держать свой ум в состоянии постоянной молитвенной сосредоточенности — очень трудно. Конечно, человек отвлекается. Конечно, осуждает себя за эти отвлечения. И, конечно, ищет возможности оправдать хотя бы некоторые из них. И тут вы даете ему такой прекрасно-законный повод заняться чем-то другим помимо молитвы. Мы, церковные люди, больны: молитва далеко не всегда идет "в охотку". Ну и зачем же задирать больных? Зачем давать повод ищущим повода? Зачем помогать входить во грех?

Третий мой совет — к самим прихожанам. Снова представим первую ситуацию: женщина случайно проходила мимо храма, и у нее появилась мысль о том, чтобы в него зайти. Но тут уже другая мысль остерегла ее: "Ты не так одета! Тебе туда нельзя!". Вопрос: какая из этих мыслей — от Бога, а какая — от лукавого? Кто позвал эту женщину в храм, а кто — отпугнул? Убежден, что мысль о посещении храма была от Господа, а другая пугливая мыслишка пришла "слева". Так зачем же нам-то становиться союзниками этого "левого"?

И еще нам очень важно помнить золотую формулу христианской этики: не мы терпим — нас терпят. Все мы в церкви только еле терпимы. Никто из нас не хозяин в храме. Домовладыка тут — Господь. Он позвал нас к Себе. Вспомним притчу о званых на царский пир (Мф. 22). Почетные гости не пришли. Царь тогда приказал позвать бомжей. Вот мы и есть эти бомжи. Так что не надо в церкви хозяйничать и изгонять из нее тех, кого позвал сам Владыка.

*Андрей Кураев Диакон
из книги "Церковь и молодежь: неизбежен ли конфликт?"*



Быть Успешной в «Мэри Кэй»

Некоторые неуспешны, потому что их сознание переживает кризис: они думают по-старому. Вместо того, чтобы научиться думать по-новому!

- **"Я хотела бы работать в компании Мэри Кэй, но не уверена, что у меня получится".**
- **" Я хотела бы улучшить свою жизнь, но не уверена, что это возможно".**

Сделав такое заявление, ты замечаешь: единственное, что тебе мешает, это ты сама! Твой самый страшный враг – ты сама, лишь только ты сказала себе, что невозможно чего-то добиться. А ты должна научиться быть себе лучшим другом. Завести свой внутренний механизм удачи, чтобы он работал на тебя. Ты – главная движущая сила твоей жизни!

Есть женщины, которые после получения информации осознают возможность изменения жизни к лучшему, но начинают советоваться с другими и поэтому терпят фиаско. Помни! Лучший советчик для тебя - это ты сама, твое внутреннее "Я". Самые большие враги твоего развития - это советы людей, не верящих в твой успех...

Но, прежде чем войти в компанию Мэри Кэй, ответь сама себе на вопрос: **"Зачем мне это нужно?"**. Все крупнейшие организации и все блистательные жизни выдающихся людей начинались именно с этого вопроса.

Итак, зачем тебе это нужно?

В основном это нужно для того, чтобы стать совершеннее и богаче, улучшить свое качество жизни и создать достойное будущее своим детям.

Женщины начинают меняться, когда их вынуждает на это сама жизнь; когда накопленных знаний достаточно для осознания необходимости в изменениях; когда жизненный опыт дает такую возможность. Все зависит от способности воспринимать новизну идей, отличать перемены ради перемен от перемен ради блага окружающих.

Учась ходить, невозможно избежать падений. Но очень важно после падения найти в себе силы подняться и идти дальше. Чтобы добиться успеха, недостаточно мечтать о будущем, его нужно строить.

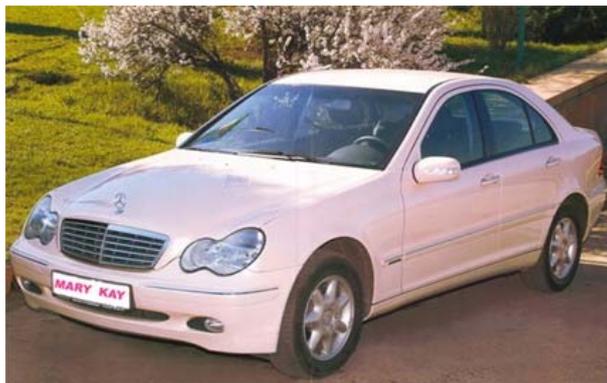
Ты являешься архитектором развития общества, потому что у тебя есть не только мечта. У тебя есть конкретный план, как воплотить мечту в реальность.

Будущее не должно быть просто продолжением прошлого. Настоящее - это всего лишь стартовая площадка для лучшего будущего. И что взлетит с этой стартовой площадки, зависит от нас самих. Чтобы изменить будущее, мы должны изменить себя, убить в себе рабов, рабов обстоятельств, страхов, неудач и поражений. И встать на путь самосовершенствования, чтобы научиться побеждать, побеждать всегда!

Ключ к успеху в этой системе прост - помогать людям становиться совершеннее и богаче. Помогать людям и ничего больше! Не нужно ничего усложнять. Чем больше ты будешь усложнять, тем сложнее тебе будет добиться успеха.

Каждый в компании Мэри Кэй находит что-то свое. Для одних - это самосовершенствование, для других - материальное благополучие, для третьих - новые возможности и связи, для четвертых - что-то еще.

В компании Мэри Кэй ты делаешь одну очень важную вещь - помогаешь женщинам решить их проблемы. И это не "журавль в небе". Это реальность. И это первое, что нужно осознать, чтобы потом добиться успеха.



Все, что нужно каждому, чтобы решить свои проблемы, в том числе и финансовые - это желание улучшить свое будущее и будущее своего окружения. И через некоторое время ты увидишь сама, как твои проблемы, благодаря компании, начнут решаться одна за другой.

Любая женщина, кем бы она ни была, и чем бы она ни занималась, никогда не откажется улучшить свое качество жизни. И поэтому любая из тех, кто вошла в компанию Мэри Кэй, если

захочет, сможет помочь себе и своему окружению, которое за тобой пойдет. Потому что все желают стать совершеннее и богаче. Все хотят этого! Просто не все еще до конца это осознают. Но рано или поздно, они все равно будут с тобой, потому что они увидят положительные изменения в тебе и в твоей жизни. Но тогда ты уже будешь далеко впереди, и это уже будут их проблемы, их потерянное время.

Работай над собой, делай, прикладывай усилия. И ты увидишь, что жизнь тебе заплатит за все. И если ты в это не веришь, жизнь тебе будет давать пощечины. Но однажды ты изменишься! И тогда все вокруг тебя также начнет изменяться. Именно таким образом все происходит.

Компания Мэри Кэй - это история команды людей, это работа в команде. Ты получаешь деньги, потому что помогаешь своим знакомым становиться совершеннее и богаче. Именно таким образом ты создаешь окружение. Именно таким образом все работает.

Ты предлагаешь каждой женщине, открыть свое дело, стать его единственным владельцем и быть способным создать региональную, национальную и даже международную ветвь. При этом от тебя не потребуется средств производства или найма работников, а лишь желание работать и помогать другим.

Консультанты Компании Мэри Кэй предлагают помощь всем. Для них не важно, на какой ступени личностного развития или финансового благополучия находится человек. Они помогают людям сделать их жизнь еще более достойной.

Для личного успеха первый шаг заключается в понимании того места, где ты находишься сегодня. Если положение оставляет желать лучшего, то ты должна честно признаться самой себе в этом. Эта правда поможет тебе по-новому организовать себя для того, чтобы избрать иное направление в жизни.

Компания Мэри Кэй - это прекрасный способ изменить направление и, если ты действительно хочешь сделать это, то это может стать увлекательным путешествием к Успеху! В компании Мэри Кэй не нужно обладать специальными знаниями. Суть в другом - в умении строить человеческие взаимоотношения, пробуждать и поддерживать в людях постоянное желание создавать, побуждать себя и других к действиям (т.е. мотивировать себя и других). Это увеличит твои гонорары.

Но самое главное это то, что ты поймешь, что такое быть творцом своей жизни и каким благородным делом является учить этому других. Компания Мэри Кэй - это Путь, позволяющий достичь всего, чего ты хочешь в жизни, помогая другим. Ты помогаешь людям решить их проблемы, добиться успеха и жить полноценной жизнью!

Самое большое препятствие на пути к успеху это различные страхи. Многие люди боятся рисковать, боятся критики или финансовых потерь, боятся услышать "нет". Путь к успеху один - работать профессионально самому, учиться этому у других, обучать тех, кто идет следом. И, если ты способна мечтать, твои мечты осуществляются!

Ты знаешь, в чем состоит проблема завтрашнего дня? В том, что когда он наступает, то он называется "сегодня".

Кто хоть однажды говорил себе: - **"С завтрашнего дня я начинаю делать зарядку, с завтрашнего дня я начинаю работать, завтра я встречу с тем-то, схожу туда-то?"**. Мы часто говорим себе такое. Много раз, тысячи раз. И что же происходит? В нашем подсознании откладывается эта фраза: "С завтрашнего дня, с завтрашнего дня". И когда наступает это "завтра", оно называется "сегодня". И наше подсознание нам вторит: "с завтрашнего дня, с завтрашнего дня". Наступает "завтра" и опять все то же самое. А время уходит.

Если ты хочешь преуспеть, ты должна освободиться от этой фразы и заменить ее новой: - **"Именно сегодня я сделаю то-то и то-то"**. И эта фраза должна укрепиться в твоём подсознании и вытеснить ту старую, которая тормозит твой успех, которая ничему не служит!

Твое "сегодня" зависит от того, какое решение ты приняла "вчера". И твоё "завтра" будет зависеть от того, какое решение ты примешь "сегодня".

Есть всего две причины не преуспеть в компании Мэри Кэй:

1. **Не войти в компанию.**
2. **Войти в компанию, но бездействовать.**

Других причин не стать успешным в компании Мэри Кэй, просто нет!!!

Чтобы Мечты сбывались

Каждый человек в своей жизни достигает различных целей и желаний. Но почему кому-то это удается сделать легко и быстро, а кому-то с большим трудом и не с первого раза? Как же стать эффективнее в достижении желанных целей? Возможно, необходимо просто задуматься над тем, что нам мешает на пути к достижению целей и убрать эти барьеры с нашего пути?

Люди обычно достигают своих целей двумя основными путями. Первый - это путь силы, борьбы и преодоления трудностей. Некоторые люди так и действуют в жизни, упорно и с азартом преодолевая многочисленные препятствия. Можно сказать, что вся их жизнь посвящена борьбе. Второй вариант - это путь спокойного и уверенного достижения своей цели, практически исключая участие в конфликтах, борьбе, преодолении больших трудностей. Это путь мудреца, который не тратит свои силы на борьбу с людьми, не осознающими, что они творят. Этот путь предполагает осознание и устранение препятствий на пути к успеху.

Психологи утверждают, что если устранить определенные барьеры, тогда наши цели и желания будут достигаться быстро и легко.

Наши мысли. Зачастую мы не следим за своими мыслями, а ведь они являются источником той реальности, в которой мы живем. О чем вы думаете? Какие передачи по телевизору вы смотрите? Какие книги вы читаете? Какими новостями обмениваетесь при встречах со знакомыми? Если у вас много проблем на языке, а также в мыслях - значит, вы ждете их в жизни, и они обязательно появятся и притянутся. Быть может, вам хочется быть более общительным, раскованным, уверенным в себе, однако вы постоянно думаете, как вы неловки и не умеете поддержать компанию, вновь и вновь напоминая себе о собственных проблемах и недостатках. В результате вы вряд ли станете тем, кем хотите.

В жизни практически нет проблем, есть лишь ситуации, которые мы можем воспринять как трагические и квалифицировать как проблемы. Начните искать в жизни хорошее, и она будет предлагать вам его все больше и больше. Приучайтесь думать об успехе, счастье, здоровье, благополучии и изгонять из своих мыслей беспокойство и страх. Попробуйте поискать в своей жизни что-то хорошее. Это будет отличным началом.

Наши страхи и сомнения. Наши страхи и сомнения есть прямой заказ того, что мы чуть позже получаем и с чем потом долго и безуспешно боремся, героически преодолеваем.

Выход есть - необходимо сделать выбор и успокоиться. Вы не можете ошибиться, любое ваше решение - самое правильное из всех возможных. Вас ждет только успех! Успокойтесь, ведь жизнь любит улыбающихся, она помогает им достигать их истинных целей.

Наши скрытые выгоды. Наша цель, возможно, не исполняется, если она не является истинной. Выберите из множества ваших целей ту, которую вы долго и мучительно пытаетесь достичь и у вас не получается и запишите ее, а затем подумайте и найдите не менее 5 скрытых выгод которые вы извлекаете из этого положения. Какие они могут быть? Например, если вы хотите увеличить свой доход но это возможно потребует больших затрат времени, в итоге могут ухудшиться отношения с мужем и детьми. Необходимо будет много ездить, меньше спать и ограничить чтение любимых романов. Т.е. необходимо будет потерять ту привычную и более или менее комфортную жизнь, к которой привыкли. В этом случае неосознанно выбирается спокойствие.

Низкий ранг в системе ценностей. Теперь предлагаем вам просмотреть еще раз свою систему ценностей. Подумайте, что для вас в жизни очень важно, какие ценности вы считаете очень значимыми. Это может быть: семья, деньги, любовь, работа, дети, здоровье, творчество, развитие, красота, дом, увлечения и т.д. Найдите пять самых важных для вас ценностей, и запишите, но не спешите, подумайте хорошенько. Затем посмотрите, имеются ли среди выбранных вами ценностей те, которые совпадают с целями, стоящими перед вами? Если совпадают, то это хорошо - ваша цель является истинной, и вы искренне стремитесь к ее реализации. А если нет - возможно, на данном этапе они вам на самом деле не нужны или не важны.

Заниженная самооценка. Также предлагаем вам проверить свою самооценку. Вы хотите много денег, скажем 5000 долларов в месяц, но в душе уверены, что их недостойны? Нужно понять, что-то, что вы имеете сейчас, очень точно соответствует вашей самооценке. Вы стоите ровно столько, сколько получаете сейчас! Вы имеете такую жизнь, какой вы неосознанно считаете себя достойной!

Наши убеждения. Если у вас есть убеждение, что для достижения цели нужно упорно и много трудиться, то порой оно может не дать вам возможности отдохнуть. Или такое убеждение как «много денег - много неприятностей» может легко блокировать вам путь к желанной цели. А что ждешь, то и получаешь. Несколько отказов или классов без продаж - «Мне всегда не везет». И вы всегда будете подсознательно искать и находить подтверждения этого убеждения.

Составьте список и запишите туда все, что вы думаете по поводу своей внешности, способностях, возраста, здоровья, удачливости, денег, работы, отдыха, любви, детей, родителей и.т.д. Затем разделите его на те убеждения, которые помогают вам в жизни или вдохновляют вас, дают надежду на успех, и те, которые как-то ограничивают вас, мешают вам, блокируют ваши усилия. Первый список выпишите отдельно и периодически перечитывайте - он будет придавать вам сил на пути к желанным целям. Убеждения из второго списка необходимо поменять на противоположные позитивные убеждения и поверить, запечатлеть в свое подсознание.

Борьба за идеалы. Каждый человек старается доказать что прав только он, а все остальные глубоко заблуждаются. Например, если вы знаете, каким должен быть мир (без войн и катастроф), или поведение человека (вашего ребенка, правительства, клиента), или ваше поведение или внешность, а они такими не являются, или люди ведут себя как-то не так, как вам хочется - то у вас появляется недовольство, переживание, страдание, обида и.т.д. Для других это возможно естественный способ поведения, а для вас стресс, значит, вы придаете этой идее избыточное значение.

Позвольте миру быть иным. Позволяйте людям быть такими, какие они есть, поскольку то, что мы осуждаем, то и притягиваем. Мы все время получаем то, что явно или косвенно осуждаем или же притягиваем тех, чьи идеи или систему ценностей осуждаем. В этом может помочь осознание, что наша жизнь в этом мире экскурсия, и мы не должны что-либо в этом мире считать «своим» и идеализировать какие-либо земные ценности. Нам ничего не принадлежит, и осуждать, мы тоже не имеем право. Человеку может что-то не нравиться в окружающем мире, но это не должно вызывать у него агрессивности или обиды.

Также если вы преувеличиваете значимость и не представляете себе жизнь без чего-либо (здоровья, вашей команды, победы в конкурсе), то по общему принципу вы этого можете лишиться. Мир докажет, что вы вполне можете прожить и без этого. Попробуйте считать возникшие проблемы как временные проигрыши, а не концом жизни, а можно даже предугадать возможные будущие препятствия и заранее подготовиться. Относитесь к своим успехам и неудачам как к игре!

Будьте благодарны тому, что у вас уже имеется, радуйтесь своим достижениям, и тогда вы получите значительно больше. В каждый момент времени мы живем в Раю, и если человек недоволен своим нынешним положением, то это является лишь его собственным ошибочным убеждением, тогда жизнь докажет ему обратное, что любая ситуация может быть намного хуже. Например, если человек недоволен своим финансовым положением и своей жизнью обижаясь и осуждая других, ведь другие зарабатывают и получают больше, то обычно случается так, что по причине либо болезни, либо невезений, он станет получать намного меньше. Он все равно будет жить, но прежние доходы могут уже представляться как очень заманчивые. Получается, что нашу жизнь и наши проблемы мы создаем сами. Нужно всегда радоваться настоящему и тогда нам будет открыт путь к будущему.

Мир создан не нами, и нужно принимать его таким, каков он есть, людей такими, какие они есть и не требуйте, чтобы здесь происходило только по-вашему. Не переживайте! И ваш путь к желанным целям будет открыт. Мир очень многообразен и любая ситуация не повод для переживаний, а всего лишь повод для размышлений. Но мы в праве желать лучшего и прилагать усилия к этому, улучшая себя и свои мысли. Единственный выход из этого - позволить другим людям иметь свое мнение и быть такими, какие они есть, и перестать переживать. вспомните китайскую поговорку: «Если вы указываете на человека указательным пальцем, то другие три пальца указывают на вас».

Будьте позитивны, азартны, уверены в правильности своего выбора - и рано или поздно вы получите то, к чему стремились (в нужное время и в нужном месте).

Еленой Гребинча Старший Специалист Группы Поддержки Лидеров

50 советов, которые помогут увеличить свой доход от бизнеса Mary Kay

Каждый из нас хочет, чтобы его Бизнес не только успешно развивался, но и приносил нам как можно больше прибыли. Следующие советы помогут вам повысить свои доходы и выйти на новый виток развития вашего бизнеса.

1. Продайте сначала себе...Компанию, продукцию и свои мечты.
2. Составьте полный бизнес-план по меньшей мере на 2 года вперед.
3. Сами пользуйтесь продукцией Mary Kay.
4. Проводите 90% рабочего времени со своими бизнес- партнерами, клиентами и новыми Консультантами
5. Презентуйте свой бизнес и продукцию персонально, по меньшей мере, одному человеку каждый день.
6. Рассказывайте о себе. Пусть каждый знает, какой бизнес вы ведете.
7. Ставьте разделяющих идею Компании людей выше, чем знающих продукцию.
8. Удвойте усилия по обучению ваших бизнес-партнеров профессии Независимого Консультанта по красоте.
9. Настаивайте каждый раз на заполнении профилей клиентами.
10. Ежемесячно мотивируйте свою команду не только признанием за достижения, но и своей поддержкой
11. Общайтесь с успешными лидерами, узнавайте их опыт.
12. Будьте терпеливы. Зачастую только 1 из каждых 10 заинтересуется продукцией или серьезно отнесется к перспективе бизнеса.
13. Будьте примером. Постоянно проводите информационные программы и увеличивайте личные продажи.
14. Делайте все просто - так, чтобы вашим действиям можно было легко подражать.
15. Поддерживайте связь. Общайтесь с помощью газет, электронной почты своевременно передавайте необходимую информацию.
16. Проводите простые, быстрые и выразительные презентации каждый раз совершенствуя их.
17. Не забывайте слушать 80% времени, говорить только 20%.
18. Немедленно реагируйте на каждую жалобу.
19. Концентрируйтесь не на себе, а на том, что вы можете сделать для своих клиентов, бизнес – партнеров.
20. Просите по 5 новых пожеланий от каждого из ваших лучших клиентов.
21. Давайте своим клиентам больше, чем они ожидали получить.
22. «И еще чуть-чуть...» поработайте еще с 20 клиентами, которые любят вашу продукцию.
23. Не откладывайте исполнение заказов.
24. Верьте в свою продукцию на столько, чтобы каждый человек, с которым вы говорите, захотел бы с вами работать.
25. Говорите своим клиентам и бизнес-партнерам, насколько вы цените их работу.

26. Не принимайте «нет» как конечный ответ, продолжайте предлагать продукцию потенциальным клиентам, по меньшей мере, 5 раз в разное время, обращаясь к ним с новой информацией.
27. Ежемесячно рассылайте своим клиентам рекламную информацию. Не забывайте о клиентах, и они не забудут вас.
28. Говорите с энтузиазмом о своем бизнесе, о продукции и о своем будущем.
29. Работайте над теми мотивационными программами, которые могут принести наибольшую отдачу
30. Еженедельно заполняйте лист встреч, как вехи на пути к цели.
31. Вселяйте надежду в тех, кто находится в состоянии разочарования. Они всегда открыты для чего-нибудь нового.
32. Постарайтесь разрешить нужды новых клиентов с помощью преимущества продукции и/или возможностей бизнеса.
33. Организуйте свои файлы таким образом, чтобы вы могли найти любую информацию за 30 секунд и меньше.
34. Используйте автоответчик и делайте возвратный звонок в течение 24 часов.
35. Ставьте ежедневно, еженедельно, ежемесячно и ежегодно конкретные цели и делайте все необходимое для их достижения.
36. Изучайте всю информацию в печатных изданиях Компании и прочитывайте все книги, которые сможете найти.
37. Используйте свободное время на дополнительное обучение.
38. Никогда не пропускайте негативную информацию в свою Бизнес- Группу.
39. Мыслите широко. И как только вы сможете, расширяйте свой бизнес по всему миру.
40. Рассказывайте другим о том, что их интересует, а не о том, что по вашему мнению, они должны услышать
41. Инвестируйте свои ресурсы в области, приносящие наибольшую отдачу, а именно - в развитие профессиональных знаний
42. Планируйте наиболее важные события на такое время, когда вы наиболее продуктивны.
43. Делегируйте. Делайте вещи, которые требуют вашего личного участия, и постоянно обучайте тому, что вы знаете.
44. Читайте биографии успешных людей и проникайте духом их жизни.
45. Проводите деловые встречи регулярно. Совершенствуйтесь в этом.
46. Вкладывайте заработанные деньги в развитие своего бизнеса.
47. Направляйте себя. Верьте, если другие могут вести этот бизнес успешно, то и вы можете.
48. Устанавливайте себе награды за достижение каждой достигнутой цели и штрафы за упущения.
49. Получайте максимальное удовольствие от вашего бизнеса, чтобы другим захотелось присоединиться к вам.
50. Помните: всегда еще слишком рано, чтобы сдаваться.

Не останавливайтесь до тех пор, пока не раскроете все свои возможности.

Сделайте мечту реальностью, станьте тем, кем вам предназначено быть самой судьбой.

Мэри Кэй Эш

Данное издание подготовлено Лидерами Первой Национальной Линии.
Авторство указано в соответствии с предоставленными материалами.
Огромная благодарность Лидерам за участие в этом проекте.

В каком статусе Вы приедете
на Конференцию по Карьере
в 2011 году?