# NAHETA

**№2** лето 2012

# Тема номера

Энергия бизнеса

Быть здоровым — это естественно

Art Tea — искусство в чайной коллекции!

Неоколллаген Артро движение в радость

Татьяна Чарская

Женщина-лидер

эпохи

Возрождения



### содержание

#### 1 Слово Президента

# Бизнес

#### **2** Новости Компании

- **4 Тема номера:** Энергия бизнеса. Мероприятие на все 100%
- 14 Школа продавца от Радмило Лукича. Техника задавания вопросов

# Успех

- 16 Даешь молодежь
- **22** Татьяна Чарская: Женщина-лидер эпохи Возрождения
- **30** В жизни всегда есть место карнавалу

### 32 Здоровье

- 32 . Звездный олимп Артлайф
  - 40 Сорок лет бабий век?
  - **44** Быть здоровым это естественно
  - **54** Art Tea искусство в чайной коллекции
  - 58 Сказка начинается!
  - **64** Неоколллаген Артро движение в радость
  - 66 Преображение семьи

# Красота

- благодаря Артлайф
- 70 Летнее прикосновение моря на каждый день
- 74 Свежесть лета в твоем теле
- **78** Ле неж красота на ладони

# Дорогие Партнеры!

Я всегда был уверен, что меня сложно удивить. Но вынужден признать, что сейчас вам это удалось. Никто в Компании — ни Лидеры, ни руководство — не ожидал, что все пригласительные на главное событие года — Юбилейный Фестиваль Успеха — будут разобраны участниками мероприятия, едва успев сойти с типографского станка. Последний билет ушел из Компании уже через неделю после объявления даты Фестиваля, а бесчисленные звонки из разных регионов буквально парализовали работу нашего центрального офиса. Все хотят отметить с нами Юбилей Артлайф!

Для меня это хороший знак. Я вижу, что Партнерская сеть кипит работой, что Партнеры ценят праздник Компании, считая его понастоящему своим. Очень немногие компании могут похвастаться таким количеством гостей, которое соберет наше торжество. Мне приятно говорить о том, что каждый, кто приглашен на Фестиваль Артлайф, — особенный человек. Это не обычный гость, а настоящий виновник торжества. Ведь мы, друзья, готовимся отмечать Юбилей Компании, которую создали вместе.



С уважением, Президент-основатель Компании Артлайф

Александр АВСТРИЕВСКИХ

### Бизнес-форум работает на перспективу

В начале весны, с 1 по 6 мая, состоялся традиционный Лидерский Бизнес-форум.

Наряду с насыщенной деловой частью, в этом году мероприятие отличалось интересной мотивационной программой. Партнеры получили заряд положительных эмоций от выступлений руководителей и Топ-лидеров Артлайф, участвовали в интригующем и высокоэффетивном тренинге, а вечером душевно отдохнули под гитару у костра.



Кисловодский Сервисный центр Артлайф был отмечен дипломом на Международном Форуме «Инвестиции в человека», который был организован 26-28 апреля Правительством Ставропольского края. Специалисты центра представляли продукцию Компании, проводили дегустации функционального питания, рассказывали о профилактике заболеваний и методах восстановления здоровья с Артлайф.

#### Кстати

Надо заметить, что Кисловодский центр «Артлайф» неоднократно награждался дипломами за активное участие в подобных мероприятиях с 2003 года.



#### В тесном семейном кругу

Мероприятие закончилось в традиционной семейной дружественной обстановке на Артлайф-Заимке, где все гости поучаствовали в съемках фильма к Юбилею Компании, посетили несколько увлекательных мастерклассов, получили кучу приятных подарков и просто хорошо провели время на природе, в кругу давних коллег и Партнеров.

#### «Меню» для всех

В середине июня поступил в продажу каталог функционального питания Артлайф, в котором представлен полный ассортимент продуктов, включая новинки: Funny Vit, Milky Fruit, кофе с коллагеном «Ирландские сливки», напиток «Неоколлаген Артро», чайная коллекция Art Tea.

#### Долгожданный инструмент

Каталог функционального питания — яркий и эффективный инструмент продаж, который включает в себя составы продуктов, описание уникальных ингредиентов и оздоровительных свойств продуктов, статистические данные ВОЗ и нии рамн.



# Наглядно — о внешней красоте

С 26-го по 28 апреля в Томске впервые прошла Мастерская косметолога «Арт Профи». Уникальность мероприятия заключалась в том, что помимо теоретических блоков, направленных на углубленное изучение косметических линий, участники получили навыки правильной презентации и эффективных продаж от выдающихся специалистов, стоящих в авангарде развития косметического рынка Компании.

В первой теоретической части Партнеры познакомились с «Азбукой косметолога», узнав все о коже, ее типах и основных функциях, косметических программах и комплексном уходе с продукцией Артлайф.

В «Авторском курсе» о тенденциях развития космецевтики и секретах технологий косметических линий Артлайф рассказала профессор, доктор биологических наук, специалист в области косметологии В. И. Деменко.

Практическая часть мероприятия была организована по разным направлениям при участии косметолога, который провел мастер класс по косметике, продемонстрировав системы очищения, рассказав о значении пилингов и ухода за телом.

### Пилотный выпуск идей

На Лидерском форуме Компания презентовала Партнерам пилотный выпуск «10 ТОП» — на основе двух самых популярных продуктов Артлайф. Накануне Фестиваля Успеха выйдет в свет полная версия сборника — формула успешных продаж десяти «топовых» позиций Компании. Здесь собраны идеи и рекламные материалы, которые позволят начинающим продавцам создать, а состоявшимся Партнерам усовершенствовать свою собственную систему продвижения продукции Артлайф.

### Красота со вкусом

Hoy-хау компании Артлайф», кулинарная косметика, или Food Cosmetics, за полгода существования доказала свою состоятельность. Полугодовые объемы продаж кофе с коллагеном «Ирландские сливки», первой ласточки кулинарной косметики, почти на 100% превысили продажи лидеров — обогащенных киселей!

#### Сюрприз для вашей красоты

В ближайшее время любителей «красоты со вкусом» ждут еще два сюрприза — Горячий шоколад Sweet Woman с омолаживающим эффектом, обогащенный комплексом из женьшеня и коэнзима Q10, и батончики для похудения Линия красоты, обогащенные активным комплексом из бромелайна и гарцинии камбоджийской.





### Добрый друг из страны здоровья

Завершился конкурс детских рисунков «Добрый друг из страны здоровья». Все юные художники получили заслуженные призы от Артлайф. А главным подарком — стало появление игровой книжки про божью коровку Фаню.

Этот персонаж, которого ребятишки рисовали чаще всего, стал символом нового продукта — Геля с шариками Funny Vit. Благодаря маленьким участникам конкурса был создан целый ряд историй о приключениях Фани и ее веселых друзей. Приглашаем вас вместе с детьми совершить увлекательное путешествие в загадочную страну Витландию! Добро пожаловать!



Пожалуй, главный вопрос, который должен волновать организаторов любого бизнес-мероприятия: как измерить его эффективность? А также в чем заключаются критерии его успеха, какие правила являются беспроигрышными, а какие — рискованными? Как сформировать эффективную команду для работы на мероприятии, и как его подать Партнерам? Любой проект нуждается в единой логике и системе поддержки — что нужно сделать, чтобы запланированная цепочка мероприятий работала, укладываясь в эту четкую схему? Заодно мы постараемся проанализировать то новое в системе мероприятий, что запланировано Компанией на будущее.

Новый цикл организаций:

оазвивающаяся спираль



Главные двигатели успешной работы в бизнесе — это знания и эмоции. И самый эффективный инструмент передачи и того, и другого вашим Партнерам - это, конечно, мероприятия. Никакое личное спонсирование не принесет того эффекта, который может принести посещение таких грамотно выстроенных мероприятий. Причина в том, что соотношение затраченных усилий и полученной отдачи на таких личных встречах значительно выше. Положительные факторы, действующие со стороны Партнера, — это получение знаний и эмоций не из одного источника, а сразу из нескольких. А со стороны Лидера/Компании (в зависимости от того, кто проводит это мероприятие) здесь происходит передача знаний не одному Партнеру, а достаточно большой группе людей.

Надо сразу заметить, что в настоящий момент в проведении бизнес-мероприятий наметилось несколько положительных тенденций. Значительно увеличилось количество проводимых мероприятий, и появились их новые формы (например, Марафон Волна

Успеха), которые позволили объединить усилия и Лидеров, и Компании с целью охватить большее количество Партнеров. Кое-где организаторы сумели задействовать хорошо забытые, проверенные организаторские навыки и формы работы.

Однако при этом стали заметны и некоторые не очень позитивные моменты. В частности, проявилась определенная спонтанность в организации встреч. В результате некоторые Марафоны были сорваны по вине организаторов, а некоторыми Лидеры сами остались недовольны. Были случаи, когда сами Партнеры оказались не удовлетворены итогами посещенных мероприятий.

Почему не всегда полученный эффект и отдача от мероприятий оправдывают и ваши ожидания как Лидеров, организующих мероприятия, направляющих Партнеров на мероприятия Компании, и ожидания Компании как стороны, инициирующей проведение мероприятий?

Рассмотрим три фактора:

Как мы продаем мероприятия?

2 Кого направляем на мероприятия Компании?

Как проводим мероприятия?

# Как мы продаем мероприятия?

Надо признать, что сегодня практически не работает единая логика, система раскрутки и продажи мероприятий от одного к другому. Поэтому постараемся расставить акценты и обозначить задачи, которые Лидеры и Компания должны решать на каждом мероприятии для продвижения всей системы встреч.

- МДА: мотивируем людей на Золотой Фестиваль Успеха! Всех новичков мотивируем на ноябрьские Школы на Заимке.
- Золотой Фестиваль Успеха: даем установку на запуск новой Волны Успеха! Собираем Лидеров, которые наиболее эффективно донесут полученный на Фестивале заряд эмоций и знаний в регионы через Марафоны Волна Успеха.
- Марафоны Волна Успеха: передаем энергию Золотого Фестиваля Успеха в массы!
- На Форумах и Академиях мы формируем команды на будушие Фестивали.



# Кого направляем на мероприятие?

Главные вопросы для организатора: зачем люди должны приехать на мероприятие; кто должен приехать; что конкретно они должны вынести из встречи? Давайте рассмотрим это на конкретных примерах.

#### Школа врачей

- Партнеры приезжают на мероприятия получать новые знания.
- Поэтому вполне логично, что Лидер старается послать на Школу человека, знания которого по продукту надо подтянуть.
- Немаловажный фактор составляет финансовая сторона, ведь зачастую на встречу едут не те, кому действительно необходимо

получить знания, а те, у кого есть для этого возможности.

■ Что выносят из встречи? Знания о конкурентных преимуществах продукции, которые используют для индивидуальной ра-

Для Школы врачей существует и второй вариант.

■ Партнеры приезжают на мероприятия получать новые знания, анализировать и перенимать алгоритм, технологию передачи знаний

- Посетители Партнеры с достаточным багажом знаний по продукту, которым обучение поможет более структурированно и эффективно доносить эти знания.
- Приезжающие не те, у кого есть финансовые возможности, а те, кого направил Лидер, способные впоследствии «отработать» вложенные средства проведением обучения в структуре.
- Что люди выносят из встречи? Технологию передачи знаний и проведения обучающего мероприятия.

Такой подход позволяет достичь максимального эффекта за счет того, что мы получаем не 25 обу-

ченных людей, а 25, умноженных на количество человек, которых эти Партнеры смогут обучить в своих регионах.

#### Фестиваль Успеха

- Мотивируем людей на повышенный заряд эмоций.
- На это мероприятие мы везем не всех, а только эффективных и перспективных Лидеров, активно развивающихся Партнеров, а «негативщиков» оставляем дома.
- В итоге получаем «заряженных» Партнеров, которые способны передать свои положительные эмоции и заряд Фестиваля в свои структуры.

И самое главное — мы не должны переставать работать с Партнерами после возвращения с мероприятий, не бросаем их! Примером может служить МДА: сколько на нем было интересных и перспективных проектов! Но за последующий год работы хорошие результаты показали только те немногие команды, с которыми и после мероприятия плотно продолжал работать Лидер-Президент.

Упрощенная схема выглядит так: съездил, отучился, затем обязательно собрал свою команду и рассказал о том, что нового узнал, поделился полученными знаниями!

# Как проводим мероприятие?

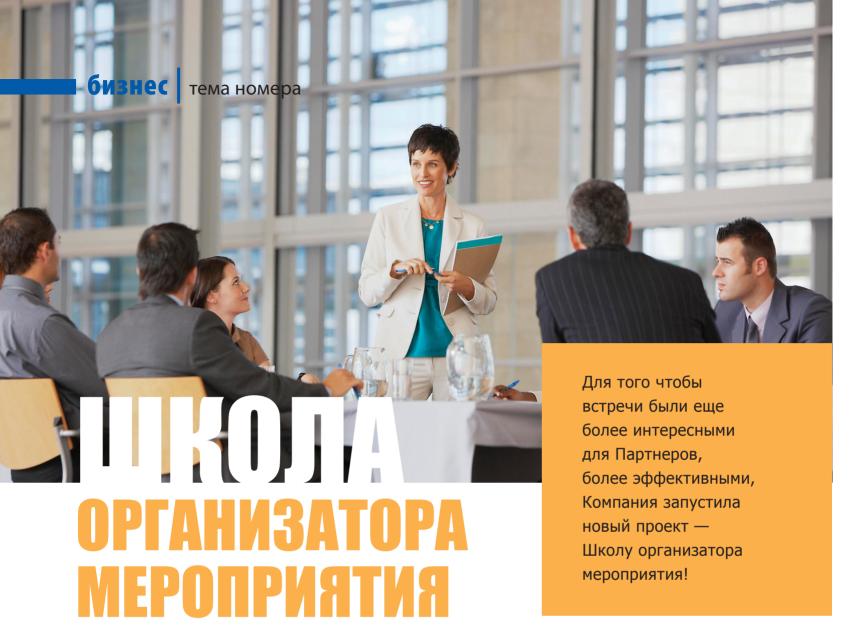
Организация мероприятия — это сложный и многогранный процесс. Есть интересное высказывание по этому поводу: «Кто-то, работая над процессом, считает, что он состоит из мелочей. А кто-то полагает, что мелочей здесь не бывает. Как правило, в конкуренции выигрывает второй!»

Добавим: чтобы получить максимальный эффект от мероприятия, надо воспринимать его не как разовое событие, а как ряд определенных этапов.

Весь организационный цикл может выглядеть следующим образом. Раскрутка (продажа) акции — подготовка сценария — подготовка технического оснащения — организационная подготовка (работа

с подрядчиками, заказ атрибутики и т. д.) — прогон — проведение мероприятия (этот пункт, как и все другие, дробится на несколько подзадач, например организация раусной части, работа в фойе и т. д.) — пострелизы (материалы в корпоративный журнал, на сайты, работа Партнеров со своими командами в регионах).

Как видим, эта схема — сложная, требующая четкой постановки задач и подзадач и распределения зон ответственности между организаторами мероприятия. Соответственно, нужны люди, команды, на плечи которых Лидер мог бы возложить работу и ответственность за мероприятия.



# Этапы обучения

# **1** Формирование команды

Лидер структуры формирует команду из 5 человек, которые впоследствии будут являться оргкомитетом крупного мероприятия.

Для эффективности последующей работы при подборе людей определяем роли:

- техническая часть,
- материальная часть (администрирование, финансы, заказы атрибутики, полиграфии и т.д.),
- содержательная часть (креатив, сценарий и т.д.),
- ведущий (работа с залом, с выступающими и т.д.),
- Лидер, который всем этим управляет.

# **2** Генерируем идеи

Каждая из команд по определенному ТЗ разрабатывает и представляет проект Марафона Волна Успеха в своем регионе.

# **3**Обсуждаем проекты

На Золотом Фестивале Успеха представители команд в рамках Инновационного решения года представляют свое видение проведения мероприятия. Выявляем

лучший проект и принимаем его за основу будущего мероприятия.

#### **Л** Учимся

На Артлайф-Заимке проводится Школа организатора мероприятий, куда приглашаются все отобранные Партнеры. Команда, представившая лучший проект, проходит обучение бесплатно!

В рамках обучения Партнеры проходят все этапы организации мероприятия (на примере Марафона Волна Успеха). Программа охватывает все организационные, технические, идейные аспекты.

# **5** Проводим мероприятие

Отучившись в Школе организаторов мероприятий, Партнеры каждой из команд представляют свою «дипломную работу». И этой «дипломной работой» становятся Марафоны Новая Волна.

# **6** Выигрываем номинацию

Через год, на следующем Лидерском бизнес-форуме, Лидер, чья команда наиболее удачно провела мероприятие, получает номинацию «Команда новой Волны»!

Резюмируя вышесказанное, можно сказать, что традиционно мы представляли систему мероприятий как круг, цикл, календарь. Этот образ хорош всем, кроме символа замкнутости, законченности. Каждый год один и тот же цикл, одно и то же... Сегодня мы предлагаем посмотреть на систему мероприятий не как на что-то замкнутое, а как на постоянно развивающуюся спираль, в которую каждый раз вносится что-то новое.

# Новые грани использования мероприятий

Новые возможности, которые можно открыть для бизнеса, могут принести свежие идеи организации бизнес-встреч. Например, если в месте проведения встречи присутствует Интернет — необходимо подключать регионы для просмотра в режиме онлайн. Или, наоборот, эту связь можно применять для включения вещаний Лидеров.

Используйте мероприятия для пиара своего бизнеса, приглашая на него представителей общественных организаций. Ищите через эти мероприятия бизнес-партнеров, бизнес-попутчиков.

В свою очередь и Компания будет стараться не ограничиваться имеющимися формами. Помимо Школы организаторов мероприя-

тий, разработан еще один поэтапный проект — Школа управления офисом.

Большое количество людей сейчас различными способами узнают о продукции Артлайф. Интернет, рекомендации знакомых, советы врачей и т.д. Но при этом у них не будет возможности узнать о Компании и ее продуктах от Партнеров. Они просто сами ищут телефоны, координаты в офисах, и дальше их лояльность к Компании и продукту уже зависит от того, как отлажена система сервиса в каждом конкретном регионе!

В программе Школы, на которую приглашаются администраторы, менеджеры Сервисных центров, представлены все составляющие сервисной культуры, управление

персоналом, технологии продаж, мотивация персонала, рекламноинформационные технологии, материальная и эмоциональная составляющая сервиса. И здесь же предусмотрены бонусы по оплате обучения. Это проект для тех, кто хочет выстраивать работу в ногу с современными тенденциями ведения бизнеса!

И, наконец, у каждого мероприятия должно быть свое лицо, которое необходимо вначале придумать, а потом зафиксировать. Ведь через эти встречи пишется и история Партнерских структур, и история Компании, и ваша личная Лидерская история.

## бизнес тема номера

Как известно, для некоторой категории людей цель оправдывает средства. Добавим: четко сформулированная цель еще и экономит ваши затраты. Как же добиться от планируемого мероприятия желанных результатов? Попробуем разобраться.



Итак, какова цель любого мероприятия? Больше подписывать Увеличивать договоров? дажи? Ни в коем случае! Это не цели, скорее это мысли, чаяния и желания. Это цели, которые мы ставим по отношению к бизнесу в целом. И мероприятие — это лишь один из инструментов в цепочке многих других к достижению этих целей.

#### Что отличает цель от мечты, желания, идеи?

- Достижимость.
- Согласованность, то есть понимание того, из какой последовательности действий состоит процесс реализации цели. Ведь мероприятие — это лишь один из инструментов, и нужно понимать, какие цели оно может решить самостоятельно, а какие нет.
  - Конкретизированность.
  - Определенность во времени.

#### К чему приводят неправильные постановка и понимание цели мероприятия?

- К неправильному пониманию аудитории участников.
- К несоответствию ожиданий участников и ожиданий организаторов.

Чем четче конкретизирована цель, тем проще организовать работу по раскрутке и подготовке мероприятия и тем больше эффект на выходе.

#### Как сформулировать цели на примере «Школы по продукту»?

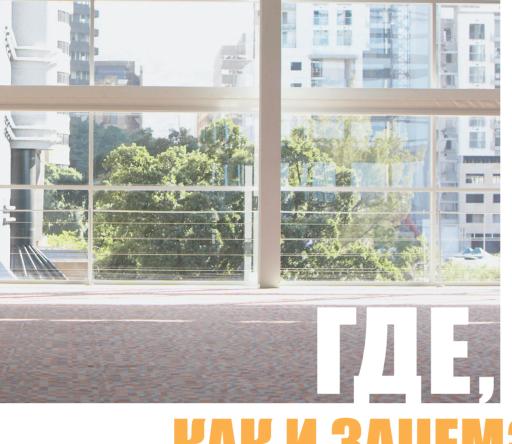
- Донести информацию о продуктах Артлайф массовой аудитории, идеи ЗОЖ.
- Мотивировать врачебную аудиторию на необходимость применения БАК в практике.

- Предложить Партнерам инструменты и технологии работы с тем или иным продуктом. Мотивировать их на продвижение определенной группы товара.
- Локально продвинуть тот или иной новый или сезонный продукт.

Что мы показали этим примером? У мероприятия с одним названием могут быть разные цели. Поэтому может возникнуть ситуация, когда участник ждал не то, что в итоге получил, или организаторы получили нецелевую аудиторию.

#### Что зависит от понимания цели?

- Задачи, решение которых поможет нам достигнуть цели.
- Средства, которыми мы эти задачи будем решать.
- Выбор аудитории, которую мы будем мотивировать на мероприятия.



# КАК И ЗАЧЕМ

• Рекламно-информационное обращение к участникам.

Когда четко сформулирована цель, мы понимаем, кто должен быть участниками мероприятия. Мы разбиваем цель на подзадачи и ищем пути их решения!

Когда мы определились с целью мероприятия, то уже поняли, кто для него нужен. Мы начинаем выделять ключевые задачи, которые будут работать на достижение цели.

После того как достигнуто осознание того, кто является нашей аудиторией, следующий шаг — привлечь ее на мероприятие. И значительно проще это сделать, когда мы не просто анонсируем и продаем название мероприятия, а закладываем в его основу какой-то повод.

Несколько основных вопросов, на которые должны найти ответ организаторы

пюбой встречи

«Зачем мы здесь?» — спросят ваши Партнеры, которых вы пригласили на первую встречу с идеей. И от того, какой ответ они получат, зависит ваше дальнейшее сотрудничество. Универсальный ответ, может преследовать сразу несколько целей: потребность в новых клиентах, в новых Партнерах, в эмоциональной встряске структуры, в адреналине, в творческой реализации.

Для того чтобы создать мероприятие, нужен повод.

#### Проблемный повод

- В городе свирепствует вирус гриппа. Мы приглашаем всех на короткий семинар «Укреплю иммунитет!» или «Как защититься от вируса».
- В России выборы, президенты сменились, а у вас в жизни ничего так и не изменилось? Приглашаем на курс «Меняем застой в экономике на прогресс и стабильность!»
- Дорогие мужчины, помните ли вы, что 8 марта вам придется выбирать подарок (и, возможно, не один)? Советы: что подарить, чтобы судьбе и кошельку не навредить.
- Хорошая погода в июле повод сходить в поход: набираем группу активистов.
- Вы уже ощутили в 2012 году повышение цен на продукты питания и лекарства? Приходите на встречу-семинар «Антикризисный ресурс». Скорректируем карму кошелька, поговорим о здоровье и завершим все это вкусным чаем!
- В город через 3 месяца приезжает знаменитый артист. Билет стоит 3000 рублей. Как быстро заработать деньги на билет для себя и своего друга?

#### Информационный повод

■ Компания ввела единые розничные цены, что это такое и

### бизнес тема номера

как от этого получить выгоду узнайте на встрече.

- Появилась новинка: в офисе будет эксперт-косметолог, который расскажет, как этот продукт волшебно избавит всех от проблем старения! Кто желает участвовать в SPA-апробации, записывайтесь в подопытную группу!
- Прошел Фестиваль Успеха на Кипре! Вернулась наша команда с победами и наградами! Давайте встретим их, поздравим и расспросим о впечатлениях.
- Компания подарила нам тренинг и много интересных новинок! Поэтому все на Волну Успеха в нашем городе!
- У нас на вечере будет интересный гость — путешественник и бард! Он расскажет о том, как идти к мечте и выжить в сложных условиях. Будет небольшая концертная программа.

#### Романтический повод

- В День святого Валентина загадываем желания о любви и счастье! Зажечь фонарик любви, приобрести эликсир молодости и выпить напиток счастья можно в нашем офисе.
- «Любовь нон-стоп»: просмотр любимых романтических фильмов и общение!

Какой формат общения лучше выбрать? Вебинар? Встречу в офисе за чаем, в клубной обстановке? Формализованную официальную бизнес-встречу в офисе?

Правильный ответ — любой вид, где есть непосредственное личное общение. Это может быть разговор, после которого сложатся хорошие отношения и зародится мысль: а может, стоит что-то по-другому делать и вообще начать работать и стремиться к статусу Президента? А для этого подойдет любое место, где приятно и комфортно.



этап в формировании успешной **PR-компании** это формирование содержания обращения к Партнерам

Прежде всего здесь мы отвечаем на вопросы: кого желаем привлечь к участию в мероприятии, что им желаем дать, какие результаты хотели бы получить участники?

Как и в любых продажах, здесь работает технология ВИЖД:

> Внимание Интерес Желание Действие

Текст обращения, который ляжет в последующем в основу плакатов и приглашения, должен содержать ответы на эти вопросы.

Например:

■ Впервые от гуру сетевого маркетинга...

- Опыт успешных продавцов, простые пошаговые технологии продаж, супертренинг «Эффективные продажи».
- Вы научитесь работать с возражениями, составлять коммерческое предложение крупным клиентам, сегментировать потенциальную аудиторию и т.д.
- Для тех, кто стремится к прорывным результатам в продажах эксклюзивная цена! Приди прямо сейчас и получи...

# 2 этап — выбор повода и основной «изюминки» мероприятия, на которую скорее всего могут откликнуться Партнеры. Чем их можно привлечь?

- Билетная акция (первым 20 участникам скидка, приведи 5 новичков получи скидку и т. д.);
- бонус на посещение последующего мероприятия;
- «эксклюзив» с мероприятия (раздатка, новинка, подарок и т.д.);
- лотерея для участников мероприятия;
- подключение к участию в мероприятии.

# Сопутствующие этапы работы,

без которых невозможна грамотная раскрутка мероприятия

#### Рекламно-информационное сопровождение встречи:

- плакат в Сервисном центре,
- пригласительные билеты,
- программка,
- сертификат,
- ручка,
- блокнот,
- бейдж,
- сувенирная продукция.

# Своевременное информирование о мероприятии:

- СМС, электронная почта, социальные сети;
  - вебинар.

При этом мы еще раз делаем упор на Цели мероприятия, его содержании и на том, что в итоге получат и довезут Партнеры в свои структуры, какой информацией они смогут поделиться со своими Партнерами.

# Примерные этапы информирования:

- за 2-3 месяца анонс мероприятия;
  - за 2-3 недели вебинар;
- за 1 неделю контрольное оповещение участников.

# этап — организация постпромо мероприятия:

своевременное отправление информации о мероприятии в Компанию

- Необходимо быстро, в течение встречи, составить информационное сообщение о ее ходе на свой сайт или в Компанию.
- Создание подарков, которые будут напоминать о мероприятии.
- Пригласительные на следующее мероприятие.
- Отзывы от структуры после мероприятия.

При этом мы отвечаем на шесть главных вопросов: что произошло, где, когда, кто участвовал, почему это произошло, как произошло.

Дополнительно готовим фотоотчет из 5 фотографий, собираем отзывы участников. Особый акцент на то, как Партнер по возвращении в свою структуру использовал полученные знания.



### Школа продавца от Радмило Лукича

# **Техника** задавания вопросов

Отработанная технология задавания вопросов это неотъемлемая часть в процессе продаж, позволяющая выявить потребности Клиента, пользу и выгоду для него.

# ак дать человеку

В зависимости от того, какой ответ вы хотите получить, существует два типа задаваемых вопросов: закрытые и открытые.

На закрытый вопрос вы получите короткий ответ. Типичные слова: когда, кто, где, сколько?

#### Примеры закрытых вопросов:

- Будете ли вы заказывать нашу продукцию регулярно?
- Для вас принципиален фактор цены на продукцию?
- Был ли у вас опыт применения продукции других производителей БАД?

Как правило, вести беседу одними только закрытыми вопросами неэффективно. Вам приходится «вытягивать» информацию по одному-двум словам, а у собеседника может сложиться ощущение, что его анкетируют, но при этом не дают высказаться.

Если вы хотите получить больше информации, ключевыми словами будут: почему, как, расскажите мне...

#### Примеры открытых вопросов:

- Почему вы заинтересовались именно нашей продук-
- Чем вы руководствовались при выборе продуктов для здоровья?
- Что вас настораживает в БАД?
- Почему вы думаете, что прием наших препаратов не поможет решить ваши проблемы?

Давая человеку высказаться, во-первых, демонстрируете уважение к его точке зрения, заинтересованность в его мнении, а во-вторых, получаете больше полезной информации, позволяющей встроить более четко ваше коммерческое предложение.

Четких правил нет, но постарайтесь задавать в 4-5 раз больше открытых вопросов, чем закрытых. Анализируйте эффективность разговора: чего вы добились, что вы узнали, удалось ли вам придерживаться намеченного плана, стоит ли в дальнейшем изменить содержание либо форму вопросов.

Кроме того, учитесь работать не только очевидными, прямыми вопросами, как говорится — «в лоб», но и скрытыми, косвенными, чтобы собеседник больше раскрылся, не оказался в положении отбивающегося от чьего-то натиска.

#### Пример косвенного вопроса:

Что имеет для вас значение при принятии решения о покупке? (Сравните с прямым вопросом: цена — это основное, что вас заботит при принятии решения о покупке?).

Следующая систематизация вопросов: нейтральные и наводящие. Качество и содержание ответа во многом зависит от того, каким был вопрос. Ответ был навязан или это свободный выбор, заложили ли в вопрос предположение либо намекаете на то, что хотели сами бы услышать.

#### Пример нейтрального вопроса:

Интересовались ли вы вопросами, связанными с правильным питанием?

#### Пример наводящего вопроса:

Наверняка вы, как человек, заботящийся о своем здоровье, интересовались вопросами, связанными с правильным питанием?

Итак, приняв данную систематизацию вопросов, вы сможете более эффективно подвести клиента к принятию решения о покупке. Главное правило — не спрашивайте у других ничего такого по форме и содержанию, на что вам самим не понравилось бы отвечать!

#### тратегия задавания вопросов

Начинайте разговор с ситуационных (общих) вопросов. Ответы на них дадут вам информацию о Клиенте: его цели, потребности, процессе принятия решения. Существуют два типа ситуационных вопросов.

Ситуационные вопросы, связанные с окружением, дают вам понять, в каком мире живет Клиент: рынок, на котором он работает, кто его Клиенты, Партнёры, родственники.

Ситуационные вопросы на конкретные темы помогают вам понять потребности Клиента, касающиеся вашего бизнеса. Первым делом спросите, какой должна быть Компания, которая предлагает конкретные продукты или услуги. Требования. Характеристики. Опыт. Возможности. Насколько вы (ваша Компания) удовлетворяете представлениям клиента об идеальном Поставщике (Партнере)? Затем задайте подобные вопросы, переместив ударение с Компании на сам продукт.

После ситуационных вопросов переходите к сравнительным. Эта группа вопросов должна дать информацию о том, как сегодня удовлетворяет потребности ваш собеседник. В первую очередь, конечно, нас интересует то, какой у Клиента подход к решению проблем со здоровьем, какие профилактические меры он использует, как решает вопросы правильного питания.

Вопросы на будущее («а что, если...»). В привязке к предыдущим ответам задайте Клиенту вопрос типа «а что, если...». Придумайте 5 таких вопросов, привязанных к качеству, цене, надежности, условиям покупки. Помимо конкретных вопросов есть и общие: если бы вы могли изменить что-либо в текущей ситуации, что бы вы изменили? Как бы это отразилось на вашей жизни?

Резюмируя вышесказанное, упрощенная схема построения логики вопросов выглядит следующим образом:

- Ситуационные. С них следует начинать, это общие вопросы, которые позволяют вам узнать потребности Клиента.
- Сравнительные. Дадут вам ответ, как Клиент удовлетворяет свои потребности сегодня.
- «На будущее». Позволяют выявить представления Клиента об идеальном бизнеспартнере, дают понять, что на сегодняшний день не устраивает Клиента и что он хотел бы изменить.

Правильная концепция задавания вопросов следует из правильной концепции продаж: сначала надо добиться того, чтобы Клиент осознал потребность. Потом надо стараться продать решение (продукт или услугу).

Первым делом — потребность. В идеале Клиент в своих ответах должен выразить и описать свои потребности. Только тогда вы сможете сделать то самое предложение, от которого он никак не сможет отказаться

#### Подсказки

- Сначала попросите разрешения на вникание в курс дела. Это вежливо, и в случае положительного ответа Клиент будет считать своим долгом ответить на ваши вопросы. Например: вы не возражаете, если я задам вам пару вопросов, чтобы лучше понять ваш бизнес?
- Задавайте по одному вопросу (за исключением вопросов типа «а что, если...»).
- В основном задавайте косвенные вопросы, чтобы вас не воспринимали как агрессивного и назойливого.
- После того, как задали вопрос, сделайте паузу и дайте собеседнику ответить.
- Делайте пометки (вы можете попросить на это разрешения).
- Начинайте определение потребностей, следуйте стратегии задавания вопросов.
- Если вы чувствуете, что у собеседника есть проблемы в определенной области, продолжайте свое расследование. Копайте глубже.
- Интервью, а не допрос. Ваша цель не заполнить анкету, а побудить собеседника говорить о своих проблемах.
- При выстраивании вашего плана определения потребностей убедитесь, что там присутствуют вопросы, принадлежащие ко всем трем стратегическим категориям: ситуационные, сравнительные и «вопросы на будущее».

# Даешь молодежь!

Лидеры молодежных слетов Делятся опытом привлечения в Партнерскую сеть свежих СИЛ

Прошло три с половиной года с того момента, как на «Фестивале Успеха-2009» в Новосибирске был дан старт молодежному движению Артлайф. Кто-то подхватил эту идею с энтузиазмом, а кто-то отнесся с недоверием и скептицизмом. Однако все Партнеры согласились с тем, что для развития Партнерской сети в современных условиях необходим прилив свежих, молодых сил.

Другой вопрос, как и какими путями привлекать молодежь в бизнес? Чем их заинтересовать и какие дать стимулы к работе? Вот на эту тему мы и решили организовать своеобразный виртуальный круглый стол, задав с помощью электронных средств связи одинаковые вопросы главным организаторам региональных молодежных слетов сезона 2011-2012. А таких слетов, к чести сказать, за неполный год прошло четыре.

Итак, с нами на связи Лидеры оргкомитетов слетов МДА:

#### Анжелика БЕЗВЕРХАЯ,

Партнер Компании в статусе Президент, г. Липецк;

#### Денис БАТУРИН,

Партнер Компании в ранге Директор, г. Уфа;

#### Любовь ГАЛИМОВА,

Партнер Компании в статусе Бриллиантовый Директор, г. Казань;

#### Фарит и Иниза ИБРАГИМОВЫ,

Партнеры Компании в статусе Бриллиантовые Директора, г. Ижевск.

Молодым нужна уверенность в завтрашнем

 Все больше и больше Лидеров говорят сейчас о необходимости привлечения в бизнес молодежи. Однако на деле пока многие скорее присматриваются со стороны, чем активно развивают это направление. В чем причина?

#### Денис БАТУРИН:

— Есть хорошее выражение: «Будешь делать стандартно — получишь стандартный результат». Для работы с молодыми людьми стандартные методы не подходят. Самое главное условие для работы с молодежью — наличие, с одной стороны, тусовки, игры, с другой — отработанной через эти легкие формы общения системы обучения, тренингов. Если есть возможность, нужно организовать походы, сплавы, корпоративные вечера. Именно такие формы общения вовлекают молодежь, создают благоприятную атмосферу, в которой им легче рассказывать про Артлайф, предлагать и продавать продукцию, увеличивая товарооборот.

#### Любовь ГАЛИМОВА:

— До тех пор, пока Партнеры со стажем сами будут относиться к подписанию соглашения как к скидке на продукт, а не как к договору о бизнес-сотрудничестве, о приеме на интересную, перспективную работу, дающую освоение новой профессии, мы молодежный бизнес не построим. А многие из нас перестраиваются медленно. Ребят интересуют заработки сегодня плюс учеба и рост завтра. Им нужна система, уверенность в завтрашнем дне. И мы, Лидеры, должны быть живым примером, демонстрировать перспективы бизнеса с Артлайф.

Хочешь привлекать молодых — осваивай технические новинки!

— А какие методы работы с молодежью наиболее эффективно зарекомендовали себя в вашей организации?

#### Анжелика БЕЗВЕРХАЯ:

— Например, мы назвали наш проект «Формула-1». Не секрет, что молодежь с интересом рас-

сматривает возможности бизнеса, но когда речь идет о здоровье, они плохо себе представляют, как об этом говорить со сверстниками («Они же и так здоровы!»). Все инструменты, которые мы использовали раньше, были ориентированы или на бизнес, или на здоровье. А сейчас для первой встречи мы используем два инструмента: видеоролик «Артлайф — познай себя» и брошюру «Идея на все 100%». Информация из этих источников всесторонне представляет возможности Компании.

Еще одним ноу-хау нашей структуры стало проведение тренингов для молодежи, которая еще не определилась со своим выбором жизненного пути. Мы помогаем им повысить самооценку, грамотно позиционировать себя в современном мире. С помощью игр и тренингов развиваем навыки общения и ораторского мастерства, где молодежь отрабатывает лидерские навыки и учится работать в команде.

Для быстрого старта в бизнесе мы придумали «Папку новичка», в которой молодой Партнёр найдет «Договор партнера и наставника». Этот инструмент позволяет им сразу определить ответственность в бизнесе как нового Партнера, так и его Спонсора, благодаря чему новичок сможет избежать обманутых ожиданий. Молодежь пока еще не отвыкла учиться, поэтому ей помогает в работе специальная зачетка! А книга «Первые шаги» позволяет легче запомнить все, о чем говорят наставники.

По результатам тренингов, 90% наших молодых людей стали как минимум пользователями нашей продукции. А еще более 40% включились в бизнес своих родителей или стали самостоятельными Партнерами.

#### Денис БАТУРИН:

 Основываясь на специфике мировоззрения, потребностей и интересов молодежи, мы придумали несколько методов, которые уже неплохо зарекомендовали себя.

Например, «Финансовую игротеку». Это собственная, разработанная нашей молодежной командой система обучения молодых людей финансовой грамотности с помощью специальных игр, таких как «Денежный поток» Роберта Кийосаки (она еще называется «Крысиные бега»). В этом развлечении есть возможность создания такого пассивного дохода, как сетевой маркетинг, и люди видят, как МLМ помогает купить ту мечту, которую они хотят.

Следующий метод вовлечения — мультимедийный. Если вы хотите вовлекать много молодежи, вам неизбежно придется осваивать современные технические новинки. Мы называем этот метод «Фильмотека», где люди приходят в офис и смотрят на огромном экране через проектор художественные фильмы об успехе, любви и сострадании, т. е. фильмы, затрагивающие такие общечеловеческие ценности, которые меняют мышление в нужную сторону.

Уфимское молодежное движение Артлайф активно сотрудничает с молодежной организацией Aiesec. Это крупнейшая всемирная молодежная организация (в нее входят 117 стран), целью которой является развитие лидерских качеств у молодежи. Эта организация проводит масштабные мероприятия, где присутствует огромное количество молодых людей. На этих мероприятиях мы предоставляем чаи и кофе Артлайф, размещаем рекламные баннеры, плакаты и листовки. Наверняка в любом регионе можно найти подобного бизнеспопутчика.

Следующая форма работы совершенно новая, начавшая действовать буквально в апреле этого года. С нами начал сотрудничать Плайбэк-театр — совершенно новое направление в Уфе. Это театр

зрительских историй, спонтанности, театр чистой импровизации. Они выступают у нас на Дне Клиента, и молодежь очень активно включается в эту игру и охотно приходит посмотреть.

#### Иниза и Фарит ИБРАГИМОВЫ:

— Молодежь интересуется такими формами тренингов и обучения, которые, по их мнению, помогут им продвинуться в будущем, получить достойную работу, открыть собственное дело. Поэтому мы решили проводить «Школы молодого бизнесмена» и на примере работы с продукцией Артлайф показывать им механизмы выстраивания и реализации бизнес-моделей, продаж. На каждое такое мероприятие собираются не менее 10-15 человек, здесь они делятся своими успехами, навыками, способами увеличения объема

Помимо этого мероприятия, два раза в месяц мы проводим тренинг «Школа молодого руководителя». Его куратором является молодая девушка — бизнес-тренер, которой самой всего 24 года. Ей гораздо проще понять молодежь и найти с ней общий язык.

Каждый должен увидеть масштабы Компании

Как вы считаете, что бы еще могло способствовать активизации привлечения молодых в бизнес?

#### Любовь ГАЛИМОВА:

— Этому может помочь, безусловно, введение в ассортиментный портфель большего количества интересных для молодежи продуктов. Огромный плюс в этом направлении — новые косметические линии. Молодежь активно включается в проведение «Школ по косметике», и особый интерес проявляют девушки.

Очень большие надежды возлагаем на фитоэкстракторы. Это модный тренд, открывающий возможности построения бизнеса с VIP-клиентами, фитнес-клубами, и он, несомненно, должен привлечь внимание молодежи.

А еще в качестве дополнительной мотивации хотелось бы отправлять талантливую молодежь на экскурсии, обучение непосредственно в Артлайф в Томске. Чтобы они увидели масштаб Компании, те возможности, которая она открывает каждому.

#### Иниза и Фарит ИБРАГИМОВЫ:

— Нужна системная работа с молодежью. И мы рады, что движение, которое началось с разовых слетов МДА, перерастает в последовательную, постоянную работу! В следующем году, как нам стало известно, под эгидой Компании также пройдет несколько молодежных мероприятий. Что, несомненно, еще больше укрепит и расширит движение.

Приятно, что сейчас развиваются перспективные продуктовые направления, функциональное питание, линейки бизнес-продукта, трендовая косметика.

Надеемся, что появятся конкурсы, промоушены, акции, интересные именно молодежи!

Молодежное движение развивается и открывает свои ряды для всех!



Сегодня уместно говорить уже не о том, что молодежное движение Артлайф набирает обороты, а о том, что оно, преодолев первый, самый сложный этап становления, уже начало показывать неплохие результаты. В самых различных регионах и странах — в Ростовена-Дону, Красноярске, Кузбассе, Татарстане, Удмуртии, Санкт-Петербурге, Украине — все чаще и чаще заявляют о себе сильные и перспективные молодежные команды. И заявляют они не просто мероприятиями, а реальными результатами. Самые удачные

технологии, предложенные молодёжью, копируются и принимаются на вооружение даже опытными Лидерами. Партнеры со стажем со своими командами начинают принимать активное участие в слетах МДА с целью научиться работать с молодежью, искать с ней точки совместного интереса.





1 июля в Крыму стартовала ставшая уже традиционной летняя сессия мероприятий Компании Артлайф! Самые активные, энергичные, стремящиеся быть первыми везде и во всем Партнеры Компании из различных регионов России от Красноярска до Северодвинска, а также из Украины и Эстонии собрались на Академию спикеров и слет Молодежного движения Артлайф-2012! В этом сезоне неуместно разделять эти два события, так как большая часть Партнеров изъявила желание участвовать в обоих мероприятиях. Насыщенная тренинговая программа, интересные экскурсии, экстремальные соревнования, вечерние тусовки и ласковое и теплое море сопровождали Партнеров и гостей мероприятия на протяжении всех восьми дней.

Каждый что-то нашел, что-то открыл для себя за это время. Кто-то поборол страх публичных выступлений, кто-то научился преодолевать внутренние комплексы и барьеры, кто-то открыл в себе новые лидерские качества, а кто то просто выплеснул адреналин на спортивных состязаниях и вечерних дискотеках.

Восемь дней, полные новых впечатлений и эмоций, пролетели как один миг. И вот уже момент расставания... Обмен телефонами, автографами и легкая грусть, победить которую помогает лишь твердая уверенность в следующей скорой встрече на очередном мероприятии Компании Артлайф.





# Татьяна Чарская:

# Женщина-лидер эпохи Возрождения

То, что каждый Лидер — это незаурядная и уникальная личность, хорошо видно на примере Татьяны Чарской. Девочка, когда-то мечтавшая стать хрупкой балериной, чтобы на сцене восхищать зрителей своим искусством, стала сначала врачом, повидавшим далекие страны. А затем, решившись выйти в открытый мир непростого бизнеса, она превратилась в самостоятельного предпринимателя и сумела собрать вокруг себя сплоченный коллектив активных и пробивных Лидеров. Но, победив все препятствия на своем пути и став настоящим профессионалом маркетинга, в душе она так и осталась врачом-романтиком с высокими человеческими ценностями и... тягой к классическому искусству «Золотого века».

### ак балерина решила спасать здоровье людей

— Сбылись ли те мечты, которые были у вас в детстве о своей будущей профессии? О чем вы вообще думали и кем хотели стать?

— Когда я была маленькая, представляла себя балериной и одновременно мечтала... разводить кроликов.

А потом уже хотела быть химиком. Но всем говорила: «Только не врачом!» Однако после окончания школы я поступила именно во 2-й Московский медицинский институт, в котором были прекрасные традиции, а большинство учебников и монографий по медицине были написаны самими преподавателями. По окончании вуза работала в стационаре, поликлинике, НИИ, госпитале Красного Креста за границей, где лично видела последнего официально зарегистрированного на планете человека, больного оспой. Потом работала врачом при российском после за границей, фактически став его семейным доктором (только тогда это так



### успех лидерство в деталях

не называлось). Работаю ли я сейчас врачом? Думаю, что да. Потому что в офисе ежедневно приходится консультировать нескольких пациентов. С нашей продукцией это очень интересное занятие.

## — А как вы впервые познакомились с сетевым маркетингом?

— Человек, который впервые пригласил меня в сетевой маркетинг, был очень настойчив. И мне стало интересно. Но поначалу интерес был исключительно профессиональный, врачебный. В те времена вообще говорили, что врач, который занимается биодобавками, да к тому же еще и связался с сетевым маркетингом, это вообще не врач. Дескать, врачам это запрещено. Но все запретное и неизвестное, как известно, манит и вызывает повышенный интерес. Вот меня и зацепило...

Я сразу начала искать и читать литературу по этому вопросу, самостоятельно разбираться. Вскоре это меня так увлекло, что я поняла — это, по сути, совсем отдельная специальность, которая объединяет физиологию, биохимию, фармакологию, биологию, клинические дисциплины и многое другое. В те времена к биодобавкам чаще всего обращались врачи, у которых для больного были исчерпаны все возможности лекарственной терапии, и они искали другие средства помощи больному. Это сейчас известно, что БАД — это прежде всего профилактика, нормализация работы всех систем организма. А тогда биодобавками интересовались думающие врачи. По сути, для многих это оказалось не увлечением, а новой врачебной специализацией — фармаконутрициологией.

# ачинающий всегда рискует

## — Когда пришло понимание, что сетевой маркетинг — это настоящее ваше призвание?

— Сначала просто я работала, как и все, читала лекции, привлекала Партнеров, но, если честно, мало что понимала в сети. Но в какой-то момент «щелкнуло» – я увидела, что моя сеть растет, есть результат. И тогда уже стала относиться к работе по-другому. Я вообще очень ценю профессионалов. В любом деле профессионализм приносит более высокие результаты. Когда люди относятся к делу как профессионалы, все идет по-другому, и в сетевом маркетинге особенно! Карье-

ра строится на новом качественном уровне, структура действует эффективней. И у меня в определенный момент все сошлось: я поняла, что именно здесь я могу реализоваться по-новому.

Я вообще очень ценю профессионалов. В любом деле профессионализм приносит более высокие результаты.

## — А когда, на ваш взгляд, было сложнее начинать свой бизнес — тогда или сейчас?

— Начинать сложно всегда. Если ты начинаешь какое-то дело и хочешь довести его до высокого уровня, необходимо принять твердое решение. А дальше уже главное — не останавливаться. Ведь за каждым решением сразу, не откладывая, должно следовать действие. Только тогда вам не будет сложно. Я не думаю, что, например, Колумбу было легко. Не считаю, что и Александру Николаевичу Австриевских просто далось решение открыть свою собственную Компанию в то время, когда вообще все в стране разрушалось. Когда он начинал этот бизнес, мог ли реально предугадать, увидеть в будущем все эти действующие корпуса, эту огромную корпорацию. Хотя, наверное, тоже мечтал, рисовал какие-то картины. Но он сделал этот шаг тогда, когда никто даже не мог позволить себе мечтать о проекте таких масштабов. Для меня это навсегда останется примером того, как надо идти к своей цели.

#### — И за что конкретно вы полюбили Артлайф?

— Без преувеличений — за все. Это эталон многих ценностей. Сюда приходят люди и становятся совершенно другими. Я пришла уже состоявшимся человеком, но раскрыла в себе новые стороны, которых раньше не замечала.

Поэтому для меня Артлайф — символ самого лучшего. Самых продвинутых технологий, самого высокого качества, самых лучших человеческих отношений, постоянного развития — профессионального и личностного.

Если ты начинаешь какое-то дело и хочешь довести его до высокого уровня, необходимо принять твердое решение.
А дальше уже главное — не останавливаться.



# — В современном обществе потребления все хотят хорошо жить, но не у всех это получается. Почему?

— Вспомним классику, например Николая Гоголя. Был у него такой герой — помещик Манилов. У него была масса прекрасных фантазий, он день и ночь занимался тем, что мечтал, но в итоге так ничего и не сделал. Можно вспомнить прекрасный фильм «Несколько дней из жизни Обломова». Такой приятный, такой обаятельный Илюша Обломов — даже любимую женщину прошляпил, а организованный и деятельный Андрей Штольц отобрал красавицу-соседку у Обломова. Вот вам и вся философия успеха и хорошей жизни!

Да, я желаю всем мечтать, потому что без этого невозможно жить! Но при этом существует следующий шаг для реализации мечты — это действие. За мечтами обязательно должно следовать действие, и если вы наметили свои цели, потерпите год, не ждите результатов сразу, действуйте. И тогда вы увидите, что через год итоги вашей работы окажутся очень плодотворными. А направленность на сиюминутный результат — это не Лидерский подход.

# Я желаю всем мечтать, потому что без этого невозможно жить!

# — Все много говорят о важности мотивации в сетевом маркетинге. Вас, уже состоявшегося Лидера, что сегодня мотивирует не останавливаться и двигаться дальше?

— Думаю, меня мотивирует уверенность в правильном пути. Я абсолютно уверена, что с Артлайф я делаю то, что нужно, и что у меня получается по мере моих сил. Потому что трудно представить более высокую задачу, чем борьба за здоровье нации. Я уверена, что Артлайф действительно способствует этому. Это не просто громкие слова — мы на самом деле действительно всё делаем для этого. Еще в 1923 году тогдашний нарком здравоохранения Н. А. Семашко объявил о создании профилактической медицины. Но давайте будем честными, ведь ее нет до сих пор! А вот Артлайф и мы с вами — занимаемся профилактикой.

Мой успех — в большей степени это успех множества людей моей структуры. Разве это может не мотивировать?

И, наверное, это неправильно, но каждый мой Лидер в любое время может позвонить мне, чтобы «поплакаться», поделиться информацией, попросить совета или помощи. Это тоже мотивирует на работу.

Не зря говорят: «Если хотите быть счастливым, найдите дело, которое приносит вам удовольствие». Скажу честно, мне моя работа действительно приносит удовольствие.

## — Но какое, на ваш взгляд, свойство помогает добиться подлинной удачи?

— Полагаю, это независимость и способность принимать собственные решения. Я сама делаю свои шаги, и меня мало интересует, что и кто по этому поводу скажет. Это мое решение, и я за него отвечаю! Если что-то не получилось, то здесь у меня нет виноватых – я несу ответственность, потому что сама так хотела.

## — И каким полным набором качеств должен обладать успешный человек?

— Как я уже сказала, умением делать выбор и принимать ответственность. Наша культура часто ориентирована на процесс. Но главное — это результат.

Во-вторых, это, конечно, Лидерство. Лидер ведет за собой, и он должен четко видеть, куда. При этом он периодически проверяет, «к той ли стене приставил лестницу». Мне кажется, важно не просто «рубить направо и налево», а понимать, что делаешь, верить в свое дело, в свою команду, зажигать людей своей верой и авторитетом.

## — Но цена такого Лидерства порою бывает очень высокой, не находите?

— Да, это так. Фактически я беру на себя ответственность за многие изменения в дальнейшей жизни Партнеров! Если они мне поверят – их жизнь изменится к лучшему, они останутся с Артлайф навсегда. Либо навсегда разочаруются. И в том, и в другом случае я ответственна.

Лидер, делая выбор, понимает, какую цену он будет за это потом платить. Он обязан сознавать, что у него не будет затем хватать времени ни на что, кроме работы. Увы! Например, мой муж часто спрашивает: «Почему ты не как все люди? Вечно работаешь, в командировках по субботам, воскресеньям и в праздники?» Каждый раз я ему объясняю, что мероприятия у нас бывают по субботам и воскресеньям, а праздники теперь и на Украине разные.

# В сех Лидеров в одну... комнату

- Расскажите, как выстраивается работа в сильной Лидерской структуре? Как находить компромисс между проявлениями «я считаю так» и «кто-то другой считает по-другому»?
- В моей организации работают яркие и сильные Лидеры, один другого «круче». Иначе и быть не может. Потому что в нашей работе очень многое зависит от Лидера. Бывает, в каком-то городе Артлайф действует и год, и два, и три. И спонсоры туда ездят, и школы проводят, а объемов продаж все нет. И вдруг приходит новый человек. Все вроде при нем остается прежним и продукт, и маркетинг. А организация вдруг начинает бурно развиваться, потому что пришел настоящий Лидер.

И я безгранично благодарна тем Лидерам, которые работают в моей организации, за их очень непростой труд, за их терпение, понимание, профессионализм. Со своей стороны я всегда готова им помочь — они это знают. Что же касается поиска компромисса среди различных Лидеров, мне кажется, здесь все очень просто: у нас есть прекрасный критерий, по которому виден результат, — это наши объемы продаж. Можно сколько угодно говорить и спорить на эту тему, но есть конкретный объем, который выполняет организация. А методы работы обязательно могут быть разными, как и сами люди, и это прекрасно. Представляете, если бы мы все были одинаковыми: одинакового роста, в одинаковой одежде, одинакового цвета... Ужас!

Я безгранично благодарна тем Лидерам, которые работают в моей организации, за их очень непростой труд, за их терпение, понимание, профессионализм.

Вообще-то я не устаю повторять, что все любят, когда их гладят, и желательно по шерсти.

Кстати, когда мы в офисе решаем какой-либо вопрос, то у нас стоит такой шум, что все соседи по очереди к нам заглядывают. И ничего — все живы! И вполне хорошо друг к другу относимся.

- Сегодня многие ищут пути привлечения новых Партнеров введением каких-то иных способов работы: привлечением молодежи, интернет-маркетингом, разработкой франшиз, другими нестандартными технологиями. На ваш взгляд, сетевой маркетинг это консервативный и самодостаточный вид бизнеса? Или же он открыт и есть перспективы корректировки привычных устоев?
- Да, действительно, сейчас непросто строить организацию и привлекать новых Партнеров для бизнеса. Все методы, о которых вы сказали, достойны внимания и могут быть эффективны. Я считаю, что очень хорошо работать с врачебными коллективами. Но это и непросто, прежде всего потому, что работа врача все больше формализуется, ему выдаются готовые схемы лечения, от которых врач порою не может отойти. Но есть период реабилитации, есть период, когда человек здоров и заинтересован сохранять свое здоровье и здоровье близких. Это стало модно и выгодно по разным причинам. К тому же кто, кроме врачей, может давать веские рекомендации? Возможно, это не самый простой путь, но, поверьте, самый высокобалльный.

#### Значит, вы пессимизма в бизнесе не наблюдаете?

— Когда мне говорят, что сейчас никто не идет в сетевой маркетинг, я всегда спрашиваю: «А скольких ты на этой неделе пригласил на школу? Сколько провел встреч, презентаций? Сколько подготовил себе презентаций по различным продуктам, по бизнесу?» Ответ бывает часто одинаков.

Сейчас сделаю маленькое отступление, которое, на первый взгляд, совсем не относится к теме. В самом центре Вены есть музей композитора Моцарта. Это квартира, в которой он жил последние годы со своей женой и детьми. Но в этом музее вообще нет экспонатов, потому что не осталось достоверных сведений об особенностях его жизни. Лишь в каждой комнате на стенах висят маленькие стенды с небольшим текстом или фото. Стенды пронумерованы, некоторые номера обведены кружочком. Народу в музее немного, и, судя по реакции посетителей, никто не знал, что здесь практически нет экспонатов. В начале экскурсии аудиогид говорит: «Нажимайте на номер стенда в кружочке. Если же вы хотите узнать подробнее — нажимайте остальные номера». Рассказ настолько увлекает, что я нажимала на все дополнительные кнопки и не заметила, как пролетели два с половиной часа! Именно столько длилась экскурсия в пустой квартире из восьми-девяти комнат. И при этом все присутствовавшие посетители, как и я, слушали всю информацию. Я была потрясена этой экскурсией. Первый раз в жизни я ходила по пустым комнатам более двух часов и чувствовала себя полностью участником тех событий, чувствовала причастность к короткой и трагической жизни Моцарта. На выходе я поговорила с несколькими людьми, и у всех сложилось такое же ощущение сопричастности и потрясения. Кстати, выход из музея, так же как и после экскурсии по Венскому оперному театру, проходит через магазин сувениров.

Зачем я это рассказала? Я мечтаю, чтобы в моей организации все научились делать презентацию нашего бизнеса и продукта так, чтобы каждый понимал, что это про него. И вещи, которые он может услышать, станут для него лично просто необходимыми. А выход с презентации также должен проходить через торговый зал.

Важно не просто «рубить направо и налево», а понимать, что делаешь, верить в свое дело, в свою команду, зажигать людей своей верой и авторитетом.

— С каждым годом на российском рынке появляются порядка 15 новых сетевых компаний. И столько же, не выдерживая конкуренции, приостанавливают свою деятельность. Какие факторы необходимо учитывать при выборе сетевой компании человеку, который занимается подобным бизнесом?

— Здесь следует учитывать несколько важных обстоятельств: время успешной работы на рынке такой компании, наличие у нее собственного производства, частоту обновления ассортимента продуктов, использование новейших высокотехнологичных разработок в ее производстве, наличие постоянных клиентов с момента основания компании, регулярное совершенствование маркетинг-плана, участие топ-лидеров в формировании маркетинг-плана и политики компании.

Узнали? Это все про нас, про Компанию Артлайф. На протяжении всех лет у нас постоянно улучшался маркетинг-план. Например, введение только Серебряной Премии могло вдвое увеличить бонусное вознаграждение. А введение программы Супербонус было вообще беспрецедентным в сетевой индустрии. Что касается качества и новизны нашей продукции, Артлайф — настоящий законодатель моды.

Со всем этим хорошо бы еще помнить некоторые любопытные цифры. По заказу немецкой компании



Мегсигу были проведены масштабные исследования и выделено три вида сервиса: маркет-сервис, где на множество покупателей один консультант, которого надо искать, мидл-сервис, где на одного продавца-консультанта — три клиента, и элитный сервис — это мы. У нас на одного клиента приходится один или более консультантов. В элитном сервисе обязательно есть послепродажное обслуживание.

В этом же исследовании были определены причины, из-за которых от фирмы уходят клиенты. В 5% случаев это происходит, когда компания закрылась и потребители уходят к конкурентам (конкурент — это тот, кто работает в нашем секторе продукции, нашем профиле).

В 6% случаев люди уходят из-за нечистоплотности самой компании. В 7% они уходят за своим консультантом. Еще 5% уходят в другую компанию из-за того,



28 Планета Артлайф / лето 2012 что там им предложили более выгодную оплату. А остальные уходят в том случае, когда клиенту нужна ваша продукция, а вас рядом не было. Это огромный сектор — 77% потребителей!

Так вот, если мы обслуживаем своего клиента, он от нас не уйдет. Это закон элитного сервиса.

- Насколько сейчас, по-вашему, изменился подход российского общества к культуре ЗОЖ? Какой баланс между традиционной медициной и альтернативными путями? Легче ли стало работать или, наоборот, сложнее из-за возросшей конкуренции?
- На мой взгляд, сейчас, безусловно, есть большее понимание важности поддержания здоровья и главное осознание собственной ответственности за свое самочувствие. Но стало ли от этого легче работать? Не думаю. Нынче много информации разного качества идет по телевизору и другим средствам массовой информации. И многие знают, как самим выбирать добавки, что в них может входить, а что нет. Все уже знают, сколько каких сертификатов должно быть. Вот если бы так же все выбирали лекарства и еду, у нас гораздо меньше было бы больных! Но это наши клиенты. А клиент, как известно, всегда прав. Мы должны быть терпеливы и, главное, компетентны. И твердо помнить, что каждое возражение это лишний повод рассказать клиенту о наших преимуществах.

ивые ощущения – самые сильные!

- Скоро Компании Артлайф исполняется 15 лет. Как известно, все билеты на Фестиваль разлетелись за шесть дней. Таким ажиотажем может похвастаться не каждая компания. Скажите, зачем, по-вашему, люди едут на Фестиваль?
- Мы всегда посещаем мероприятия Артлайф большой командой: я и мои Лидеры прекрасно понимаем разницу в получении информации через книгу, журнал, компьютерный диск или на Фестивале, Форуме, Академии или другом мероприятии. Это все равно, что слушать музыку через наушники в метро или живьем в концертном зале. Можно еще сравнить просмотр фильма по маленькому телевизору в автомобиле или в зале, оборудованном 3D. Ведь на мероприятии, где люди награждаются за свои достижения, все от души радуются вместе с ними. У кого-то появ-

ляются новые мечты и желания, возникает чувство сопричастности, воодушевления, уверенности в собственных силах, искренности, подлинности происходящего. Именно за этими чувствами и ощущениями и едут Лидеры и Партнеры моей организации, потому что любое яркое мероприятие остается в их ощущениях надолго. И эти ощущения и переживания можно вызывать, вновь и вновь вспоминая событие, вновь воодушевляясь и мотивируя себя на принятые решения. Не зря народная мудрость гласит: «Лучше один раз увидеть!»

Я мечтаю, чтобы в моей организации все научились делать презентацию нашего бизнеса и продукта так, чтобы каждый понимал, что это про него.

- Накануне 15-летия Артлайф какие у вас будут пожелания? Что вы думаете о будущем Компании?
- В год пятнадцатилетия хочу пожелать Артлайф дальнейшего процветания, новых открытий и свершений, большого количества новых Партнеров и, конечно же, основателям Артлайф Татьяне Анатольевне и Александру Николаевичу вдохновения, долгих лет жизни, здоровья, любви и преданности соратников!
- А лично у вас есть какое-нибудь хобби, кроме работы?
- Всепоглощающего хобби у меня нет, хотя люблю я очень многое. Не буду оригинальна, скажу, что очень люблю путешествовать, чтобы увидеть и узнать новое. А порою стремлюсь вновь встретиться с тем, что однажды увидела. Например, стараюсь чаще изучать, на мой взгляд, непревзойденное искусство великого Возрождения, города Флоренцию, Венецию, Сиену, музеи Ватикана. Или, например, наслаждаюсь балетом. Что может быть прекраснее, чем танец под классическую музыку?! Я абсолютно согласна с тем, что когда-то сказал философ Ницше: «Искусство нам дано, чтобы не умереть от истины».

Беседовали **Евгений ГУЛЯЕВ** и **Константин ФРОЛОВ** 

# В жизни всегда есть место карнавалу!

Бриллиантовый Директор Светлана Хромова — о том, как стать «Миссис Здоровье», совмещать благотворительность с успешным бизнесом и при этом не забывать о... частушках.

Было время, когда жительница Новосибирска Света Хромова, по ее собственным словам, вовсе не мечтала оказаться в сетевом бизнесе. Она и слышать об этом не могла, и ничего в этой сфере не понимала. Однако все случается в первый раз. В кризисный для страны 1998 год Светлана Георгиевна, как и многие

другие россияне, оказалась, по ее воспоминаниям, в труднейшем материальном положении.

 Обстоятельства заставили искать выход из тупиковой ситуации, — говорит Светлана. — Вот тогда-то я впервые и познакомилась с Артлайф. Начинать бизнес в этой сфере мне было очень трудно. Впрочем, работа с людьми всегда являлась непростой. Однако окунулась в нее без оглядки, засучив рукава. Что говорить, пришлось по полной задействовать и упорство, и настырность... А как иначе в нашем бизнесе пробивать себе путь?

Вначале целью работы был чистый сиюминутный заработок. И лишь спустя годы, после получения первых ощутимых результатов, по словам Светланы, у нее появилось видение широких перспектив.

— Мне очень помог опыт работы с нашими Лидерами — Верой Недоростковой, Светланой Демидовой и другими, — вспоминает Светлана. — Когда в твоей жизни появляются такие энергичные, умные люди, они неизбежно приносят свежие идеи, учат решать проблемы нестандартно, потворчески. Со временем это стало моим постоянным принципом: я считаю, что без каких-то хотя бы малых элементов творчества в нашей жизни быть — невозможно.

Свои слова Светлана Хромова подтверждает делом: в 2001 году она решилась участвовать в новосибирском этапе всероссийского конкурса «Миссис Россия»!

— Конкурс проводился среди замужних женщин, самой юной участнице было 18 лет, — рассказывает Светлана. — Всего же в мероприятии было занято 40 претенденток, из которых 18, в том числе и я, стали финалистками новосибирского этапа конкурса. Победительница затем отправилась на всероссийский конкурс «Миссис Россия».

Наша представительница Артлайф в заветную тройку победительниц не вошла, однако нужно ли удивляться, что она была удостоена звания «Миссис Здоровье»?

— Тренировки были напряженные, — вспоминает Светлана Георгиевна. — Мы по три часа разучивали дефиле, выход в оригинальных нарядах, придумывали номера для музыкального конкур-

са. Кстати, новосибирский Дом моделей специально изготовил для каждой из участниц оригинальные платья. Эти наряды я буду долго помнить! Среди них были и строгие деловые, и свадебные, легкие, открытые. Но больше всего мне запомнились платья для бразильского карнавала. Это было очень ярко!

Впрочем, без оригинальных видов творчества на конкурсе не обошлось. Наша «Миссис Здоровье» выступила на нем с частушками собственного сочинения.

— Сочинение частушек на все случаи жизни — моя давняя страсть, — признается Светлана. — Придумываются они как-то легко — по ходу событий. Разумеется, у меня есть и специально написанные на тему бизнеса с Артлайф. Я частенько исполняю их на всех праздничных мероприятиях — как семейных, так и внутри своего бизнес-коллектива. Вообще, составление творческой части любого праздника — для меня настоящее удовольствие.

Неудивительно, что активная миссис была заметной фигурой на конкурсе красоты. При этом Светлана использовала свои новые знакомства для продвижения идей здорового образа жизни и приняла участие в благотворительной акции, направленной на поддержку детей-сирот в новосибирском детском доме с церковным уклоном — «Приюте Святого Николая».

— У меня это стало привычкой: с кем бы я по жизни ни соприкасалась, всегда использую новые связи для пропаганды здоровья и современных средств поддержки организма, — говорит Светлана. — Мне часто приходится работать на мастер-классах, распространять полезную информацию о Компании среди новых людей. Конкурс красоты не стал исключением.

Разумеется, вся семья Светланы тоже пришла на конкурс для поддержки своей мамы.

— Это был наиболее приятный момент среди всего мероприя-

тия, — признается она. — Мои домашние очень гордились тем, что я решилась на такое выступление. Но они знают, что без ощущения праздника и творчества я в жизни не могу.

Родные Светланы поддерживает свою миссис не зря — ведь со времени ее работы в Артлайф материальные условия жизни всей семьи значительно улучшились.

— Прежде мы на протяжении семи лет испытывали серьезные жилищные трудности, — вспоминает Светлана Георгиевна. — Но когда я стала набирать большую клиентскую базу, заказы, чеки и бонусы пошли со всех сторон, и я сумела купить старшему сыну хорошую квартиру. Сейчас готовимся приобрести жилье и для младшего сына.

Вместе с материальным положением в семье улучшилось и здоровье. Сейчас все родные Светланы — и ее сыновья, и внуки — пользуются продукцией Артлайф. Годовалый внучек уже с удовольствием пьет кисели Артлайф. Всем остальным нравятся витаминные комплексы. Младший сын Светланы Георгиевны, кстати, работает в медицинской сфере и немало знает о правильном питании и здоровье, поэтому целиком разделяет увлечение своей мамы.

— За время работы в Артлайф я заметила в себе очень большой личный рост — и психологический, и профессиональный, — считает Светлана Хромова. — Тем, кто всегда растет, учеба, как вид поддержки, очень необходима. Мне повезло, ведь в Артлайф есть немало людей, у которых есть чему поучиться. Думаю, что знания, которыми располагают опытные тренеры-воспитанники в Компании, — это еще один серьезный капитал.

Константин ФРОЛОВ

#### Вячеслав КИЧИГИН

#### Президент

г. Сочи

Уверен, что все Партнеры Артлайф и я вместе с ними получим от Юбилейного Фестиваля самые яркие впечатления, поделимся друг с другом своими успехами и получим массу положительных эмоций!



# На Золотой Академии в Египте — новичок, на Юбилейном Фестивале Президент!

Один из новых молодых Лидеров, Вячеслав Кичигин, связал свою жизнь с Компанией не так уж давно. Однако, по его словам, за время работы в Артлайф он успел познакомиться со многими удивительными успешными людьми. Влияние этих многогранных и самодостаточных личностей, дружба и партнерство с ними, а также любовь и поддержка семьи (жены Алены, сына Гордея и двух дочерей — Алисы и Герды) дали возможность Вячеславу учиться, развиваться и по-настоящему управлять событиями своей жизни. Уверенность в завтрашнем дне и ощущение полноты жизни, по словам Вячеслава, лучший стимул для движения вперед, к новым вершинам.

— В Компанию я пришел осенью 2008 года, когда в мире грянул финансовый кризис. Но помню, что решение работать в Артлайф пришло не сразу. Где-то еще примерно полгода я присматривался, анализировал, сомневался. Однако мне очень повезло, что попались замечательные наставники — Светлана Демидова и Вера Снигирева. Благодаря их приглашению я посетил Золотую Академию в Египте. И там я целиком погрузился в атмосферу Артлайф. Увидел, насколько это дружная семья, какие огромные возможности предлагаются каждому. Тогда все мои сомнения окончательно развеялись. Я решил, что мое место здесь, рядом с успешными людьми, которые уже давно поняли, настолько востребованный

продукт производит Компания здоровье и красоту.

Для того чтобы однозначно сказать, что из продукта Артлайф мне нравится больше всего, придется очень хорошо подумать. Хотя ответ лежит на поверхности — ведь мне прекрасно известен весь ассортимент выпускаемой продукции, а также огромное количество положительных отзывов, благодарностей от различных людей. На самом деле у меня три любимых продукта — это функциональное питание, биологически активные комплексы и космецевтическая продукция. Иначе и не скажешь каждое мое утро начинается с Артлайф: сорбент, зубная паста, шампунь, гель для душа, дезодорант, кофе, чай, важная таблетка. Да и обед не обойдется без супчика, кашки и капсулки. А до вечера еще и про кисель не один раз вспомнишь. В приготовлениях ко сну мне опять же помогает Артлайф. И все это уже стало как минимум привычным и нормальным делом. Вот поэтому я и люблю каждый из продуктов в отдельности за что-то свое, полезное. Функциональное питание — за вкус, удобство, быстроту приготовления, полезность. Биологически активные комплексы — за реально ощутимую направленность действия. Космецевтику — за мгновенно выраженный эффект и пролонгированное действие.

Каждое мероприятие Артлайф, которое мне посчастливилось посетить, оставило свой неизгладимый след. Тренинги, Школы, Академии Директоров, Золотые Академии, Фестивали Успеха, медицинские конференции, молодежные слеты — это самые яркие, на мой взгляд, события в жизни Артлайф! Все они имеют свою значимость! На любом из них получаешь огромный заряд энергии, которая позволяет с легкостью преодолевать любые трудности.

Но любимыми у меня являются проведение мастер-классов по косметике, участие в выставках, промоутерская работа. Самым важным считаю грамотное предоставление информации. Где? Когда? Кому? Как? Зачем? Эти несколько насущных вопросов, которые всегда требуют четких ответов. И от того, какими эти ответы получатся, и зависит успех проводимого мероприятия. Всегда получаешь удовольствие от общения с людьми, приобретаешь все новых и новых друзей и Партнеров, что является великой благодарностью за приложенные усилия.

Моя любимая мечта проста: очень хочется, чтобы каждый житель моего города, будь то дома или на работе, пользовался продукцией Артлайф, интересовался новинками. Только в этом случае мы вместе придем к здоровому булушему.

Самым ярким событием этого года будет Юбилейный Фестиваль Успеха в Москве, которого я с нетерпением ожидаю. В традиции Артлайф проводить подобные мероприятия с блеском и шиком! Уверен, что и в этот раз все Пар-

тнеры Артлайф и я вместе с ними получим самые яркие впечатления, поделимся друг с другом своими успехами и получим массу положительных эмоций!

Чем я занимаюсь помимо работы в Артлайф? У меня есть масса различных увлечений. Например, мне очень нравится путешествовать на машине, ходить в горы, отправляться в море на рыбалку. Как приятно отдохнуть на полянке вдали от городской суеты и забот, известно каждому. А если ты сам устраиваешь такую «полянку», то приятнее в разы. Вот одним таким любимым делом у меня стало устройство собственного сада. Кто-то, возможно, и удивится — какой же отдых в саду, когда там надо «отдыхать» граблями, лопатами, пилами, косами и еще многим другим? Но чистый воздух, легкий ветерок, пение птиц, ласковое солнце и плоды труда делают свое благотворное дело. Вот такое полезное и приятное получается у меня хобби.

#### Президент

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса Президент

Февраль 2012 года

· Ashok Kumar

Gajiyabad Up

#### Бриллиантовый Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса Бриллиантовый Директор

Февраль 2012 года

• Якименко Елена

Киев

### Рубиновый Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса Рубиновый Директор

Февраль 2012 года

• Kanak Lata

Gajiyabad Up

### Золотой Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса Золотой Директор

Февраль 2012 года		Апрель 2012 года	
<ul> <li>Kaushik Mohinder Pal</li> <li>Астахова Людмила</li> <li>Кондаков Константин</li> </ul>	Pujab pinjor Khanal Николаев Ижевск	<ul><li>Вилкова Татьяна</li><li>Золочевская Людмила</li><li>Перова Татьяна</li></ul>	Москва Москва Москва
Март 2012 года			
• Симоненкова Галина	Санкт-Петербург		

### Серебряный Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса Серебряный Директор

<ul> <li>Февраль 2012 года</li> <li>O Anungla</li> <li>Poonam Srivastava</li> <li>Rupa Pravinsinh Prakada</li> </ul>	Dimapur Lucknow Бхаруч	<ul><li>S. Alila Ao</li><li>Варадэ Марина</li><li>Веселова Ольга</li><li>Журавлева Наталья</li></ul>	Dimapur Комсомольск- на-Амуре Москва Гатчина
<b>Март 2012 года</b> • Bikash Boruah  • Kuldip Talukdar	Guwahati Guwahati	<ul> <li>Rajendrasinh Parbatsinh Raj</li> <li>Ranjitsinh Bhagvansinh Gohil</li> </ul>	Бхаруч Vadodara Gujarat
<ul> <li>Апрель 2012 года</li> <li>Harikesh Ojha</li> <li>Jaideep Birthare</li> <li>Jolly Govinder Singh</li> <li>P Sharada</li> <li>Sumangal Kumar Biswas</li> <li>Алферина Александра</li> <li>Бирюков Сергей</li> </ul>	Lucknow Дели Pujab pinjor Дели Meerut Moсква Красноярск	<ul> <li>Ваулина Фаина</li> <li>Волков Евгений</li> <li>Синицына Ирина</li> <li>Солосина Екатерина</li> <li>Сычкин Сергей</li> <li>Увашева Асемгуль</li> <li>Феофанова Наталья</li> <li>Цуканов Евгений</li> </ul>	Москва Москва Москва Одесса Москва Астрахань Москва Москва

### Директор

### Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса Директор

#### Февраль 2012 года

- Abul Kasham
- Aditya Narain
- Ajay Biswas
- Almobarak Hussain
- Anita Srivastava
- Ansuvaben M. Patel
- Avtar Singh
- Balagopal Nava Kumar
- Balvantsinh Malubha Mori
- Basudev Rav
- Bhupendra Bachubhai Vaghela
- Depen Boroo
- Dharmishtha Hitendra Chorawala
- Dhirubhai Vasharambhai Bambharoliya
- Dr. Haricharan Deka
- Imtimongba Imchen
- Jaimin N Desai
- Kamleshbhai Arvindbhai Patel
- Kasar Shivnath Vithoba
- Kashmiraben
  - Bhaveshkumar Topiwala
- Kishan Avasthi
- Lutovi Achumi
- Manojbhai P. Maharana
- Mansukh Valjibhai Patel
- Nen Dakren
- Nijara Basumotary
- P Akala Walling
- Paresh Rameshbhai Vaghasiya
- Pragya Pandey
- Ravjibhai Nathubhai Ganvit
- Rupenbhai M Bathani
- Sangeeta Paswan
- Sentivala
- Senzungsashi
- Shatrughan Prasad
- Shiv Sevak Tiwari
- Sushil Kurmi
- Toshibokla Ao
- Tushar Srivastava
- Vajubhai Haribhai Ramani
- Vihangaba Dineshsinh

- Guwahati
- Gajiyabad
- Meerut Guwahati
- Gajiyabad
- Бхаруч
- Pujab Pinjor
- Дели

Vadodara Gujarat

Guwahati

Surat Gujrat

Nagaland Konima

Дели

Surat Gujrat

Guwahati

Guwahati

Бхаруч

Бхаруч Дели

Дели

Lucknow

Guwahati

Бхаруч

Бхаруч

Nagaland Konima

Guwahati

Dimapur Nagalang

Дели Дели

Бхаруч Бхаруч

Дели

Nagaland Konima Dimapur Nagalang

Surat Gujrat

Дели

Guwahati

Dimapur Nagalang

Gajiyabad Up

Surat Gujrat

- Vikramsinh M Chudasama
- Wathv
- Winola Clara Gomes Coutinho
- Алексеев Владимир
- Алиева Барият
- Алиева Камила
- Ананьина Ольга
- Андреева Надежда
- Аргвлиани Надежда
- Бережная Елена
- Бессчетнов Станислав
- Борисенко Ирина
- Борисова Елена
- Бортник Оксана
- Булина Галина
- Верещак Лариса
- Гика Людмила
- Дворник Наталья
- Драгунов Алексей
- Дрешель Александра
- Еремеева Ирина
- Ефимов Александр
- Жанова Гульмайра
- Замотина Венера
- Зиборова Ольга
- Иванов Валерий
- Иванова Наталья
- Кадоркина Надежда
- Каневская Анастасия
- Каныгина Алевтина
- Касымбекова Айман
- Кобус Любовь
- Козлова Зоя
- Козлова Полина
- Костенко Лариса
- Краславская Ольга
- Кристалова Ирина Кузнецова Любовь
- Кузьменко Лариса
- Кулешова Римма
- Лазарев Никита
- Максимова Людмила
- Мельниченко Галина
- Минишев Святослав Мороз Валентина
- Морозова Марина
- Ничипорук Людмила

Vadodara Gujarat Vadodara Gujarat Dimapur Nagalang

Дели

Москва

Махачкала

Махачкала

Москва Одесса

Ижевск Санкт-Петербург

Москва

Краснодар

Ярославль

Житомир Великий Новгород

Ставрополь

Житомир

Севастополь

Клин

Житомир

Новороссийск Воронеж

Алматы

Алматы

Черкесск

Чебоксары

Гатчина

Усть-Каменогорск

Севастополь

Москва

Алматы Омск

Москва

Ростов

Пятигорск

Пермь

Челябинск

Бор Ставрополь

Кострома

Астрахань Севастополь

Житомир

Санкт-Петербург Николаев

Москва

Киев

### звездный олимп Артлайф

- Новикова Елена
- Олийнык Наталья
- Основина Татьяна
- Оськина Люлмила
- Павлова Татьяна
- Пантелеев Михаил
- Петрова Надежда
- Письменская Татьяна
- Платонов Валентин
- Позднеева Елена
- Полищук Любовь
- Полякова Эльвира
- Попцов Николай
- Поромонова Неля
- Постникова Ольга
- Резникова Татьяна
- Романычева Нианила

- Екатеринбург
- Киев
- Пермь
- Новокузнецк
- Николаев
- Ставрополь
- Кострома
- Краснодар
- Новороссийск
- Воронеж
- Усть-Каменогорск
- Липецк
- Москва
- Москва
- Екатеринбург
- Новосибирск
- Москва

- Самарина Татьяна
- Смекалина Диана
- Смирнова Валентина
- Смирнова Татьяна
- Соболева Елена
- Соловьева Ирина
- Спирто Евгений
- Судин Андрей
- Тимофеева Ольга
- Толстая Ольга
- Халилова Ольга
- Харитонов Федор
- Шукуров Рустам
- Шустин Виталий
- Эркебаев Абдисамат
- Яковлева Лариса
- Якупов Ирек

- Алматы
- Алматы
- Омск
- Москва
- Москва
- Алматы
- Ростов
- Краснодар
- Гатчина
- Николаев
- Кизляр
- Москва
- Алматы
- Санкт-Петербург
- Бишкек
- Камень-на-Оби
- Казань

### Март 2012 года

- Abraham Zachariah
- Aiungba Jamir
- Anand Amrut Patil
- Anil Kumar Chopra
- Aosangla Longchar
- Bhagyalakshmi R
- Dharamsinh R Thakor
- Dhruba Nath
- Dr.Longrikaba
- Fredy Joseph
- Hansa Sunel
- Helena Aier
- Imolemla
- Inder Preet Singh
- Inderjit Singh
- Jagrutiben M Gadariya
- Jatinder Bedi
- Jauhara Begam
- Jigneshkumar Ishwarbhai Patel
- Jitendrasingh Vijaysingh Sankhala
- Jiyani Rameshbhai Vaiubhai
- K. Ramakrishna
- Kamal Kumar
- Karamjit Singh Gill
- Kiran Pandurang Ghugare
- Kulwant Kaur
- Lakhwinder Singh
- Mapang Temjen Ao
- Narola Jamir

Дели

Guwahati

Пели

Pujab Pinjor

Guwahati

Пели

Бхаруч

Guwahati

Guwahati Пели

Дели

Nagaland Konima

Nagaland Konima

Gajiyabad Up

Gajiyabad Up

Бхаруч Pujab Pinjor

Meerut

Бхаруч

Дели

Бхаруч

Дели

Gajiyabad

Gajiyabad Дели

Gajiyabad

Gajiyabad

Dimapur Nagalang Dimapur Nagalang

- Neken Wapang
- Nilesh Daljibhai Patel
- Niranjan Thakuria
- Nitinbhai Parshottandus Somani
- P Rathinavel
- Pareshaben Jayendrabhai
- Patel Vipra Hardik
- Rabi Ram Boro
- Rajinder Chouhan
  - Rasilaben Rameshbhai Jiyani
- Ratan Sadashiv
- Nirbhavane
- Rishabh Misra
- Runu Mech S. Sentinungla Ao
- Sadhanaben Umeshbhai Patel
- Sangita Kundra
- Sukumari Saw
- Tali Renla
- Temientola
- Temsusola Ao
- Valent Dilip Pawar
- Yogesh Bali
- Абрамова Лариса Анчикова Лидия
- Апба Татьяна
- Апенде Сатыбай
- Афанасьева Галина Барбашева Ирина
- Бицак Игорь

Guwahati

Дели Guwahati

Vadodara Gujarat

Дели Пели

Дели

Guwahati Gajiyabad

Бхаруч

Дели

Lucknow

Konima Dimapur

Бхаруч Gajiyabad

Gajiyabad

Konima Dimapur

Guwahati

Бхаруч Gajiyabad

Москва

Казань Елец

Астрахань

Москва Харьков

Ставрополь

• Букрий Мария

• Бунец Петр

Быкова Евгения

Валеева Нэлли

Венплавский Олег

Виткалова Маргарита

Владыка Мария

Ворчихина Галина

Гарматий Наталья

Герасименко Валентина

Голтуренко Валентина

Горбачев Евгений

Гордиенко Кирилл

Гордиенко Наталья

Гребенникова Ирина

Гуголько Марина

Лементьева Нина

• Есенгалиева Жалила

• Жилязко Елена

Жудомишова Айпери

Журавлев Константин

Журавлева Татьяна

Заброда Людмила

Захарова Марина

Иванова Наталья

Игнатьева Татьяна

Казарян Артур

Касаткина Таисия

Кленовая Належла

Кобозева Елена

Коваленко Ольга

Козынченко Лариса

Колесник Алина

Колесникова Евгения

Косякова Елена

Котышева Татьяна

• Кузнецова Ольга

• Кузьменко Ольга

• Кузьмина Надежда

• Куплевская Лидия

Курзякова Наталья

• Лалыгина Оксана

• Макеева Нонна

Мамцева Ирина

Матвейчук Мария

Махмудова Фарида

Nagaland Konima

Николаев

Севастополь

Петропавловск

Уфа

Краснодар

Санкт-Петербург

Житомир

Омск

Лоненк

Алматы

Николаев

Москва

Мариуполь

Ставрополь

Омск

Новороссийск

Екатеринбург

Астрахань

Ростов

Бишкек

Липецк

Липецк

Великий Новгород

Славянск

Москва

Владивосток

Клин

Ставрополь

Астрахань

Москва

Ставрополь

Москва

Житомир

Алматы

Тверь

Петропавловск-

Камчатский

Чебоксары

Николаев

Чебоксары

Севастополь

Владимир

Новокузнецк

Хабаровск

Астрахань

Кемерово

Кизляр

Мирошниченко Оксана

Митин Владимир

Мороз Николай

Никифорова Людмила

Новикова Юлия

Нуртдинова Лилия

Окулова Любовь

Ончурова Марина

Осинова Елена

Оспанова Баян

Паламарчук Светлана

Панова Ольга

Панова Талия

Петрусевич Ирина

Пирогова Галина

Попенко Лариса Потапенко Игорь

Прокопьев Максим

Пташенчук Светлана

Решетникова Марина Рожкова Елена

Ромашкина Ирина

Рыжкова Наталья

Садышева Татьяна

Сафина Ирина

Семикова Ксения

Сивкова Марина

Слижова Нина

Смирнова Тамара

Солдатова Лилия

Спикина Марина

Табакова Алла

Таипов Денис Туровская Алла

Уканова Дамеле

Фенева Елена

Чернышева Валерия

Шагеева Эльмира

Шайдуллина Гузалия

Швалев Виктор

Шепранова Татьяна

Шипова Надежда

Шкоропад Дарья Юрченко Ирина

Якимова Наталья

Якимова Ольга

Яровой Борис

Akokla Alang

Amitkumar Kiritbhai Kayasth

Новороссийск

Донецк

Николаев

Ставрополь

Москва

Казань

Ставрополь

Санкт-Петербург

Краснодар

Алматы

Одесса

Кострома

Санкт-Петербург

Псков

Кострома

Николаев

Москва

Екатеринбург Одесса

Ставрополь

Челябинск Липецк

Тверь

Ростов

Кисловолск

Санкт-Петербург Зеленогорск

Рига Набережные Челны

Ливны

Санкт-Петербург Чебоксары

Челябинск

Новороссийск

Алматы

Черкесск

Санкт-Петербург

Казань

Казань

Санкт-Петербург Липецк

Волгодонск

Москва Севастополь

Ставрополь

Ставрополь Днепропетровск

Nagaland Konima

Бхаруч

#### Апрель 2012 года

• A Moamongla Aier

### успех звездный олимп Артлайф

- Anita Rawat
- Anneli Altunjan
- Arati Sarmah
- Bart Liliya
- Biedlingmaier Valentina
- Biswajit Adhikari
- Bitz Svetlana
- Boldoff Tanja
- Bosch Natalia
- Bourlatchenko Lolita
- Brotsman Oxana
- Chandra Shekar
- Chhya Amitkumar Kayasth
- Chuba Ozukum
- Dhanpati Sarma
- Diganta Saikia
- Dineshbhai D. Bavishi
- Dineshsinh G Jadeja
- Dobariya Prataphhai Dalshukhbhai
- Dr. Ranjit Aich Mazumdar
- Elena Zilke
- Etzel Olga
- Fizulat Rahman
- Gautam Das
- · Gautam Paul
- Gertner Ludmila
- Gurpreet Singh Heer
- Hanshaben Alpeshbhai Patel
- Hecht Larisa
- Heinz Ludmilla
- Hemanta Chutia
- Hergert Ludmila
- Jitendrakumar Devidas Gupta
- Joshi Nayan Kumar
- Joysing Kro
- K. Vijay Krishna
- Kamini Mahendrakumar Shah
- Kamlesh Himatlal Nenvji
- Kaneeram Udharam Bishnoi
- Kartiek Dev
- Ketan Shankarbhai Varlekar
- M Limanungsang Ao
- Manowar Ali
- Merenla Tzudy
- Miss Suniti Kujur

Gajiyabad

Санкт-Петербург

Guwahati

Томск

Томск

Guwahati

Томск

Томск

Томск

Греция Томск

Дели

Бхаруч

Nagaland Konima

Guwahati

Guwahati

Surat Gujrat

Vadodara Gujarat

Surat Gujrat

Guwahati

Томск

Томск

Guwahati

Guwahati

Guwahati

Томск

Pujab Pinjor

Бхаруч

Томск

Томск

Guwahati

Томск

Дели

Surat Gujrat

Guwahati

Дели

Дели

Surat Gujrat

Бхаруч

Guwahati

Дели

Dimapur Nagalang

Gajiyabad Up

Dimapur Nagalang

Guwahati

- Mohan Rao
- Monika Chopra
- Nalla Suresh Reddy
- Narinder Singh
- Navneet Kumar
- Peter Lilli
- Rameshdan Mahidan Gadhavi
- Reinhardt Olga
- Ritika Mehta
- Roth Angelika
- Roth Artur
- · Roth Irina
- Rukaiyaben Yaqubbhai Hasan
- Sabira Bano
- Sandip Singh
- Sangita Tamuly
- Sarukhanian Antzela Eduard
- Schefer Lidia
- Schmidt Rosa
- Shah Mahendrakumar Arvindbhai
- Shahil Akthar
- Shambhubhai Naranbhai Dobariya
- Speiser Daniel
- Speiser Elvira
- Speiser Tatjana
- Staibl Valeria
- Subrahamanya Ashwin
- Suman Mehra
- Tusaar Kishorbhai Rokdiya
- Umadevi Pratapsingh Gohil
- Utpal Das
- Uttam Bala
- Vijay Ratilalbhai Patanvadia
- Walter Ingrid
- Y. Tamung Konyak
- Абзатов Руслан
- Айтбаева Гульнара
- Алексеева Тамара
- Андрюхина Юлия
- Антонова Ольга
- Артемцева Ольга
- Артемьева Галина
- Ахремюк Светлана
- Бабенко ПолинаБаданина Марина
- Балук Владимир

Дели

Pujab Pinjor

Дели

Pujab Pinjor

Дели

Томск

Surat Gujrat

Томск

Guwahati

Томск

Томск Томск

Лели

Varanasi

Pujab Pinjor Guwahati

Греция Томск

Томск

Дели Guwahati

Surat Gujrat

Томск

Томск

Томск

Томск

Дели Дели Дели

Vadodara Gujarat

Guwahati Meerut

Бхаруч

Томск

Dimapur Nagalang Томск

Алматы

Санкт-Петербург

Днепропетровск Севастополь

Челябинск

Бишкек

Петропавловск Благовещенск

Липецк

Севастополь

• Басс Ольга

• Белошапка Александр

• Белоппапка Анна

• Белошапка Елена

• Бойко Ольга

• Борисов Анатолий

• Бурдейный Алексей

• Бусыгина Наталья

• Ванина Татьяна

• Ваулин Андрей

• Ваулина Светлана

• Великая Татьяна

• Галиева Елена

• Глебова Елена

• Голубев Сергей

• Голубицкая Юлия

• Гончаренко Александр

• Гончарук Дмитрий

• Горчакова Фаина

• Грищенко Ольга

• Громова Лариса

• Демьяненко Валентина

• Доев Павел

• Еремина Надежда

• Ерохина Татьяна

• Ершова Наталья

• Есенгалиева Нургуль

• Жданов Юрий

• Жилязко Ирина

• Запольский Вадим

• Захматова Любовь

• Зелинская Мария

• Зимина Оксана

• Зуева Татьяна

• Иванова Татьяна

• Иванченко Ольга

• Ивашева Лилия

• Климина Ольга

• Клиценко Евгения

• Козлова Зинаида

• Козлова Светлана

• Кокарев Михаил

• Колесниченко Сергей

• Колотенко Олег

• Константинова Марина

• Копиевская Надежда

• Костина Галина

• Костина Наталья

• Костючко Наталья

• Кравец Инна

• Криушов Павел

• Кубарева Юлия

• Лизякина Юлия

Житомир

Ростов

Ростов

Ростов

Житомир

Ярославль

Омск

Тюмень

Алматы

Ростов

Ростов

Днепропетровск

Волгодонск

Ярославль

Ярославль

Донецк

Санкт-Петербург

Санкт-Петербург

Челябинск

Севастополь

Кисловодск

Астрахань

Владикавказ

Челябинск

Ярославль

Омск

Астрахань

Николаев

Ростов

Санкт-Петербург

Москва

Севастополь

Челябинск

Севастополь

Санкт-Петербург

Севастополь

Днепропетровск

Томск

Севастополь

Ростов

Санкт-Петербург

Челябинск

Житомир

Волгоград

Томск

Николаев

Днепропетровск

Екатеринбург

Новороссийск

Севастополь

Челябинск

Ярославль

Днепропетровск

• Литвинова Люлмила

• Лукьянова Татьяна

• Манвельян Вероника

• Масальцева Светлана

• Мизюк Людмила

• Мудрова Людмила

• Мухина Наталья

• Нароян Сергей

• Нестеров Владимир

• Нестерова Людмила

• Николаев Владимир

• Отто Ольга

• Павлова Антонина

• Патенко Елена

• Пенюта Ольга

• Перегудова Наталия

Перкова Александра

• Пинаева Наталья

• Правдина Людмила

• Пупейкис Татьяна

Решетникова ВалентинаРудаева Наталья

• Руденко Светлана

• Самоукина Анна

• Сафронов Максим

• Свечникова Вера

Северова ВалентинаСемёнова Людмила

Семенова людми
 Сидоров Сергей

Сичко Сергей

• Скрипкина Татьяна

• Соболева Анна

• Соловьева Ольга

• Стахова Алла

• Суворова Елена

• Сюзева Наталья

• Тажибаева Зиля

• тажиоаева эи

• Таскина Елена

Тищенко ТатьянаТрофимова Людмила

• Ушакова Галина

• Филатов Дмитрий

• Франчук Татьяна

• Фурдык Сергей

• Халилов Рустам

Хронина КсенияХутрова Елена

• Чекалева Вера

• Чекалина Лариса

• Шарко Наталья

• Шарофиддинов Нажмиддин

• Шкарина Ольга

Иркутск

Челябинск

Кисловодск

Новосибирск

Челябинск

Тверь

Кисловодск

Ростов

Екатеринбург

Санкт-Петербург

Омск

Томск

Ростов

Смоленск Житомир

Ростов

Кисловодск

Челябинск

Челябинск

Новосибирск Челябинск

Астрахань Астрахань

Тверь

Клин

Липецк

Екатеринбург Смоленск

Севастополь Николаев

Ростов-На- Дону

Москва

Бишкек

Кисловодск

Челябинск

Краснодар

Алматы

Барнаул

Николаев Челябинск

Краснодар

Липецк

Житомир Житомир

Кизляр

Томск Клин

Челябинск Николаев

Кисловодск

Новосибирск

Греция



# 40 лет — бабий век?

Почему в наше время устарела старинная поговорка

Кризис среднего возраста — это далеко не абстрактное понятие. Разные исследователи посвящают этой теме множество трудов, но интересно, что, говоря о кризисе среднего возраста, подразумеваются мужчины. Более того, некоторые специалисты считают, что у женщин вообще нет кризиса средних лет, а лишь естественные физиологические изменения, происходящие в гораздо более позднем возрасте. А как же быть с поговоркой «40 лет — бабий век», аналоги которой существуют во многих странах? Она жестко подводит черту под тем, насколько востребована женщина после 40... Но актуальны ли эти слова для сегодняшних женщин?

# альзаковский возраст: время переоценок

Знаете ли вы, что бальзаковский возраст — это всего 29-30 лет? Именно такой возраст у большинства героинь великого французского писателя. Таких людей в 19 веке считали уже умудренными. И даже более — в тогдашней Франции, как и во всем мире, женщин после 40 лет вроде бы и не считали таковыми — их относили скорее к старухам. А в русском языке сохранилась даже довольно мрачная по-

говорка: «40 лет — бабий век», подразумевающая, что если до 40 лет женщина чего-то не успела, то уже и пытаться нечего. В те времена такая жесткая оценка имела долю истины: женщина до 40 лет успевала родить много раз, при этом она сама выкармливала грудью своих детей, наравне с мужчиной страдала от неблагоприятных условий быта и отсутствия гигиены. О женщинах мало заботились, хотя именно они сохраняли очаг, устраивали быт, растили детей. В таких условиях ресурсы организма к 40 годам изрядно истощались, и это вело к снижению роли женщины в социальной и семейной жизни.

Но с тех давних пор все сильно изменилось. Женщина давно вышла за пределы традиционных рамок: она теперь не только хранит семейный очаг и благополучие, но и наравне с мужчиной сама выстраивает свою судьбу. Сегодня очень мало сфер профессиональной и общественной деятельности, где бы женщина не преуспела. Но как 100 или 200 лет назад, семья остается главной зоной ее ответственности. Возможно, именно поэтому многие исследователи говорят о том, что для женщины кризис средних лет определен семейным циклом. Действительно, те, кто до 40 откладывал рождение ребенка, чтобы преуспеть в карьере, так же, как и успевшие вырастить к 40 годам своих детей, подвержены стрессу в связи с изменением привычного уклада в жизни.

Но другие авторы утверждают, что кризис средних лет для женщин — такое же глубокое потрясение, как и для мужчин. Причем причину следует искать именно среди возрастных изменений, поскольку они на женский организм оказывают более существенное влияние. Женщины очень эмоционально реагируют на физическое старение, поэтому сохранение внешней привлекательности и поддержка физической формы являются значимой биологической

потребностью женщин после 40.

По данным ученых, у женщин после 40 лет втрое возрастает заболеваемость сердечно-сосудистой системы. Эта же категория женщин подвержена более частым инфекциям мочевыводящей системы, чем в молодом возрасте, и заболеваниям, связанным с минеральным обменом. У женщин, как и у мужчин средних лет, после 40 возрастает частота астено-депрессивных состояний, уровень тревожности. Поскольку в человеческом организме все взаимосвязано, нельзя не учитывать глубины возрастных изменений и их влияние на здоровье женщины, ведь не зря говорят, что все болезни от нервов. Стресс, перенапряжение нервной системы могут приводить и к снижению иммунитета, а это сразу же делает организм доступным для любой инфекции.

Сегодня роль женщины в обществе и семье значительно отличается от той, что была 100 и даже 50 лет назад. Поэтому профессиональная, социальная и личная жизнь женщин не заканчивается по достижении 40 лет. Безусловно, как и любой кризис, это время переоценок, когда в чем-то можно подвести итоги. Но это точно не финал «бабьего века».

### **Р**елость: взгляд изнутри

В 40 лет продолжается репродуктивный период в жизни женщины. И мировой опыт показывает, что с каждым годом растет процент женщин, решивших испытать счастье материнства в этом возрасте. И все же признаки зрелости явно проявляются именно около 40 лет. Кожа теряет эластичность, а мышцы — объем, у многих женщин начинают появляться ранее неизвестные признаки нарушения регулярности менструального цикла. Еще не упал уровень эстрогенов, как в менопаузу, но

уже начал «стареть» гипоталамус — железа внутренней секреции, которая руководит циклической функцией женского организма. Его «старение» проявляется в повышении порога к эстрогенам, женским половым гормонам. То есть вроде бы и уровень их в организме нормальный, а гипоталамус их «не видит» и начинает реагировать снижением собственной функции. Это абсолютно физиологический механизм подготовки женского организма к окончанию репродуктивного периода, к менопаузе.

На фоне псевдосниженного уровня эстрогенов заметней для организма становится действие кортизола — гормона, который волной выбрасывается в организм при стрессе. Значение кортизола в том, что он стимулирует рост и размножение жировых клеток. Ученые видят в этом причину того, что после 40 лет практически все женщины набирают лишние сантиметры в талии (кто-то больше, кто-то меньше).

На фоне изменений привычных форм тела, увеличения частоты инфекционных заболеваний естественные признаки замедления обменных процессов воспринимаются особенно остро. Оказавшись в возрасте, который предшествует менопаузе, женщина, как и мужчина средних лет, не всегда понимает, что все изменения, происходящие с ней, предусмотрены природой и в них нет ничего страшного. Просто пришло время отвлечься от привычных забот, от жизни только для детей и по-новому взглянуть на себя.

## Ремя поиска новой точки отсчета

Ученые считают, что существует сильная связь психологического состояния женщины с ее внешностью и наличием лишнего веса. Неуверенность в былой привлека-

тельности порождает равнодушие, ухудшение настроения и желание все чаще оглянуться назад. Иногда это полезно, поскольку любой кризис, как переломный момент, помогает оставить в багаже только нужное. Женщины более эмоциональны, чем мужчины, поэтому моральные и психологические аспекты «переходного» возраста приобретают более яркую окраску и могут сделать переживание 40-летнего рубежа достаточно болезненным. Чтобы этого не происходило, психологи советуют правильно ориентироваться в происходящем вокруг, и в первую очередь отвыкнуть от чувства гиперответственности. Довольно часто мы берем на себя ответственность за жизнь других. Но не стоит принимать решения за близких людей, даже если это собственные дети. К тому же в большинстве случаев к женскому 40-летию дети успевают подрасти, так что не бойтесь отпускать их от себя.

Втрое чувство, отягощающее нас в кризисный период, — это чувство вины, которое женщины чаще, чем мужчины, испытывают за неудачи близких. Психологи говорят, что это не просто бесполезное чувство — оно наносит урон нашему психоэмоциональному состоянию.

Улучшить его помогает завершение незаконченных дел, которые наверняка есть в «копилке» любой 40-летней женщины. Именно в этот период незавершенные или прерванные по каким-то причинам проекты сильнее всего раздражают и тревожат нас. Это может стать причиной настоящего невроза. Но рассмотрите с высоты прожитых лет эти проекты: те, что имеет смысл завершать, закончите. А те, что потеряли былую значимость и привлекательность, опишите на бумаге и символично сожгите. Это поможет поставить «психологическую точку».

Исследователи всего мира показывают: стоит только начать уделять внимание хорошей форме и правильному питанию, как незамедлительно приходит гармония в социальную и личную жизнь. К женщинам 40 лет это правило имеет прямое отношение: необходимый тонус получают и психологическая сфера, и общее здоровье организма, а на этом фоне притормаживаются естественные процессы старения. Вот так, сравнительно просто можно отвоевать у несговорчивой жизни дополнительные 10-12 лет. А после этого накопленная мудрость и жизненный опыт помогут справиться и с депрессией, и тревогой, и прочими неприятностями.

росто, как дважды два Как определить, что не пропущен момент, когда еще есть возможность повлиять на ход времени и кризисным периодом можно управлять? Нужно внимательно слушать свой организм, который, как правило, всегда оповещает, если биологический возраст начи-

### А поеду-ка я на такси!

нает обгонять паспортный.

Если у вас часто возникает желание отказаться от пешего способа преодоления ежедневного пути на работу, то не всегда спешите поздравить себя с тем, что уровень дохода позволяет вызвать такси. А может, это неосознанное желание устранить физическую нагрузку, потому что вы ее хуже стали переносить? Тогда следует обратить внимание на рацион, которому, возможно, не хватает микроэлементов и витаминов, или сделать визит к кардиологу, чтобы не пропустить первые признаки заболеваний сердца и сосудов.

#### Нечего надеть

Не зря эта фраза перекочевала даже в анекдоты и скетчи, но попробуем взглянуть на вещи отстраненно: всегда ли за придирчивостью к одежде стоит просто каприз? Возможно, вы боитесь признаться в том, что ваш гардероб стал тесен? Когда-то Лайза Минелли, располневшая после 40 лет, сказала: «Если платье сидит на вас плохо, нужно перешивать платье, а не вас». Однако стоит повнимательней отнестись к рациону и устранить из него то, что приносит лишние килограммы.

### Не будите во мне зверя!

Если вы раздражаетесь по пустякам и склонны плакать на «пустом месте», а «из ничего» у вас чаще получается скандал, нежели салат, то имеет смысл обратить внимание на то, как ваш рацион богат аминокислотами и магнием. Именно эти вещества помогают «лепить» хорошее настроение буквально из всего.

### «Осень, осень...»

И о самом интимном. Если вы замечаете, что у вас все меньше возникает тяга к близости с любимым человеком и вы часто стараетесь ее избегать (то есть чувствуете снижение полового влечения) прислушайтесь к себе. Эти ощущения могут означать как естественное снижение физиологических потребностей в половой жизни, так и начало возрастных изменений в половой сфере. Чтобы предупредить патологическое течение процессов зрелого возраста и не допустить тяжело протекающего климактерического периода, обратитесь за советом к специалисту.

Итак, что же такое 40-летний рубеж для женщины? Это время переоценок, время новых смелых начинаний. В глобальном аспекте это время, когда большинство женщин изменят себя, не изменяя себе.

Наталья ШИЛОВА



### Светлое будущее — своими руками

Часто говорят, что у женщины попросту нет времени на кризис средних лет. В этом утверждении есть немалая правда. Сначала она занята детьми, потом карьерой, и, наконец, наступает время, когда женщина живет в полную силу своих лет. Знаете ли вы, что такой способ прожить переходный период 40-летия доступен каждой из нас? Есть 5 простых рецептов красоты, молодости и здоровья, которые сделают кризис средних лет настолько незаметным, что вы его действительно не заметите.

Организуйте свой труд и отдых: находите время для себя, а при необходимости работать в усиленном режиме вовремя насыщайте организм витаминами и микроэлементами с комплексами АСЕвит, Инкапс и Дискавери Очарование.

Подготовьте обмен веществ к зрелому возрасту: уменьшите количество соли и включите в

рацион базовые комплексы Артлайф, содержащие микроэлементы, белки, важнейшие липиды и ненасыщенные жирные кислоты: Кальцимакс, Ферродок, Пинотель, НовОмегин, Лецитин. Это позволит через правильное питание избежать заболеваний, характерных для менопаузы. Помните, чем раньше станете следовать этому совету, тем дольше вы не узнаете о сугубо женских неприятностях климактерического периода.

Откажитесь от вредных привычек, особенно от курения. Если же на это нет ни сил, ни желания, то смягчите эффект этих привычек: принимайте поочередно АСЕвит, Персифен.

Укрепите сопротивляемость организма с комплексами Цетразин, Авирол, Рудвитол, поскольку именно истощение резервов системы иммунитета лежит в основе хронических заболеваний.

Сделайте свою фигуру подтянутой и привлекательной, сохранив необходимую интенсивность обменных процессов с комплексом Тиреобаланс. Комплекс Формула Женщины поможет поддержать организм в случае ранней менопаузы, а также избежать выраженного неудобства от изменений в более позднем возрасте.

Эти советы основаны на многолетнем опыте применения комплексов Артлайф для укрепления и сохранения здоровья. Сегодня эти комплексы дополняются и умной инновационной косметикой, которая позволяет нам достичь внутренней и внешней гармонии. Располагая этой поддержкой, мы обретаем уверенность и независимость от кризисов и прочих потрясений и перемен. Это дает основания утверждать, что поговорка про бабий век в наше время должна звучать поновому: «В 40 лет жизнь только начинается»!

## Быть здоровым это естественно

Как Зелейная фабрика возвращает в нашу жизнь полезное, настоящее, качественное

Совсем недавно в широкую продажу поступила продукция бренда Зелейная фабрика. Новое направление сразу вызвало множество вопросов. В чем его принципиальная новизна? Почему дизайн так отличается от привычного стиля Артлайф? Для кого предназначены продукты этого направления? На эти и другие вопросы сегодня отвечают создатель идеи Зелейной фабрики вице-президент по науке и производству Андрей Алексеевич Вековцев и научный консультант Компании Наталья Владимировна Шилова.





**РАРИНАЯ** 

Зелейная Фабрика

COPOKATPARHU





**Андрей ВЕКОВЦЕВ,** Вице-президент по науке и производству

# Зелейная фабрика возвращает нас к исконному богатырскому здоровью!

— Андрей Алексеевич, как возникла идея создания Зелейной фабрики, что означает это название?

— Идея Зелейной фабрики возникла не на пустом месте: необходимость создания системы сохранения здоровья назрела в условиях современного образа жизни. Медики установили, что сегодня медицинское обслуживание только на 15% влияет на уровень здоровья населения, еще 15-20% роль генетического фактора, а образ жизни, ежедневные условия бытия на 50-55% определяют уровень здоровья человека. Это заключение меняет наши сложившиеся представления. Современные люди привыкли полагаться на блага цивилизации: будь то сотовые телефоны, компьютеры, автомобили или передовое медицинское оборудование. Новые технологии создают иллюзию защищенности, полноценности жизни. Они позволяют прилагать меньше усилий для выживания, меньше двигаться, проявлять меньше активности и заботы о своем здоровье. Уповая на лекарства и всесильную медицину, мы позволяем себе быть больными, как будто это естественно в нынешних условиях. Часто можно услышать подобные высказывания: «Сейчас здоровых людей нет, с нашей-то экологией, стрессами, питанием на бегу это нормально!».

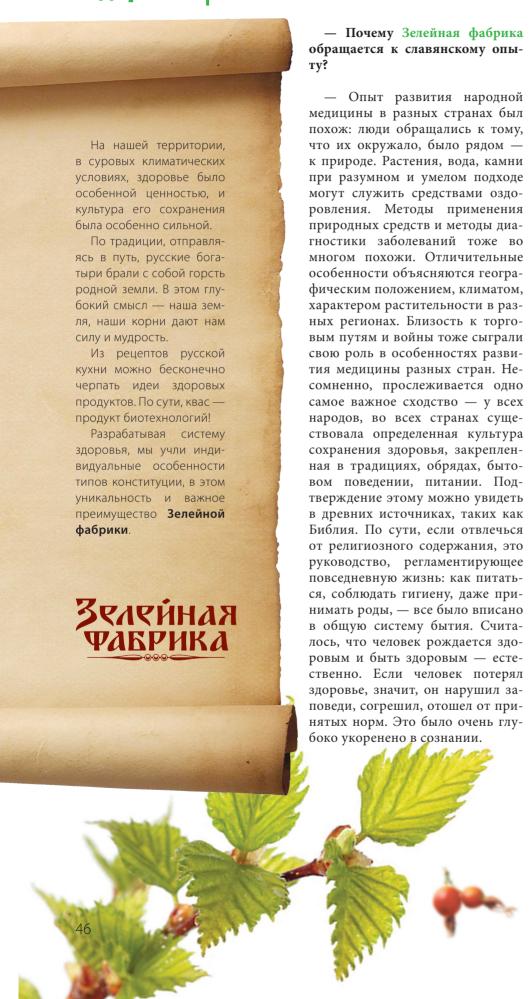
То есть люди оправдывают свое состояние внешними условиями, нехваткой времени и мирятся со своим нездоровьем. Но нездоровье не должно быть нормой! Да, внешние условия оказывают огромное влияние, но им можно и нужно сопротивляться, организм подготовлен природой для сопротивления неблагоприятной среде. Эти способности организма называются адаптивными, и они позволили человечеству выжить как виду.

Изучая достижения прошлого, мы с удивлением обнаруживаем, что в самых суровых условиях человек способен не только выживать, но и сохранять достаточную энергию и силу, чтобы создавать великие творения, дошедшие до нас через века. Как врач, я всегда задумывался: как, не имея современных лекарств, антибиотиков, диагностики и т.п., люди жили и сохраняли здоровье? Узнавая больше о народных методах оздоровления, о старинных рецептах, устройстве быта и традициях наших предков, я все больше убеждаюсь, что ответы на современные вопросы нужно искать в прошлом, в том, что забыто и потеряно нами.

Название нового направления тоже родом из прошлого. «Зелейный» означает «зеленый», семантика этого слова связана с жизненной силой, со здоровьем. В старину мастеров по сбору и составлению травяных сборов называли зелей-

никами. Употребление травяных снадобий (отваров, настоев) было естественным средством поддержания здоровья. Если человек нуждался в восстановлении сил, в улучшении самочувствия - он шел в зелейную лавку, где зелейник подбирал необходимые именно этому человеку именно в данной ситуации средства. Разрабатывая систему здоровья Зелейной фабрики, мы взяли за основу старинные рецепты травяных сборов. Мы также учли индивидуальные особенности типов конституции, ориентируясь на многовековой опыт диагностики и современные научные концепции, подтверждающие предрасположенность людей различной конституции к определенным заболеваниям. Такой уникальный подход — важное конкурентное преимущество продукции Зелейной фабрики!

Система состоит из продукта для всех на каждый день — Сорокотравника, из индивидуальных настоев для каждого типа конституции, а также многотравников, направленных на усиление возможностей организма в определенной ситуации, и отваров для поддержания определенных систем организма. Это полноценная, тщательно продуманная и кропотливо созданная система, которая обеспечивает организм мощной поддержкой в дюбых условиях, в любой критической ситуации.



Почему мы обращаемся к славянскому опыту оздоровления? Мы живем на очень богатой природными ресурсами территории, которая исторически была открыта разным влияниям и с востока, и с запада. Здесь аккумулировался опыт разных народов, и лучшее из этого опыта было воспринято и усвоено, переложено на наши условия. Прослеживается глубокая связь с традиционной индийской, китайской, тибетской медициной, этномедициной народов Севера (ханты, манси, селькупы и т.д.), Камчатки. Нельзя сказать, что мы взяли что-то одно, было изучено и проанализировано огромное количество материалов для создания системы продуктов Зелейной фабрики. Но все же мы преимущественно ориентируемся на славянские традиции, близкие нашему сознанию, и на ингредиенты, произрастающие на нашей территории. Для этого есть все основания: во-первых, мы контролируем качество сырья и можем утверждать, что оно экологически чистое и имеет высокую биологическую ценность. Во-вторых, опыт применения славянской системы здоровья привел к появлению такого феномена, как русское богатырское здоровье. Это выражение стало устойчивым, вошло в пословицы и поговорки. Задумайтесь, почему не говорят «итальянское здоровье» или «китайское здоровье», почему знаменито именно русское, сибирское, богатырское здоровье? На нашей территории, в суровых климатических условиях, здоровье было особенной ценностью, и культура его сохранения была особенно сильной. Русская борьба и кулачные бои, русская баня, употребление травяных сборов и оздоровительных продуктов, другие ритуалы и телесные практики составляли систему славянского здоровья.

То, что предлагает Зелейная-фабрика, легко ложится на наш менталитет, вписывается в нашу систему координат и по биологической совместимости более близко нам. Это не продукты аюрведы, которые имеют, безусловно, свою ценность, но не привычны, не близки нам. Зелейная фабрика — это наше родное, настоящее, то, что возвращает нас к исконному богатырскому здоровью.

Вспомните традицию русских богатырей, отправлявшихся путь, брать с собой горсть родной земли, которая была источником их силы. В этой традиции глубокий смысл — наша земля, наши корни дают нам силу и мудрость. На фоне современных «искусственных» продуктов в супермаркетах, раскрученных рекламой, бесполезных, а то и опасных для здоровья товаров необходимо возвращать в нашу жизнь настоящее, качественное, полезное. Такие продукты предлагает Зелейная фабрика, их эффективность доказана веками применения!

— Расскажите подробнее о перспективах развития Зелейной фабрики, как будет расширяться ассортимент продукции?

— Направление будет развиваться, об этом можно сказать с уверенностью. Сегодня, на пороге пятнадцатилетнего юбилея, Компания имеет достаточный опыт, мощный лабораторный комплекс, уникальную производственную базу, где мы можем воссоздавать старинные рецептуры, изучать их в возможностях современного оборудования, обеспечивать сохранность качественных и количественных показателей продуктов.

Сегодня мы создали базовые продукты, которые позволяют сохранять здоровье в любых условиях, в любой критической ситуации. Сейчас разрабатываются продукты

на основе кедрового масла и живицы, а также линия чаев, уникальная по купажу и особой технологии ферментации листа. В перспективе разработка косметической линии, включающей средства для бани, тела, волос. Будет развиваться линия функционального питания на основе старинных рецептов напитков, каш, похлебок, заправок. Из рецептов русской кухни можно бесконечно черпать идеи здоровых продуктов. По сути, квас — продукт биотехнологий!

Хочется пожелать, чтобы потребители Зелейной фабрики любили и по-настоящему заботились о себе и своих близких, выбирая лучшие, качественные, необходимые в современных условиях средства для здоровой, счастливой и долгой жизни!



### **здоровье** опыт





**Наталья ШИЛОВА,** научный консультант Компании

# Зелейная фабрика: славянские традиции крепкого здоровья

Мир, в котором мы живем, стремительно изменяется, но есть непреходящие ценности, и важнейшая из них — здоровье. Именно здоровье определяет, как высоко устремятся наши мечты и насколько смелыми будут наши желания. Как замечательно, когда про человека говорят: «У него богатырское здоровье!», подразумевая, что нет на свете таких дорог, которые этот человек не смог бы пройти, и нет враждебных сил, которые бы его одолели.

А этих негативных сил на сегодняшний день вокруг нас хоть отбавляй: и проблемы с экологией, которая далека от идеальной, и ежегодно открываемые новые инфекции, и стресс во всех его проявлениях, и внезапные нагрузки, избежать которых порой нет возможности... Как же ко всему этому враждебному окружению приспособиться? А вот и ключ к разгадке — именно тот, кто с большей эффективностью приспосабливался к стремительно изменяющимся условиям окружающей среды, во все времена выходил победителем из любых ситуаций и переделок. Этому свойству даже есть специальное <mark>назв</mark>ание — адаптация\*.

# **К**лиц-справка:

- Особенность: Зелейная фабрика программа здоровья на каждый день, специализированная по типу конституции. Продукты системы созданы по старинным рецептам травяных сборов.
- **Ценность:** повышает адаптивность к внешним условиям, укрепляет силы и возможности организма.
- Преимущество: позволяет просто и быстро обеспечивать ежедневную поддержку всем системам организма, сохраняя необходимый уровень здоровья.
- Контекст: богатырское здоровье, сила предков, обереги, зелейничество, традиции славянского здоровья.



Надо сказать, что научную оценку значению адаптации живых существ к естественным условиям внешней среды человечество дало ещё в античные времена. Сама эволюция человечества — это иллюстрация значения адаптации. Судите сами: условия и окружение далеко не всегда были благоприятные, а человечество выжило и сумело достичь высот современной цивилизации. Основы богатырского здоровья - сопротивляемость негативным факторам, выносливость, сила, устойчивость, сексуальность — всегда поддерживались колоссальными адаптивными возможностями. Но в особых случаях, когда ресурсов человека было недостаточно, он искал поддержки у растений. Помощь организму из натуральных источников, особенно растительных, прошла самую точную проверку — временем! Действительно, именно в них содержатся самые натуральные витамины и их комплексы. Поэтому формы активных веществ природного происхождения, как правило, наиболее хорошо усваиваются человеческим организмом. У траволечения есть важное преимущество перед химически полученными активными веществами: растительные экстракты пригодны для длительного применения и не вызывают привыкания. При необходимости их можно сочетать с приемом фармпрепаратов, если они назначены врачом.

Однако, как бы универсальны ни были растительные средства поддержки организма, секрет абсолютного успеха их применения — в точном совпадении с потребностями организма. Подобранные к конкретному человеку с его особенностями, как ключ к замку, они дают максимальный эффект. По этому же принципу подбирали средства знахари и зелейники старинных времен: глянув на человека, только вошедшего на их порог, зельевар знал, что следует ему предложить. Несмотря на то, что у

**\* Даптация** (от лат. *adaptatio* — приспособление) — приспособление организма к внешним условиям в процессе эволюции, включает физиологическую и поведенческую составляющие. Адаптация обеспечивает выживаемость в условиях конкретного местообитания, устойчивость к воздействию факторов живой и неживой природы, а также успех в конкуренции с другими видами, популяциями, особями.

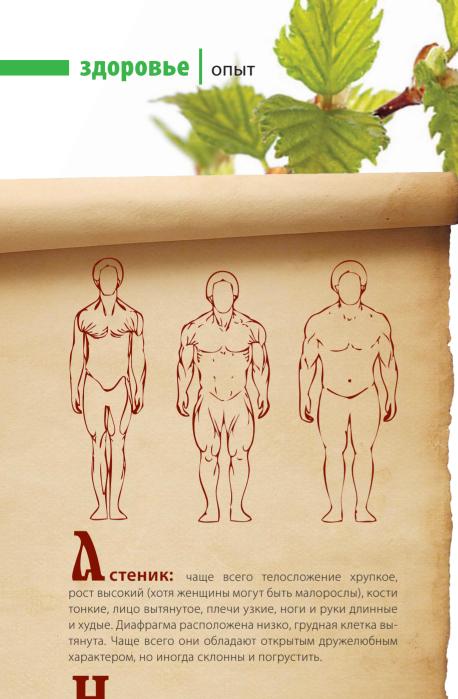
врачевателя не было современного диагностического оборудования, способ подбора средств поддержки всегда был практически безупречен. А все потому, что он был основан на умении определить те особенности, которые сегодня мы называем типом конституции человека.

Способы определения потребностей человеческого организма на основании того, как он выглядит (или иначе: каков его конституциональный тип), существовали и в античные времена, и даже ранее. В разных культурах эти типы могли по-разному называться, но суть этого метода типирования человечества сохранилась и до наших дней. Сегодня общепринятым в мире является подразделение людей на 3 типа: астеник, нормостеник и гиперстеник.

А между тем современный мир создает общие проблемы для всех людей, невзирая на их тип конституции: глобальное загрязнение окружающей среды, колебания погодных условий, сезонные вспышки инфекционных заболеваний одинаково вероятны и неприятны человеку любого типа конституции. Поэтому создание общей базовой поддержки, такой как в старинной формуле: «Сорок бед — один ответ!», — это

настоящее требование времени. И сегодня такой ответ агрессивным условиям современной окружающей среды уже создан: в его основу положен тысячелетний опыт использования трав, кустарников, деревьев со всего мира и их действующих веществ, помноженный на инновационные технологии экстрагирования, которыми владеют специалисты Компании Артлайф.

Все это бережно собрано в биологически активном комплексе Сорокотравник и в совокупности создает формулу поддержки адаптационных возможностей человека, которую усиливает дополняющее действие настоев, сбалансированных с учетом потребностей людей различного конституционального типа. Впервые на рынке продуктов для здоровья появились средства, ориентированные на базовые потребности организма человека, которые определяются его типом. Состав специальных настоев Знатный, Ладный, Добротный (для астеников, нормостеников, гиперстеников соответственно) разработан с учетом особенностей обменных процессов этих типов и помогает наиболее эффективно создавать и поддерживать базу для здоровья, которое мы называем богатырским.



ормостеник: телосложение крепкое, пропорциональное, рост высокий или средний, плечи широкие, бедра узкие, грудная клетка выпуклая. Как правило, нормостеники обладают ярким темпераментом, быстрой реакцией на события, их по праву можно назвать творческими натурами.

**ИПЕРСТЕНИК:** телосложение крепкое, «сбитое», рост средний или ниже среднего, относительно длинное туловище и короткие ноги, кости толстые, тяжелые, плечи и бедра широкие, голова круглая, лицо широкое, реже овальное, черты лица, как правило, крупные. Диафрагма расположена высоко, их грудная клетка выглядит «укороченной». Гиперстеники в большинстве своем — сама надежность, их трудно вывести из равновесия.

Но программа Зелейная фабрика была бы не полным отражением проверенного временем подхода к использованию трав, если б не предлагала способ экстренной поддержки в ситуациях, которые могут без предупреждения ворваться в нашу жизнь, создав в ней подобие катастрофы. Вроде бы нет ничего особенного в вирусной инфекции, травме, пищевом отравлении или навалившейся сверхурочной работе, поэтому организм, мобилизуя все свои резервные силы, справляется с повышенной нагрузкой. Но последствия (быстрые или отдаленные) такой усиленной работы могут проявиться в ослаблении всех систем организма или развитии хронического заболевания. Для поддержки здоровья в таких «нештатных» ситуациях созданы ситуационные корректоры — пасты-многотравники: Живительный, Молодильный, Обережный. Дополняя действие основных комплексов программы Зелейная фабрика, многотравники помогают своевременно справиться с неожиданными и незапланированными критическими ситуациями.

### Итак, формула здоровья в современном ритме жизни выглядит так:

- основная поддержка(Сорокотравник, ежедневно);
- сезонная подержка (настой, подобранный по типу конституции, 2–3 курса в год);
- дополнительная поддержка (**многотравник**, соответствующий ситуации, 1 или более курсов в год).

Продвижение продукции

Рекомендации маркетолога

# Для чего был создан новый бренд?

Не секрет, что существуют определенные сложности расширения клиентской базы, несмотря на высокое качество и большой ассортимент продукции Компании. Это связано с тем, что определенный круг, который лоялен продукции Компании, рано или поздно подходит к своему пределу, и для выхода на новую аудиторию нам необходимо начать говорить на другом языке, задействовав другие смысловые координаты. В сущности, мы говорим о тех же ценностях Компании Артлайф: здоровом образе жизни, натуральных природных средствах оздоровления, современном научном инновационном подходе. Но мы говорим об этом уже на новом языке, используя историю богатого славянского опыта оздоровления. Это тема, которая поможет вызвать новый интерес у постоянных клиентов и, самое главное, - поможет привлечь новых, что и является целью нового бренда.

### Слагаемые успешных продаж продукции Зелейной фабрики:

- определение аудитории, целевой группы;
- выбор инструментов вовлечения аудитории в тему;
- поддержание интереса аудитории, системность сотрудничества.

Уважаемые Партнеры! Сегодня мы предлагаем вам свои рекомендации по продвижению бренда, идеи по работе с фирменным стилем, применение которых станет залогом успешных продаж продукции Зелейной фабрики.

Для попадания в целевую группу рекомендуется использовать мероприятия как средство включения бренда в подходящий контекст. Например, если проходит масленичное гуляние, то участники этого мероприятия уже настроены соответствующим образом — они легко воспримут философию, которую предлагает Зелейная фабрика, и, соответственно, поверят и воспримут продукт должным образом.

Конечно, использовать добные информационные поводы нужно по максимуму и всегда необходимо быть готовыми предоставить всю информацию в доступном виде: провести промоакцию, дегустацию продуктов, использовать визуальную информацию, фирменное оформление точки, организовать раздачу промоматериалов (визиток, приглашений и т. д.). Поддержание интереса аудитории — необходимое слагаемое успешных продаж, оно позволит включить пользование продуктами в привычку, в образ жизни клиента и обеспечить продажи на постоянной основе. Теперь подробнее о каждом слагаемом.

# Как определить целевую аудиторию?

Мы не ограничиваем возраст, пол, социальный уровень аудитории, так как они могут быть различными. Основным определяющим аудитории, на которое легко ориентироваться, является сфера интересов. Очевидно, что если человек поддерживает определенные интересы, которые созвучны философии нашего продукта, то он уже большей частью готов к восприятию 3Ф, ведь она будет близка его смысловому полю.

Ценности, которые несет  $3\Phi$ : традиции, экологический стиль жизни, духовное и телесное развитие, гармоничное существование в окружающем мире, забота о здоровье. Смежные интересы: здоровое экологичное питание, гигиена и очищение организма, духовное и психологическое развитие, спортивно-оздоровительные мероприятия, традиции и обряды, народная культура, ремесло, рукоделие. Исходя из этих интересов, предлагаются способы и инструменты контакта с аудиторией (см. таблицу на следующей странице).

<b>А</b> удитория, интересы	<b>К</b> ак и где контактировать	то использовать как «входную» тему	<b>И</b> нструменты продаж
Здоровое, экологически чистое питание	Выставки-ярмарки натуральных продуктов, интернетфорумы о качестве и культуре питания, клубы домашнего консервирования или хлебопечения, лекции на тему здорового питания	Традиционное домашнее приготовление полезных продуктов, сбор и заготовка (мед, дикоросы, травы). Способы выращивния без удобрений и заготавливания без консервантов	Организация лекций, сотрудничество с магазинами экопитания, создание клуба и проведение клубных встреч, листовки с интересной информацией о здоровом питании
Гигиена и очищение организма, спортивно- оздоровительные мероприятия	Фитнес-центры, фитобочка «Прасковья», травяная и русская бани, места продажи банных принадлежностей	Искусство парения в бане и правила очищения паром, традиция чаепития, старинные рецепты ухода за телом (маски, косметические процедуры)	Буклет «Рецепты русской жизни» (в разработке), проведение дегустаций продукта как части банного ритуала, сотрудничество с магазинами банных принадлежностей
Традиции и обряды народная культура	Фольклорные объединения для детей и взрослых, клубы исторической реконструкции, музеи русской культуры, народного костюма	Русские народные песни, традиционная одежда, история народных праздников, рецепты традиционных праздничных блюд	Проведение народных праздников, дегустация продукта во время праздничных мероприятий (например, масленичное гуляние, крещенское купание)
Ремесло и рукоделие	Творческие клубы, сайты по рукоделию, выставки-продажи hand-made изделий, магазины товаров для рукоделия	Тема рукоделия, традиционные техники, секреты мастеров	Создание клуба народного творчества (вязание, вышивание, прядение и т. п.), общение на интернет-сайтах и форумах рукодельниц
Психологическое здоровье в русле традиционных ценностей	Курсы, семинары и тренинги по таким направлениям, как работа с родом, раскрытие женственности, воспитание в любви	Мудрое жизнеустройство традиционного общества, основы психологического комфорта в семье по традиционной модели	Проведение семинаров, тренингов с приглашением авторитетных специалистов (психологов), создание клубов психологической поддержки

# З Как рассказать о бренде «ЗФ» покупателю?

Во-первых, следует использовать фирменный стиль, он сразу задает правильное направление отношения к продукту и привлекает именно ту аудиторию, которая нам нужна. Мы предлагаем идеи, которые вы можете реализовать полностью или частично, более детальная разработка (макеты, которые можно будет взять в работу) будет представлена на сайте Зелейной фабрики, который сейчас находится в разработке.

На сайте также будут представлены образцы рекламных кампаний, подробные примеры промоакций (включая текстовое изложение легенды продукта и макеты материалов для раздачи).

Позиционировать систему здоровья Зелейная фабрика необходимо как образ жизни, как «ложку здоровья на каждый день», что предполагает постоянную поддержку интереса такими средствами, как включение аудитории в мероприятия, ведение блогов, форумов в Интернете на соответствующие темы и так далее. Также для системности потребления можно ввести предварительное планирование следующий покупки, исходя из расхода продукта, количества человек, употребляющего продукт, и т. д. При покупке можно оформить памятку (на последней странице клиентского каталога размещена соответствующая форма) и записать дату следующей покупки. Таким образом, вы закрепляете у клиента образ продолжительного сотрудничества.

planeta@artlife.ru



# Какие перспективы развития бренда мы видим?

По мере расширения ассортимента продукции будут предлагаться инструменты работы с ней. Особая роль в развитии бренда отводится сайту Зелейной фабрики, на котором будут выкладываться материалы для работы с клиентами, интересные статьи, которые помогут привлечь внимание аудитории. Также планируется раз-

работка тематических мероприятий, праздников, клубных встреч, которые вы сможете использовать в работе. Таким образом, бренд будет развиваться активно, и необходимо сразу дать ему хороший старт для большей отдачи в будущем.

Доброго вам здоровья и успешных продаж!

# **Art Tea – искусство** в чайной коллекции!

Как совершить путешествие в экзотическую Африку, загадочный Китай или далекую Южную Америку, не выходя из дома? Достаточно приготовить чашечку чая Art Tea (Арт Ти), закрыть глаза и очутиться в другой реальности. Ведь не зря китайский мудрец Тянь Йенг говорил, что «чай пьют, чтобы забыть шум мира».



ерный бриллиант Кения, наверное, одна из самых уникальных стран Африканского континента. Тропические джунгли и выжженная солнцем саванна, заснеженные горные вершины, вулканы и равнины, изобилующие представителями дикой природы. Природа Кении создала уникальные условия для выращивания чая. Тропический климат, красная вулканическая почва и высокогорье позволяют обычному чайному растению достичь размеров дерева, листья которого наполняются ароматным соком. Именно этот сок придает кенийскому чаю уникальный, приятно терпкий вкус, а при заваривании — яркий цвет янтаря. Чай в Кении выращивают круглый год на экологически чистых плантациях без применения агрохимикатов. Кажется, что этот чай существовал здесь испокон веков, но на самом деле его завезли в Кению англичане только в 1903 году. И сегодня Кения является крупнейшим производителем чая

в Африке.

Кенийский чай Art Tea представляет собой отличное сочетание традиционного черного чая с купажной композицией целебных растений, раскрывающей во всей полноте его оздоровительные свойства. Не случайно в состав этого чая добавлены можжевельник и бадан, они подчеркивают мягкую терпкость кенийского чая, его изысканно горьковатый вкус и усиливают тонизирующее действие. Можжевельник — растение, овеянное легендами. В Британии считалось, что можжевельник защищает от злых духов и возвращает молодость. В медицине можжевельник ценится прежде всего за свое ярко выраженное антисептическое действие. Бадан с давних времен используется в народной медицине, из его корня и листьев готовили настой, который помогал и при расстройствах желудка, и при головной боли. В экстракте бадана содержатся вещества, которые укрепляют стенки капилляров и способствуют нормализации артериального давления. Кенийский чай с можжевельником и баданом обладает ярко выраженными бодрящими свойствами и рекомендуется для употребления в первой половине дня.

Apm <u>Naŭg</u>®



# Tea is a cup of life



classic

Коллекция Art Теа представлена элитными сортами чая Кении, Китая и Южной Америки

FUSION



### мате

C ENHALO ENUOPS

- Оказывает тонизирующее лействие
- Помогаетконтролировать аппетит
- Улучшает память и работу мозга



### РОЙБУШ

С ШИПОВНИКОМ

- Является источником антиоксидантов, необходимых для сохранения молодости и красоты
- Поддерживает иммунитет
- Улучшает пищеварение
- Не содержит кофеин и подходит для употребления в любое время суток

агадочный мате История существования напитка мате насчитывает многие тысячелетия. По старинной легенде индейцев племени гуарани куст мате подарил людям бог Пакя Шуме. Однажды этот бог в облике незнакомца посетил дом старого обессилевшего индейца, дочь старика Ярми отдала ему последнюю пищу и уложила отдыхать. Богу понравился благородный поступок девушки, и он спросил старца, что могло бы сделать его счастливым. Индеец ответил, что мечтает, чтобы к нему вновь вернулись его силы. Тогда бог подарил старику и его дочери куст мате, научил, как ухаживать за ним, собирать и заваривать. Испанцы, которые посетили Южную Америку в 16 веке, обратили внимание, что индейцы носят с собой маленькие мешочки с перемолотой травой мате и во время длительных переходов заваривают из нее ароматный напиток, который придает сил и выносливости. Этот обычай стал популярен и у испанцев.

Мате является прямым аналогом чая, но в его основе содержится не кофеин, а матеин. Это вещество схоже по действию с кофеином, но оно более мягкое. Чай мате рекомендуется употреблять для снятия физической и умственной усталости. Кроме того, он повышает настроение, снижает чувство тревоги, оказывает положительное влияние на сердечно-сосудистую систему и пищеварение. По внешнему виду и вкусу мате напоминает зеленый чай.

Art Tea представляет сбалансированное сочетание мате с гинкго билоба. История использования гинкго билоба в китайской медицине насчитывает более двух тысячелетий. Листья гинк-

го билоба содержат уникальную комбинацию биофлавоноидов, органических кислот и других веществ, которая повышает активность мозга, улучшает внимание и память. Уникальное сочетание мате и гинкго билоба с каждым глотком повышает вашу работоспособность!

расный эликсир «Ройбуш» в переводе с одного из африканских языков обозначает «красный куст». Действительно, это растение необычно тем, что вместо листьев у него иголки, а сами ветки очень длинные и красного цвета. Произрастает ройбуш только в Южной Африке, многочисленные попытки культивировать это растение на других континентах не принесли успеха. История возникновения красного чая связана с множеством легенд и загадок. Бушмены называют ройбуш красным эликсиром и говорят, что его подарили людям боги как источник крепкого здоровья, энергии и вечной молодости.

О полезных свойствах чая ройбуш можно рассказывать бесконечно. Прежде всего, этот чай обладает великолепными антиоксидантными свойствами. Антиоксиданты борются со свободными радикалами, которые повреждают структуру ДНК и защищают наш организм от преждевременного старения. Также настой ройбуша содержит витамины: С, Е, А, рутин; микроэлементы: железо, магний, медь, цинк, марганец. Такое сочетание полезных веществ прекрасно влияет на иммунитет, пищеварение, укрепляет стенки кровеносных сосудов, нормализует показатели артериального давления. Еще одна уникальная особенность ройбуша состоит в том, что в нем не содержится ни кофеина, ни теина. Ройбуш можно пить в любое время суток и в любом количестве, не опасаясь бессонницы.

Изысканное сочетание ройбуша и гибискуса предлагает **Art Tea**.

Гибискус, как и ройбуш, является прекрасным источником антиоксидантов. Тысячелетия назад в Египте из гибискуса готовили «напиток фараонов», который считался эликсиром молодости и красоты. Пикантный сладковатый букет Чая ройбуш с гибискусом раскрасит яркими красками даже пасмурный день и обязательно поднимет вам настроение!

еликолепный пуэр Среди множества сортов чая особое место занимает пуэр. Родиной этого чая является маленький китайский городок Пуэр, где была изобретена технология его производства. Делают пуэр только из листьев, собранных с высоких чайных деревьев, которые превосходят по содержанию биологически активных веществ кустовые сорта. После сбора урожая пуэр хранят в больших емкостях в теплом и влажном месте — таким образом этот чай подвергается ферментации. Целебное воздействие чая пуэр зависит от сроков его хранения. Оптимальное время хранения чая пуэр — от 10 до 30 лет! Выдержанные чаи пуэр являются объектом коллекционирования и ценятся не меньше, чем коллекционные вина.

Лечебные свойства чая пуэр подтверждены различными научными исследованиями. Он улучшает пищеварение, выводит токсины, уменьшает содержание холестерина в крови, снижает повышенное артериальное давление. Если вы хотите снизить массу тела, то чай пуэр может быть вам особенно полезен, так как он активизирует выделение желчи и помогает организму быстро и эффективно перерабатывать пищу, активизируя процессы обмена веществ. Так что после сытного праздничного ужина не спешите принимать популярную таблетку, а попробуйте выпить чашечку чая пуэр.

Особое неординарное сочетание Чая пуэр с чагой от Art Теа не оставит вас равнодушным! Чага считается одним из старейших лекарственных грибов и содержит более 215 различных фитонутриентов. Являясь сильнейшим природным антиоксидантом и иммуностимулятором, она оказывает мощную поддержку организму в борьбе с вирусными и грибковыми заболеваниями, регулирует обмен веществ и активизирует защитные механизмы нашего организма.

### лагоухающий жасмин

Во многих культурах жасмин считается священным растением. Существует предание о том, как прекрасная девушка влюбилась в бога Солнца, но тот отверг ее. Девушка не перенесла этого и покончила с собой, а бог, огорченный смертью девушки, собрал ее пепел и превратил в прекрасное дерево жасмин. Цветки жасмина распускаются только в ночное время суток, чтобы не беспокоить бога Солнца. Собирают цветы жасмина только ранним утром в самое жаркое время года, чтобы тонкая композиция не потеряла часть своего аромата.

В медицине Востока жасмин используется в различных ситуациях — его назначают для уменьшения головной боли, спазмов, расстройств системы пищеварения, для укрепления нервной системы, улучшения функции сна. Жасмин считается сильным афродизиаком и стимулирует сексуальную активность.

Вьетнамский зеленый чай с жасмином и ромашкой от Art Tea обладает расслабляющим эффектом, снимает чувство тревоги и усталость.

Анна ШУШПАНОВА



### ПУЭР

с чагой

- Способствует правильной работе системы пишеварения
- Рекомендуется в комплексных программах лля снижения массы тела
- Обладает мягким успокаивающим и расслабляющим действием подходит для употребления во второй половине дня



с жасмином и ромашкой

- Является источником антиоксидантов, необходимых для сохранения молодости и красоты
- В рамках программы здорового питания поддерживает здоровье сердца и сосудов
- Способствует повышению сексуальной активности

57

58

### Сказка начинается!

Что такое детство? Это пора, когда каждый день случается чтото удивительное: счастливая находка, начало дружбы, прогулка босиком по траве, мороженое после уроков... Каждый день наполнен яркими, радостными, добрыми, головокружительными моментами. И удивительно, сколько важного нужно успеть сделать, как много сил требуется ребенку, чтобы учиться в школе, заниматься спортом, придумывать, изобретать, играть, радоваться каждому моменту начинающейся жизни!







ник, веселье, вкусное лакомство, игра и, конечно же, сказка! Сказка, которую мы начинаем, не простая: в ней есть и веселые герои, и захватывающие приключения, но самое главное — она учит детей тому, как быть здоровыми, правильно питаться, закаляться, соблюдать нормы гигиены. А когда учеба превращается в игру, она становится увлекательным занятием, ведь по-

Funny Vit, или Веселые витаминки — это витаминный комплекс, который включает все самое необходимое для познавательной и физической активности детей в возрасте от 3 лет и старше. Необычная форма — гель с разноцветными шариками — это уникальное изобретение, аналогов которому

Планета Артлайф / лето 2012

Гелевая основа содержит водорастворимые витамины группы В  $(B_1, B_2, B_3, B_5, B_6, B_7,$  или витамин Н или биотин,  $B_9, B_{12}$ ). Эти витамины не накапливаются в организме, а значит, их нужно включать в рацион ребенка каждый день, ведь они необходимы для поддержки нервной системы и мозга при познавательной активности, для снижения утомляемости при интенсивных физических нагрузках.

Шарики — это альгинатные капсулы, сделанные из морепродуктов, они включают жирорастворимые витамины и позволяют сохранить полезные свойства, исключив окисление и другие разрушительные процессы. Витамины А, Е, D незаменимы для роста и развития зубов, костно-мышечной системы, поддержки зрения, Жирорастворимые иммунитета. витамины хорошо усваиваются в присутствии жировой среды, поэтому рекомендуется употреблять витаминный комплекс вместе с едой — одну мерную ложку в день. Намазав разноцветное лакомство на хлеб или украсив им кашу, вы сделаете прием пищи более аппетитным, праздничным и веселым. Такое полезное угощение понравится любому ребенку!

С любовью к детям, ваш Артлайф.

### Ольга СОКОЛОВА





# **E** EliteCup

БОГАТСТВО
АРОМАТА В СОЧЕТАНИИ
С ПОЛЬЗОЙ ПРИРОДНЫХ
КОМПОНЕНТОВ СОЗДАЕТ
СОВЕРШЕННОЕ
ПРОИЗВЕДЕНИЕ,
ДОСТОЙНОЕ САМОГО
ЭЛЕГАНТНОГО
ВКУСА...

ПРЕДСТАВЛЯЕМ
НОВУЮ УНИКАЛЬНУЮ
СИСТЕМУ
ПРИГОТОВЛЕНИЯ
НАПИТКОВ
ELITE CUP

В НЕЕ ВОШЛИ ТРИ КОЛЛЕКЦИИ ВКУСОВ: ЧАЙ, КОФЕ, КОНЦЕНТРАТЫ ЧАЙНЫХ НАПИТКОВ, А ТАКЖЕ СЛИВКИ В КАПСУЛАХ. ДОПОЛНЯЕТ СИСТЕМУ ЗАВАРИВАЮЩЕЕ УСТРОЙСТВО, РАЗРАБОТАННОЕ ПО ЗАПАТЕНТОВАННОЙ ТЕХНОЛОГИИ КОМПАНИИ АРТЛАЙФ.

- Капсульная форма идеально сохраняет аромат и полезные свойства кофе, чая и целебных трав.
- Для создания напитков линии Elite Cup используется только экологически чистое сырье высокого качества.
- Особый купаж и обжарка кофейных зерен по собственной технологии Компании Артлайф обеспечивает несравненный вкус, который полюбят ценители настоящего кофе.
- Традиционная технология ферментации листа «мягкой сушкой» делает вкус чая тонким, слегка терпким, с приятным и продолжительным послевкусием уже после первого заваривания.

- Для концентратов чайных напитков Elite Cup мы приготовили экстракты чая, трав, семян и плодов растений, наиболее ценных для здоровья, с применением специальной технологии экстрагирования, сохраняющей все целебные свойства в полной мере.
- Сливки, дополняющие коллекции напитков, созданы по собственной рецептуре из натурального растительного сырья. Они не содержат лактозу и животные жиры, легко усваиваются организмом, при заваривании образуют нежную, чуть сладковатую пенку.

### УНИКАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЗАВАРИВАЮЩЕГО УСТРОЙСТВА:

- **п** давление 19 бар, которое обеспечивает мощное орошение экспозиции паром, быстрое заваривание и насыщенный вкус напитка;
- возможность повторного заваривания чая для большего раскрытия вкуса и создания эффекта чайной церемонии.

## **КАЖДАЯ КОЛЛЕКЦИЯ ВКЛЮЧАЕТ ВОСЕМЬ ОРИГИНАЛЬНЫХ ВКУСОВ**



### КОФЕЙНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ:

- КОФЕ & УНКАРИН
- КОФЕ & АМАРЕТТО
- КОФЕ & БОЯРЫШНИК
- КОФЕ & ГАРЦИНИЯ
- КОФЕ & ГИНКГО БИЛОБА
- КОФЕ & ГОТУ КОЛА
- КОФЕ & ДАМИАНА
- КОФЕ & КАРАМЕЛЬ



### ЧАЙНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ:

- ЗЕЛЕНЫЙ ЧАЙ & КЛУБНИКА
- КИПРЕЙ & ЧАБРЕЦ И МЯТА
- КИПРЕЙ & ВИШНЯ
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & ГИБИСКУС
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & ЧЕРЕМУХА
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & ЭХИНАЦЕЯ
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & ЛИПА
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & СМОРОДИНА



### ЧАЙНО-ТРАВЯНЫЕ КОНЦЕНТРАТЫ:

- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & ИМБИРЬ И КОРИЦА
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & ЖЕНЬШЕНЬ И ЛИМОННИК
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & ШИПОВНИК
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & ЗВЕРОБОЙ И ПОДОРОЖНИК
- ЧЕРНЫЙ ЧАЙ & МЯТА И ДУШИЦА
- ЗЕЛЕНЫЙ ЧАЙ & РОМАШКА И ЛИПА
- ЗЕЛЕНЫЙ ЧАЙ & МЕЛИССА И ВАЛЕРИАНА
- ЗЕЛЕНЫЙ ЧАЙ & МАЛИНА



## Неоколлаген Артро движение в радость!

В условиях современной жизни наши суставы подвергаются серьёзным нагрузкам. Гиподинамия, вильное питание, нарушение обмена веществ, перегрузки вследствие излишнего веса, интенсивных спортивных тренировок или тяжелой физической работы приводят к таким серьёзным заболеваниям. как артриты и артрозы. Причём следует помнить, что эти заболевания с течением времени только прогрессируют. По статистике, более 30% населения планеты страдают от суставных болей. Почти у 40% больных с выявленными заболеваниями но-мышечной системы есть серьезные нарушения функции опорнодвигательной системы, лечение и реабилитация которых должны осуществляться специалистами ортопедического профиля. Среди взрослых в наблюдении и хирургическом лечении у травматологовортопедов нуждается 17,3 больных на 1000 человек (более 2,5 млн жителей России).

Новые возможности в профилактике заболеваний суставов сегодня открывает инновационный продукт функционального питания Неоколлаген Артро.

то такое коллаген? Коллаген — это белок, составляющий основу соединительной ткани организма (сухожилие, кость, хрящ, дерма и т.п.) и обеспечивающий ее прочность и эластичность. Коллаген составляет от 25% до 35% протеинов во всём теле (примерно 1/3 от суммарного белка). У растений, бактерий, вирусов, простейших и грибов этот белок отсутствует.

Прочность коллагена обеспечивается за счет его уникальной структуры. Целый ряд исследовательских работ, начатых в 30-х годах прошлого века, позволил сделать заключение о троичноспиральной модели, объяснившей особенности молекулы коллагена. Аминокислотный состав коллагена отличается от других белков организма наличием двух аминокислот — оксилизина и оксипролина. Именно от количества этих аминокислот зависит состояние коллагена, а именно его прочность.

Коллаген существует в нескольких формах. Основная структура всех типов коллагена является схожей. Они отличаются друг от друга по белковой последовательности, а также по степени модификации. Общее количество коллагена в организме человека является следствием процессов синтеза и распада коллагена. Для нашего здоровья и замечательного самочувствия коллаген должен постоянно синтезироваться в организме.

интез коллагена Синтез коллагена — сложный ферментативный процесс, который должен быть обеспечен достаточным количеством витаминов и минеральных элементов. Важный момент в синтезе реакции присоединения молекулы ОН-, которые открывают путь дальнейшим преобразованиям, необходимым для созревания коллагена. Активируют эти реакции специфические ферменты, которые активны только в том случае, если в организме достаточно аскорбиновой кислоты (витамина С). Дефицит аскорбиновой кислоты нарушает процесс синтеза коллагена. В результате синтезируется аномальный коллаген, более рыхлый. Несовершенный (незрелый коллаген) может вести к варикозной болезни, остеохондрозу, артрозам, близорукости и т. д.

Нарушения синтеза коллагена лежат в основе многих наследственных заболеваний. Характерным проявлением этих заболеваний является повреждение связочного аппарата, хрящей, костной системы, наличие пороков сердечных клапанов.

ефицит коллагена
Уже после 25 лет выработка собственного коллагена
в нужном объеме сокращается. Человек начинает испытывать дискомфорт на уровне всего организма. Кожа становится шероховатой
(«гусиная кожа»), бледной, сухой,
тонкой. Появляются морщины,
боли в суставах и позвоночнике,
снижается тонус и активность.
В 40 лет эти симптомы ощущает
лишь половина людей, к пятидесяти годам их уже 75%, а к семидесятилетнему возрасту — 90%.

Современные исследования позвоночника и крупных суставов показали, что негативные изменения в структуре соединительной ткани проявляются во все более раннем возрасте. Постепенно дефицит коллагена превращается в настоящую проблему, которая с каждым прожитым годом лишь усугубляется. Медикаменты облегчают только болевые проявления, но кардинально не решают проблемы. Для этого необходимы продукты, которые содержат вещества, способствующие восстановлению соединительной ткани.

еоколлаген Артро Компания Артлайф создала уникальный напиток Неоколлаген Артро, который является источником гидролизата коллагена, кальция и витаминов, необходимых для укрепления костей и суставов.

■ Пищевой гидролизат коллагена — оптимально сбалансированная по аминокислотному составу форма коллагена, идентичная по своим параметрам составу клеток соединительной ткани. Данный продукт легко усваивается организмом, быстро всасывается в кровь и принимает участие в построении белка, поэтому гидролизат коллагена является природно-сбалансированным, высокоусвояемым продуктом.

В напитке используется животный гидролизат высокой степени очистки, поскольку он наиболее близок по структуре человеческому коллагену. При производстве сырья отслеживается качество питания животных, отсутствие в рационе антибиотиков и гормонов. Поступление гидролизата в организм способствует укреплению опорно-двигательного аппарата, быстрому

аппарата, быстр восстановлению и укреплению соединительной и хрящевой тканей. Напиток рекомендован: ■ людям среднего □ спортсменам; ■ людям с повышенной ■ людям с избыточной массой тела: ■ людям с пониженной

COLL A COLL APTPO

НАПИТОК

ОБОГАШЁННЫЙ

N ATTENA

### здоровье опы

В одном стакане напитка содержится суточная доза — 5 г коллагена

- Аскорбиновая кислота (витамин С) является одним из главных стимуляторов синтеза коллагена. Эксперименты с клетками кожи человека (фибробластами) пожилых людей и новорожденных показали, что под действием аскорбиновой кислоты они значительно быстрее делятся и достигают более высокой плотности, чем в группе лиц, не принимавших аскорбиновую кислоту, причем такая стимуляция не зависит от возраста.
- Токоферола ацетат (витамин E) обладает антиоксидантной активностью и эффективно защищает кожу от старения под действием ультрафиолетовых лучей.
- Рибофлавин (витамин В2) необходим для образования эритроцитов, антител, для регуляции роста и репродуктивных функций в организме. Он также необходим для здоровья кожи, ногтей, роста волос и щитовидной железы.
- Кальциферол (витамин Д) регулирует усвоение минералов кальция и фосфора, уровень содержания их в крови и поступление в костную ткань и зубы, инициируя синтез некоторых белков: коллагена, щелочной фосфатазы и кальций связывающих белков. Вместе с витамином А и кальцием защищает организм от простуды, диабета, глазных и

кожных заболеваний, также способствует предотвращению зубного кариеса и патологий десен, помогает бороться с остеопорозом и ускоряет заживление переломов.

- Кальций (в виде лактата кальция) содержится в скелете и зубах в виде фосфатов. Ионы кальция участвуют в процессах свертывания крови, в обеспечении постоянной концентрации ионов кальция в крови, служат универсальным передатчиком клеточных сигналов и регулируют различные внутриклеточные процессы, мышечное сокращение, в том числе секрецию гормонов и нейромедиаторов.
- L-аргинин условно незаменимая аминокислота, которая является поставщиком Способствует расширению кровеносных сосудов, оказывая тем самым положительное воздействие на сердечно-сосудистую систему. Участвует в транспортировке и выведении избыточного азота из организма, тем самым поддерживая оптимальный азотный баланс. Стимулирует регенерацию поврежденных тканей — ран, растяжений сухожилий, переломов костей, сокращая период выздоровления, используется в профилактике и лечении артритов и заболеваний соединительной ткани.

Применение напитка **Неоколла- ген Артро** регулярными курсами способствует укреплению опорно-двигательного аппарата, регенерации суставных поверхностей, профилактике остеохондроза и быстрому восстановлению после травм.

Наибольший эффект будет достигнут при программном применении напитка **Неоколлаген Артро** с биологически активными комплексами Компании Артлайф.

Берегите себя и будьте здоровы!

Степан БУЙКИН



Напиток Неоколлаген Артро обеспечит ваш организм высоко усвояемой формой белка коллагена, необходимого для правильной работы опорнодвигательной системы.

### Неоколлаген Артро обеспечивает:

- поддержку суставов и связок во время интенсивных тренировок и тяжелой физической работы;
- профилактику возрастных заболеваний суставов;
- питание и восстановление связок и суставов после травм.

### Полезный совет:

соблюдайте рекомендуемую дозу ежедневного приема!







# Преображение семьи благодаря Артлайф

# 



### **Участник** конкурса:

### Елена Гирчук, Партнер Компании в статусе Золотой Директор, г. Севастополь

О чудесных переменах, которые произошли в моей семье благодаря Компании Артлайф, я могу рассказывать много. Да и говорить об этом мне сейчас уже легко, когда всё пришло в порядок. Но какой ужас был в моей семье до этого знает один Бог, да мое сердце...





Когда я была беременна нашим четвертым ребенком, я пережила сильный стресс. Дело в том, что наш шестилетний сын тогда попал под машину. Я старалась не думать о плохом и все свои мысли настраивала на благополучное рождение ребенка. Наконец родилась девочка, вес — 4,400 кг, рост — 57 см. Однако скоро врачи обнаружили в здоровье девочки что-то неладное, ее на пять дней забрали под капельницы, потом назначили лечение. Тогда я не знала, что все трудности еще впереди. Шесть месяцев мы обивали пороги самых лучших специалистов, которые терялись в догадках относительно диагноза, а ребёнок в это время терял в весе и перестал расти. Моё сердце временами не выдерживало, я не понимала, за что всё это.

Однажды я вспомнила, как один человек поделился со мной номером телефона врача какой-то компании. В те времена у нас в семье со здоровьем все было в порядке, поэтому меня его информация не заинтересовала. Но вот наступил такой момент, когда я вспомнила об этом телефоне. Я пришла в офис Компании — это оказалась Компания Артлайф — на прием к врачу С. Красиковой. И вот, благодаря ее рекомендациям и применению препаратов Артлайф, мой ребенок начал выздоравливать.

Но это еще не все. Дело в том, что у моей мамы целый букет болезней, среди которых еще и два полипа на желудке. От операции отказались из-за возраста, болезни Паркинсона и повышенного давления. Решили попробовать препараты Артлайф. И теперь её друзья — Седагель, Кардиогель, Гастригель.

Артлайф помог нам справиться и с проблемами, которые мучили других наших детей. Свою среднюю дочку мы никогда не могли провезти на автомобиле больше километра, потому что её постоянно сильно укачивало. Об этой беде нам помог позабыть Артлайф. Сыну мы с двух лет растирали колени, потому что по ночам его беспокоили боли. Врачи говорили, что это реакция то ли на погоду, то ли еще непонятно на что. Но после курса применения противогельминтной схемы, рекомендованной врачом Компании Артлайф, все

В свое время мы с мужем приняли решение усыновить ребёнка. Но так получилось, что выбор пал на одного из трех родных детишек. Разлучать их было нельзя, поэтому мы усыновили сразу троих. А когда документы на усыновление были готовы, мы узнали, что ждём своего ребёнка. Тогда все знакомые нас отговаривали, рассказывали о серьёзных проблемах со здоровьем детей. Но меня это не пугало, потому что у меня есть Артлайф с его чудодейственными препаратами и врачами, а также его неотъемлемая финансовая поддержка. И свою последнюю беременность я провела легко благодаря препаратам Грин Стар, Хепар Формула, Пробинорм, Комплекс ферментов плюс, Кальцимакс. В три месяца у моего малыша прорезался первый зуб, а в шесть месяцев он уже пытался вставать и ходить — и это результат применения препаратов Компании Артлайф!

У нас много друзей, и когда они сами увидели чудеса, происходившие с нашими детьми, то так

же поверили в препараты Артлайф и начали ими пользоваться. Представьте, какое радостное возрождение испытала наша семья! Ведь совсем недавно у нас не хватало денег на еду, а я из воендамы превратилась в измученную многодетную маму. А сейчас у нас в семье достаток, хватает денег даже на поездку на Фестиваль Успеха на Кипр.

Судьба подарила мне Компанию, с которой наша семья получает все блага. Сейчас Партнеры моей структуры открыли офисы Артлайф в Виннице и Ивано-Франковске. У нас есть уверенность в завтрашнем дне, есть стимул для дальнейшего развития. В моей семье подрастает 8 детей, самому младшему всего 8 месяцев. Без преувеличения считаю, что в нашей Компании работают мудрейшие доктора. Спасибо за это Артлайф!

#### Пишите нам:

planeta@artlife.ru 634034, г. Томск, ул. Нахимова, 8/2, «Планета Артлайф». Не забудьте приложить к письму свою фотографию и обязательно укажите свои ФИО (полностью), ранг/ статус, № Партнерского соглашения и контактный телефон.

### красота

сезон

Если время отпуска и морского курорта для вас еще не наступило — на помощь приходит воображение и продукты серии Vitamin Mix Mineral

После долгой зимы и затяжной весны наступило жаркое лето. Измученные морозами и ветрами, мы встречаем долгожданное море и отдых. Солнце греет, маня своими ласковыми лучами, призывая скорее насладиться летом, теплом и свежестью лета. Хочется поскорее вырваться поближе к хрустящему песку и теплым бархатным волнам... Но даже летом нас не покидают рабочие будни, не позволяя наслаждаться летними днями в полной, отмерянной нам природой мере. А ведь придать своим желаниям о морском отдыхе немного реальности совсем несложно, устроив в своей ванной комнате маленький морской курорт.

Летнее прикосновение моря на каждый день

Сделать для себя и своих близких подарок в душных рабочих буднях жаркого лета, окунуться на мгновения в морскую стихию вам помогут средства линии Vitamin Mix Mineral: гель для душа, скраб для тела и крем-суфле для тела.

Специалистами Компании Артлайф создана специальная рецептура геля для душа и крема-суфле, в состав которой входят витаминный комплекс BeauPlex™ VH и экстракт спирулины.



еаuPlex<sup>™</sup> VH (БьюПлекс) — разработка компании DSM Nutritional Products, мирового лидера в производстве витаминов. Этот уникальный продукт обладает восстанавливающими, увлажняющими, регенерирующими и питательными свойствами. Это хорошо сбалансированная композиция витаминов E, B3,  $B_s$ , и C. Преимущество комплекса BeauPlex<sup>™</sup> VH в том, что витамин C в нем находится в стабильной форме. Это позволяет ему максимально активно воздействовать на клетку и оказывать мощное антиоксидантное действие.

икроводоросль спирулина—

одно из самых ценных и полезных растений в мире. Это единственный живой организм, проживший на Земле без изменений сотни миллионов лет именно благодаря своему уникальному биологическому составу. Это тщательно сбалансированный самой природой набор витаминов, минералов и аминокислот. Экстракт спирулины улучшает кровоснабжение, регулирует работу сальных желез, насыщает кожу витаминами и нутриентами (аминокислотами, протеинами, минеральными солями), повышает эластичность и гладкость кожи, предотвращает появление морщин.



на ваш маленький «морской курорт» — принятие душа. Вода смывает почти все, в том числе стресс и плохое настроение. Гель для душа Vitamin Mix Mineral с множеством воздушных пузырьков деликатно очистит кожу, смягчая ее, поддерживая оптимальный уровень увлажненности и придавая коже легкий аромат. Он освежит, подарит комфорт и создаст неповторимую ауру.

### красота сезон

процедура—

нежный массаж скрабом Vitamin Mix Mineral. Средство наносится на очищенную кожу, предварительно разогретую теплым душем. Скраб на основе морской соли имеет тающую нежную текстуру, эффективно отшелушивает ороговевшие клетки кожи. Морская соль благодаря комплексу биологически активных микро- и макроэлементов оказывает положительное тонизирующее влияние на кожу, способствует коррекции целлюлита. Входящие в состав скраба витамин Е и масло жожоба интенсивно питают кожу и способствуют лучшему проникновению активных компонентов. Ароматы эфирных масел лимона, лаванды, бергамота и пихты создают неповторимую атмосферу, пробуждают чувство радости, навевают воспоминания о неповторимых мгновениях. Эфирные масла обладают расслабляющим действием, помогают получить максимальное удовольствие от процедуры. После использования скраба кожа приобретает мягкость и гладкость.

Соль, входящую в состав скраба Vitamin Mix Mineral, добывают на Кипре. Кипрская соль насыщена минералами и микроэлементами, ее собирают вручную из соляных лагун, где она выпаривается из морской воды естественным образом под воздействием солнечных лучей. Такой способ сбора соли позволяет полностью сохранить ее структуру и природный состав.



в завершение воспользуйтесь кремом-суфле для тела Vitamin Mix Mineral. Он имеет нежную воздушную текстуру, быстро впитывается и не оставляет липкого эффекта на коже. Масло жожоба, входящее в рецептуру крема-суфле, — это уникальное масло, по химическому составу не имеющее себе равных в растительном мире. В косметологии оно творит чудеса: глубоко проникает, питает, смягчает, повышает эластичность и тонус кожи, предотвращает шелушение словом, идеально ухаживает за кожей. Крем-суфле дарит исключительное чувство комфорта благодаря мгновенному увлажнению — этот эффект дает 100% натуральный комплекс Botamix, объединяющий свойства трех растений: инжира, семян льна и хлоп-

Продукты серии **Vitamin Mix** Mineral можно преподнести маме, сестре, подруге, да и о себе любимой забывать не стоит. Так просто и приятно еще раз вспомнить о жарком лете и ощутить на себе прикосновение ласкового и освежающего моря.

ка. Инжир содержит фруктовые и аминокислоты, семена льна богаты клейковиной, а хлопок — жирными кислотами. После такого увлажнения и питания кожа надолго становится красивой и сияющей, сохраняя ощущение бархатистости и нежности.

После морозной зимы и холодной весны, когда организм находился почти в спячке, хочется проснуться и полноценно провести лето во всеоружии. И если у вас нет возможности мгновенно отправиться на морской курорт, если отпуск еще не скоро — на помощь приходит наше воображение и продукты серии Vitamin Mix Mineral. Ощутите прикосновение моря прямо у себя дома!

орская соль добывается путем выпаривания морской воды. Известно, что еще в Древнем Египте получали морскую соль с помощью палящего солнца. Сегодня лучшую морскую соль добывают на Кипре, Гавайях, во Франции, Англии и Израиле.





# Свежесть лета в твоем теле

Как дать отдохнуть коже в летний период и уберечь ее от сезонных проблем?

Лето — самое удивительное время года. Изобилие солнца, легкая, свежая и полезная пища, активные виды отдыха — все настраивает на непреходящую бодрость духа и тела. Природа как будто стремится вместе с нами успеть все сделать. Все вокруг яркое и зеленое, мы наслаждаемся множеством ягод и фруктов, и даже летние дожди — не заунывные и затяжные, как осенью, а стремительные и освежающие. Не случайно большинство из нас стремится устраивать свой отдых именно летом. В это время года можно реализовать любые желания: от активного отдыха (сплавы по рекам, лесные походы и восхождения на горные вершины) до спокойного, размеренного, расслабляющего пляжного.

Но вот что удивительно: вроде бы и питаемся мы летом более правильно, чем зимой, и отдыхаем больше, но большинство женщин может посетовать, что летом они часто выглядят «по-дачному», неухоженно. Это не заблуждение, зачастую летний сезон обостряет те проблемы кожи лица, которые в иное время года могли быть едва заметными. Дело в том, что лето может быть столь же коварно, сколь и ожидаемо. В это время года

все факторы риска для неблагоприятных изменений на нашей коже могут быть усилены многократно.

•олнце, воздух и вода — наши ✓ опасные друзья?

С одной стороны, никому в голову не приходит считать тепло, солнце и отсутствие сырости на

агрессивными факторами. Но ведь высокая температура окружающего воздуха, его повышенная сухость и активное ультрафиолетовое излучение таковыми и являются! Не верите? Вот простой пример: если вы отвечаете да на вопрос: «Любите ли позагорать?» то, скорее всего, в этом можно найти причину появления после активных солнечных процедур новых (или незаметных ранее) морщинок. Ультрафиолет способствует ослаблению упругой структуры кожи, а сухой воздух и ветер уносят из нее влагу. И через 5-7 дней активного приема солнечных ванн мелкие морщинки выглядят уже значительно крупнее.

Летом кожа активнее теряет влагу и растворенные в ней микроэлементы, этому способствует активное потоотделение, последствия которого мы, как правило, не успеваем компенсировать обычным питьем и пищей. В результате появляется дряблость, отсутствие четких контуров лица, которые особенно заметны в области щек и подбородка.

Или взять такую летнюю проблему, как микровоспаления, или прыщики... Как же быть с мнением, что солнечные ванны — лучшее средство для их уничтожения? Безусловно, ультрафиолетовые лучи подсушивают кожу, и первая ее реакция может быть именно позитивной: воспалений может стать меньше. Но все-таки не стоит забывать, что влажное от жары лицо притягивает избыток пыли и грязи (не важно, находитесь вы в офисе или на улице). Кроме того, у кожи лица есть один механизм автоматической защиты от избытка ультрафиолета: она чуть больше накапливает омертвевшие клетки, тем самым создавая подобие защитного слоя. А теперь сложите воедино пыль, усиленное потоотделение, большой слой омертвевших клеток, и тогда вы поймете, откуда берутся неожиданные летние высыпания на лице.

Но все-таки лето — это время, когда легкий загар помогает скрывать негативные детали, а живительная энергия свежих фруктов, ягод и овощей помогает держать форму. И единственное, что от нас требуется в этот период, — это немного изменить способ ухода за кожей, чтобы взять и сохранить все самое лучшее, что дает нам природа летом. О каких рисках нужно помнить и как их избежать?

деальное время для оздоровления Первый из наших врагов — это риск обезвоженности (летом эта неприятность грозит обладательницам любого типа кожи). Пропустить ее наступление очень просто, поэтому, если вас только слегка беспокоит ощущение стянутости после утреннего умывания и пока нет даже намека на шелушение, срочно измените отношение к уровню влаги в коже.

Первый шаг к этому — обеспечьте поступление в организм не менее 1,5 литров воды в сутки. Лучше всего пить ее перед едой, тогда летом удастся сократить потребление калорийной пищи. Кстати, эта рекомендация насчитывает уже около 3000 лет, но и по сегодняшний день она не потеряла своей актуальности.



## Простые правила здоровья кожи

Вот несколько основных рекомендаций по общему летнему оздоровлению кожи и организма в целом:

- Не загорайте подолгу или используйте для загара время с пониженной ультрафиолетовой активностью (утренние или послеполуденные часы). Перед загаром примите комплексы АСЕвит или НовОмегин, этим вы замедлите фотостарение
- Избегайте длительного пребывания на сухом ветру или раскаленном воздухе. Если такого фактора риска не удается избежать, помните о правилах питьевого режима летом и не забывайте насыщать активными микроэлементами свой организм. Для этого включайте в свой рацион комплексы витаминов и микроэлементов: Дискавери, Инкапс, ФерроДок.
- Поддерживайте тонус кожи за счет нормализации обмена жидкости в организме. Помните, что в этом процессе принимают участие не только почки, которые выводят избыток воды и продукты обмена, но и кишечник, который обеспечивает всасывание воды. Поэтому включите в летний рацион продукты Артлайф, содержащие пищевые волокна, а также комплексы, нормализующие обмен воды в организме: кисели, белковозлаковые коктейли, каши Артлайф, Урогель, Бурдок-С.

Соблюдение этих рекомендаций сделает уход за кожей летом простым и эффективным, а предлагаемые программы помогут сохранить живительный эффект лета на весь год.

Второй шаг — обеспечьте поддержку гидролипидной пленки кожи питанием изнутри. Идеальным выбором станут активные вещества природного происхождения, улучшающие ее состояние (полиненасыщенные жирные кислоты, фосфолипиды).

Оптимальным выбором ухода за кожей в целях предотвращения ее обезвоженности становится выбор «умной» косметики, которая обеспечивает приоритетное действие в самом необходимом направлении. Такой косметики, как серия uniQ! от Компании Артлайф.

Вторая летняя опасность — это риск повышенной свободнорадикальной активности. Ультрафиолетовые лучи буквально являются донорами свободных радикалов, поэтому используйте в обязательном порядке применение специальных кремов с защитными свойствами, с наличием в их составе УФ-фильтров. В этом плане интересны такие продукты Компании Артлайф, как дневной крем серии uniQ! или система ухода серии Probiocosmetics. В первом случае «умная» основа крема обеспечит поддержку упругой основы кожи, если произойдет ее нарушение из-за контакта с УФ-лучами, а во втором усилит естественную сопротивляемость кожи и поддержит микробное равновесие на ее поверхности.

Однако следует помнить, что по-настоящему эффективной защита кожи от УФ-лучей будет только тогда, когда летний рацион будет содержать достаточное количество активных веществ, обладающих антирадикальным действием. Это витамины А, Е, С, а также вещества природного происхождения, такие как дигидрокверцетин, действующие вещества зеленого чая, черники, шиповника, малины.

Третья опасность, от которой стоит уберегать себя летом, связана с риском избыточного загрязнения. Казалось бы, с этой опасностью справиться проще всего нужно только лишь увеличить процедуры очищения кожи. Однако таким методом ситуацию не изменить. Нужно принципиально перестроить подход к очищению кожи: полностью отказаться от мыла, заменив его современными средствами для умывания, не раздражающими и не иссушающими кожу. Такими, как Кремгель для умывания и пилинга Q-sistem.

В отношении летнего очищения есть мнение, что его следует делать чаще, чем в иное время года: примерно 2-3 раза в неделю, но в виде гоммажных масок. От применения скрабов рекомендуют воздерживаться, отдавая предпочтение современным видам пилинга, например при помощи фруктовых кислот. Система Q-sistem, которую предлагают специалисты Компании Артлайф, учитывает все летние потребности и обеспечивает оптимальную базу для процедуры совершенного очищения, которое необыкновенно важно именно летом. Полноценное очищение позволит не только устранять повод для возникновения воспалительных реакций, но и создаст основу для равномерного загара, когда ровный оттенок без излишков или недостатков пигментации сохраняется надолго и обеспечивает хозяина такого загара свежим и бодрым внешним видом.

И помните, содержание в рационе пищевых волокон, пектинов, употребление пищи, богатой цельными злаками, поможет изнутри дополнить уход за кожей! Идеальным выбором для того, кто стремится летом поддержать свою кожу в тонусе и безупречном состоянии, станут продукты функционального питания и белковозлаковые коктейли, поскольку они не просто являются поставщиками необходимых волокон, но и позволяют корректировать недостатки питания без излишнего наращивания калорий.



программа.

Свежесть

и молодость

надолго

Эта программа подходит для любого времени года, а особенно — для лета.

- uniQ!, тоник, ночной и дневной кремы
- **АСЕВИТ** принимать по 1 капсуле по утрам

программа. Сохрани драгоценную влагу

- uniQ!, тоник, ночной и дневной кремы
- **НовОмегин** принимать по 1 капсуле 1 раз в день во время еды, утром
- **Бурдок-С** принимать по 1 таблетке 2 раза в день во время еды

программа. Летний персик

- uniQ!, тоник, ночной и дневной кремы
- ФерроДок принимать по 2 спансулы 1 раз в день во время еды, утром
- АСЕвит принимать по 1 капсуле по утрам

программа. Весь год не знать забот

- Probiocosmetics, Флюид и крем для лица
- ФерроДок принимать по 2 спансулы 1 раз в день во время еды, утром
- **Пробинорм** принимать по 1 капсуле по утрам

программа. Нежный пилинг

- Q-sistem, крем-гель и пилинг
- **Лецитин** принимать по 1 столовой ложке во время еды (либо 0,5 ст. л. 2 раза в день во время еды)

# программа. Королевский бархат

- Incaps, мусс и крем локального действия
- **БАК Incaps** принимать по 1 капсуле 1 раз в день во время еды

свое ежедневное меню активных веществ, помогающих организму поддерживать тонус во всех отношениях: правильный обмен веществ, своевременное отведение от клеток крови, бедной кислородом, полноценное дыхание каждой клетки. Безусловно, летний стол должен быть богат фруктами и овощами. Однако не секрет, что пищевая ценность большинства продуктов в настоящее время такова, что не отвечает потребностям организма в активных веществах. Поэтому прием активных комплексов в летнее время не теряет своей актуальности.

Более того, есть рекомендации именно летом поддержать все системы организма курсом краткосрочной профилактики заболеваний, например, при помощи фитогелей Артлайф. Лето уникальное время для общего оздоровления организма, и в этой связи любой тип ухода за кожей будет более эффективным на фоне приема продуктов серии Зелейная фабрика, которые в индивидуальном режиме поддержат все системы организма во время лета, рабочим оно у вас выдалось или целиком посвящено отдыху.

Наталья ШИЛОВА

e-mail: planeta@artlife.ru 75

# Ole Hemo

# Красота на ладони

Как сохранить здоровье и молодость кожи рук?

Руки человека могут очень многое рассказать о здоровье, образе жизни и даже характере их хозяина. Они — наша настоящая визитная карточка. Еще несколько веков назад ухоженные руки были привилегией аристократии. Но сегодня каждый из нас может легко позволить себе эту «королевскую» роскошь. Ведь процесс ухода за руками совсем не сложен, главное — постоянно помнить об их внешнем виде, необходимо ежедневно очищать, увлажнять и питать кожу рук. Для этого специалисты Компании Артлайф разработали средства линии Лё Неж по уходу за кожей на основе коллагена и льняного масла.

Для начала чуть-чуть скучной теории. Коллаген отвечает за молодость нашей кожи, его волокна поддерживают ее упругость, тонус и гладкость. Он представляет собой структурный белок, молекулы которого, спирально закручиваясь, агрегируют в волокна. В свою

очередь волокна коллагена формируют структуру плотной трехмерной сетки, обеспечивающей прочностные и упруго-эластические свойства кожи. Между коллагеновыми волокнами находятся фибробласты — это особые клетки, синтезирующие сам коллаген, а также эластин и прочие компоненты внеклеточного матрикса. Синтез коллагена представляет собой многостадийный процесс, для адекватного протекания которого необходимо поступление достаточного количества витаминов (витамина С) и микроэлементов (железа, меди, цинка).

Известно, что в разном возрасте коллаген кожи синтезируется с неодинаковой скоростью. В молодом организме преобладает процесс синтеза коллагена над его распадом. С течением времени равновесие между разрушением коллагена и его синтезом постепенно нарушается. Замедляется обновление коллагеновых волокон, изменяется их структура, возникают процессы, способствующие уплотнению дермы и повышению ее прочности. Однако одновременно с этим значительно снижаются упруго-эластические свойства кожи, происходит дегидратация коллагеновых структур, иными словами — потеря влаги.

Всё это нужно прибавить к генетически заложенным особенностям строения кожи в области кистей — большую тонкость, малое содержание сальных желез, создающих защитную водно-липидную пленку. Вдобавок наши руки постоянно подвержены агрессивному воздействию внешних факторов — холоду, злоупотреблению средствами бытовой химии и т.д. В результате кожа становится сухой, дряблой, шелушащейся, истонченной.

Чтобы надолго сохранить здоровье, красоту и молодость кожи рук, необходимо чет-

ко соблюдать правила ежедневной гигиены. Специалисты в области дерматологии и косметологии рекомендуют мыть руки только теплой водой с использованием жидкого мыла, с последующим нанесением смягчающих средств.

Жидкое крем-мыло с коллагеном и маслом льна линии Лё Неж от Компании Артлайф, разработанное специально для ежедневного применения, совмещает в себе питательные и увлажняющие свойства крема и комбинацию мягких очищающих компонентов, которая бережно удаляет загрязнения с кожи, не раздражая ее. После такого очищения кожа рук эффективно подготовлена к увлажнению и восстановлению ее структурных элементов с применением Крема для рук с коллагеном и маслом льна линии Лё Неж.

Действующим началом, определяющим биологическую активность и целебные свойства косметических средств

косметических средст Лё Неж, является коллаген, который при соприкосновении с кожей,

во-первых, образует на ее поверхности воздухопроницаемую и влагоудерживающую коллагеновую матрицу, обладающую разглаживающими свойствами с эффектом влажного компресса. Формирование такого барьера обусловливает сочетание увлажняющего, смягчающего и лифтингового действия данных косметических средств.

Во-вторых, за счет входящих в состав рецептуры уникальных липофильных ингредиентов (в частности, Кремофора RH 40) происходит ускоренный перенос

коллагена в глубокие

слои кожи.



Жидкое крем-мыло

e-mail: planeta@artlife.ru

77

# красота сезон

В комплексном уходе за руками немаловажную роль играет гимнастика. Она помогает сохранить красоту, расслабляет работающие мышцы и в то же время активизирует деятельность малоработающих мышц, что особенно важно для тех, кто большую часть дня работает руками. Кроме того, гимнастика способствует сохранению подвижности суставов, эластичности связок, укреплению мышц.

## Наши пальчики устали...

Поддержать здоровье рук с помощью комплекса простых упражнений можно не отходя от рабочего места. Эти действия можно выполнять сидя или стоя, кроме первого упражнения, которое делается сидя у стола.

- 1 Поставьте локти на стол. Наклоняйте кисти рук во все стороны. Повторяйте 10 раз.
- 2 Сложите руки ладонями вместе и вытяните перед собой. Разводите кисти рук в стороны, не размыкая запястий. Повторите 10-15 раз.
- З вытяните руки вперед и сильно сожмите пальцы обеих рук в кулак, затем резко разожмите, стараясь отвести пальцы как можно дальше назад. Можно сжимать маленький резиновый мячик или кистевой эспандер. Повторить 12-15 раз.
- Разведите пальцы рук, с силой согните пальцы по одному, чтобы получился кулак. Повторить 5-10 раз.
- Бытяните руки в стороны. Вращайте кисти в запястьях сначала в одну, затем в другую сторону. А потом обе руки в локтевых и плечевых суставах. Повторить по 12-15 раз.
- Сложите вместе ладони. Разведите и сведите пальцы. Повторить 5-10 раз.
- 7 Сомкните четыре пальца. Большим пальцем делать движения к себе и от себя. Повторить 8-10 раз каждой рукой.
- Сцепите пальцы рук. Вращайте большие пальцы один вокруг другого. Повторить 15-20 раз.
- Раздвиньте пальцы в стороны. Сильно сжав четыре пальца, надавите ими на основание большого пальца, на середину ладони, на основания пальцев. Повторить 5-10 раз.
- 1 Пошевелите раздвинутыми пальцами во всех направлениях. Разомните пальцами левой руки кисть правой руки и наоборот. Свободно потрясите кистями рук, подняв руки вверх.

Закончив гимнастику, вымойте руки **Крем-мылом Лё неж** и нанесите **Крем с коллагеном и маслом льна Лё неж**.

В-третьих, проникая в дерму, коллаген и продукты его деградации стимулируют активность самих фибробластов, что приводит к накоплению новых, «молодых» молекул коллагена.

Примечательно, что восстанавливая таким образом функцию клеток, коллаген не делает кожу зависимой от косметического средства.

И наконец, важной особенностью коллагена является способность пролонгировать действие экстрактов, масел и других компонентов, представленных в составе косметических композиций. Благодаря данному свойству коллаген создает благоприятные условия для эффективного действия льняного масла — еще одного компонента косметических средств Лё Неж. Уникальность свойств масла льна определяется сбалансированным действием содержащихся в нем двух незаменимых полиненасыщенных жирных кислот: альфа-линоленовой («Омега-3») и линолевой кислоты, известной как «Омега-6». Они функционируют как незаменимые вещества для формирования каждой клетки кожи рук, принимая участие в обеспечении ее энергией, регуляции мембранных процессов: накоплении необходимых веществ внутри клетки и выведении всего ненужного. Льняное масло содержит также достаточное количество витаминов F, A, E и других биологически активных веществ, корректирующих обменные процессы в коже. Проявляя мощные антиоксидантные и противовоспалительные свойства, восстанавливая синтез нового коллагена, основные действующие вещества льняного масла способствуют эффективному омоложению кожи рук.

Ассистент кафедры патофизиологии ГБОУ ВПО СибГМУ Минздравсоцразвития России, кандидат медицинских наук

Юлия КОЛОБОВНИКОВА



# Читайте в следующем номере:

# Тема номера:

# Компании Артлайф — 15 лет!

Артлайф как эталон современного бизнеса: история развития, кризисы, которые мы преодолели, расширение географии, перспективы Компании

# Самые успешные проекты и события Компании:

Все конкурентные преимущества бизнеса с Артлайф

# Эмоции, оставившие след:

Истории и люди, которые нас удивляли все это время

# Артлайф — моя любовь!

У вас я вниманья сейчас попрошу, Историю нашей семьи расскажу, Как дружно живем мы невзгодам назло.

А в чем же секрет весь, нам в чем повезло? А в том, что уже почти десять лет Выпал маме счастливый билет: Вступила в Компанию нашу Артлайф,

И жизнь у нас началась — просто кайф. Начну я с прабабушки — ей девяносто, Но бодрости ей не занять. Ее посадить отдохнуть — ох, непросто! За это спасибо сказать Нам нужно Виктории в комплексе с Кордис

И Нейростронгу с Джоинт Флекс. И утром, проснувшись, позавтракав скромно, У нас появился рефлекс: Выпить таблеток немалую жмень И бодрым, резвым быть, как олень. За это Артлайфу совсем нам не лень Петь дифирамбы почти каждый день.

Люблю я коктейль «Пинотель» и кисель И кашки люблю, и конфеты, поверь! Мой статус отличника я удержу! Дискавери ведь постоянно я пью.

Хочу я работать с Артлайфом всегда. Чтоб было здоровье и денег сполна! И маме побольше квартиру купить, Чтоб было, где банки Артлайфа хранить!

# **Павел ПОЛЕССКИЙ,** сын, 10 лет,

#### Татьяна ТЕРЕНТЬЕВА.

мама, Партнер Компании в ранге Директор, г. Бишкек

#### ПЛАНЕТА АРТЛАЙФ

Корпоративный журнал №2 /2012

#### Учредитель и издатель

OOO «Артлайф» www.artlife.ru

#### Директор

Александр Австриевских

Главный редактор Мария Поданева

Редактор Константин Фролов

Ведущий дизайнер Марина Булавко

Корректор Людмила Родина

#### Над номером работали:

Наталья Шилова, Наталья Бычкова, Евгений Гуляев, Анна Шушпанова, Ксения Серебрякова.

#### Адрес редакции (издателя):

634034, г. Томск, ул. Нахимова, 8/2, тел./факс: (3822) 42-67-93, 42-68-54, 55-60-92 (доп. 200).

e-mail: planeta@artlife.ru

Перепечатка статей, фотографий, а также иных иллюстративных материалов, опубликованных в журнале «Планета Артлайф», допускается только с письменного разрешения редакции. Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции. Отзывы о результатах использования продукции не являются рекомендациями по применению. Перед употреблением биологически активных комплексов необходима консультация врача.

Отпечатано: «Сити-пресс», г. Новосибирск, ул. Римского-Корсакова, 28/1 тел. (383) 314-68-28, 314-29-64.

Подписано в печать 24 июля 2012 года.

Тираж 990 экземпляров.



