корпоративный журнал

ПЛАНЕТА

Арт Лайф

№ 6 (ноябрь/декабрь) 2009 год

Внутри подарок!

Тема номера

Инноваций в бизнесе

С новогодними праздниками!

содержание

1 Слово Президента

4 **Артлайф-дайджест:**
События года — 2009

– Бизнес

12 Зоя Сарсенбаева: «Силен не тот, кто не падает, а тот, кто умеет подняться»

Тема номера:

Инновации в сетевом маркетинге

15 Ключ к успеху

16 MLM предлагает — мир использует

17 Сетевик: консерватор или инноватор

21 На шаг впереди остальных

22 «Планета Артлайф» — успешный журнал для успешных людей

24 Как продать свою историю? Личная история как инструмент бизнеса

– Успех

28 Михаил Габов: «Люблю яркую жизнь, чего и вам желаю!»

38 Место, куда хочется вернуться

42 Звездный олимп Артлайф

— Здоровье

52 Артлайф — эффективность, процветание, успех: О международной медицинской конференции, проходившей в рамках Фестиваля Успеха — 2009

55 Татьяна Чарская: «H&B control — ощутите себя победителем!»

60 Фундамент вашего здоровья

64 Простуде и гриппу доступа нет!

68 Симптом-гели: проверено на практике

70 Необходимые элементы рациона

74 Композиции на чайную тему

Новый год с Артлайф

80 Рождественские традиции

85 Ухватить Тигра за хвост: гороскоп

— Красота

90 Предстаньте во всем блеске

Хит-парад Артлайф

ЛУЧШИЕ ПРОДУКТЫ ГОДА

Продукты Артлайф дарят нам здоровье, радость и красоту в течение всего года. Все продукты отличает высокое качество, эффективность, надежность. Узнайте Лидеров продаж 2009 года из нашего хит-парада!

Дорогие Партнеры!

Вот и наступили долгожданные новогодние праздники. Время добрых слов, поздравлений, хороших воспоминаний и новых планов. Время, когда хочется побыть со своей семьей, позвонить друзьям, сказать много теплых слов тем, кто близок и дорог.

Я направляю свои поздравления и пожелания вам, Партнерам Артлайф! Я благодарю вас, активных и целеустремленных, за вдохновение и энтузиазм, за позитивный настрой, за доброжелательность к каждому Клиенту, за умение с гордостью и достоинством продвигать наш продукт и ценности: здоровье, благополучие, успех! На корпоративных мероприятиях и личных встречах я неизменно получаю от вас мощный позитивный настрой и уверенность, что мы выбрали правильный путь, достойный и благородный! Спасибо вам!

Этот год был очень значимым. Названный кризисным и неспокойным, для многих компаний он стал своего рода проверкой на прочность, устойчивость убеждений, веру в себя. Мы же достойно выдержали этот экзамен. Все Лидеры проявили в этом году взаимовыручку, сплоченность и уверенность. Особенно Партнеры из Украины и Казахстана, которые поддержали Артлайф, продемонстрировав свое доверие и уважение.

Компания входит в 2010 год с новыми грандиозными планами и с вашей поддержкой, все они будут реализованы. Я желаю вам всегда быть впереди, ставить дерзкие, масштабные цели, получать удовольствие и удовлетворение от нашего общего дела! Пусть в каждую семью вместе с Артлайф придет здоровье, благополучие и процветание! Я хочу, чтобы эти праздники вы отметили с друзьями и близкими, вспомнили самые яркие моменты уходящего года, сказали себе спасибо за все, что сделано. В этом году у нас с вами было много хорошего, но самые яркие достижения, я уверен, еще впереди!

С уважением,
Президент-основатель Компании Артлайф
Александр Австриевских

События года — 2009

Конец года — время подводить итоги, вспоминать самые яркие и значительные события, а их в жизни Компании и ее Партнерской сети было немало.

Из года в год Артлайф растет и развивается Модернизируется и расширяется производство, увеличивается ассортимент биологически активных комплексов, продуктов функционального питания и косметических линий. Постоянная научно-исследовательская работа и экспериментальная деятельность позволяют разрабатывать и запускать в производство новые инновационные формы продукции. Высококачественные продукты Артлайф с каждым годом завоевывают все большее и большее признание у тысяч людей во всем мире.

Итак, каким был 2009 год? Что нового произошло? Что яркое запомнилось? У каждого есть свои ответы на эти вопросы.

Держим курс на расширение

Александр Австриевских,
Президент-основатель Компании Артлайф

— Это плодотворный год. Как и в любом другом, в нем, конечно, были свои сложности. Но, несмотря на это, было и много достижений.

Главное — завершено согласование и получены документы на строительство нового производственного комплекса в пригороде Томска. Те, кто приезжает на экскурсии в Компанию, знают, какими темпами мы растем. В августе в последнем, седьмом, корпусе установили оборудование для производства мягких желатиновых капсул. Дальше на нашей территории расширяться некуда. А количество Партнеров в сети и соответственно спрос на продукцию растет. Новый производственный комплекс увеличит производительность в несколько раз, и, что важно, расширит наши технологические возможности.

Значимым событием я считаю открытие в этом году представительства в Европе, которое позволит Партнерам более свободно реализовывать продукцию во всех странах Евросоюза. Раньше необходимость получать сертификаты в каждой конкретной европейской стране, а также сложности с доставкой существенно сдерживали развитие Артлайф в Европе. Теперь эти сложности позади, и многие Партнеры уже проявили интерес к развитию своих сетей на Западе.

Развиваем инновационную деятельность

Андрей Вековцев,
Вице-президент Компании по науке и производству

— Я считаю, что 2009 год для нашей Компании сложился очень удачно. Активные научные разработки в области новых способов доставки биологически активных веществ в клетку позволили создать уникальную форму фитолипосом, которые используются при производстве комплекса **НВ3** и некоторых косметических средств. Ведутся исследования новых видов растительного сырья. Разрабатываются продукты на базе нанотехнологий. Эта инновационная форма БАД в скором времени станет основой для создания новых видов продукции.

На мой взгляд, самым значимым событием года стал выпуск программы для нормализации обмена веществ при избыточной массе тела **H&B control**. При создании этого продукта мы максимально использовали наши преимущества: серьезный научный подход, технологические возможности, знание рынка. Выпуску продукта предшествовали длительные и тщательные клинические исследования. Сегодня, опираясь на результаты применения программы в Партнерской сети, можно с уверенностью сказать: продукт работает. Очень важно отметить профессиональную работу врачей-Партнеров Компании, которые проводят семинары, грамотные консультации и таким образом продвигают **H&B control** на очень высоком уровне.

Вводим единую систему обучения

Мария Поданева,
Вице-президент Компании по развитию,
главный редактор журнала «Планета Артлайф»

В первую очередь я хочу отметить событие, которое в скором будущем позволит всей Партнерской сети выйти на новый, более качественный уровень работы. В 2009 году в Компании открыт Центр корпоративного обучения Артлайф. Задача Центра — разработать максимально эффективные и доступные тренинги, которые впоследствии смогут проводить в регионах сами Партнеры Компании.

Сейчас в стадии подготовки и внедрения Стартовая школа и Школа директора. В скором времени Партнеры, решившие стать профессиональными тренерами в своих структурах, смогут посетить Школу тренеров Артлайф и получить полный пакет пособий для организации и проведения обучения в своих регионах.

Кроме того, при Центре корпоративного обучения создается банк технологий успеха. Вклады в этот банк уже внесли более 20 Президентов Компании. Представленные бизнес-технологии, презентации, видеосюжеты и школы будут тщательно анализироваться специалистами Центра. Компания будет развивать и внедрять в работу новые программы обучения, основанные на опыте наиболее успешных Партнеров, подводя под него современную методологическую базу. Так что к Фестивалю Успеха — 2010 для Партнеров Компании заработают технологии обучения, рекрутинга и карьерного роста!

Совершенствуем систему мероприятий

Анна Колпакова,
начальник отдела рекламы и связей с общественностью

— Одним из самых значимых событий уходящего года стала Золотая Академия в Египте. Традиционно это мероприятие сочетает заграничный отдых и обучение Партнеров. Формой проведения Золотой Академии — 2009 был выбран командный турнир. В Хургаду участники Академии приехали заранее сформированными группами, еще до поездки ответив на вопросы викторины первого этапа конкурса. На Золотой Академии Артлайф в командном тренинге прошли серьезную проверку такие составляющие Партнерства, как ответственность, доверие и надежность. Заслуженной наградой команде-победительнице структуры Светланы Демидовой стали драгоценные памятные кулоны в форме головы фараона Тутанхамона. Ждем всех Партнеров на Золотой Академии — 2010, которая пройдет 1–2 марта в индийском штате Южный Гоа. Поверьте, это будет незабываемо!

Важным направлением развития Партнерства Артлайф является работа с молодежью. В июне на Лидерском форуме был дан старт конкурсу проектов по привлечению молодежи в бизнес с Артлайф. Для молодых Партнеров было решено организовать новое ежегодное мероприятие — Летний слет Молодежного движения Артлайф. Первый слет будет проведен с 24 по 27 июня 2010 года на Черноморском побережье под Новороссийском.

Важным достижением Компании в прошедшем году стал комплексный подход к планированию мероприятий. Эффективность такого подхода доказала организация главного события года — Фестиваля Успеха — 2009 в Новосибирске.

Подтверждаем стандарты качества

Татьяна Павлова,
заместитель директора по качеству

— Из года в год Компания Артлайф проводит работу над совершенствованием системы обеспечения качества и безопасности продукции. 2009 год не стал исключением. Мы подтвердили соответствие требованиям международных стандартов ISO 9001 и ISO 22 000, GMP, а испытательная лаборатория отдела контроля качества прошла процедуру аккредитации.

В течение всего 2009 года мы проводили независимую и квалифицированную оценку качества нашей продукции. В итоге более 10 биологически активных комплексов Артлайф прошли процедуру добровольной сертификации РСТ и «Марка года». Это такие комплексы, как **Пробинорм**, **Грин стар**, **Атеролекс**, **Визус**, **Виктория**, **Кларивит**, **Кальциамакс**, **Пульмоклинз** и другие. Сегодня мы с полной уверенностью в соблюдении законодательства можем информировать своего потребителя не только о безопасности продукции, но и об ее эффективности.

Важно отметить, что Компания пошла навстречу своим Партнерам на Украине и запустила проект по выпуску полноцветных этикеток на украинском языке. В 2010 году первые наименования продуктов Артлайф с украинскими этикетками поступят в продажу.

Развиваем производство

Мария Шамова,
начальник производства пищевой и косметической продукции

— В этом году, как и в предыдущих, развивались и модернизировались производственные базы Компании. Для удовлетворения постоянно растущего спроса на продукты функционального питания Артлайф, Компания провела большую работу по наращиванию производственных мощностей и расширению ассортимента данного направления продукции.

В 2009 году запущена третья установка для производства киселя. Буквально недавно закуплена и монтируется вторая машина для фасовки супов и каш. Значительно пополнился и ассортимент функциональных продуктов питания. Появились принципиально новые наименования: **Микс «Фруктово-ореховый»**, **коктейли «Пробиотический»** и **«Белково-злаковый»**.

Мы не прекращаем разрабатывать новые линии косметических средств. В 2010 году Компания планирует расширить линию косметических средств **ProBiocosmetics**: появятся сыворотка для лица и крем для кожи вокруг глаз.

Выйдет новая лечебно-профилактическая линия, в которую будут входить крем **Джоинт Флекс Актив** и **гель Вазолекс**. А в линии **N-Zim** появится новая зубная паста **Fito**.

Развиваем Лидерский корпус

Марина Сафонова,
Топ-лидер Компании, Партнер Компании в статусе Президент,
г. Воронеж, член Президентского совета

— Для меня и моих Партнеров 2009 год был насыщен яркими событиями. Однако хочу выделить то, что в нашей структуре впервые проведено мероприятие нового формата — Структурное собрание Лидеров.

В чем его отличие от Лидерского Совета? Мы привыкли, что из года в год стратегическим планированием занимались в основном крупные Лидеры — Президенты и Бриллиантовые Директора. И не замечали, что вокруг нас работает множество эффективных Лидеров в других статусах: Рубиновые, Золотые и даже Серебряные Директора. Эти люди также полны идей и энергии. Некоторые из них самостоятельно развивают целые города.

У нас появилась идея собрать всех наиболее эффективных Лидеров и провести мероприятие по стратегическому планированию работы структуры, обсудить новые технологии, методики работы. Нам, старожилам Артлайф, было интересно услышать мнение молодых Лидеров и о работе через Интернет, и о подключении к бизнесу молодежи. Кстати, именно эти два направления я считаю наиболее перспективными в развитии Партнерской сети.

Празднуем юбилеи

Лидия Лютова,
Топ-лидер Компании, Партнер Компании
в статусе Президент, г. Москва,
член Президентского совета

— Что самое значимое в прошедшем году? Наверное, то, что 2009 год для многих структур из разных регионов прошел под знаком их десятилетнего юбилея. Для московской организации год десятилетия был богат событиями. Бизнес-конференция в «Снегирях», на которую собралось около трехсот Партнеров со всех уголков России, Украины, Беларуси, медицинская конференция в Москве, ставший традиционным Бизнес-семинар в Севастополе. Но, безусловно, самым ярким событием московской организации стало празднование десятилетия нашей работы с Артлайф. Мы решили сделать один большой праздник для Партнеров из всех своих городов.

Чтобы отблагодарить Партнеров за многолетний эффективный труд, у нас появилась идея провести праздничное мероприятие за границей, в солнечной Турции. Всего более 150 участников собралось в прекрасном отеле на берегу Средиземного моря, чтобы от всей души поздравить друг друга, получить знания, поделиться опытом и просто весело провести время. Приятно, что на наше приглашение откликнулись Лидеры многих регионов и даже представители других структур. В свою очередь мы также поздравляем с юбилеем все организации, которым в этом году «стукнуло» 10 лет!

Демонстрируем сибирское гостеприимство

Светлана Демидова,
Топ-Лидер Компании, Партнер Компании в статусе Президент,
г. Томск, член Президентского Совета

— Сказав о том, что в этом году сибирякам повезло, наверное, выскажу общее мнение Партнеров нашего региона. Кроме ежегодного масштабного мероприятия сибирского Бизнес-форума, столица Сибири, город Новосибирск, принимала гостей Фестиваля Успеха — 2009! Сотни Партнеров нашего региона стали участниками грандиозного события — Фестивальных дней. Мы рады, что Фестиваль прошел у нас, в Сибири, и вместе с представителями всех работающих здесь структур постарались оказать всяческое содействие Компании.

Для моей структуры Фестиваль — 2009 стал знаменательным еще и тем, что мы получили заслуженное признание нашей работы от Компании — Кубок «Структура года!» Все Партнеры моей организации внесли огромный вклад в то, чтобы стать лучшей командой года. Я очень горжусь тем, что на Фестивале мои Партнеры Вячеслав Кичигин и Константин Кондаков получили персональные кубки за победу в номинациях «Лидер года». Я думаю, что все Партнеры, присутствующие на фестивальных мероприятиях, получили огромный мотивационный заряд на эффективную работу в следующем году.

Работаем в регионах

Лариса Мошкина,
Топ-лидер Компании, Партнер Компании
в статусе Президент, г. Санкт-Петербург,
член Президентского совета

— Для Партнеров нашей структуры этот год не был кризисным. Мы очень активно и эффективно работали. Открыли новые сервисные центры более чем в десяти городах: Оренбурге, Ульяновске, Саратове, Димитровграде, Сергиевом Посаде, Москве. В каждом новом регионе сразу же начали строить серьезные дистрибьюторские организации.

В этом плане финансовый кризис оказался даже на руку. Люди, в том числе и попробовавшие себя в других сетевых компаниях, сегодня хотят видеть в Партнерах по бизнесу серьезную, стабильно работающую компанию с конкурентоспособным продуктом. За счет этого Партнерская сеть Артлайф в вышеперечисленных регионах пополнилась десятками талантливых Директоров.

Активно работали в этом году все региональные структуры: Краснодар, Урал, Челябинск. Партнеры проводили серьезные мероприятия, отмечали юбилеи структур, активно посещали корпоративные мероприятия Компании и структуры в Санкт-Петербурге. Самым значительным из них, конечно, стала Медицинская конференция в северной столице, которая собрала более 700 человек, и прошедший недавно недельный образовательный курс обучения, проведенный нашей организацией совместно с Международной академией лидерства.

Но главная наша гордость — это то, что в этом году в структуре «выросли» два новых Президента!

Артлайф — это бизнес счастливых людей,
И пусть Новый год станет годом открытий
Для новых возможностей, новых идей,
Для новых Партнеров и ярких событий.

Артлайф — значит радость нести в каждый дом,
Здоровье, надежду и веру в удачу,
И каждый наш день мы наполним добром,
Ведь нам по плечу непростые задачи.

Мария Поданева, Вице-президент Компании по развитию, главный редактор журнала «Планета Артлайф»

Интеллигентная, тихая и скромная, даже застенчивая. Настоящий Лидер: организованная, ответственная и очень надежная. Все вместе эти эпитеты как нельзя лучше характеризуют героиню нашей статьи.
Врач, кандидат медицинских наук, доцент кафедры педиатрии Казахского национального медицинского университета Зоя Бек-Айдаровна Сарсенбаева — это тот Партнер, которого можно назвать поистине «золотым» и не только по статусу, а по тем реальным делам, которые он свершает.
Результаты работы Зои Бек-Айдаровны высоко ценит Компания, ее Спонсор и Партнеры. Сама про себя она просто и с гордостью говорит: «Я — Педиатр!»

Зоя Сарсенбаева:

«Силен не тот, кто не падает, а тот, кто умеет подняться»

Любовь Николаевна ЕРЕМЕЕВА,
Партнер Компании в статусе Президент,
Спонсор Зои Бек-Айдаровны Сарсенбаевой

— Зое Бек-Айдаровне всегда удавалось умело и находчиво сочетать в своей практике традиционную и альтернативную медицину. А еще она имеет редкий дар: любую, казалось бы, самую сложную информацию умеет доносить простым и доступным языком.

В наше время чем-то удивить и заставить задуматься о своем здоровье непросто, но только не в случае, когда за дело берется доктор Зоя Бек-Айдаровна. Как-то на очередном Дне клиента, посвященном антиоксидантам, на стол в качестве наглядного пособия рядом с **Персифеном** и **АСЕвитом** она положила проржавевший до дыр кусок железа, демонстрируя тем самым степень возможного повреждения наших клеток под действием свободных радикалов.

Она творческая личность и может поддержать любые идеи по созданию проектов и мероприятий. Мы вместе запускали проект по витаминизации детей в школах. Апробация наших функциональных продуктов питания (кисели, конфеты, взвары и тому подобное) проводилась на базе школы и детсада в группах, отобранных органами образования и здравоохранения. Надо было подтвердить эффективность продукции (киселей, конфет, взваров и других) для детей. Зоя Бек-Айдаровна с помощью компьютерной диагностики обследовала 50 детей. Результаты этого обследования дали возможность начать витаминизацию в государственных дошкольных и школьных учреждениях.

Она интересный человек и привлекает к себе таких же талантливых Партнеров. Я уверена, что впереди у нее еще много новых ярких достижений.

— Как складывалась ваша жизнь до сетевого маркетинга?

— Весьма успешно. Я, вообще, считаю себя счастливым человеком. У меня самая лучшая на земле профессия. Мне очень повезло в жизни с учителями. В школе, в сельской глубинке меня обучали репатриированные учителя, получившие блестящее образование в Петербурге и Москве. Медицинское образование я получила в Алматы.

Особое явление российской медицины, мой Учитель и наставник, врач от Бога, профессор Анна Ивановна Авенирова. Она была деканом педиатрического факультета, а еще раньше земским врачом. Мое врачебное мировоззрение формировалось в дружном коллективе многочисленных ординаторов, аспирантов и молодых ассистентов кафедры педиатрии. Это была Школа или, как теперь говорят, мастер-класс основателя педиатрии в Казахстане.

Главным принципом нашей работы был целостный подход к пациенту как личности, имеющей не только физические, но и душевные страдания. Жизнь моего Учителя была примером служения своему делу и безграничной любви к своим ученикам и пациентам. И я во всем старалась следовать этому примеру.

После окончания аспирантуры я 35 лет проработала ведущим доцентом на той же кафедре педиатрии и консультантом многопрофильной детской больницы города Алматы. Мои выпускники работают во всех уголках нашей страны. Я лечу уже третье поколение пациентов, стала семейным врачом.

— Что же привело вас в Артлайф?

— Все годы работы преподавателем и врачом я искала свой путь целительного (от слова «целый») подхода к здоровью человека. Перепробовала многое: гомеопатию, Су-Джок, физиотерапию, психологию и психотерапию и даже БАДы иностранных компаний. Но удовлетворительных результатов не получала.

И вот в 2000 году я познакомилась с Компанией Артлайф, побывала на заводе в Томске, встретилась Александром Николаевичем Австриевских и осталась в Компании навсегда.

Для этого было три причины.

Во-первых, в лице Александра Николаевича Австриевских, основателя Компании Артлайф, я увидела образ возрождающихся российских промышленников, некогда прославивших свое Отечество, которые думали прежде всего о деле и чести.

Во-вторых, наконец, я нашла системный подход к восстановлению и сохранению здоровья, уходящий корнями в древнюю ведическую культуру взаимосвязи человека с природой, с использованием самых новейших научных подходов к составлению рецептуры биологически активных комплексов и хай-тек технологий.

Благодаря нашим натуральным комплексам организм человека получает то, в чем он нуждается ежедневно: пищевые волокна, пластический материал для построения клеток, защиту их от окисления, иммунокорректоры и незаменимые нутриенты. Очень важно, что комплексы Артлайф обладают системным действием, то есть поддерживают функционирование организма в целом.

В-третьих, признание и оценка труда Партнеров Компании Артлайф, дающие возможность без «страха и упрека» смотреть в будущее, самосовершенствоваться и самореализовываться.

Мы, сетевики, сеем «доброе, вечное…», мы меняем культуру питания и образ жизни людей. Мы первопроходцы на этом нелегком пути.

Как врач-сетевик я получаю огромное удовлетворение от своей работы. Я нашла свой путь. И горжусь тем, что как Партнер Компании Артлайф я причастна к новому сообществу людей, исповедующих принцип: «Свобода, Равенство, Братство!»

— Что изменилось в вашей жизни с приходом в Артлайф?

— Изменилось многое. Несмотря на мои годы, я востребована, я нужна своим Партнерам и пациентам. Я провожу мастер-классы с Партнерами, молодыми врачами и выпускниками.

Я самодостаточна и финансово свободна. Много путешествую. Этим летом с дочкой и младшей внучкой были в Китае. У меня замечательные и заботливые дети. Сын Булат — посол Казахстана в Иордании и Ираке, дочь Сауле — моя ученица и соратница, доктор медицинских наук, профессор, зав. кафедрой педиатрии в Казахском национальном медицинском университете. У меня три внучки и две правнучки. Старшая внучка Ботагоз — капитан милиции, кандидат юридических наук.

У меня замечательная команда Партнеров-единомышленников. Они все разные, и каждый из них удивительный человек. Главная опора нашей структуры — Надежда Кочеткова. Методы ее мотивации на прямую связаны с внимательным и уважительным отношением к каждому Партнеру. Она построила большую структуру. Елена Георгиева ответственная, деликатная и настойчивая в достижении цели. В этом году на Фестивале Успеха она была награждена золотыми часами за высокие объемы продаж. Наталья Неткачева мастерски владеет ораторским искусством, режиссер наших капустников. Валентина Киякбаева организована, прагматична, «спускает нас с небес», когда мы «зашкаливаем». Галина Бердюгина — наш «Цицерон». Наташа Серова всей душой предана Компании Артлайф, наш региональный Лидер из Усть-Каменогорска.

Это Лидеры по жизни. Все они Партнеры в статусе Золотой Директор. Все были отмечены на Фестивалях Успеха. У моей команды большой опыт работы.

Сейчас мы, наверное, как и все, переживаем трудные времена. Но, несмотря на сложный период, мы с Надеждой Кочетковой открыли свой сервисный центр. Он небольшой, но очень уютный. У нас планы превратить его в Центр коррекции питания и здорового образа жизни. Уверена, что у нас все получится, ведь рядом со мной коллеги-врачи: Людмила Барбасова, Асылжан Кененова, Нина Малкова. Наш девиз: «Силен не тот, кто не падает, а тот, кто умеет подняться». Так что поживем — увидим.

— В чем, по-вашему, заключается секрет Лидерства?

— Нужно любить свое дело и Партнеров. Не падать духом. Знать, что нерешаемых проблем нет, надо терпеливо искать ответ вместе с командой единомышленников. Ясно видеть общую цель. Лидер тот, за кем идут люди.

— Что бы вы хотели пожелать начинающим Лидерам?

— Быть честными с Клиентами и Партнерами. Постоянно совершенствовать свои знания сетевика. Помнить, что ваш Успех строится на плечах ваших Партнеров. Это ваша курица, которая несет золотые яйца. Обучайте, помогайте, требуйте, любите. И будьте успешны!

Беседовала
Анна КОЛПАКОВА

тема номера

Инновации в сетевом маркетинге

Шаг на новый уровень бизнеса

Ключ к успеху

В современном мире конкурентное преимущество любой коммерческой структуры обусловлено умением быстро реагировать на веяние технического прогресса, ловить новые перспективные идеи и воплощать их в своей деятельности. Небольшие фирмы и транснациональные корпорации тратят определенную долю своего бюджета на модернизацию оборудования, внедрение новых управленческих и производственных методик, технологий, исследовательскую деятельность с одной целью — стать лучше, эффективней и успешней других.

Отличие инноваций от творчества

Творчество — это генерация новых идей.

Инновация — это претворение этих идей в жизнь.

Инновации — термин, который сегодня стал все чаще и чаще звучать применительно ко всем отраслям бизнеса, науки, производства. Инновации движут современной экономикой. И, соответственно, в любом сегменте рынка лидером становится тот, кто вводит инновации быстрее конкурентов.

Но давайте сначала дадим правильное определение данному термину. Многие ошибочно считают слова инновации и нововведения чуть ли ни синонимами. Это не совсем так. Инновации — это не любые нововведения. Это системные нововведения, опирающиеся на теоретические знания, приносящие прибыль и направленные на развитие бизнеса.

Еще одно ошибочное мнение: инновации — это новшества исключительно технического характера. На самом деле область инновационной политики у крупных, стремящихся к лидирующему положению на рынке компаний гораздо шире, чем просто закупка нового оборудования и внедрение инноваций.

Области внедрения инноваций:

- совершенствование методов управления и лидерства;
- создание новых товаров и услуг;
- совершенствование методов продвижения продукта и обслуживания клиентов;
- улучшение качества товаров и услуг;
- совершенствование старых технологий и разработка новых;
- создание новых методов управления информацией и знаниями;
- улучшение рабочей атмосферы, мотивации и систем информирования.

Как видите, все ключевые аспекты деятельности компании, влияющие на эффективность бизнеса в целом, могут быть задействованы в процессе внедрения инноваций. Проще говоря, изменить к лучшему можно абсолютно все! Непрерывные инновации по всему спектру бизнеса — это ключ к успеху любого коммерческого предприятия.

MLM предлагает — мир использует

Компании, задействованные в индустрии сетевого маркетинга, привнесли в современный бизнес много инноваций

1 **Система продвижения продукта**, позволившая в значительной степени снизить расходы на вывод нового продукта на рынок за счет сокращения рекламных, логистических и маркетинговых затрат. И этой инновацией воспользовались «киты» традиционного бизнеса: Colgate-Palmolive, Gillette, Coca-cola, множество страховых компаний, операторов услуг связи.

Сетевик — консерватор или инноватор?

Отличие инноваций от науки

Наука — это превращение денег в знания.

Инновация — это превращение знаний в деньги.

По сути дела, любой сетевик — инноватор. Так как каждый дистрибьютор ищет свой подход к Клиенту, по-своему предлагает товар, выстраивает команду. И каждый находит что-то свое, что-то новое, что-то непохожее на то, как это делает кто-то другой. Сетевик — это не просто коммерсант, это человек, занимающийся предпринимательским творчеством.

Ведь успешный сетевик, Лидер, постоянно находится в состоянии генерации инновационных идей и превращает их в приносящую прибыль деятельность. Занимаясь сетевым бизнесом, человек постоянно находится внутри творческого процесса. Он ищет новые пути, он берет новые идеи и заставляет их работать на практике. Можно с уверенностью утверждать, что любой аспект работы сетевика открыт для инноваций. И мы видим, что Партнеры Артлайф сегодня активно внедряют новые технологии и методики в области презентации товара и бизнеса, продаж, рекрутирования, мотивации, обучения, управления структурой.

Партнеры Компании делятся инновациями, которые применяют в своей работе

Светлана ДЕМИДОВА,
Партнер Компании
в статусе Президент,
член Президентского совета,
г. Томск

Управление структурой

— У многих Партнеров и сервисных центров в нашей Компании есть свои сайты, странички, блоги. Большинство из нас уже не представляет своей жизни без Интернета. Как раньше мы жили без мобильных телефонов, которые сегодня есть почти у каждого детсадовца и пенсионера? Завтра, возможно, мы зададимся этим же вопросом по отношению к Интернету!

2 Современные технологии BTL и EVENT-маркетинга
Рекламные средства, используемые традиционным бизнесом — это, по сути, усовершенствованные инструменты сетевого маркетинга.

3 Система бонусов, премий, вознаграждений, то есть маркетинг-план. Ни одна система оплаты труда и премирования в традиционном бизнесе не позволяет настолько адекватно для предприятия и сотрудника оценивать степень вложенных человеком усилий, объем проделанной работы и размер вознаграждения.

4 Новые продукты, такие как БАД, фильтры для воды, комплексы для похудения. Не так давно эти продукты использовались лишь небольшим количеством людей. И первыми эти направления стали развивать именно сетевые компании. Сегодня производство продуктов для здоровья — это огромная индустрия, в которой задействованы сотни предприятий по всему миру.

Именно поэтому совсем скоро начнет работать сайт нашей структуры. Это будет закрытое интернет-сообщество, которое мы с Партнерами назвали «Мы ПЛЮС»! Целью сайта мы ставим развитие и поддержку активности нашей дистрибьюторской сети. Но уже скоро, я уверена, совместными усилиями лучших Партнеров нашей организации мы вырастим мощный инструмент в помощь нашей организации. В планах наполнить его самым разнообразным «функционалом». Это будет и социальная сеть, где Партнеры смогут общаться друг с другом, задавать вопросы своим Спонсорам, Лидерам структуры. И модули подписки и рассылки актуальной информации.

Каждый Партнер сможет создать себе личную страницу и получит возможность планировать свою работу, анализировать ее результаты, видеть и контролировать работу своих Партнеров. В свою очередь я как Лидер смогу вовремя скорректировать работу организации, помочь Лидерам следить за товарооборотом и ростом структуры в целом и по конкретным регионам. Это очень удобно, так как всегда перед глазами реальная картина работы твоей команды. И, думаю, еще множество приятных сюрпризов будет ожидать Партнеров на страничках нашего сайта!

Лидия ЛЮТОВА,
Партнер Компании
в статусе Президент,
член Президентского совета,
г. Москва,

Татьяна ЧАРСКАЯ,
Партнер Компании в статусе
Президент, г. Москва

Система промоушенов

— Стараемся совершенствовать систему внутренних промоушенов, так как, на наш взгляд, промоушен — самый сильный мотивационный инструмент в сетевом бизнесе. Он играет роль двигателя и является мощным рычагом развития структуры. Включаясь в промоушен, каждый Партнер получает реальную возможность увеличить свой бизнес и быстро почувствовать его рост.

В этом году мы объявили летний промоушен, победителям которого предоставлялась возможность поехать в Турцию. Мы полностью отдавали себе отчет в том, что это потребует от нас больших материальных вложений, но любой бизнес-проект этого требует. Основной смысл этого промоушена в том, чтобы вызвать мощное, страстное желание попасть на этот праздник и ради этого более эффективно работать.

Участников промоушена мотивировало то, что каждый был уверен, что при выполнении объявленных условий обязательно получит эту награду. Эта уверенность вдохновляла Партнеров и поддерживала дух соревнования. Результаты обязательно должны быть прозрачными, и мы подводили итоги ежемесячно. Каждый участник мог видеть картину соревнования.

Немаловажно продумать условия так, чтобы победить мог Парт-нер любого ранга, независимо от времени работы в Компании. Выбранный для промоушена показатель ГО был хорош с двух позиций. Во-первых, он стимулировал увеличение заработков и рост команды участника, а, во-вторых, позитивно сказывался на увеличении организационных объемов структуры.

Мы рекомендуем всем Лидерам уделить больше внимания работе с этим мотивационным инструментом. Придумывайте новые промоушены, и результат не заставить себя ждать. От себя же добавим: необходимы условия, чтобы промоушен «сработал» на пользу вашей структуры:

— условия промоушена должны разжигать интерес у участников к получению приза;

— необходимо постоянно поддерживать желание участвовать в промоушене;

— каждый участник промоушена должен быть абсолютно уверен в возможности получения приза при выполнении условий;

— результаты промоушена должны быть прозрачными;

— более эффективны кратковременные промоушены;

— задачи промоушена должны быть доступны, а также должны привлекать как можно большее число участников;

— наиболее эффективный промоушен ориентирован и на цель, и на средства ее достижения.

Марина САФОНОВА,
Партнер Компании
в статусе Президент,
член Президентского совета,
г. Воронеж,

Михаил ГАБОВ,
Партнер Компании в статусе
Президент, г. Липецк

Работа через Интернет

— Партнеры нашей структуры очень активно стали использовать интернет-технологии. Особенно эту идею подхватили молодые Лидеры Артлайф. Работа по системе Сетевой маркетинг 2.0 значительно расширила возможности наших дистрибьюторов.

Партнеры создают блоги, темы на разных форумах, сообщества на сайтах социальных сетей. И им необязательно сразу напрямую агитировать в сетевой маркетинг. Это может быть просто общение по интересам: здоровый образ жизни, финансовая независимость и так далее. А уже заинтересовавшихся пользователей Партнер направляет на свою личную страницу и предлагает под-

писаться в Компанию. Для этого мы в своей структуре открываем отдельный сайт для регистрации новых Партнеров. Любой желающий сможет получить информацию о Компании, оформить первый заказ. Вместе с заказом ему будут доставлены соглашение и подписная папка.

Это очень удобно: интернет-технологии позволяют работать с людьми в различных регионах, и личный контакт в таком случае иногда просто невозможен. А с помощью такого сайта заинтересовавшийся человек будет оформлять и получать заказы, причем с доставкой на дом. Сейчас эта система работает в режиме тестирования, но с 2010 года мы планируем предоставить возможность пользоваться он-лайн регистрацией всем своим Партнерам.

Анжелика БЕЗВЕРХАЯ,
Партнер Компании в статусе Президент, г. Липецк.

Работа с молодежью

— Сегодня взят курс на активное подключение к бизнесу молодежи. Это требует поиска новых подходов в работе со стороны Лидеров структур. Внедрение новых методик мотивации и обучения молодых Партнеров стало отдельным направлением работы нашей структуры. Молодежь — это будущее Артлайф. Ей нужно набираться опыта, а нам надо учиться правильно использовать, направлять потенциал молодых Партнеров. Ведь, несмотря на отсутствие опыта, они обладают гораздо более важными преимуществами: открытостью к этому миру, гибкостью мышления, скоростью движения и самое главное — временем или, лучше сказать, молодостью, полной свободой выбора своего будущего.

В чем наша ошибка. В том, что мы долго строили свой бизнес «под себя». Мы выросли здесь, мы открыли волшебную дверь и живем в интересном для себя мире. Но людям другого поколения это неинтересно, они не видят в нашем мире своего места. Надо искать новые способы мотивации. На тренингах и семинарах мы пытаемся показать молодым людям, что с помощью отличных продуктов Артлайф можно не только «лечить», но еще быть сильными, модными, энергичными. Мы говорим им о том, что, обучаясь нашим технологиям, можно становиться более эффективными во многих сферах жизни.

И у нас уже есть определенные результаты. Молодежь после наших тренингов более серьезно и уверенно начинает заниматься бизнесом. У нас уже есть свои молодые Лидеры, ребята с хорошими результатами, которые уже могут сами проводить тренинги, обучать и своим успешным примером мотивировать другую молодежь на развитие бизнеса с Компанией.

Отличие инноваций от изобретательства

Изобретение — это создание новой концепции.

Инновация — это выделение практической ценности изобретения и превращение его в успешно продаваемый продукт.

Александр ЧАСОВСКОЙ,
Партнер Компании в статусе Президент, г. Таганрог

Работа с новичками

— Сетевик всегда ищет какие-то новые пути в своей работе, постоянно что-то придумывает. Вот, например, работа с новичками. Каждый раз приходится придумывать что-то новое. Приходят к нам люди и говорят: «Мы хотим зарабатывать. Что делать?» Нельзя каждому рекомендовать какие-то одни и те же навыки, которыми пользуешься сам. Так как зачастую они ими не могут воспользоваться. Поэтому мы предлагаем им навыки, которые, с одной стороны, учитывают их способности и наклонности, а с другой — все-таки отвечают целесообразности нашего бизнеса.

Как я вычисляю эти способности. Сначала я даю новичку читать литературу, смотреть диски, знакомлю с продукцией. Затем мы рисуем ось координат X и У. После я спрашиваю, что понравилось, что заинтересовало. И по оси X мы отмечаем инструменты, которые человеку понравились. А по оси У намечаем направления нашей будущей работы: клиенты, знакомые, организации. Потом мы проводим линии по вертикали и горизонтали. И на пересечении инструмента и направления решаем, как этот инструмент грамотно использовать в этой конкретной ситуации. У человека сразу выстраивается в голове система. Он не метается хаотически то туда, то сюда, а готовится к планомерным действиям.

Это только один пример. А в целом и в рамках проведения презентаций, стартовых школ мы постоянно стараемся искать какие-то ходы, придумывать новые «фишки».

В ближайшее время планируем активно внедрять интернет-технологии. Ведь сейчас есть много простых в использовании, но эффективных технологий. Например, Skype — простой и доступный способ для проведения несложных интернет-конференций.

Хочу отметить, что Партнеры Артлайф постоянно обмениваются опытом, не держат все при себе. Я, например, с Фестиваля Успеха привез с собой около десятка дисков от Партнеров из разных структур со школами, презентациями, тренингами. В свою очередь сам выступаю перед Партнерами, Лидерами, рассказываю свои методики проведения встреч, презентаций. Только так развивается наш бизнес.

Фарит ИБРАГИМОВ,

Партнер Компании в статусе Бриллиантовый Директор, г. Ижевск,

Константин КОНДАКОВ,

Партнер Компании в статусе Директор, г. Ижевск

Психологическая диагностика Партнеров

— Многие знают фразу: «МЛМ для всех, но не все для МЛМ». Как известно, в сетевой маркетинг может прийти любой, но не все достигают успеха. Мы задумались над тем, как уменьшить «процент брака». Как уже на этапе приглашения в бизнес вычислить, насколько реально то, что этот человек может достичь высоких результатов, какие черты характера, личностные характеристики будут способствовать этой цели. Мы обратили внимание на то, что сейчас при приеме на работу в любую приличную коммерческую структуру соискателя тщательно тестируют, не просто оценивая его профессиональный уровень, но выявляя его слабые и сильные личностные черты, на основе чего делается вывод о соответствии человека вакантной должности.

Почему бы такой подход не использовать в MLM? Ведь это позволит не «тянуть пустышку», а работать с людьми, которые действительно имеют способности к этому бизнесу! За основу мы взяли методику диагностики личности по дате рождения. Экспресс-диагностика личности позволяет заранее определить индивидуальные и социальные функции человека, с помощью которых он реализует себя в социуме и соответственно сможет реализовать себя в сетевом маркетинге. Данная система выделяет 10 основных функций, например: функционер, аналитик, организатор и так далее.

Таким образом, зная сильные и слабые стороны Партнера, нам легче направлять его в бизнесе. А сам Партнер получает удовольствие и движется по карьерной лестнице быстрее тех, кто не знает о своих доминирующих функциях. В принципе, для этих целей можно использовать любую тест-систему, главное — наш подход к работе с Партнером базируется на знании особенностей его личности.

Валентин БАШИНСКИЙ,

Партнер Компании в статусе Бриллиантовый Директор, г. Киев

Развитие регионов

— Мы продолжаем развивать бизнес в Индии. Освоение новой страны подразумевает поиск новых путей мотивирования, рекрутинга, продаж продукта. Ведь это совершенно другая система ценностей, другой менталитет. Так, например, в Индии огромное уважение в любых слоях общества вызывает человек с профессией доктор. И вообще, трудиться на благо здоровья здесь очень престижно. Поэтому в первую очередь стараемся привлекать в бизнес эту категорию людей, мотивируя их работой с продукцией, которая позволит сделать настоящий прорыв в деле оздоровления нации.

Придумывая какие-то конкретные акции, презентации, мы стараемся ориентироваться на менталитет местного населения. Преданность общему делу, желание учиться и развиваться, пунктуальность и дружелюбное отношение — сильные стороны всех индусов, и мы стараемся обратить их в благоприятный фактор для ведения бизнеса.

Ирина КАСЬЯН,

PR-менеджер сервисного центра Артлайф — Санкт-Петербург

Использование рекламных возможностей

— Как известно, сетевые компании практически не затрачивают средства на рекламу, предпочитая пустить их на дополнительные премии для дистрибьюторов или на улучшение качества предлагаемого продукта. На наш взгляд, МЛМ-компаниям нельзя полностью отказываться от средств традиционной рекламы.

Печатная реклама, сувенирная продукция, промоакции оказывают существенную помощь в работе нашим Партнерам. Из своего опыта мы знаем, что зрительно информация всегда воспринимается лучше, поэтому начали активно использовать полиграфию: очень дешевые, но информативные листовки и буклеты доступны в качестве раздаточного материала абсолютно для всех Партнеров, в том числе и для новичков, при этом потенциальные Клиенты остав-

На шаг впереди остальных

Когда-то люди, ведомые идеей построения Компании нового типа, с совершенным продуктом, уникальными технологиями и эффективным бизнесом, основали Артлайф. Их смелость, решительность, желание быть впереди с первых лет работы и по сей день отличают Компанию. Постоянное совершенствование оборудования, новейшие научные разработки, современные технологии — все это позволяет выпускать высококачественный конкурентоспособный продукт. Это и делает Компанию Артлайф инновационной.

И эффективно строить бизнес с такой Компанией могут только те, кто так же восприимчив к инновациям. Работу Партнерской сети отличают творческие, интеллектуальные инновации. Это тонкая психологическая работа над созданием уникальных методик и технологий по работе с людьми.

Вся история Компании Артлайф — это история смелых, грандиозных идей и их успешной реализации. Лидеры Компании оперативно реагируют на веяния времени, не стоят на месте и постоянно совершенствуют бизнес-процессы внутри своих структур. Многих из них можно по праву называть новаторами. Они идут наперекор утверждению «это невозможно сделать». И они правы, ведь необходимость инноваций в сетевом маркетинге хорошо объясняется известным афоризмом: пока мы будем делать то, что делаем всегда, мы будем получать то, что получаем всегда. И лишь отступив от проторенного пути, придумав что-то новое и сделав шаг вперед, можно стать чуть лучше остальных.

На протяжении 12 лет инновации продвигали бизнес Артлайф, выводя его на все более и более высокий уровень организации и эффективности. Поэтому осознание необходимости постоянного совершенствования, поиск новых путей, генерации новых идей должно прийти к каждому Партнеру. Следуя вектору совершенства и развития, заданному основателями Компании, каждый способен эффективно развивать свой бизнес, достигать высших ступеней карьерной лестницы, быть успешным человеком и достойным Партнером Артлайф.

ляют их у себя. Даже если Клиент сразу ничего не купил, то велика вероятность, что, перечитав буклет в спокойной обстановке, он примет положительное решение.

Хотелось бы отметить эффективность использования фирменной сувенирной продукции. Реклама на сувенирах благоприятно воспринимается окружающими, не вызывает раздражения и гораздо дольше воздействует. Получение подарков вызывает положительные эмоции и способствует созданию благоприятной атмосферы для дальнейшего общения. Кроме того, полезный сувенир будет постоянно напоминать о Компании.

Опыт работы нашей структуры показал, что даже небольшие вложения в рекламные инструменты значительно повышают эффективность работы наших Партнеров.

Материал подготовил
Евгений ГУЛЯЕВ

«Планета Артлайф» — успешный журнал для успешных людей

Темы номеров на 2010 год:

- Семья и бизнес
- Молодежное движение Артлайф
- Эффективность мероприятий
- Расширение бизнеса
- Личная харизма Лидера и его личный бренд
- Управление временем

«Планета Артлайф» — уже история

Нашему корпоративному изданию более семи лет. За это время он стал надежным источником информации о Компании и одним из самых эффективных инструментов продвижения бизнеса.

Идея создания «Планеты Артлайф» родилась среди Партнеров структуры Светланы Демидовой, и на протяжении пяти лет журнал выпускался благодаря их энтузиазму. Только в 2007 году, в год празднования десятилетия основания Компании, было принято решение передать централизованное управление журналом отделу по связям с общественностью Компании Артлайф. У журнала появились новая концепция и узнаваемый стиль, усовершенствовалась форма подачи материалов, расширилась целевая аудитория.

Сегодня в редакционную группу издания входят более десяти человек. Это журналисты, дизайнеры, маркетологи, научные консультанты и другие специалисты Артлайф. Кроме того, на страницах журнала постоянно публикуются статьи привлеченных экспертов: ведущих бизнес-тренеров, врачей и, разумеется, Партнеров Компании.

Редакция журнала «Планета Артлайф» желает всем партнерам Компании Артлайф счастья и успехов в новом году и благодарит за сотрудничество:

Надежду Борисову, Виктора Вовченко, Светлану Демидову, Ирину Игнатенко, Светлану Кихтенко, Ларису Мартинсон, Надежду Ермакову, Александру Воронову, Айвара Асылгареева, Эдуарда Зиненко, Татьяну Зорину, Марину Сафонову,

Какие задачи стоят перед корпоративным журналом «Планета Артлайф»

1 Управление корпоративной культурой

Журнал передает особый корпоративный дух Компании Артлайф. Благодаря корпоративному журналу каждый может ощутить себя частью большой Компании, для которой важен успех каждого как неотъемлемая часть успеха команды. Из журнала вы сможете первым узнать о самых важных событиях жизни Компании и мероприятиях, которые обязательно нужно посетить.

2 Инструмент обучения

В журнале представлена наиболее актуальная информация, которая необходима вам как официальному представителю Компании. Чем больше и компетентнее вы сможете рассказать о бизнес-возможностях и продуктах Артлайф, тем серьезнее деловая репутация Компании.

3 Привлечение новых Партнеров

Средняя аудитория одного экземпляра «Планеты Артлайф» может доходить до десяти человек! Вы передаете журнал своему Клиенту, ваш Клиент передает его друзьям, коллегам, увеличивая тем самым и количество читателей и «срок службы» журнала. Если вы приложите к журналу визитку с координатами, вам непременно позвонят люди, которые хотят стать новыми Партнерами Компании!

4 Поддержка продаж

Корпоративный журнал служит материальным воплощением бренда. Ценности продукта, «переведенные» на язык красочных иллюстраций и интересной верстки, усваиваются гораздо проще и быстрее. Положите журналы в доступное место в вашем сервисном центре. Пока Клиент будет ждать своей очереди, он не только приятно проведет время, но и выберет понравившийся продукт.

5 Имидж Компании

Корпоративное издание подчеркивает особый статус Компании в мире бизнеса. Это наглядная демонстрация того, что Компания является активным участником рынка, обладает высоким показателем открытости и высокой динамичностью. Обязательно берите журнал на деловые переговоры. Высокий уровень нашего корпоративного издания покажет серьезность Компании и ваших намерений.

Что ждет нас в 2010 году?

Конечно, новые интересные рубрики, идеи, статьи, конкурсы! Мы будем больше внимания уделять жизни Партнеров в разных странах и регионах. Предложим новые инструменты для вашей работы. Расскажем о самых интересных и необычных людях — Партнерах Компании. Впрочем, зачем забегать далеко вперед? Мы надеемся, что каждый номер «Планеты Артлайф» станет для вас приятным сюрпризом.

Анжелику Безверхую, Татьяну Воробьеву, Инну Бороздину, Константина Кондакова, Татьяну Иванову, Татьяну Чарскую, Лидию Лютову, Светлану Кузнецову, Татьяну Чернову, Михаила Габова, Зою Сарсенбаеву, Ирину Высоких, Фарита Ибрагимова, Владимира Савкина, Александра Часовского, Елену Пономаренко, Анну Нестеренко, Татьяну Штреккер, Ларису Мошкину, Татьяну Баранову, Светлану и Николая Настиченко, Наталью Ямщикову, Наталью Непокорову, Наталью Герусову и других Партнеров Компании.

Владимир САВКИН,
Партнер Компании
в статусе Президент,
г. Липецк

Как продать свою историю?

Личная история как инструмент бизнеса

Как вы думаете, что мы «продаем», а окружающие нас люди «покупают» у нас, представителей сетевого маркетинга? На первый взгляд может сложиться мнение, что это товары и услуги, которые предлагают своим кандидатам распространители. Но это далеко не так. Вернее, такой подход к пониманию бизнеса, на мой взгляд, существенно ограничивает возможности его развития. Оказывается, мы в первую очередь «продаем» истории, которые так или иначе связаны с нашим личным опытом, с нашим отношением к предлагаемым нами товарам.

Во-первых, чаще всего мы стараемся удивить своих клиентов глубокими знаниями технических параметров и характеристик своего товара. Кстати, обычно у новичков не так уж и много этих знаний, а значит, и какого-то особого впечатления в этом смысле они произвести не могут. Итак, мы рассказываем клиенту множество непонятной информации о компонентах и технологиях, а он уходит, так и не проявив интереса к нашему предложению. Как вы думаете, почему? Потому что для него важнее, как это можно использовать и какие результаты при этом можно получить.

Во-вторых, осознанно или нет, клиент ищет подтверждение качества того, что вы ему предлагаете, непосредственно в вашем образе и вашем личном опыте применения этого товара. Если вы бодры, подтянуты и прекрасно выглядите, он готов верить вам. Если он слышит историю «живого человека», в которой есть результаты, которая окрашена вашим позитивным отношением, он покупает эту историю.

Итак, вам необходима личная история успеха. Чтобы ее составить, следуйте этому простому плану:

1. Представьтесь, расскажите немного о себе, о том, сколько лет вы в бизнесе.
2. Что вас не устраивало в жизни и профессиональной деятельности до того, как вы пришли в сетевой маркетинг?
3. Когда и кто привел вас в этот бизнес, как это произошло?
4. Что вы сделали, когда пришли в сетевой бизнес?
5. Каких результатов при этом достигли?
6. Чего вы желаете кандидатам?

А теперь вопрос на засыпку: каких историй в вашей работе должно быть больше? Я бы ответил так: если вы ориентированы на продукт и небольшой дополнительный доход, бóльшая часть ваших историй будет направлена на продвижение продукции. И наоборот, если ваша цель — успешный бизнес, то и сконцентрироваться необходимо на историях успеха, процветания, финансовой независимости и нового стиля жизни.

Конечно, ваш более опытный Спонсор поможет вам написать свою историю. Но что делать, если вы новичок и своей истории успеха у вас пока нет? «Продавайте» историю своего Спонсора и других успешных Лидеров Компании Артлайф. С другой стороны, если вы верите в то, чем вы занимаетесь, вам нравится ваш бизнес, и вы совершаете действия, которые уже приносят первые, пусть небольшие, результаты, значит, вам уже есть о чем говорить. Людям свойственно быстро забывать то, что с ними было раньше. Посмотрите, как меняется ваша жизнь к лучшему, что ценного в ней появилось, какие люди вас окружают и в каком направлении вы идете. Об этом и расскажите вашим кандидатам.

Они действительно «купят» вашу историю, если увидят в вас увлеченного этим делом человека. Они заметят то, что мешало вам жить достойной жизнью и обязательно обнаружат в своей жизни

что-то общее с вашей. Им останется только примерить ваш путь на себя и найти в вашей истории ориентиры своего будущего успеха.

Есть **несколько важных моментов** относительно вашей истории:

- Говорите только правду, ложь рано или поздно всплывет.
- Если вы рассказываете о трудностях прежней жизни, не забудьте отметить в своей истории, как ваша жизнь изменилась к лучшему с приходом в этот бизнес.
- Говорите кратко и понятно.
- Финальную часть истории нужно рассказывать эмоциональнее.

Мы рассмотрели план истории, которую вы можете рассказывать за две-три минуты как при индивидуальной встрече с кандидатом, так и на презентациях, проходящих в вашем сервисном центре. Кроме того, используйте личную историю успеха непосредственно в школах, которые вы проводите. Это создает более доверительную атмосферу во время выступления, а ваша информация проникает глубже в сердца слушателей. Должен быть и еще один, расширенный, вариант вашей истории, который актуально использовать как самостоятельную школу. Тогда вы можете на примере своей истории показать важные обучающие моменты нашего бизнеса. Такое выступление может длиться 20–30 минут.

Таким образом, истории успеха, которые мы рассказываем — мощный инструмент мотивации не только для новичков, но и для «понюхавших порох» дистрибьюторов вашей организации. И именно истории покупают ваши Партнеры. Они могут забыть все, что вы говорили о цифрах и фактах вашего бизнеса, но они никогда не забудут вашу историю и будут передавать ее из уст в уста. А если у вас еще нет своей собственной истории успеха, самое время начать ее создавать вместе с Компанией Артлайф.

e-mail: planeta@artlife.com.ru

Владимир Савкин: **Моя история**

Сетевой маркетинг ворвался в мою жизнь в далеком августе 94-го, полностью изменив ее. Сейчас мне 39 лет и 15 из них я посвятил этому бизнесу. Благодаря ему я нашел свою вторую половину, сел за руль своего первого автомобиля, купил собственное жилье, радовался рождению двух сыновей и теперь в полной мере наслаждаюсь свободным стилем жизни.

Но когда-то, в начале 90-х, все было не так уж радужно. Будучи инженером-программистом, я работал по специальности на промышленном предприятии. Мне нравилась моя работа, но при этом я начал понимать, что она никогда не позволит мне быть финансово независимым человеком и самостоятельно управлять своей жизнью. Все это, да еще вдобавок слабое здоровье, меня серьезно беспокоило и подталкивало к тому, чтобы как можно скорее внести коррективы в свою жизнь.

И вот как-то мой сокурсник пригласил меня на встречу и предложил новый интересный бизнес. Я практически ничего не понял из того, что он мне рассказывал тогда, но я доверился ему, потому что у него уже был опыт продаж, и он был для меня авторитетом. А затем по объявлению в газете мне позвонил мой первый дистрибьютор. Это и были два первых Партнера в моей жизни, с которыми мы сообща строили этот бизнес: проводили соцопросы на улице, домашние кружки, презентации на предприятиях, ходили на все школы и семинары.

Мне особенно приятно, что сегодня в этом бизнесе рядом со мной и мой первый Спонсор, который привел меня в мир MLM, и мой первый дистрибьютор, с которого и начинался мой успех. Вот уже 15 лет мы идем вместе, рука об руку, помогая и поддерживая друг друга в бизнесе. Сегодня это Лидеры Артлайф с большой буквы. Хочу вам их представить: это Николай Черников и Анжелика Безверхая.

Я никогда не думал, что сетевой маркетинг даст мне так много, что у меня когда-нибудь будет своя квартира, машина, что я смогу ездить отдыхать вместе с семьей два раза в год за границу и наслаждаться своей свободой. Но самое главное — я стал другим человеком. Я стал по-другому относиться к самому себе. Я уже не считаю себя неудачником. В Компании Артлайф я смог раскрыть многие свои способности и возможности. Меня окружает огромное количество интересных людей, и со многими из них у меня дружеские отношения.

Да, мой путь успеха состоит не только из побед и достижений, но и из трудностей и испытаний. При этом я точно знаю, что если есть большая и светлая цель, которая наполняет вас изнутри, вас уже ничто не способно остановить на пути к этой цели. Конечно, не каждый из вас, читающих эти строки, станет Президентом, но каждый из вас на это способен. Просто ответьте себе на вопрос: кем вы хотите быть в жизни, в этом бизнесе и что вы готовы для этого сделать?

Светлана и Константин Кихтенко, Диана Бенедиктова, Партнеры Компании

Есть особые приметы
У Партнеров в Новый год.
Если любит вас удача,
То вам точно повезет.

Есть примета, если в чеке
Сумма стала велика,
Значит, смело можно ехать
В феврале вам на Гоа.

Если хочется учиться,
По-сибирски отдохнуть,
Суждено вам очутиться
На «Заимке» как-нибудь.

Если в Новый год подарят
Вам рубин или бриллиант,
Значит, вы на фестивале
Обретете новый ранг.

Если часто снится море,
Чайки, волны, легкий бриз,
Это значит, что вы вскоре
Отправляетесь в круиз.

Михаил Габов:

«Люблю яркую жизнь, чего и вам желаю!»

Когда человеку присущ актерский талант, он играет на сцене. Когда у него ярко выраженные ораторские способности, он пробует себя в политике. Когда обладает искрометным юмором и легким слогом, он пишет книги афоризмов. Если человек креативен и имеет недюжинные способности к творчеству, он занимается рекламой. И наконец, если в нем соединяются все эти качества, он становится Лидером сетевого маркетинга!

Своими взглядами на жизнь, бизнес и успех делится один из самых ярких и неординарных Лидеров Артлайф, Партнер Компании в статусе Президент Михаил Габов. Добавим еще: харизматичный, уверенный в себе, с прекрасным чувством юмора. С первых же слов он умеет расположить к себе собеседника. Своими увлеченными речами он способен перевернуть представление о сетевом бизнесе, наверное, даже у самого скептически настроенного человека. В любой ситуации, перед любой аудиторией он чувствует себя «в своей тарелке». Он умеет удивлять и шокировать. Например, вот так.

«Лечу дистрофию кошелька. Дорого!»

С персонального сайта Михаила Габова
www.m-gabov.ru

Про финансовое оздоровление

— Смелое заявление, Михаил, вы действительно открыли секрет финансового оздоровления человечества?

— Ну, во-первых, предлагаю перейти на «ты». Фраза эта на сайте размещена, конечно же, чтобы привлечь внимание. Человек зашел на один сайт, зашел на другой, везде одно и то же. Дальше главной страницы не пошел. А тут прочитал и подумал: «О, что это за дистрофия кошелька?» — почитал дальше.

Не стоит задерживаться на этом сайте, если вам нравится:

- ходить каждый день на работу по найму и менять там свое время на деньги (зарплату),
- зарабатывать себе на пенсию, при получении которой у пенсионеров наворачиваются слезы,
- когда ваша семья испытывает хроническую нехватку вашего внимания,
- проводить свой отпуск раз в год и только тогда, когда вам разрешат уйти в отпуск
- и тому подобное.

Зацепился, заинтересовался, решил полистать.

Ты правильно заметил, я стараюсь удивлять людей, шокировать, тогда получается привлечь их внимание, заставить их думать, действовать. Люди в шоке. Как так? Как он такие вещи-то говорит? Но потом человек, который находился постоянно в рутине, прямо закипает. Он вдруг получил по голове молотком, встряхнулся! А есть, оказывается, вот такое мнение, а можно, оказывается, вот так на это посмотреть… Я сторонник такого подхода.

— Так все-таки что с дистрофией кошелька, болезнь излечимая?

— Все человечество я излечить не смогу, я не всемогущий. Есть масса людей, которые работают по найму, которым постоянно не хватает денег, которые постоянно ноют, плачут, не знают куда податься. Я действительно могу помочь избавиться от дистрофии кошелька таким людям! Но при одном единственном условии: наличии у них неутолимого желания. Потому что если сам человек не хочет, то ничего и никто ему не поможет.

Вы скажете: «Все хотят жить лучше!». Да, хотят все, но не все делают. Ведь гораздо проще найти причину, почему не делать. Мозг быстренько формулирует причины, выкладывает по полочкам — и вот у нас уже готово самооправдание! Просто абстрактно хотеть недостаточно. Сидеть дома в трусах на диване и думать: «Ну, вроде бы, надо побольше денег зарабатывать, ну, вроде бы, хочется жить лучше…». Вот это не работает. У человека должна появиться причина, ради которой он хочет меняться, конкретная цель: «Ради чего?». Тогда он начинает что-то искать, что-то узнавать, чему-то учиться. И рано или поздно у него получится. Вот пример.

Одна моя знакомая в разговоре посетовала на то, что денег не хватает, муж зарабатывает нормально, мог бы и больше, но ленится. А сама она никак не определится, чем ей заняться, и уже несколько лет не работает.

«А ты хочешь, чтобы твой сын жил так, как ты живешь сейчас, как твои родители живут?» — спросил я, указав на бегавшего рядом сынишку. Эмоций у нее сразу прибавилось: «Нет, конечно!!! Я хочу, чтобы он получил хорошее образование, обустроил свою жизнь, чтобы у него не было таких проблем, которые имеем мы. Это же мой сын!» И вот тут я не выдержал: «Нет! Тебе наплевать на него, на его будущее. Если бы ты этого хотела, не сидела бы дома и не ждала, что мужу зарплату повысят. Если бы ты его любила, ты бы ради него горы свернула!»

Надеюсь, вы понимаете реакцию матери. Я думал, что сорвался, перегнул палку. И только я хотел извиниться, как она тихо произнесла: «Как обухом по голове. А ведь ты прав! Мы говорим, что любим, но, наверное, какое-то не то значение вкладываем в понятие любовь. Как же ты прав! Спасибо!»

Все. У нее появилась цель, и вскоре она устроилась на работу.

— А сам-то помнишь момент, когда у тебя появилась такая цель?

— Конечно. Я по специальности модельер одежды. Работал по найму, затем начал заниматься этим на дому. Как-то, проснувшись утром, подойдя к своему рабочему месту, я подумал: «Господи, неужели я буду всю жизнь сидеть за швейной машинкой…». Стало тоскливо, а потом страшно. Аж пот градом полил, и я начал искать. Так случайно попал на презентацию сетевого маркетинга, и все началось, пошло, поехало. Неизвестно откуда появился внутренний заряд, фокусировка на чем-то одном, но очень важном. И когда эта энергия начала передаваться другим людям, этот снежный ком начал накручиваться, нарастать, появилось такое ощущение, будто крылья выросли! Начало все получаться. Причем сам не сразу понял, как и почему это происходит. Делаешь какие-то действия, вдруг наступает момент — и все закрутилось, понеслось.

— И что действительно каждый вот так может, проснувшись однажды утром, принять решение, начать работать и добиться успеха?

— Если у одного человека что-то получилось, то почему это не может получиться у кого-то еще? Я ни какой-то там гений или человек, обладающий сверхспособностями. Нет таких вот уникумов, лучше которых не станешь. Если человек захочет, он сделает все. Обезьян учат в цирке вон каким вещам! Слоны пируэты крутят, медведи на мотоциклах ездят, попугаи говорят, а человек чем хуже. А с другой стороны, конечно, этот бизнес, как и любой другой, не для всех. Все никогда не придут в сетевой, кто-то же должен нам машины заправлять и кофе в ресторане подавать.

Это, конечно, не панацея от финансовой недостаточности. Не всем людям подходит сетевой маркетинг, и не все подходят для него. Но большинство людей однозначно могут этим заниматься. Просто некоторые, начиная работать, не понимают, для чего они в это ввязались. Ну, потыркался там-сям, здесь не получилось, от туда отправили. Да и ладно. Сделал еще раз человек для себя вывод, что все плохо, что он несчастный и ничего ему не поможет. Действительно, таким людям сетевой бизнес не поможет. Им вообще ничего не поможет. Это диагноз.

Про образ сетевика

— Итак, «вирус сетевизма» подрывает имидж профессии. Как с этим бороться? Что делать, чтобы от сетевика не шарахались в стороны, а воспринимали как человека занимающегося серьезным делом?

— Свой образ формируем мы сами. С людьми надо общаться как с людьми, а не как с объектами, которые должны быть любой ценой подписаны в твою организацию. Да, поначалу этот этап проходят все! Я это назвал «вирусом сетевизма»! Человек бегает с выпученными глазами, разговаривает на непонятном языке и вообще не может говорить ни на какие другие темы, кроме «Мы самые лучшие», «Мы самые уникальные», «Формулу наших продуктов нашли в пирамидах», «Косметика от космонавтов», «Вода, которую даже горцы не пили»… Человек в любом видит лишь потенциального клиента или дистрибьютора. При этом он не договаривает, не конкретизирует, заманивает кандидата под любым предлогом и готов сделать все, лишь бы тот «подписался». А для чего, непонятно. Результат — негатив со всех сторон, бизнес не работает.

Меня многие спрашивают: «Почему вы с таким сарказмом пишете о „сетевом“, вы что его не любите?» Люблю и именно поэтому так пишу! Только мы сами можем поднять сетевой бизнес на другой уровень, сделать так, чтобы нас уважали. Чтобы не мы сами считали себя уникальными и гениальными, а чтобы нас начали воспринимать как бизнес-индустрию.

— Как соблюсти этот баланс, чтобы и работать эффективно, и не вызывать у людей раздражение?

— Я всегда говорю: не стремитесь заполучить человека, уговорить его с первой же встречи, для проформы поставить закорючку под анкетой. Он, может быть, пока просто не готов заниматься сетевым маркетингом. Как минимум, не стоит подписывать человека, пока он не покупает у вас продукт. Ну подписали, за 100 рублей папку продали — и все. Зачем? От страха, что подпишут другие?

«Сетевизм — это процесс, в котором люди с полной серьезностью занимаются делом, не подозревая, что занимаются не делом, а увлечением, которое заключается в вовлечении, завлекании, приставании, убеждении и так далее!»

Из электронной книги Михаила Габова «Вирус сетевизма»

Да пусть подписывают, если его просто подпишут на бумажке. С человеком сразу надо по-деловому разговаривать. Зачем пришел, бизнес делать? Для бизнеса нужен продукт. Будешь распространять сам или будешь подписывать? Вот тебе папки с соглашениями. А если человек пока не готов работать с продуктом, какой смысл его подписывать?

Понятно стремление новичка побыстрее заработать, создать структуру и так далее. И он не понимает, что люди воспринимают его поведение как неадекватное. Не надо сразу рассказывать неподготовленным людям о маркетинг-плане и прочей кухне. Не пугайте людей. Не надо сразу говорить ни о продукте, ни о бизнесе. Сначала надо вызвать к себе интерес как к личности, и потом уже, когда речь заходит о сетевом маркетинге, отношение и к тебе, и к MLM будет совсем другое. Я это усвоил и уже давно не встречаю негатива по поводу сетевого бизнеса. Наоборот, люди удивляются, когда видят человека в приличном костюме, на дорогой машине и узнают, что он сетевик.

Как только я перестал пользоваться «сетевыми мульками», типа «я хочу тебя познакомить с интересным человеком» или что-то в этом роде, изменилась и реакция людей в позитивную сторону. Я занимаюсь серьезным бизнесом, и предложение тоже серьезное, почему надо обязательно пользоваться обводными путями, завлекать, заманивать. Я могу помочь изменить финансовое положение человека, и я же еще должен его завлекать и уговаривать. Мне это непонятно. Почему в объявлении о приеме на работу продавцом в магазин не стесняются писать «требуется продавец». Хотя и нельзя сказать, что продавец в магазине — это престижная профессия. Я говорю прямо: сетевой маркетинг!

«Хотите получать большие деньги? Вы их не получите, так как ни я, ни кто-то другой вам их не даст. Здесь халявы нет!!! А вот зарабатывать, это ко мне».

С персонального сайта Михаила Габова

— А когда все-таки сам встречаешь какое-то недоверие, неприятие, отказы, как реагируешь?

— Меня всегда мотивировало и стимулировало только одно. Те люди, которые рассуждают на тему «плохой — неплохой бизнес сетевой маркетинг», никогда не оплатят моих счетов, не накормят моих детей, не построят мне дом, не купят мне машину. Вот это самый мощный стимул, который идет изнутри, который заставляет двигаться дальше, что-то делать самому и ни от кого не зависеть!

Про бизнес

— Все-таки что для тебя сетевой маркетинг? Работа, образ жизни, искусство?

— И профессия, и образ жизни. По сути, сетевой маркетинг был взят из жизни. Мое самое любимое определение сетевого маркетинга: «Продвижение информации о товарах и услугах через сеть независимых представителей». Исходя из этого определения, мы постоянно в жизни, с самого рождения, продвигаем информацию. Сходил в кино, понравилось — рассказал другу. Он сходил, заплатил деньги кинотеатру, я сделал рекламу, правда, мне ничего не досталось. Вот вам сетевой маркетинг, только бесплатно. Тоже и в бизнесе, человек съел какой-то продукт, ему понравилось, он кому-то рассказал. Поэтому нельзя сказать, что это какая-то выдуманная, разработанная технология. Это взято из жизни, может быть, поэтому этим легче, интересней заниматься.

— Создается впечатление, что ты довольно эгоцентричный Лидер. В то же время сетевой бизнес — бизнес командный. Михаил Габов — индивидуалист или командный игрок?

— Вообще, это, конечно, командный бизнес. Но команду может создать кто? Какая-то личность. Поэтому получается некий такой замкнутый круг. Сама по себе команда не создастся, нужна связующая личность. Да, я по натуре эгоцентричный и даже эгоистичный. И считаю здоровый эгоизм нормальной чертой характера. Без этого бизнес делать невозможно. Если человек не любит себя, он не может адекватно стараться добиться для себя каких-то благ. Я притягиваю к себе таких же людей, личностей, и мы вместе строим бизнес. А в одиночку никакой бизнес построить невозможно, разве только в азартные игры выигрывать.

«Вирус Знаний — состояние, когда знания становятся причиной практического бездействия ввиду их якобы недостаточности».

Видеоблог Михаила Габова

— Наряду с «вирусом сетевизма» ты открыл еще и «вирус знаний», ты считаешь, что можно всему научиться самому, не занимаясь дополнительным обучением?

— Ничего подобного. Я потратил на свое обучение более 100 000 долларов. Но часто предложения учиться сегодня преподносятся с упором на то, что без глубоких знаний никуда. И в сетевом маркетинге, как в любом другом деле, людей вынуждают учиться, аргументируя так: надо глубже знать психологию клиента, надо знать тонкости продажи, премудрости рекрутинга и так далее. А зачастую эти тонкости надумываются для рождения спроса на семинары и тренинги.

Человек подписался в бизнес, и мы сразу же начинаем его учить:

- Как составить список знакомых?
- Как звонить по телефону?
- Как разговаривать с людьми?
- Как правильно говорить со знакомыми?
- Как заработать денег?
- Как стать богатым?
- Как стать успешным?
- Как? Как? Как? Как? Как?

За-КАК-али, извини за выражение. Человек много лет без комплексов звонит своему знакомому, а теперь он узнает, что делать это надо не так! Говорить не так, как всегда, и совсем не то, и с несвойственными ему эмоциями. Учат опять же «сетевым мулькам», подход в обход, издалека, из-под… над, сбоку или сзади. И у человека возникает проблема: телефонная трубка тяжелеет, рука не слушается, мозги кипят. При встрече со знакомым язык перестает слушаться. Да и список знакомых никак не составляется, ручка тоже стала тяжелая. Человек понимает: что-то не то… Мне надо этому учиться.

Знакомая ситуация? Знаю, что очень знакомая, часто знакомая! И идет этот человек на семинары, тренинги. И становится, типа, умным, но язык-то все равно не слушается, телефонная трубка легче не стала, и знакомые уже думают, что у него крыша съехала. Продаж нет, сеть не строится, денег нет. «Надо глубже изучать это дело!» — думает он! Надо сходить на этот тренинг, потом на этот, а вот здесь есть еще интересный тренинг, и так проходит три, пять, семь лет, а у человека заработок 3000–7000 рублей. Все приплыли.

— И что делать?

— Что делать? Делать! На школы и семинары приходят одни и те же люди. Лидер приезжает в регион, его ждут, встречают. «Расскажите нам что-нибудь новенькое, как заработать денег? Как стать богатым?» — «Так и хочется спросить: „А вы старенькое-то сделали?“».

По словарю Ожегова, учиться — усваивать какие-либо знания, навыки; приобретать опыт. А опыт — это результат практических действий. В итоге учиться — значит делать. А «вирус знаний» — это бездействие. Человек затрачивает время, деньги, энергию, а объемы не растут. На семинаре десятки, сотни людей, а объемы не растут, а если и растут, то не пропорционально количеству людей. Народу прививается «вирус знаний»! Вы платите деньги, но не делаете? И вообще, за какие знания вы платите? Нужны ли вам именно эти знания? Какой здесь может быть результат?

Вот еще пример.

В своем выступлении на бизнес-семинаре (не для новичков) я обратился к его участникам: «Поднимите руку, кто хочет получать достойные себя деньги?» — руки подняли все. «А зарабатывать?» — спрашиваю я. Рук что-то сразу стало вдвое меньше. Я обратился к нескольким людям с поднятыми руками с вопросом: «Сколько лет вы в бизнесе? — ответы были разные: от двух до семи лет. — Вы хотите зарабатывать достойные деньги?» — переспросил я. «Да!» — отвечают они.

Я жестко выкрикнул в микрофон: «Лжете!!! Почему не зарабатываете? Все эти годы ходите по семинарам, тусуетесь на мероприятиях. За это не платят, и это не возбраняется, но тогда не лгите себе, что хотите зарабатывать!»

Пауза, ступор, тишина, недоумение, затем замечаю в глазах искорки просветления! И я спрашиваю: «У вас есть то, ради чего вы хотите зарабатывать достойные деньги?» На лицах растерянность, глаза бегают, мозги кипят.

Люди не знают, чего хотят! Вот где нужна основная, на мой взгляд, помощь: помочь людям определиться!

— Какой стиль работы с Партнерами у Михаила Габова?

— Сюсюкаться и нянчиться с людьми — не мой метод. Погладил по головке один раз — помогло. А когда два, три, четыре раза, это затягивает. Человек становится как наркоман: получилось — надо, чтобы похвалили, не получилось — чтобы успокоили. Но мы же бизнесом пришли заниматься, а не носы утирать. Где-то надо поддержать, а где-то нужна жесткость.

Когда вижу что не получается, сразу несколько вопросов. «Продукт кушаешь?» Если сам не пользуется продуктом, какие могут быть вопросы. У человека нет веры в продукт, кому он может его продать. «Сколько презентаций провел, сколько звонков, сколько встреч». — «Ну вот тут я бегал, ездил…» — «Сколько?» — «Одна…» Всё! О каком результате может идти речь.

Я понимаю, если человек провел 60 встреч, и не получилось, тогда надо идти вместе с ним и разбираться в ситуации. У меня была такая картина, парень действительно пахал, провел за две недели несколько десятков встреч. Все безрезультатно. Начали разбираться. Он проводил встречи всегда в одном и том же кафе, за одним забронированным столиком. Пришли, пригласили двух людей. Сидит, рассказывает, причем рассказывает исключительно со знанием дела. А за спинами у нас, за нашим столиком, огромный аквариум, красивые большие рыбы плавают. Я замечаю, что взгляд и соответственно внимание гостей периодически падает на этот аквариум.

Я понимаю, что люди просто отвлекаются, эта картина их умиротворяет, и они постепенно теряют нить внимания. Всё. Мелочь, но эта мелочь мешала человеку достичь желаемого результата.

«Мы придумываем разные способы и методы продвижения товаров и рекрутирования, изощряемся, как можем, и это отлично! Это творчество, фантазия, креатив, это насыщенная и интересная деятельность. Но сколько бы мы не изощрялись, не изменив мышление, новые методы быстро становятся неэффективными».

Из электронной книги Михаила Габова «Вирус сетевизма».

Так что помогать новичку, конечно, надо. Но не исправлять за него его ошибки, а вырулить на правильное решение. Посидеть как сторонний наблюдатель, а потом разложить ему ситуацию. Зачастую просто человек неправильно оценил или не увидел какой-то реакции собеседника. Может быть, надо было уже закончить встречу и сказать: так, вот вам информация, думайте, решайте.

Многие люди получают кайф от самого процесса выбора услуги. Просто правильно дайте ему информацию! Не надо представлять этот процесс как завоевание. Дайте человеку возможность самому завоевать. Мне нравится метод «от обратного». Показываешь че-

ловеку конфетку и убираешь ее. Он начинает просить, потом ты ее даешь, и он сам ее разворачивает. Образно вот так.

Не продавайте продукт, если человек не готов строго выполнять ваши рекомендации. Что делают продавцы «вирусоносители»? Видят человека — и все: «Принесу в любое время, куда скажешь, сколько захочешь, отдам по своей цене». Ну да, еще приплатите за то, что он соизволил купить. Клиента надо уважать и обслуживать, но не пресмыкаться и прислуживать. Цените свою стоимость прежде всего, и стоимость товара!

Про инновации

— Михаил, известно, что ты по натуре новатор. Насколько вообще сетевой бизнес открыт инновациям и нововведениям?

— Когда Компания в целом держит курс на развитие, инновации в структурах вводятся быстро и легко. И если смотреть историю бизнеса, то индустрия сетевого маркетинга привнесла и в традиционный бизнес много нового. Сегодня картина немного другая. Традиционный бизнес развивается очень бурно, конкуренция там очень жесткая, я бы даже сказал жестокая. И там инновации, нововведения — единственный путь выжить, держаться на плаву.

В сетевом же бизнесе есть одна проблема, которую сами сетевики себе и придумали. Из поколения в поколение каждый Партнер вбивает в голову новичку, что этот бизнес идеальный, продукты уникальные, Компания эксклюзивная. И находясь в вот этой эйфории, в ощущении того, что «мы самые-самые», люди зачастую не видят реальности, момента, когда надо что-то менять, что-то искать, чему-то учиться. Это, конечно, нельзя сказать про всех, и в нашей Компании отдельные лица, отдельные структуры очень быстро воспринимают инновации и внедряют их. Ведь, по сути, сетевой бизнес больше приспособлен к различного рода реформациям, инновациям, надо просто пробовать и не бояться ошибиться!

— Сегодня сетевая индустрия активно использует интернет-технологии. Не кажется ли тебе, что это может опять негативно сказаться на имидже сетевика, так как на поверхность «под соусом сетевого маркетинга» вновь всплывают множество шарлатанов, мошенников, «пирамид» и так далее?

— Мошенники и шарлатаны всегда крутились вокруг сетевого маркетинга, прикрывались MLM-технологиями, сейчас перелезли в Интернет, так как там их сложнее поймать и вычислить. Но я думаю, адекватные люди все это видят и понимают. А из раза в раз встревают в такие пирамиды, как правило, те, кто жаждет легких денег. Потому что нормального человека фразы типа «ничего не надо делать, сиди дома у компьютера — и через месяц ты миллионер» должны, по меньшей мере, смутить. Да, есть люди, которые вот так каждый раз встревают, их обманывают, кидают, но появилась очередная замануха, и они снова встряли.

Поэтому тут не надо пенять на Интернет. В жизни тоже есть люди порядочные, а есть те, кто пришел надуть ближнего. Надо просто уметь различать. А нормальный, порядочный сетевик может вынести из Интернета массу полезного, если будет использовать его для расширения круга знакомств, для автоматизации каких-то процессов: продаж, подписки, управления структурой, бизнес-планирования.

— Ты активно осваиваешь интернет-пространство. У тебя есть свой блог, свой сайт. Все это творческие эксперименты, или же что-то принесло уже конкретные результаты?

— О дивидендах говорить пока рано, но я человек, работающий на результат. Сейчас у меня готова система рекрутинга в Интернете, именно система. Скоро эта система будет представлена. За время работы в интернет-пространстве у меня сложился большой круг общения — в блоге, на сайте, в системе рассылок. Эти люди заинтересованы в сотрудничестве, но я не мог их подписывать, потому что не было такого электронного сервиса. Сейчас это станет возможным, я буду просто предлагать людям перейти на специальный сайт регистрации, через который можно подписаться в Компанию. А далее — уже обычная работа с людьми, через личные контакты, личное общение. Это главное, этого никто не отменял. Кроме того, в моих планах открыть сообщество Артлайф в Интернете. Сначала это хочу опробовать на своем сайте. Артлайф — великая Компания, и она должна быть достойно представлена во всемирной паутине.

Про жизнь

— Общаясь с тобой, создается ощущение, что тебе все достается легко и просто, что ты делаешь все играючи. Неужели нет никакой рутины, никаких проблем?

— Нельзя сказать, что все легко, весело и изящно. Как везде в жизни, на любой работе, так и в сетевом

«Приветствую, жаждущих яркой жизни!»

маркетинге надо напрягаться, и есть моменты, которые ну никак не хочется делать, а надо. На каком-то этапе возникают определенные проблемы, когда ты их перешагиваешь, решаешь, возникают следующие проблемы. Они есть в любом деле, по-другому и быть не может. Но ведь решая проблемы, мы чего-то достигаем, чего-то добиваемся. Чем больше мы растем, тем серьезней проблемы, и на сложности, которые были раньше, мы уже смотрим и умиляемся. У меня даже тост такой есть: «Решение маленьких проблем приводит к маленьким деньгам, решение больших проблем приводит к большим деньгам. Так вот я вам желаю, чтобы вы решали как можно больше больших проблем».

Очень часто сетевик, как и люди, занятые в любом другом бизнесе, устает. Работает год, другой, выполняет какие-то действия, получает результат — и вдруг пропадает интерес. Он хочет получать больше от своих действий, а у него все одно и то же. На самом деле такой стопор возможен в любом бизнесе. Но в сетевом, чтобы сдвинуться с мертвой точки и продвинуться дальше, нужно предпринять гораздо меньше усилий, чем в традиционном бизнесе. Достаточно просто посмотреть, что где-то рядом Партнеры, структуры растут и развиваются. Значит, не у всех все плохо. Значит, надо возрождать свой интерес к работе и идти дальше.

У меня много знакомых занимаются традиционным бизнесом, и когда я смотрю на их проблемы — то налоговая, то отчетность, то товар завис, то деньги на перечислили, — я думаю: «Миша, что тебе еще для счастья надо, слава богу, что ты занимаешься сетевым». Сидишь, спокойно общаешься с людьми в комфортной обстановке, катаешься по стране. Это же интересно. Мне кажется, это не может надоесть.

— Что помимо денег дает тебе в жизни сетевой маркетинг? В чем вообще нематериальный кайф от этой работы?

— Я, честно говоря, не представляю себе, чем бы я еще мог заниматься. Главное — свобода выбора, для меня это очень важный критерий. Я очень свободолюбивый человек, и чтобы ходить куда-то с восьми утра до пяти вечера на работу, боже упаси. Я сам могу выбирать, с кем работать, где работать, когда работать, работать ли вообще сегодня или, может, не работать, а поработать завтра. Эффективность бизнеса зависит только от меня. Вот это основной критерий.

Ну и эмоции от этой работы, позитив, который ты испытываешь от жизни. Я сам, когда начинал, помню этот эмоциональный подъем, горящие эти глаза. Люди говорили: «Да ты больной какой-то». Я отвечал: «Да, я чокнутый на здоровом образе жизни! Я „болен“ достойным уровнем жизни! Я „болен“ свободным стилем жизни! Вы считаете это плохо?» Ответ обычно однозначный: «Да почему же, это, наоборот, хорошо». — «Тогда в чем проблема, сейчас „заражу“ и вас! Только сначала покажите мне свою готовность! Я же не называю вас чокнутым из-за того, что вы ходите на работу, которая вас не удовлетворяет ни материально, ни профессионально, ни морально!»

Сегодня у меня масса свободного времени на реализацию каких-то планов, интересов. Я научился меньше распыляться на мелочи и делать какие-то вещи в более короткий срок. Надо помнить, что мелочи не приносят большого результата, поэтому ради них не стоит бегать и суетиться. Порой люди 80% времени тратят на действия, которые приносят 20% результата. Я решаю за два часа такие вопросы, которые раньше решал неделями. И соответственно неделя у меня высвобождается для чего-то другого.

В сетевом маркетинге у человека, правильно организовывающего работу, должно быть свободное время! Иначе зачем вообще этим заниматься! Пахать с утра до вечера? На начальном этапе надо попахать. Надо себе создать стабильный доход, чтобы потом эффективно распоряжаться своим временем.

Про Артлайф

— За что я люблю Артлайф? Уникальная Компания. Производство, технологии, инновации. Об этом многие, конечно, говорят, но не все могут показать. Артлайф может показать. Это единственная Компания из известных мне, которая говорит дистрибьюторам: «Приходите, пожалуйста, на производство, мы вам все покажем». Открыто все, ничего не скрывается. Это в плане продукта.

Что касается ведения бизнеса. Маркетинг-план, может быть, не такой яркий, как у каких-то мировых компаний, но в плане доходности — он стабильный. Размер вознаграждений у человека, если он, конечно, что-то делает, постоянно растет. А это даже лучше, чем если бы дистрибьютор сразу получил много денег, у него бы там что-то помутилось от счастья, и все, застыл на одном месте. Ну и свобода для творчества. Нет каких-то навязываний от руководства. Творчество просто неограниченно. Вот это, пожалуй, главное.

Беседовал **Евгений ГУЛЯЕВ**

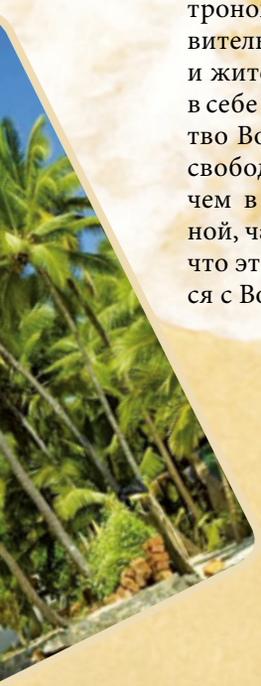
В феврале — марте 2010 года индийский штат Гоа, расположенный на живописном берегу Аравийского моря, станет местом, где развернет свой лагерь Золотая Академия Артлайф

Место, куда хочется вернуться

Сокровище португальцев

В 1510 году португальцы, ступившие на землю Гоа в поисках пряностей, сразу поняли, что нашли нечто гораздо большее. Под португальским флагом Гоа был крупным портовым и торговым центром. Здесь одновременно были индуистские и христианские храмы, богатые и бедные кварталы, торговые ряды, а спокойствие жителей охраняли сохранившиеся и до наших дней величественные форты. Один из них планируется задействовать в качестве очередного этапа в командном турнире Золотой Академии.

С тех пор прошла не одна сотня лет, однако о присутствии европейцев напоминает удивительное переплетение национальной индийской и старинной европейской культуры, архитектуры и даже гастрономических деликатесов. Удивительна красота местных жителей и жительниц, чья кровь соединила в себе открытость Запада и изящество Востока. Нравы здесь намного свободнее, и люди более открытые, чем в остальной, более религиозной, части Индии. Про Гоа говорят, что это место, где Запад встречается с Востоком, а дух с материей.



Факты из истории и географии Гоа

Формально Гоа делится на Северную и Южную части. Однако в центре Гоа в море впадают две реки, выделяя центральную часть провинции.

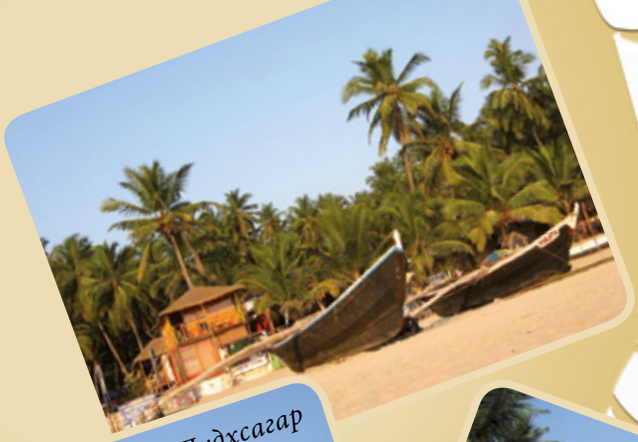
Здесь, в центральной части Гоа, находятся Старый и Новый Гоа. Старый Гоа — это бывшая столица Португальской Индии. Возник Старый Гоа в середине XVI века, во время преследований католической веры в Португалии. Но в XVII–XVIII веках из-за эпидемии малярии все население Старого Гоа переселилось в пригород столицы — Панаджи, который впоследствии стал новой столицей. Теперь Панаджи или, как его еще называют, Новый Гоа — столица штата Гоа и административный центр Северного района Гоа.

Старый Гоа — это спокойная деревенская местность, где все еще можно ощутить дух колониальной эпохи и на несколько дней укрыться от цивилизации в небольшой деревянной хижине, стоящей среди тропического леса. Стоит отметить, что в Старый Гоа португальцы постарались привнести частичку своей родины, поэтому здесь можно найти лучшие образцы португальского зодчества тех времен: многочисленные церкви, музеи, рассказывающие об истории этих мест, необыкновенной красоты дворцы, в прошлом являющиеся резиденциями местных правителей. Кстати, колониальные постройки Старого Гоа внесены в Список всемирного наследия ЮНЕСКО.

Новый Гоа — это шикарные пляжные поселки, оборудованные по наивысшему стандарту.

Северный Гоа — излюбленное место встречи неформальной молодежи со всего мира. Чтобы побывать на пляжных гоа-транс вечеринках под открытым небом, насладиться уходящим за горизонт солнцем, океаном, музыкой и просто пообщаться, сюда стекаются сотни, тысячи туристов со всего мира.

Престижный Южный Гоа — идеальное место для семейного отдыха. Для этого здесь созданы прекрасные условия: вдоль побережья построены комфортабельные оте-



Дудхсагар

Ramada Caravela Beach Resort

ли преимущественно высоких категорий. Столица Южного Гоа — очаровательный небольшой городок Маргао, состоящий из бесконечных песчаных пляжей и дорогих отелей. Несмотря на кажущуюся провинциальность, Маргао является коммерческим центром Гоа, где располагаются офисы крупных международных компаний и корпораций, банки.

В последние годы существенное развитие на Южном Гоа получил туристический бизнес, и сейчас на побережье строятся десятки фешенебельных отелей, многочисленные магазины и шикарные рестораны, где можно очень вкусно поесть. В меню многочисленных ресторанчиков Южного Гоа есть как блюда национальные, так и типично европейские. Рекомендуем отведать свежайшие морепродукты, тем более что цены на них ласкают слух и взор: стоимость большого краба, переведенная в более привычные нам денежные единицы, составит всего около 400 рублей!

Золотая Академия — на золотых пляжах Южного Гоа!

Именно престижный Южный Гоа выбран местом проведения Золотой Академии — 2010. В первых числах марта территория одного из самых комфортабельных отелей Ramada Caravela Beach Resort станет местом сбора Партнеров Компании.

В основе Академии — командный турнир, который состоит из тренинга, состязаний, викторины, приключений, конкурсов, в том числе и «Золотой спикер Артлайф». В конце всех ждут заслуженные призы и праздничная вечеринка.

Когда пройдут обучающие тренинги, «академики» смогут вдоволь понежиться под индийским солнышком на пляжах или отправиться в познавательную экскурсию по городам и селениям Гоа, чтобы познакомиться с историческим и культурным прошлым провинции. За восемь дней, проведенных на Гоа, участникам Академии предстоит увидеть собственными глазами неземную красоту этого удивительного места.

На роскошный песчаный пляж

Великолепный мягкий климат, роскошные песчаные пляжи, ласковое солнце, аквамариновые воды Индийского океана, тенистые пальмовые рощи… Одним словом, земля обетованная.

Знаменитое на весь мир побережье, окаймленное самыми прекрасными в мире пляжами протяженностью более ста километров, которые, несомненно, являются главной достопримечательностью самого маленького индийского штата. Они тянутся нескончаемо длинной песчаной полосой вдоль всего побережья залива. Оказавшись на одном из таких пляжей, невольно начинаешь думать, что рай на самом деле совсем рядом: ведь вот он, стоит только протянуть руку — и перед тобой оказывается снежно-белый, нагретый тропическим солнцем песок и ласковые прозрачно-голубые волны океана.

В целом туристический сервис в Гоа предоставляет массу возможностей для самостоятельного и организованного отдыха. Выйдя за территорию отеля, вы просто оказываетесь на «диком» пляже. Можно взять рикшу и поехать вдоль берега, останавливаться, купаться и загорать в любом месте. Здесь есть любые водные развлечения: лодки, скутеры, парашют, дайвинг. По пляжам бегают местные босые мальчишки и предлагают совсем дешево кокосовые орехи, только что сорванные с ближайшей пальмы.

В путешествие на каноэ

Природа Гоа бесконечно разнообразна и живописна: острова, водопады, джунгли и мангровые заросли, озера, плантации специй. Гоа расположен на семи реках. Они судоходны круглый год, и по ним катают туристов. Как правило,

в стоимость прогулки включен и обед в национальном ресторане.

Предлагаем отправиться в путешествие на каноэ по живописным заводям реки Зуари, посетить плантации специй, где растут различные пряности и экзотические фрукты и овощи (кориандр, карри, тмин, гвоздика, корица, папайя, хлебное дерево, какао, манго, кардамон, ананасы и прочее). Здесь вы узнаете, что на самом деле черный, красный и белый перец растут на одном дереве, а цвет зависит лишь от степени созревания урожая. Не удивляйтесь, если по пути на плантацию вы «случайно» обнаружите нечто похожее на самогонный аппарат диковинной конструкции: вам любезно предложат испробовать местную водку «фенни» крепостью 38 градусов из орехов кешью и кокоса.

К «молочному морю»

В глубине материка, на границе Гоа с соседним штатом Карнатака, есть одно из природных «произведений искусства» — 600-метровый водопад Дудхсагар (переводится как «молочное море», он так назван из-за окружающего водопад облака белых брызг). В дорогу прихватите с собой связку бананов: в районе Дудхсагар водится много обезьян, которые едят прямо с рук. Помните, что сумки нужно держать покрепче, поскольку обезьяны могут позариться не только на бананы… И тут уж никакая полиция в поисках воришек точно не поможет.

На рыбалку

На острове Св. Георгия вы сможете порыбачить с местными жителями, насладиться игрой дельфинов в водах залива и поучаствовать в организации гоанского ланча-барбекю: по вашему желанию из моря будет выловлена определенная порода рыб и тут же будет приготовлена на костре.

В столицу Южного Гоа — Маргао

Когда будете в Маргао, обязательно побывайте в соборе Святого Духа, строительство которого продолжалось более ста лет. Этот собор считается одной из самых величественных церквей Гоа. Также непременно посетите знаменитую чайную лавку Teacorner, книжный магазин-библиотеку, набитый до отказа романами, путеводителями и художественными альбомами, и великолепный большой сад Маргао. Полюбуйтесь видом города из часовни Монте, построенной на небольшом мысе.

В о времена средневековья

Стоит непременно заглянуть в Тираколь. В этом месте начинает казаться, что неведомая машина времени перенесла вас во времена средневековья, и перед вами вот-вот предстанет грозный воин в железных доспехах или провинциальный приходской священник.

За сувенирами

Сувениры на долгую и приятную память о поездке лучше приобретать исключительно на блошином рынке в Анджуне, который является второй по значимости после пляжей гоанской достопримечательностью!

Начинаем обратный отсчет

На Золотой Академии — 2010 вас ждет обучение, общение с единомышленниками, приключения в сочетании с роскошным, потрясающим воображение экзотическим отдыхом. Одним словом, воплощение мечты настоящего сетевика, привыкшего профессионально сочетать в своей работе полезное с приятным.

Сейчас зима, как всегда много работы, может, даже начинает обволакивать рутина, и будни кажутся серыми. Но совсем немного, и… Под ногами белоснежный песок, рядом лазурное Аравийское море… Захватывающий круговорот приключений Золотой Академии!

Заканчивая этот материал, хочется повторить слова одного из Топ-лидеров Артлайф: «Много мест, самых удивительных и экзотических, я посетила, но никуда мне не хотелось так вернуться, как на Гоа!»

Начинаем обратный отсчет!
Встретимся на Гоа!

Золотая Академия

Анна ШАЦКИХ

Бриллиантовый Директор,
г. Липецк

подтверждение
август 2009 года

Я счастлива, что это моя история!

— До того, как я пришла в Компанию Артлайф, в моей жизни произошло много горестных событий и разочарований: я разошлась с мужем, на семью обрушились болезни и несчастья. Тогда мне казалось, что жизнь просто закончилась. В этот момент судьба свела меня с Любовью Комяковой, которая стала моим Спонсором и самым близким человеком. Благодаря ее поддержке и заботе я познакомилась с Артлайф и встала на ноги.

Выход есть всегда! Нужно верить! Компания Артлайф дает мощную поддержку каждому!

Я сама постоянно принимала продукцию Артлайф и успешно предлагала ее клиентам. По наставлению Спонсора я решила строить структуру. Так я начала зарабатывать хорошие деньги и стала независимой. Моя структура пополнялась интересными и целеустремленными людьми, которые, как и я, прониклись доверием к Компании.

Передо мной открылась другая жизнь с яркими событиями и большими возможностями. Получая диплом на Академии Директоров, на семинаре в «Снегирях», я поняла, что мое отношение к себе сильно изменилось. Я научилась мечтать — и мои мечты стали сбываться: в свое 50-летие отправилась на шикарную базу отдыха «Артлайф-Заимка» в Томской области. Эта поездка стала чудеснейшим подарком от моих Спонсоров.

Я активно участвовала во всех корпоративных мероприятиях, где встречала Лидеров Артлайф. Они делились своим успешным опытом и вдохновляли меня на активные действия. В 2005 году, получая статусный подарок Серебряного Директора, я уже мечтала быть Золотым. Именно поэтому, встречая новый 2006 год, я украсила себя табличкой «Буду Золотым!» — и мое желание сбылось! Я верующий человек, и моя вера дает мне силы для совершенствования и становления себя как настоящей бизнеследи. Золотая Академия Директоров Артлайф в Тайланде стала мощным мотивационным событием, и я закрыла статус Рубинового Директора. А поездка в Египет стала ключевой в осознании того, как изменилась моя жизнь с Артлайф.

После путешествий мне захотелось новых достижений — и я закрыла ранг Бриллиантовый Директор. Теперь у меня на рабочем столе лежит подарок от Компании — ноутбук, который я уже освоила! Сейчас я точно знаю, что надо ехать на Гоа, ведь после поездок в моей жизни начинают происходить чудеса. Следующая моя мечта — стать Президентом и поехать в Париж.

Как я счастлива, что это всё — моя история! И, несмотря на все трудности, я справилась и заставила себя измениться. Сейчас я уверена в своем будущем и успешна. Я знаю по своему опыту, как тяжело подняться и идти вперед, когда у тебя из-за проблем опускаются руки и теряется смысл жизни. Но выход есть всегда! Нужно верить! Компания Артлайф дает мощную поддержку каждому, она заботится о своих Партнерах через любящих Спонсоров. Артлайф — это искусство счастливой, здоровой и успешной жизни!

Михаил КАЗАЧКИН

Бриллиантовый Директор,
г. Донецк

подтверждение
сентябрь 2009 года

От Колымы до Артлайф — целая жизнь

— Я жил и работал, как все, чтобы иметь стаж и пенсию. После 18 лет труда на Колыме понял: так я заработаю лишь горб и инвалидность. Здоровье ухудшилось, терпение было на исходе, и рушилась семья. В надежде что-нибудь изменить мы переехали на Украину. Работы не было, торговали на рынке, а это постоянные поездки в Москву, Одессу, Харьков, Польшу. Шесть лет в разъездах окончательно подорвали мое здоровье. За год до знакомства с Компанией Артлайф, засыпая, я думал: «Хоть бы утром не проснуться, чтобы заново не переживать этот кошмар». Когда появляются такие мысли, становится страшно: как дальше жить и для чего?

И вот однажды кумовья принесли витамины. Стыдно признаться, тогда я невежливо ответил: «Идите вы туда, откуда пришли», — и был готов отказаться что-либо принимать. Но Татьяна, моя мудрая супруга, сказала: «Мне надоело, что в квартире инвалид, который еле ползает, будешь есть витамины — и всё!!!»

Вот так через продукт мы познакомились с Артлайф и всерьез увлеклись сетевым маркетингом. Первые три года шел процесс обучения и становления в МЛМ. Осознав важность создания структуры, мы приглашали все больше людей строить бизнес с нами. Со временем к нашему делу присоединилось много Партнеров, которые поверили мне, полюбили продукт и Компанию Артлайф. Благодаря своей мощной, дружной и сплоченной команде я с уверенностью смотрю в завтрашний день.

Прошли годы, и сегодня вместо хронических болезней у меня много сил, целей и огромное желание жить. Это настоящий бизнес для славянской души, где человек получает возможность стать успешным и помочь другим. Благодаря Компании Артлайф я и моя семья полностью изменили свою жизнь: по два-три раза в год отдыхаем за границей, купили два автомобиля, две квартиры. И впереди много планов и светлое будущее. Еще так много нужно успеть сделать!

> Артлайф — это настоящий бизнес для славянской души, где человек получает возможность стать успешным и помочь другим.

Лана АХТАРЕЕВА

**Рубиновый Директор,
г. Санкт-Петербург**

**подтверждение
август 2009 года**

Дизайн для лидера

— В Компанию Артлайф я пришла неслучайно. Это было вполне осознанное желание. В силу своей убежденности, что современная женщина должна и может быть финансово грамотной и экономически независимой, я всегда стремилась к расширению своего кругозора по данному вопросу. Так в моей жизни появились книги и обучающие игры Р. Кийосаки, из которых я и узнала о бизнес возможностей, который ведет к финансовой свободе, — сетевом маркетинге.

Знакомство с Топ-лидером Компании Артлайф Ларисой Мошкиной убедило меня в достижимости поставленной цели. Именно от Ларисы я получила первую бесценную информацию, необходимую каждому новичку, приходящему работать в сетевой маркетинг: какие бывают сетевые компании, чем отличаются они друг от друга и в чем уникальность бизнеса в Артлайф.

На тот момент я уже имела значительный опыт предпринимательской деятельности (я владелец студии дизайна одежды). Поэтому не было долгих размышлений на тему, какой будет моя карьера в Компании и по какому принципу она будет строиться. Выбор был сделан в пользу Лидерской модели, имеющей очевидные для меня преимущества.

Хочется отметить, что Компания Артлайф предоставляет все необходимое людям, которые решили создать успешный бизнес в максимально сжатые сроки. Это и льготные условия вхождения в бизнес, и прекрасные обучающие материалы, тренинги, грамотный маркетинг-план. И, конечно же, Компания создает качественный и высокоэффективный продукт!

Целеустремленность, коммуникабельность и самодисциплина помогают мне реализовывать намеченные планы. Собственно в этом и состоит секрет моего успеха: я умею чувствовать свои желания, превращать их в цели и задачи.

Но самое большое удовольствие я получаю от работы с людьми, которых приглашаю в бизнес с Артлайф. Потребность в новых знаниях и личностном росте, радость за успехи своих Партнеров, командный дух, энергетика желаний и предприимчивости новичков…

Вот те, ни с чем несравнимые чувства, которые я испытываю здесь и которые станут понятны и дороги каждому, кто решит создать свой бизнес в Артлайф!

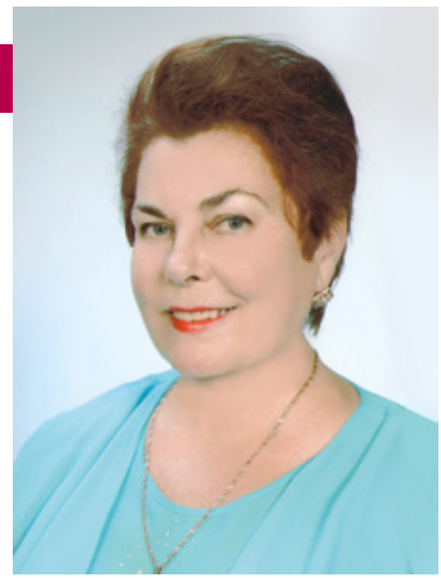
Любовь ЗАВГОРОДНЯЯ

**Рубиновый Директор,
г. Симферополь**

**подтверждение
август 2009 года**

Три причины выбрать Артлайф

— Из всех сетевых Компаний я выбрала Артлайф! Во-первых, меня привлек качественный продукт, во-вторых, стабильность, с которой Компания развивается уже много лет! В-третьих, если у тебя есть цель построить серьезный бизнес, то с Артлайф это возможно достаточно быстро: мне потребовалось три года, чтобы закрыть ранг Рубиновый Директор!



Мое знакомство с Компанией произошло в апреле 2006 года, тогда у меня был уже опыт работы в сетевом бизнесе. Первое же мероприятие произвело на меня сильное впечатление: я почувствовала, что это мое! Я увидела людей, которые искренне любят свое дело, а еще обратила внимание на то, что их труд оплачивается достойно. Это настоящие Лидеры, которые достигли больших успехов, профессионализма, они стали примером для меня. У меня появилось огромное желание работать, чтобы донести людям информацию о здоровье.

Постоянные консультации со стороны Спонсора помогли мне разобраться в маркетинге и сделать быстрые шаги: через три месяца я стала Директором, а уже через год закрыла ранг Золотой Директор.

В бизнесе мне помогает настойчивость, трудолюбие, но самое главное — это постоянная мотивация, которую я получаю на мероприятиях Компании. Я участвовала в Золотой Академии в Таиланде, в Юбилейном Фестивале в Москве. Со мной всегда рядом мои Партнеры, ведь вместе идти к успеху легче и быстрее!

Благодаря Компании я открыла красивый и уютный офис в центре Симферополя, сделала евроремонт в квартире, смогла обеспечить детям достойное образование и счастливую жизнь. А путешествия с командой стали хорошей традицией.

Теперь вся моя семья (супруг и две дочери) работает в Артлайф. Ведь это так просто! Это бизнес для тех, кто не любит сидеть, сложа руки, а стремится достичь финансовой независимости. Жизнь пролетает слишком быстро, поэтому нужно действовать здесь и сейчас! А результат наших действий — это реализация наших целей!

Моя следующая мечта — отправиться в круиз по средиземному морю. Уверена, что если вы поставите цель, то мы встретимся с вами на Фестивале Успеха — 2010!

Никакие испытания
не затушат блеска глаз,
Мы идем за процветанием —
И Артлайф так любит нас!

Людмила БАШКАТОВА

Рубиновый Директор,
г. Таганрог

подтверждение
август 2009 года

Главная профессия

— Я знакома с Артлайф уже пять лет! И это самые счастливые годы в моей жизни! Как и многие, я изначально пришла сюда за здоровьем для себя и своей семьи. Я медработник и поэтому внимательно изучила все клинические апробации, научную литературу, с интересом посещала школы, на которых Партнеры обсуждали результаты применения продукции. Новые знания позволили мне пересмотреть шаблоны и стандарты традиционной медицины. Я стала не просто лечить пациентов, а заниматься их оздоровлением.

С Артлайф я стала
не просто лечить
пациентов, а занялась
их оздоровлением.

Работая в Компании, я начала мечтать, строить планы на будущее, ставить цели. Понимая, что, не меняя ничего в своей жизни, я не достигну желаемого, я серьезно занялась бизнесом. В Таганроге у меня не было ни друзей, ни знакомых, поэтому я сразу начала работать с «холодными» контактами. Тут сработала мудрая поговорка: глаза боятся, а руки делают. Зато я смогла быстро наработать опыт общения с клиентами и уверенно приглашала людей в бизнес. Теперь работа в Артлайф — это моя главная профессия. И я не на секунду не пожалела, что сделала такой выбор.

Все, кто поверил в меня и в Компанию, сегодня успешно работают со мной и развивают структуру в Дагестане. Моя команда вдохновляет меня на успех. Мы вместе открываем новые регионы, участвуем в медицинских конференциях и мероприятиях Компании. Мой новый статус Рубинового Директора — это еще одна наша общая победа! Моя мечта — достичь самой верхушки звездного олимпа Артлайф и «вырастить» пять Президентов в первом поколении, чтобы мои Партнеры увидели, что это возможно.

Лариса РОЖКОВА

Рубиновый Директор,
г. Санкт-Петербург

подтверждение
август 2009 года

Изменить все в один день

— Много лет я работала в сфере образования. Последняя моя должность — заместитель директора института. Я приняла решение развивать свой бизнес с Артлайф в один день, уволилась с работы и ни минуты не сомневалась, что все у меня непременно получится. Эта любовь к Компании с первого взгляда была неслучайной: Артлайф привлекла меня высочайшим уровнем производства и качеством продукции, динамикой роста и возможностью строить бизнес вместе с Компанией.

Оглядываясь назад, я понимаю, что на прежней работе мне стало «тесно»: так тяготили рамки четко определенного рабочего дня и заработной платы (хотя она была весьма достойной). Мне хотелось самой планировать свой график, полноценно отдыхать, заниматься тем, что мне действительно интересно. Я увидела, что сегодня в сетевом бизнесе талантливые люди зарабатывают огромные деньги, и поняла, что я тоже могу строить свою сеть.

Благодаря своей решительности, уверенности и целеустремленности мне с самого начала удалось достичь успеха. Удача сопутствовала во всем. И недаром говорят: кто не рискует, тот не пьет шампанского. Я предпочитаю действовать, если уверена, что это изменит мою жизнь к лучшему.

Сегодня я Рубиновый Директор, моя организация успешно развивается в разных городах России. Могу сказать, что этот бизнес захватывает меня все больше и больше. Самое большое счастье — это работать с теми необыкновенными людьми, которые поверили мне и пришли в этот бизнес. Я благодарю Артлайф и моих Спонсоров, которые подарили мне возможность жить такой яркой и интересной жизнью, нести людям информацию о здоровье.

Я убеждена, что каждый, кто активен и целеустремлен, непременно построит бизнес с Артлайф!

Хочу пожелать любимой Компании, всем ее Партнерам и, конечно же, своей команде здоровья, веры в себя и процветания!

Золотой Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса «Золотой Директор»

Август 2009 года

1	Bisht Prashant	Дели
2	Inder Bala	Дели
3	Kumar Ashok Ram Pal	Дели
4	Saini Shyam Lal	Дели
5	Singh Balwant	Дели
6	Беспалова Наталья	Омск
7	Карась Елена	Челябинск
8	Кичигин Вячеслав	Сочи
9	Козырева Марина	Хабаровск
10	Нога Светлана	Таганрог
11	Обатурова Татьяна	Тюмень
12	Рыжова Людмила	Астрахань

Сентябрь 2009 года

1	Гарапко Надежда	Донецк
2	Казанцева Татьяна	Тюмень
3	Пономаренко Елена	Краснодар
4	Уланова Анна	Ярославль
5	Харитонова Оксана	Борисоглебск

Октябрь 2009 года

1	Оверчук Светлана	Николаев
2	Пуговкина Ольга	Санкт-Петербург

Серебряный Директор

Поздравляем с закрытием и подтверждением статуса «Серебряный Директор»

Август 2009 года

1	John Molly Thomas	Дели
2	Singh Inderjit	Дели
3	Singh Mahinder	Дели
4	Singh Malkiat	Дели
5	Акулова Ксения	Омск
6	Бартули Татьяна	Хамбюрен
7	Баткаева Нелли	Санкт-Петербург
8	Бондаренко Наталия	Санкт-Петербург
9	Бурминова Валентина	Кемерово
10	Вдовина Любовь	Ростов-на-Дону
11	Вилкова Татьяна	Москва
12	Долматова Инна	Магнитогорск
13	Мерзликин Юрий	Николаев
14	Мирошниченко Ольга	Николаев
15	Оверчук Светлана	Николаев
16	Отавин Михаил	Пермь
17	Поткина Татьяна	Кемерово
18	Ремейко Анна	Ростов
19	Симоненкова Галина	Санкт-Петербург
20	Чащухина Жанна	Москва
21	Чернов Григорий	Москва
22	Шлапак Александр	Киев

Сентябрь 2009 года

1	Белевич Маргарита	Тюмень
2	Беляева Марина	Москва
3	Вишневецкая Арина	Севастополь
4	Кондратюк Зинаида	Донецк
5	Лаврищева Татьяна	Павловск
6	Лубянова Марина	Павловск
7	Лягунова Людмила	Тюмень
8	Мартиросян Вера	Орел
9	Самойлова Галина	Донецк
10	Скрипкина Елена	Ростов-на-Дону
11	Старостина Татьяна	Севастополь
12	Щур Наталья	Санкт-Петербург
13	Юлбарисова Раиля	Красноусольский

Октябрь 2009 года

1	Воронова Александра	Благовещенск
2	Мороз Тамара	Юрга
3	Торопов Владимир	Ярославль
4	Шамхалова Патимат	Кизляр

Директор

Август 2009 года

1	Аверьянова Елена	Йошкар-Ола
2	Антонова Анастасия	Ростов-на-Дону
3	Аскерова Ясемен	Баку
4	Бабенко Сергей	Киев
5	Батчаева Софья	Черкесск
6	Безыма Алина	Киев
7	Блахтинова Антонина	Старый Оскол
8	Брянцев Владимир	Донецк
9	Вилло Эльфрида	Тверь
10	Волошина Галина	Киев
11	Гуркина Зоя	Липецк
12	Епищева Иля	Москва
13	Заец Валентина	Киев
14	Зайнуллина Зульфия	Красноусольский
15	Зубаренко Мария	Донецк
16	Иванова Светлана	Киев
17	Калмыкова Диляра	Казань
18	Канцерева Екатерина	Санкт-Петербург
19	Керендитова Галина	Барнаул
20	Киреев Кирилл	Донецк
21	Козлова Галина	Йошкар-Ола
22	Козулина Юлия	Хабаровск
23	Коньков Геннадий	Макеевка
24	Красникова Елена	Липецк
25	Кузнецова Кристина	Санкт-Петербург
26	Кукузей Лариса	Барнаул
27	Лазоренко Дмитрий	Донецк
28	Лобода Елена	Киев
29	Лыженкова Ирина	Сургут
30	Макарова Раиса	Сургут
31	Малая Алла	Новороссийск
32	Махова Людмила	Липецк
33	Молнар Юлия	Белая Церковь
34	Молодорич Виктория	Киев
35	Мурадян Гайк	Ярославль
36	Николаева Наталья	Сургут
37	Новосельцева Наталья	Казань
38	Парфирова Марина	Ижевск
39	Петрова Наталья	Николаев
40	Петухова Наталья	Новороссийск
41	Повышев Александр	Ижевск
42	Полунина Ирина	Липецк
43	Попова Инна	Севастополь
44	Пронь Ирина	Москва
45	Разумовский Михаил	Санкт-Петербург
46	Романцева Анна	Новосибирск
47	Рудзевич Людмила	Житомир
48	Рябинкина Надежда	Липецк
49	Степаненко Любовь	Николаев
50	Сухарева Наталья	Ярославль
51	Тарасов Игорь	Макеевка
52	Тельпова Вера	Борисоглебск
53	Уткина Елена	Екатеринбург
54	Федотова Елена	Донецк
55	Филатова Анна	Хабаровск
56	Черникова Наталия	Ростов-на-Дону
57	Чубит Евгения	Краснодар

58	Шамова Галина	Кизляр
59	Шихкамалова Саяд	Баку
60	Юрчак Роман	Севастополь
61	Яблонева Елена	Сочи

Сентябрь 2009 года

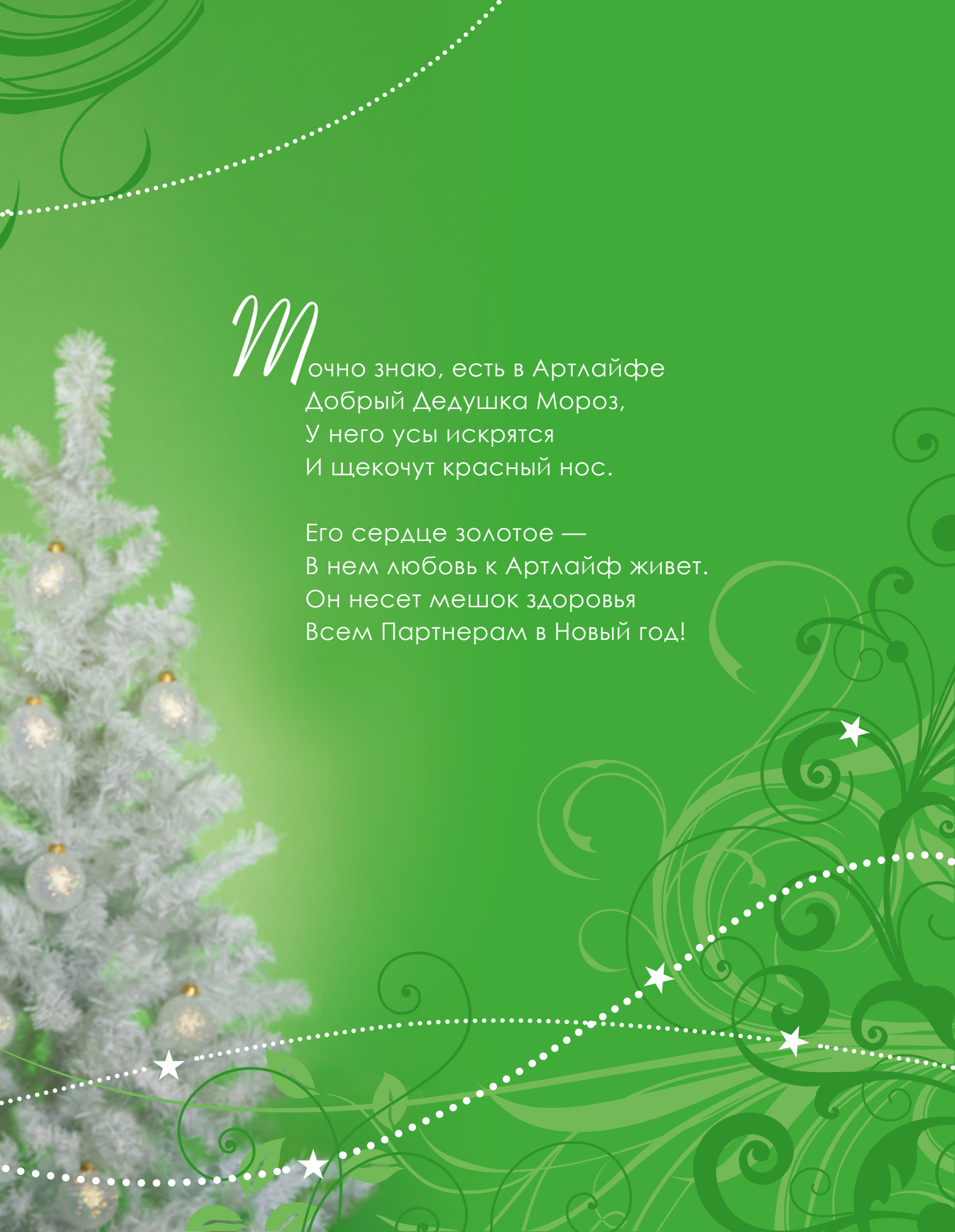
1	Беляева Антонина	Кострома
2	Бондаренко Игорь	Киев
3	Быстрицкая Валентина	Москва
4	Власенко Виталий	Донецк
5	Горбунова Татьяна	Севастополь
6	Горькова Светлана	Москва
7	Дамовска Милка	Киев
8	Даниловская Татьяна	Киев
9	Демидова Екатерина	Томск
10	Дубовская Любовь	Донецк
11	Игнатенкова Ольга	Волгодонск
12	Игнатьева Виктория	Владивосток
13	Карась Полина	Челябинск
14	Кинстлер Наталья	Хабаровск
15	Кирьян Людмила	Чебоксары
16	Колмыкова Алдона .	Дауговпилс
17	Кондратенко Марина	Николаев
18	Корчагина Светлана	Тюмень
19	Кочарян Гагик	Кисловодск
20	Кравец Валентина	Кемерово
21	Лавренюк Зульфия	Казань
22	Левина Нина	Сургут
23	Левошина Ольга	Тольятти
24	Макаров Николай	Хабаровск
25	Махачев Магомедгаджи	Махачкала
26	Махиянова Эльвира	Казань
27	Мельник Эмиль	Одесса
28	Мутаева Заза	Кизляр
29	Пипуныров Константин	Пермь
30	Подольская Галина	Донецк
31	Покутняя Анна	Донецк
32	Потична Александра	Николаев
33	Решетникова Ольга	Йошкар-Ола
34	Склярова Светлана	Ростов-на-Дону
35	Степанишина Мария	Старый Оскол
36	Суркова Наталия	Москва
37	Табагуа Асида	Москва
38	Тарабрина Таслия	Ижевск
39	Тараненко Лариса	Донецк
40	Телегина Галина	Москва
41	Ходюнова Юлия	Киев
42	Хрупало Светлана	Макеевка
43	Черненко Лариса	Новоалександровск
44	Щеглова Валентина	Москва

Октябрь 2009 года

1	Абдршина Светлана	Оренбург
2	Аблаева Февзие	Новороссийск
3	Абушахмин Фоат	Санкт-Петербург
4	Акчурина Сара	Саратов
5	Алимов Наиль	Ульяновск
6	Алякина Наталья	Ульяновск
7	Андрющенко Анна	Николаев
8	Антипова Екатерина	Ульяновск
9	Атаева Лариса	Саратов
10	Афанасьева Лариса	Севастополь
11	Бакулина Светлана	Ульяновск
12	Бандач Зоя	Николаев
13	Басова Галина	Владивосток
14	Баштух Оксана	Николаев
15	Бедных Раиса	Сочи
16	Безрукова Наталья	Ульяновск
17	Белокурая Зинаида	Николаев
18	Белоусова Лениза	Оренбург
19	Бляхарская Наталья	Оренбург
20	Бойко Евгения	Николаев
21	Борисова Валентина	Саратов
22	Боровая Ирина	Сочи
23	Брудастов Юрий	Оренбург
24	Бушинская Анна	Санкт-Петербург
25	Васьков Дмитрий	Оренбург
26	Венина Елена	Саратов
27	Владишевская Майя	Николаев
28	Вознюк Жанна	Николаев
29	Воротилина Елена	Ульяновск
30	Востриков Сергей	Оренбург
31	Габатова Лариса	Омск
32	Гаврис Елена	Оренбург
33	Гахаева Валентина	Санкт-Петербург
34	Герасимов Виктор	Севастополь
35	Гиесов Баходир	Алматы
36	Гильмутдинова Римма	Оренбург
37	Гладков Владимир	Ярославль
38	Глущенко Михаил	Севастополь
39	Говорунова Александра	Ульяновск
40	Голицина Энна	Донецк
41	Голуб Елена	Николаев
42	Горайска Ирина	Севастополь
43	Горшенина Татьяна	Саратов
44	Григорьева Найля	Новосибирск
45	Гришина Наталья	Москва
46	Гурина Любовь	Ульяновск
47	Гусева Ольга	Новосибирск
48	Гуфрий Алеся	Николаев
49	Делеске Ольга	Новосибирск
50	Дергунова Ольга	Ульяновск
51	Димоглава Татьяна	Севастополь
52	Дорошенко Владимир	Севастополь
53	Дубовая Юлия	Николаев
54	Дубоносова Елена	Оренбург
55	Дуко Светлана	Саратов
56	Елохина Лора	Кострома
57	Ельшина Марина	Новосибирск
58	Емельянова Ирина	Николаев
59	Жабина Любовь	Оренбург
60	Жарикова Евгения	Оренбург
61	Журкина Лариса	Оренбург
62	Забалуева Елена	Ульяновск
63	Зарипова Альбина	Оренбург
64	Заруднитская Вера	Николаев

65	Захарченко Оксана	Николаев
66	Здоренко Светлана	Саратов
67	Зорина Наталья	Алматы
68	Иванникова Ольга	Оренбург
69	Иванов Денис	Санкт-Петербург
70	Ивашковский Валентин	Симферополь
71	Изаак Алексей	Оренбург
72	Ильясова Минзифа	Ульяновск
73	Кадеева Кешифе	Ульяновск
74	Калинченкова Елена	Ульяновск
75	Камуз Ирина	Николаев
76	Капкин Виктор	Ульяновск
77	Кийко Елена	Новосибирск
78	Киноян Любовь	Новобурейск
79	Киргизбаева Лайсан	Оренбург
80	Киреева Любовь	Черкесск
81	Кириленко Татьяна	Донецк
82	Кирносова Марина	Саратов
83	Кожина Наталья	Николаев
84	Коковкина Ольга	Москва
85	Коптева Надежда	Донецк
86	Кориченко Екатерина	Николаев
87	Королева Ксения	Омск
88	Короткова Светлана	Кемерово
89	Коцарева Татьяна	Оренбург
90	Кратынская Светлана	Москва
91	Кровякова Людмила	Славянск
92	Курякова Антонина	Новосибирск
93	Куспиц Екатерина	Саратов
94	Кутузова Ольга	Ульяновск
95	Лапынина Оксана	Оренбург
96	Ласточкина Нина	Харьков
97	Левин Михаил	Тамбов
98	Литвак Виктория	Николаев
99	Лобова Любовь	Ульяновск
100	Лобода Наталья	Ульяновск
101	Малеванный Дмитрий	Севастополь
102	Маликова Лилия	Саратов
103	Малинина Валентина	Ульяновск
104	Малышева Татьяна	Николаев
105	Марченко Эльвира	Саратов
106	Маслова Ангелина	Днепропетровск
107	Медведева Галина	Саратов
108	Менабде Ольга	Москва
109	Мешкова Галина	Николаев
110	Мигашкина Людмила	Ульяновск
111	Милованова Надежда	Ульяновск
112	Мирончук Валентина	Николаев
113	Монастырская Лариса	Николаев
114	Мордвинцева Наталья	Оренбург
115	Немальцева Валентина	Оренбург
116	Никонова Альбина	Ульяновск
117	Никулина Марина	Омск
118	Новиков Александр	Магнитогорск
119	Новосельцева Наталия	Саратов
120	Овод Владимир	Киев
121	Олейнекова Оксана	Николаев
122	Орехова Татьяна	Саратов
123	Орлова Татьяна	Ульяновск
124	Панкина Елена	Санкт-Петербург
125	Панфилова Татьяна	Оренбург
126	Пасюра Ирина	Николаев
127	Петрова Ольга	Оренбург
128	Плешков Евгений	Ульяновск
129	Побережная Людмила	Севастополь
130	Поспелова Светлана	Барнаул
131	Псарева Вера	Ростов-на-Дону
132	Пустовая Надежда	Николаев
133	Пученина Ольга	Барнаул
134	Пшонкина Елена	Ярославль
135	Радюкова Тамара	Санкт-Петербург
136	Разумова Ирина	Ульяновск
137	Расулова Рано	Алматы
138	Ревякина Елена	Владивосток
139	Репникова Людмила	Оренбург
140	Рождествина Светлана	Санкт-Петербург
141	Рубан Елена	Севастополь
142	Рябичевская Людмила	Николаев
143	Савон Галина	Николаев
144	Садовский Павел	Оренбург
145	Самохвалова Елена	Санкт-Петербург
146	Сафронова Ольга	Ульяновск
147	Сиводедов Евгений	Николаев
148	Сизова Тамара	Ульяновск
149	Сипатова Любовь	Ульяновск
150	Сирик Оксана	Оренбург
151	Смирнова Наталья	Санкт-Петербург
152	Соловова Павлина	Саратов
153	Сосина Ольга	Саратов
154	Старцев Евгений	Саратов
155	Судакова Анна	Николаев
156	Суздалова Наталья	Николаев
157	Суконкина Елена	Саратов
158	Суратова Алина	Ульяновск
159	Сытник Анатолий	Николаев
160	Тадтаева Людмила	Саратов
161	Талинская Валентина	Москва
162	Терновская Валентина	Николаев
163	Тишковец Светлана	Новобурейск
164	Трофимова Любовь	Санкт-Петербург
165	Угарова Алла	Саратов
166	Ульянкина Алеся	Оренбург
167	Уразовская Светлана	Николаев
168	Усанина Татьяна	Новосибирск
169	Фадеева Татьяна	Саратов
170	Филиппова Наталья	Оренбург
171	Флоридо Ирина	Николаев
172	Хаердинов Марат	Ульяновск
173	Хазова Наталия	Саратов
174	Ходкевич Фаина	Ульяновск
175	Хорочкин Сергей	Ульяновск
176	Цыпцина Ольга	Ульяновск
177	Чернецкий Александр	Николаев
178	Чиндяева Ирина	Уфа
179	Чичкина Татьяна	Оренбург
180	Шадрикова Инна	Санкт-Петербург
181	Шевердина Галина	Николаев
182	Шевченко Елена	Оренбург
183	Шерстюк Татьяна	Севастополь
184	Шестакова Марина	Орск
185	Шишина Светлана	Оренбург
186	Эйнгорн Любовь	Санкт-Петербург
187	Яковлева Наталья	Ульяновск
188	Яхина Гульшат	Оренбург

Андрей Вековцев, Вице-президент Компании по науке и производству



Точно знаю, есть в Артлайфе
Добрый Дедушка Мороз,
У него усы искрятся
И щекочут красный нос.

Его сердце золотое —
В нем любовь к Артлайф живет.
Он несет мешок здоровья
Всем Партнерам в Новый год!

Артлайф — эффективность, процветание, успех

О международной медицинской конференции, проходившей в рамках Фестиваля Успеха — 2009

Участники конференции:

Военно-медицинская академия

Сибирский государственный медицинский университет

Кемеровская государственная медицинская академия

Алтайский государственный медицинский университет

Новокузнецкий государственный институт усовершенствования врачей

Амурская государственная медицинская академия

Время и место

18 сентября, город Новосибирск. Более 600 участников из многих городов России и стран СНГ посетили организованную Компанией Артлайф медицинскую конференцию. Мероприятие такого уровня проходило впервые и вызвало огромный интерес. Тематика докладов охватывала широкий круг актуальных проблем, волнующих Партнеров Компании. Было заслушано 15 докладов, авторы которых доктора и кандидаты медицинских наук, работники ведущих научно-образовательных учреждений, а также врачи и специалисты практической медицины. Присутствие членов Российской академии естественных наук академика В. С. Новикова и профессора Ю. П. Скрипкина придало мероприятию высокий статус.

Протокол мероприятия

Конференцию открыл Владимир Копанев, руководитель Головного испытательного лабораторного центра ФГУН Новосибирского НИИ гигиены. В начале выступления докладчик зачитал приветственное слово руководителя Управления Роспотребнадзора по Новосибирской области В. Михеева. В ходе выступления Владимир Копанев подчеркнул необходимость коррекции рациона при помощи биоактивных комплексов, отметил, что большинство продуктов Артлайф прошли процедуру добровольной сертификации и имеют поддержку в виде клинических исследований. Докладчик выразил уверенность, что Компания Артлайф, занимая одно из ведущих мест среди российских производителей БАД, будет поддерживать Политику здорового питания, которая служит гарантом укрепления здоровья не только нынешнего, но и будущих поколений.

Программу мероприятия продолжил Вице-президент по науке и производству Компании Артлайф Андрей Вековцев. Большой интерес вызвало его выступление об аспектах создания биологически активных комплексов нового поколения, в частности о современных способах доставки мик-

ронутриентов в организм и их эффективности. Андрей Вековцев рассказал об уникальных каркасных таблетках, запатентованных микрокапсулированных формах, инновационных фитонаносомах с активным веществом и твердых желатиновых капсулах со специальными свойствами.

Следующим блоком конференции стали доклады, посвященные проблеме здоровья опорно-двигательной системы. Все докладчики отметили, что, при сегодняшнем положении дел в области профилактической медицины и неполноценности современного питания, не существует иного способа сохранить здоровье костного и суставного аппарата, кроме как введение в рацион высокотехнологических комплексов, примером которых являются продукты Артлайф.

Ортопед-травматолог, доцент Военно-медицинской академии Санкт-Петербурга Виктор Вовченко рассказал об остеоартрозе и метаболическом синдроме, предложил комплексный подход к коррекционной терапии данных заболеваний при помощи комплексов Артлайф.

Сотрудники кафедры детских хирургических болезней СибГМУ (г. Томск) доцент Григорий Слизовский и молодой ученый Иван Кужеливский затронули вопросы коррекции состояния здоровья детей. Григорий Слизовский акцентировал внимание на том, что заболевания суставов молодеют. Ученый привел статистику дисплазий соединительной ткани у детей раннего возраста и убедительно показал, что комплекс **Кальцимакс** способен оптимизировать лечение травм как у взрослых, так и у детей. Иван Кужеливский представил доклад о материалах, которые легли в основу патента на новый способ лечения переломов длинных трубчатых костей у детей при помощи дополнительного включения в рацион биоактивного комплекса **Эссенциал ойл с дигидрокверцетином и селеном**.

Невролог, профессор РАЕН из Ростова-на-Дону Юрий Скрипкин поделился опытом использования программ, составленных на основе продуктов Артлайф для комплексной терапии и профилактики системного остеопороза.

Следующий блок докладов показал, как работники сервисных центров Артлайф в регионах реализуют программу коррекции питания детей в государственных учреждениях.

Ольга Пучнина, доцент кафедры адаптации и физической культуры Липецкого государственного педагогического университета, главный детский гастроэнтеролог Липецкой области, и Надежда Найденова, врач-терапевт из Томска, поделились опытом оздоровления детей дошкольного возраста продуктами функционального питания в Черноземном и Сибирском регионах. В их докладах прозвучало, что регулярное употребление продуктов Артлайф снижает заболеваемость в 2,5–3 раза, позволяет повысить посещаемость дошкольных учреждений, способствует ускорению нервно-психического развития детей.

Следующие выступления узких специалистов показали, насколько широко применяются продукты Артлайф в различных областях медицины.

Елена Лобыкина, заведующая кафедрой медицинской экологии, эпидемиологии и здорового образа жизни Новокузнецкого государственного института усовершенствования врачей рассказала о возможностях функционального питания в комплексной коррекции качества жизни при сахарном диабете, показала схему использования продуктов Артлайф у этой достаточно сложной категории больных.

Екатерина Плотникова, доктор медицинских наук, врач высшей категории, доцент Кемеровской государственной медицинской академии обозначила остроту проблемы инсультов и показала, каким образом комплекс **Нейростронг** может помочь в их профилактике и на этапе восстановительного лечения.

Надежда Новикова, ассистент кафедры госпитальной и поликлинической терапии с курсом эндокринологии Алтайского государственного медицинского университета, врач-эндокринолог высшей категории (г. Барнаул), убедительно доказала, что продукты Артлайф улучшают качество жизни. Ее доклад — пример интеграции сервисных центров в изучении эффективности продукции Компании.

Большое впечатление на участников конференции произвел доклад Светланы Сегеды (г. Липецк), в котором она рассказала о положительном опыте использования комплексов Артлайф для коррекции воспалительных заболеваний женской половой сферы и бесплодия. Учитывая актуальность этой темы в условиях нынешней демографической ситуации, такой опыт поистине бесценен для Партнеров Артлайф во всех регионах.

Участие в работе конференции молодых ученых, выступающих с начальными результатами диссертационных исследований, в очередной раз подчеркивает, что работа с Компанией Артлайф — это общий вклад в развитие науки.

Перспективность сотрудничества с молодыми учеными и студентами Сибирского медицинского университета особо отметила научный консультант Компании Артлайф Наталья Шилова. Она рассказала, каких результатов удалось добиться в области изучения активных веществ продуктов Артлайф, представила научные проекты, результаты которых планируется включить в диссертационные исследования в области травматологии и пульмонологии.

Александра Воронова показала первые результаты исследования свойств **Лецитина** в неврологической практике и его возможностях для повышения эффективности терапии демиелинизирующих заболеваний ЦНС. Эту работу Алек-

сандра выполняет на базе Амурской государственной медицинской академии и при поддержке сервисного центра Артлайф в Благовещенске.

С заключительным словом на медицинской конференции выступил Василий Новиков, вице-президент Российской академии естественных наук, лауреат государственной премии РФ, лауреат «Золотой Звезды Науки», заслуженный деятель науки РФ, академик, доктор медицинских наук, профессор. В своем выступлении он подчеркнул высокий уровень представленных докладов, их актуальность как с научной, так и с практической точки зрения. Он выразил уверенность в том, что Компания Артлайф имеет действительно большое будущее, причем не только на рынке России, но и сопредельных государств.

Итоги конференции

Конференция «Артлайф — эффективность, процветание, успех» продемонстрировала внимание к деятельности Компании Артлайф со стороны государственных структур и региональных властей, а также показала, что профессионалы из различных областей медицины и здравоохранения высоко ценят продукцию Артлайф и отдают должное ее вкладу в формирование здоровья нации.

Спектр медицинских специальностей, по которым были представлены доклады на конференции, дал практикующим врачам представление о широте возможностей применения биоактивных комплексов и функциональных продуктов Артлайф. Бесценный обмен опытом, конкретные примеры и рекомендации для практического использования стали итогом работы конференции.

Хит-парад Артлайф

H&B control

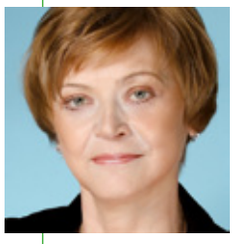
ПРЕМЬЕРА ГОДА

«Появления программы **H&B control** мы ждали очень долго. Это продукт, который интересен и врачам, и бизнесменам, и всем тем, кто заботится о своем здоровье и хочет выглядеть на все сто. Настоящая премьера года!»

Татьяна Иванова,
Партнер Компании в статусе Президент

Татьяна Чарская:

«H&B control — ощутите себя победителем!»



Как можно снизить массу тела без вреда для здоровья? Что такое правильное и здоровое питание? Почему можно доверять программе **H&B control**? Об этом и многом другом в разговоре с врачом, Партнером Компании в статусе Президент Татьяной Чарской.

Татьяна ЧАРСКАЯ,
врач высшей категории,
Партнер Компании
в статусе Президент,
г. Санкт-Петербург

— Татьяна, почему сегодня как никогда актуальны вопросы, связанные со здоровьем? Сегодня это тема номер один не только в кругу врачей, но и во всех средствах массовой информации.

— Причин несколько. В последние годы очень изменилась жизнь, и теперь наше здоровье — это наша проблема. Пришло понимание того, что важнейшая составляющая здоровья — это рациональное питание. Сама пища тоже очень изменилась. Стало меньше клетчатки, больше сахара, больше очищенных, рафинированных продуктов. Неизбежно с увеличением срока хранения появились консерванты, загустители и так далее. На прилавках стало значительно больше продуктов, особенно овощей и фруктов, с заданными свойствами. Мы видим помидоры одинаковой формы и размера, которые не портятся, красивые блестящие фрукты, которые могут долго храниться. Говорят, что скоро ароматное яблоко с червячком будет самым редким и дорогим. В нашей пище все меньше микронутриентов и других необходимых и полезных веществ. И еще мы катастрофически мало стали двигаться!

— До сих пор еще существует мнение, что полный — значит здоровый. Какой вес, с точки зрения врача, оптимален для здорового человека?

— Человек должен быть не худой и не полный. Он должен быть нормальный с учетом его индивидуальных особенностей.

На правах рекламы

Изменились эталоны красоты. Античные богини были худыми или полными? Правда, ведь само совершенство! А толстенькие красавицы Кустодиева разве не хороши? Тоже прекрасны! А женщины Боттичелли? Конечно, каждое время отражает свои эстетические идеалы. Но сегодня доказано, что избыточная масса связана не только с перееданием, но и с болезнями: с сахарным диабетом, деструктивными изменениями в суставах, заболеваниями сердца и многими-многими другими. Это знают все, но лишь немногие серьезно к этому относятся.

У меня к людям, набирающим вес, есть такое предложение: пожалуйста, наденьте на себя рюкзак весом 15–20 килограмм и проведите с ним весь день — работайте, ходите в магазин, делайте домашние дела… Через очень короткое время этот рюкзак захочется снять во что бы то ни стало. А лишний вес? К сожалению, его нельзя снять, как рюкзак. Есть цифры, характеризующие нормальное артериальное давление, пульс, частоту дыхания, количество лейкоцитов в крови, и точно также есть цифры нормального ИМТ. Просто есть определенные параметры веса, при которых организм функционирует оптимально. Именно в этом и есть главная причина, из-за которой необходимо поддерживать нормальный вес.

И еще, быть здоровым стало модно и выгодно.

— Причины увеличения массы тела бывают разные? Есть ли какой-нибудь простой способ выявить эти причины?

— Я могу сказать следующее. Подавляющее большинство людей с избыточной массой тела утверждают, что они очень мало едят, а когда начинаешь вместе с ними считать съеденные ими калории, они искренне удивляются. Я знаю лишь одно, что в годы великих потрясений не было людей с избыточной массой тела, и свои стрессы никто не «заедал», потому что нечем было. Основная причина увеличения массы тела — неправильное питание.

— Почему многие в надежде снизить вес выбирают достаточно рискованные диеты и способы?

— Хотят быстро снизить вес, надеются на сказку, чтобы кто-то дал такие таблетки, пока принимаешь которые можно есть все, что хочется, и худеть. Но такой одной волшебной таблетки нет, и так просто и быстро не получится.

Специалисты говорят, чтобы иметь нормальный вес, нужно правильно и достаточно есть, много пить воды и много двигаться. Важно также, чтобы еда была правильно распределена в течение дня — утром больше белков, чтобы повысить активность основного обмена, днем — белки, жиры, углеводы, фрукты до 17 часов, вечером пища должна содержать минимум жиров и соли. Кстати, вы знаете, что 50-граммовый кусочек соленой рыбки, съеденный вечером, увеличит вашу талию утром на 4 сантиметра? Выбор за вами! И, конечно же, нужно помнить о размере порции, она вся не должна превышать по объему 300 миллилитров.

— От каких диет лучше «держаться подальше»?

— Надо быть очень осторожными с диетами, связанными с выраженным послабляющим и мочегонным действием. Вредны диеты, резко ограничивающие микронутриентный состав пищи. Нефизиологично находиться на диете менее 800–1000 ккал, организм «думает», что завтра ему уже ничего не дадут, и максимально снижает основной обмен.

Также и с водой. Вы замечали порой даже летом утром мешочки под глазами? А ведь вы вчера совсем мало пили! Вот и оставил организм себе про запас, потому что мало поступило воды. Не зря у француженок есть замечательная пословица: «Хочешь поесть — попей». Действительно, организм не всегда «понимает» и дает правильный сигнал, что ему нужно — есть или пить. И чаще это напоминание о том, что нужна жидкость.

Это особенно важно, когда идет процесс детоксикации. Это очень сложный биохимический процесс, в который я не буду сейчас углубляться, но по существу он состоит из двух крупных этапов. Первый — когда все жирорастворимые соединения переводятся в водорастворимые, и второй — выведение токсикантов из организма через почки или (и) кишечник. Для этого требуется огромное количество воды. Поэтому особенно важно увеличение количества потребляемой воды и в программе снижения веса, и в очистительных программах, да и при приеме любых биологически активных комплексов, так как при этом усиливаются процессы выведения вредных веществ из организма.

Я противник всяких диет, кроме лечебных. Все они приводят к дисбалансу витаминов, микро- и макроэлементов, нарушению деятельности ферментных систем организма. Кроме того, любую диету невозможно выдержать более трех-пяти дней, жизнь буквально превращается в постоянную борьбу с голодом. Наконец, все быстро надоедает, человек наедается, и каждая новая неудавшаяся попытка похудеть все больше отдаляет его от желаемого результата.

— В чем, на ваш взгляд, главное отличие программы H&B control от других, существующих на рынке?

— Наша программа отличается кардинально. Главное — она позволяет научиться правильно

На правах рекламы

H&B
HEALTH & BODY CONTROL
ВЕС ПОД КОНТРОЛЕМ!
Арт Лайф®
HB2
HEALTH & BODY CONTROL
HB3
HB4
HB1
38
HB5
Арт Лайф®

Реклама

Советы Татьяны Чарской

1. Это вы приняли решение изменить себя. Уважайте свой выбор.
Теперь только от вас зависит результат. Как приятно ощущать себя победителем!
Как приятно сказать себе: мне это удалось!

2. Очень часто, особенно если были неудачи при попытках снижения веса,
у человека нет достаточной уверенности в успехе. Начиная принимать программу,
надо обязательно сказать себе: «Да, действительно, я никогда не верила в то,
что смогу похудеть, что могу отказаться от сладкого, изменить свои пищевые привычки.
Теперь я это понимаю. Я начинаю новый этап в жизни, который принесет мне здоровье,
радость, удовольствие смотреть на себя в зеркало. Только от меня зависит успех нового
жизненного этапа, потому что программа **H&B control** уникальна, физиологична
и помогает практически всем. У меня все будет отлично».

3. Когда вы собираетесь в магазин за продуктами, обязательно напишите список того,
что вы предполагаете купить, не гуляйте по магазину, составьте себе зрительный план,
к каким прилавкам вы подойдете, и строго его выполняйте.

4. Не ругайте себя и не мучайтесь, если однажды нарушили рекомендации по питанию.
Но на следующий день съешьте настолько меньше, насколько больше съели накануне.

5. Используйте малейшую возможность пройти лишнюю остановку пешком,
при любой возможности ходите по лестницам, со временем увеличивая количество этажей.
Это прекрасная тренировка для ваших мышц, сердца, сосудов, дыхания
и, заметьте, абсолютно бесплатно!

6. Не взвешивайтесь каждый день. Достаточно один раз в пять дней.

7. Не меряйте каждый день одежду, которая стала вам мала, особенно к вечеру.
Через некоторое время вы точно ее наденете.

8. Чаще представляйте себя такой, какой вы хотите стать, и в
том наряде, о котором вы мечтали или мечтаете.

9. Хвалите себя за успех!

10. В ответ на комплименты, которые вам обязательно будут говорить,
рассказывайте о программе **H&B control**.

питаться и поддерживать это состояние длительное время, то есть сделать это своей привычкой. Благодаря системному воздействию всех звеньев программы на все виды обменов становится комфортно поддерживать правильный рацион питания в течение длительного срока.

Баночка под номером два усыпляет нашу тревогу, что еды больше не дадут, что надо себя ограничивать. Наоборот, большинство принимающих эту программу отмечают, что они никогда в жизни так много не ели. Комфортный переход на пятиразовое питание дает постоянное чувство насыщения, полное отсутствие голода и желания съесть чего-нибудь сладенького. Все отмечают, что с программой **H&B control** едят гораздо медленнее, лучше различают вкус, у них значительно быстрее наступает чувство сытости, и при этом они получают от еды удовольствие.

— Нужна ли предварительная консультация с врачом перед приемом программы H&B control?

— Желательна. Я беседую со своим Клиентом не менее часа. Выясняю, как он питается сейчас, уровень его мотивации на программу, обязательно проговариваю, на что необходимо обратить особое внимание, читая вложенную брошюру. Мы вместе считаем ИМТ, отмечаем его на графике, вместе определяем количество необходимых программ, решаем, как их спланировать. Если предстоит отпуск или командировка, обязательно вместе рассчитываем по формуле Мифлина количество необходимых теперь калорий.

Я объясняю, почему так хорошо включать в рацион функциональное питание Артлайф и так далее. Обязательно оставляю свой телефон, чтобы в случае непредвиденной ситуации Клиент мог мне позвонить, и через 10 дней назначаю повторную встречу.

— Что вам важно знать о человеке, который решил снизить массу тела?

— Мне важно понять уровень его мотивации на программу, готовность выполнять все необходимые рекомендации. А также знать об имеющихся хронических заболеваниях. Как правило, все они — следствие ожирения и не только не являются противопоказанием, но наоборот их можно расценивать как безусловную дополнительную мотивацию к приему программы контроля веса.

> Чтобы иметь нормальный вес, нужно правильно и достаточно есть, много пить воды и много двигаться

Если человек хочет просто попробовать программу ради любопытства, я ему настоятельно не советую этого делать. Не советую также принимать программу тем, у кого сейчас вес 55 килограмм, а они хотят, чтобы был 52 килограмма. Поверьте, таких немало.

— Какие лучшие результаты по снижению веса у ваших клиентов?

— Наилучший результат, когда клиенту удалось сбросить 26 килограмм за три программы. Но не это главное. Главное, что подавляющее число клиентов отмечают улучшение общего самочувствия, уменьшение одышки, легкость в ногах, восстановление функций сердечно-сосудистой системы, желудочно-кишечного тракта, значительное уменьшение объемов и многое-многое другое.

Бывают и забавные случаи. Супружеская пара прожила вместе 30 лет, и жена никак не могла похудеть. После двух программ контроля массы тела жена была в восторге, а муж пошутил: «Я не на такой женился».

— Татьяна, в преддверии Нового года поделитесь с нашими читателями секретом, как устоять перед новогодним застольем.

— Не ругайте себя и не мучайтесь, если что-то однажды нарушили. Что же ничего не есть, не ходить в гости и не принимать гостей? Конечно же, праздновать и есть. Но помнить, что спиртные напитки не только содержат много калорий (меньше всего их в сухом вине), но еще и незаметно и очень активно повышают аппетит. Прежде чем накладывать себе в тарелку, осмотрите внимательно стол, выберете монопродукты, возьмите кусочек мяса, а не колбасу, возьмите отварную или заливную рыбу, а не соленую и так далее. Отдельный разговор — салаты. Считается, что та хозяйка лучше, которая приготовила больше салатов. (Я уже не говорю о том времени, которое она на них потратила.) Из салатов выберете те, в которых меньше всего компонентов, а еще лучше, если вы возьмете отдельные овощи. Со сладкого стола возьмите выпечку без крема и так далее. Но завтра… Ваш рацион должен быть настолько меньше, насколько сегодня вы съели лишнего. Увы, другого не дано! К счастью, праздники не каждый день!

— В заключение нашей беседы, что вы можете пожелать всем Партнерам Компании Артлайф в Новом году?

— Я всем желаю здоровья… и еще раз здоровья! Потому что всего остального, счастья, благополучия, денег, можно достичь только при наличии здоровья.

Беседовала **Анна ШУШПАНОВА**

На правах рекламы

Фундамент вашего здоровья

Возможности применения биологически активных комплексов Артлайф в комплексной терапии атеросклероза

Исследования проводились на базе Военно-медицинской академии, клиники военно-полевой терапии города Санкт-Петербург

Дмитрий ГУСАРОВ,
кардиолог,
доктор медицинских наук,
профессор,
Партнер Компании
в статусе Серебряный
Директор,
г. Санкт-Петербург

Алла ШУБИНА,
врач-терапевт,
Привилегированный
Клиент Компании,
г. Санкт-Петербург

Атеросклеротическое поражение аорты и ее ветвей, являющихся наиболее частой локализацией атеросклероза, начинает развиваться обычно уже после тридцати лет. В настоящее время доказано, что к числу наиболее значимых факторов риска атеросклероза относятся нарушения в составе липидов крови, гипертония, курение, ожирение и сахарный диабет.

Правильное комплексное применение фармпрепартов может нормализовать или снизить избыточную концентрацию атерогенных липидов на 20–40%. Вместе с тем их использование имеет ряд существенных ограничений, главными из которых являются наличие многочисленных побочных эффектов, осложнений и противопоказаний, а также высокая стоимость лечения. Особенно это значимо при тяжелых формах нарушения липидного обмена, когда приходится применять комплексное лечение и назначать максимальные дозы препаратов.

Актуальность применения биологически активных комплексов, разработанных Компанией Артлайф, для профилактики и лечения в составе комплексной терапии атеросклероза объясняется оказываемым ими благоприятным влиянием на состояние всех регуляторных систем организма и отсутствием побочных эффектов при применении их на протяжении длительного периода.

Была разработана и апробирована схема, включившая следующие комплексы:

1 **Лецитин** — комплекс, на 93% состоящий из фосфолипидов. Он снижает уровень «плохо-

го», атерогенного холестерина крови, препятствует отложению его в стенках сосудов, одновременно повышает уровень той холестериновой фракции, которая нужна для биосинтеза мембран и гормонов.

2 **Эссенциал ойл с дигидрокверцетином и селеном** содержит омега-3 полиненасыщенные жирные кислоты — эйкозопентаеновую и докозогексаеновую, а также антиоксиданты: дигидрокверцетин, витамин Е и селен. Высокая эффективность омега-3 полиненасыщенных кислот доказана экспериментальными и клиническими работами (Ф. З. Меерсона, В. А. Исаева, И. В. Мартынова, М. А. Самсонова и других). Было установлено, что прием омега-3 полиненасыщенных кислот приводит к снижению атерогенной фракции холестерина в крови. Входящие в комплекс Артлайф дигидрокверцетин и селен заметно снижают уровень активности свободных радикалов и пролонгируют положительные эффекты наиболее активных омега-3 полиненасыщенных кислот.

Есть еще одна положительная сторона данных биоактивных комплексов: как уже говорилось, все активные антилипидные фармпрепараты оказывают негативное действие на метаболическую функцию печени, а **Лецитин** и **Эссенциал ойл** не только лишены этого побочного эффекта, но и обладают гепатопротекторным действием.

3 **Би Пи формула** полностью соответствует лучшим сборам из лекарственных растений для фитотерапии атеросклероза. Особенно этот комплекс показан лицам с сопутствующей атеросклерозу артериальной гипертензией.

4 Применение сорбентов, на которых при приеме внутрь осаждается значительное количество холестерина и триглицеридов, позволяет усилить противоатеросклеротический эффект вышеназванных комплексов. Этим требованиям полностью удовлетворяют биоактивные комплексы Артлайф **Токсфайтер люкс**, **Фитосорбовит** и **Фитосорбовит плюс**. Длительный (многомесячный и многолетний) прием этих комплексов эффективен и безопасен.

Увеличению обратного всасывания холестерина способствует также нарушение функции кишечника и дисбактериоз. Поэтому обязательно применение **Пробинорма**.

5 Развитию атеросклероза также способствует нарушение функционального состояния центральной нервной системы и стресс, особенно хронический. Поэтому при наличии соответствующих показаний в схему включен **Нейростабил**.

6 Поливитаминотерапия целесообразна в комплексном лечении больных атеросклерозом, так как способствует разрушению атерогенных липопротеидов и улучшает метаболические процессы в миокарде, печеночных клетках, головном мозге.

Витаминотерапия должна проводиться с учетом межвитаминных отношений. Этому идеально соответствует разработанный в Артлайф комплекс витаминов и минералов **Дискавери**.

Чтобы оценить эффективность предложенной схемы для коррекции нарушений липидного обмена, в течение двух лет проводились наблюдения за динамикой течения атерогенной дислипидемии* у 34 пациентов в возрасте от 55 до 74 лет, принимающих препараты по данной схеме (см. табл. 1). Из них женщин — 25, мужчин — 9. У 15 человек была диагностирована гипертоническая болезнь различной степени тяжести, у 6 человек — ишемическая болезнь сердца, у 13 человек — гипертоническая болезнь в сочетании с ишемической болезнью сердца, при этом у 3 человек был выявлен сахарный диабет второго типа, у 22 человек — ожирение второй степени, у 5 человек — жировой гепатоз.

** Атерогенная дислипидемия — состояние нарушения липидного баланса в организме, при котором многократно повышается риск атеросклеротического поражения сосудистого русла.*

На правах рекламы

результат

Таблица 1. **Разделение обследованных по тяжести выявленной дислипидемии**

Степень нарушения липидного обмена	Количество обследованных
Нормальное содержание холестерина при повышенном уровне его атерогенной фракции и триглицеридов	3
Незначительные нарушения липидного обмена	19
Умеренные нарушения липидного обмена	7
Тяжелые нарушения липидного обмена	5

До начала лечения с применением биологически активных комплексов Артлайф антисклеротическую диету соблюдали 16 человек: 5 человек с тяжелой и 11 человек с умеренной дислипидемией. Впервые нарушения липидного обмена были выявлены у 18 человек. Лекарственную терапию дислипидемии принимали 16 пациентов. Добавление биоактивных комплексов к терапии этих лиц первоначально проводилась при сохранении доз принимаемых лекарственных препаратов. Коррекция терапии осуществлялась после контроля данных лабораторных анализов.

В результате уже через два месяца после начала применения комплексов Артлайф 53% обследуемых (18 человек) отметили улучшение качества жизни по субъективным показателям. Позитивные сдвиги заключались в улучшении общего самочувствия, ясности сознания, памяти, ориентации, настроения, сна, работоспособности и физической активности. Уменьшились проявления утомляемости, раздражительности, усталости, головокружения. Снизился и уровень побочных эффектов, отмечавшихся ранее при приеме антисклеротических фармпрепаратов. При дальнейшем приеме биоактивных комплексов наблюдалась положительная динамика, и к контрольному обследованию, через шесть месяцев, это отметили все пациенты.

Таблица 2. **Динамика показателей липидного спектра на фоне приема биоактивных комплексов Артлайф. Результаты исследования липидов плазмы крови, моль/л**

Исследуемые показатели	Время исследования				
	Перед приемом БАД	Через 6 месяцев	Через 12 месяцев	Через 18 месяцев	Через 24 месяца
Общий холестерин	7,3±0,35	6,06±0,41*	5,46±0,38*	5,33±0,35*	5,31±0,38*
Атерогенный холестерин	4,3±0,07	3,78±0,05*	3,71±0,09*	3,88±0,11*	3,53±0,09*
Триглицериды	5,48±0,09	4,49±0,07*	3,54±0,08*	2,38±0,06*	2,12±0,07*

*Примечание: * — различия достоверны при сравнении с исходными данными.*

На правах рекламы

При этом у многих обследованных с гипертонической и ишемической болезнью сердца была отмечена положительная динамика клинических проявлений заболеваний в виде стабилизации значений артериального давления и уменьшения частоты и выраженности приступов стенокардии и головной боли (табл. 2).

Через шесть месяцев у всех лиц (22 человека), имевших незначительную дислипидемию, показатели липидного обмена нормализовались, 4 из них удалось отменить лекарственную терапию дислипидемии при сохранении нормальных показателей липидного профиля. Еще 7 человек достигли нормализации показателей липидного обмена при совместном приеме лекарственной терапии и биоактивных комплексов, при этом удалось избежать побочных эффектов фармпрепаратов. У 5 человек комплексная терапия позволила снизить уровень липидов крови на 15–28%. При повторном исследовании липидов было выявлено снижение их содержания еще на 8–12%. Однако полностью нормализовать показатели липидного обмена не удалось.

Таким образом, наиболее значимым результатом данного исследования является подтверждение безусловной способности биоактивных комплексов влиять на стабилизацию атеросклеротического процесса. При этом, соблюдая диету и устранив факторы риска атеросклероза, можно при приеме только одних биоактивных комплексов по приведенной схеме нормализовать липидный спектр плазмы крови при его незначительных нарушениях и в ряде случаев — при нарушениях умеренно выраженных.

В случаях, когда умеренно выраженные нарушения липидного обмена не поддаются полной коррекции при приеме только биоактивных комплексов и тем более при тяжелых формах нарушений липидного обмена, применение пищевых добавок носит вспомогательный характер.

Комбинированная терапия с использованием биоактивных комплексов и фармакологических препаратов, препятствующих образованию атерогеннных липопротеинов, позволяет добиться успеха меньшими дозами последних. Тем самым достигается снижение риска возникновения их побочных эффектов. В ряде случаев биоактивные комплексы помогли достичь положительного результата, когда прием только фармпрепаратов к нему не приводил.

Необходимо подчеркнуть, что регулярный контроль за липидным спектром крови, не реже одного раза в шесть месяцев, обязателен.

Заключение

Приведенные результаты позволяют предположить несомненную роль биологически активных комплексов в профилактике атеросклероза, когда нарушения липидного обмена, приводящие к структурным изменениям тканей, еще не возникли. Профилактику надо начинать как можно раньше. Целесообразно также проведение контроля липидного спектра крови один раз в год у всех людей, достигших 40-летнего возраста.

Предложенная схема должна корректироваться в соответствии с клинической картиной проявлений атеросклероза у конкретного больного. Эффективен только комплексный подход, который обязательно включает применение липидоснижающих лекарственных препаратов наряду со строгим выполнением диетических рекомендаций и воздействием на другие факторы риска. Только комплексный подход позволяет добиться снижения числа инфарктов и инсультов, а также смертности больных, связанной с осложнениями атеросклероза.

Хит-парад Артлайф

Пробинорм

КОМПЛЕКС ГОДА

«**Пробинорм** — универсальный комплекс, который помогает решить широкий спектр вопросов и просто незаменим в медицинской практике. Как врач могу с уверенностью сказать, что аналога на рынке этому продукту нет».

Светлана Сегеда,

Партнер Компании в статусе Рубиновый Директор

Арт Лайф
ПУЛЬМОКЛИ
Обладает противовоспалительным, отхаркивающим эффектом

Простуде и гриппу доступа нет!

Во время сезонного обострения
острых респираторных инфекций
необходимо знать обо всех существующих способах
противостояния вирусной атаке. Безусловно,
от проверенных лекарственных средств
отказываться нельзя, а вовремя предпринятые
при помощи натуральных биоактивных
комплексов профилактические меры —
это возможность безопасно
и эффективно предотвратить заболевание,
сохранив силы и здоровье.

Компания Артлайф предлагает
ряд комплексов, которые могут
оказаться незаменимыми
в условиях сложившейся
эпидемиологической
обстановки.

На правах рекламы. Перед применением биологически активных комплексов необходима консультация с врачом

Авирол

Назначение. **Средство активной профилактики вирусных заболеваний, в том числе гриппа любого типа, особенно при наличии контакта с больным.**

Действие. Биологически активный комплекс **Авирол** разрушает белковую оболочку вируса и делает его уязвимым для системы иммунитета. Растительные компоненты активного комплекса обладают жаропонижающим и обезболивающим действием, повышают общую сопротивляемость организма. Рекомендован строго контролируемый прием этого комплекса.

Рудвитол

Назначение. **Общеукрепляющий и противовоспалительный комплекс.**

Действие. Биологически активный комплекс **Рудвитол** оказывает противовоспалительное действие, стимулирует реакции клеточного иммунитета. Повышает общую сопротивляемость организма, активирует синтез защитных белков (антител) и укрепляет капилляры, предотвращая проникновение инфекционного агента вирусной или бактериальной природы. Благодаря мощному общеукрепляющему действию (эхинацеи) **Рудвитол** может применяться для профилактики.

Ивлаксин

Назначение. **Вспомогательное средство комплексной терапии гриппа и респираторных заболеваний, сопровождающихся повышением температуры тела и болевым синдромом.**

Действие. Биологически активный комплекс **Ивлаксин** обладает мощным противовоспалительным действием, а также антибактериальным, жаропонижающим эффектом. Он поддерживает защитные механизмы организма в борьбе с воспалительными процессами, помогает справиться с симптомами острого воспаления, в частности с высокой температурой.

Схема приема Авирола

Для профилактики принимать по одной капсуле два раза в день во время еды в течение 14 дней.

При первых признаках заболевания можно принимать до четырех капсул в день.

Схема приема Рудвитола

Для профилактики гриппа и простуды эффективно принимать по одной капсуле **Рудвитола** в день во время еды, параллельно принимая **Авирол** (по одной капсуле два раза в день).

Для лечения респираторных инфекций вместе с приемом лекарственных препаратов принимать **Рудвитол** в качестве средства комбинированной терапии: по одной капсуле в день во время еды.

Для вторичной профилактики бактериальных осложнений гриппа и респираторных заболеваний принимать по одной капсуле в день во время еды.

Схема приема Ивлаксина

По одной таблетке три раза в день во время еды.

Взвар «Кошачий коготок»

Назначение. **Повышение общей сопротивляемости организма, укрепление его иммунных резервов, профилактика гриппа и ОРЗ.**

Действие. Способствует повышению активности клеток системы иммунитета, непосредственно отвечающих за уничтожение и выведение из организма патогенных микробов и вирусов.

Схема приема взвара

По одной чайной ложке два раза в день во время еды, может назначаться длительными курсами. По рекомендации врача может назначаться детям, ослабленным, пожилым людям.

Пульмоклинз

Назначение. **Профилактика осложнений гриппа и ОРЗ на фоне терапии заболеваний верхних дыхательных путей.**

Действие. Биологически активный комплекс **Пульмоклинз** обладает противовоспалительным и отхаркивающим эффектом, оказывает санирующее действие на бронхи разного диаметра, улучшает их вентиляцию, обеспечивает дренаж, препятствует застою мокроты и развитию инфекционного процесса в нижних отделах дыхательного тракта.

Масло чайного дерева

Назначение. **Наружное антисептическое средство, может быть использовано для обработки рук, игрушек, предметов обихода, а также ингаляций и растираний.**

Действие. Природное бактерицидное средство, уничтожает патогенные микроорганизмы, оказывает фитонцидное действие при распылении через аэрозольные установки, распылители, а также увеличивает бактерицидную эффективность влажной уборки помещений.

Фитованна общеукрепляющая

Назначение. **Повышение защитных сил организма в период сезонных обострений ОРВИ благодаря противовоспалительному действию эфирных масел и экстрактов трав.**

Действие. Оказывает общеукрепляющее, антисептическое и противовоспалительное действие. Укрепляет иммунитет и ускоряет процесс выздоровления после болезней. Обеззараживает, санирует микроклимат в помещении.

Схема приема Пульмоклинза

На фоне терапии респираторных заболеваний для их профилактики и предупреждения осложнений по одной таблетке один-два раза в день.

Схема приема Масла чайного дерева

Для ингаляций добавить две капли масла (стопроцентного) в пол-литра горячей воды.

Для растираний добавить пять капель масла (стопроцентного) на половину чайной ложки подогретого растительного масла. Натереть болезненную область и укрыться на 15 минут теплым одеялом.

Для профилактики гриппа смазывать носовые ходы 15%-ным маслом чайного дерева перед выходом из дома для предотвращения попадания вирусов в капиллярную сеть.

Для дезинфекции помещения добавить две капли масла (стопроцентного) на пол-литра воды и сделать влажную уборку.

Схема приема Фитованны общеукрепляющей

Для принятия ванн добавить 20 миллилитров (два колпачка) средства на 150–200 литров теплой воды (37–40 °С).

Для принятия ножных ванночек добавить пять-шесть капель средства на литр теплой воды (37–40 °С).

Ванны и ножные ванночки можно принимать только в том случае, если температура тела нормальная!

Для ароматизации помещений добавить 10 капель средства на два-три литра кипятка и оставить до полного остывания воды.

На правах рекламы

Симптом-гели: проверено на практике

Светлана РЖЕВСКАЯ,

валеолог*, остеопат,
Партнер Компании
в статусе Президент,
г. Санкт-Петербург

— Перед любым знаменательным праздником самым востребованным продуктом становится симптом-гель **Алконейтрал**. Назначение этого продукта понятно каждому, а его эффективность многие мои пациенты и знакомые проверили на себе. Действительно, кто не любит веселые компании, кто не любит встречать друзей или ходить в гости? Приятно в теплой компании выпить вина, коньяка или другого алкогольного напитка. А еще приятнее на следующий день не испытывать «последствий праздника». Благодаря комплексу **Алконейтрал** голова не болит, нет тошноты, работоспособность и концентрация внимания на высоком уровне.

Партнеры моей структуры в разгар праздничного застолья не упускают случая рассказать об этом продукте своим друзьям и знакомым. Причем делают они это очень профессионально: на глазах у изумленной публики достают пакетик **Алконейтрала**, выливают его содержимое в стаканчик и… только и успевают отвечать на вопросы: что, зачем и почему! И, конечно, самым главным становится вопрос: где можно приобрести этот замечательный продукт. Новые встречи, новые клиенты и Партнеры — все это благодаря одному продукту Артлайф. Удачи!

** Валеолог (лат. vale — стандартная для Древнего Рима форма приветствия «будь здоров»; греч. logos — учение) — специалист, изучающий уровень, потенциал и резервы физического и психического здоровья, а также методики, средства, технологии сохранения и укрепления здоровья.*

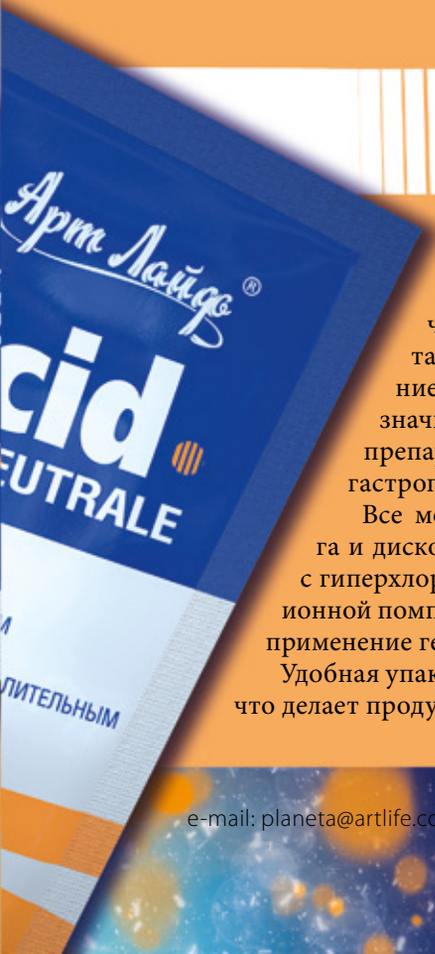
НАДЕЖДА ПЕТРОСЮК,
врач-гастроэнтеролог
высшей категории,
Партнер Компании
в статусе Золотой Директор,
г. Санкт-Петербург

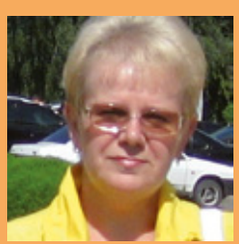
— Наверное, нет людей, которые хотя бы раз в жизни не ощутили на себе, что такое диарея. Диарея может быть вызвана отравлением, приемом антибиотиков, вирусными инфекциями, такими как грипп и ОРЗ, путешествиями, ферментативной недостаточностью, особенно при переедании или приеме непривычной пищи, аллергией и, конечно, стрессами. Независимо от причины диарея резко снижает качество жизни человека.

Альвинуснейтрал эффективно справляется с данной проблемой. Экстракты трав, входящие в состав этого продукта, хорошо купируют диарею за счет специфического действия на желудочно-кишечный тракт. Прием одного-двух пакетиков в день снижает явления интоксикации, повышает витаминный баланс и иммунный статус организма за счет нормализации пищеварения.

Практическое применение препарата **Альвинуснейтрал** показало, что при приеме его уже с первого дня происходит улучшение состояния: проходит метеоризм, вспучивание, уменьшаются боли, нормализуется стул. Особо хотелось бы отметить его значительное преимущество перед фармпрепаратами, которые разрекламированы, но имеют много побочных эффектов, прежде всего при их приеме появляется тошнота.

Мои клиенты отмечают высокую эффективность геля **Альвинуснейтрал** и особенно то, как быстро он начинает действовать. Я считаю, что этот симптом-гель совершенно необходим в повседневном применении даже абсолютно здоровым людям и обязательно должен быть в каждой домашней аптечке!





Лидия БОБЫЛЕВА,
врач-гастроэнтеролог высшей категории,
главный врач центрального
сервисного центра г. Санкт-Петербург,
Партнер Компании
в статусе Серебряный Директор

— Я работаю врачом более 30 лет, из них последние 20 — в гастроэнтерологии. Очень часто в своей практике я сталкиваюсь с необходимостью назначения длительных курсов антацидных препаратов, которые, к сожалению, имеют серьезные побочные эффекты. С появлением нового геля **Ациднейтрал** моя задача поддерживать высокое качество жизни пациентов значительно упростилась. По составу **Ациднейтрал** частично перекликается с антацидными препаратами, но также содержит растительные экстракты с мягким противовоспалительным, гастропротекторным и обволакивающим действием.

Все мои пациенты отмечали быстрый эффект после приема комплекса **Ациднейтрал**. Изжога и дискомфорт проходят через 15–20 минут, побочных эффектов отмечено не было. У пациентов с гиперхлоргидрией на фоне приема **Ациднейтрала** удалось сократить сроки применения блокаторов ионной помпы и в дальнейшем отказаться от использования жидких антацидов, заменив их на курсовое применение геля Артлайф.

Удобная упаковка позволяет положить пакетик **Ациднейтрала** в дамскую сумочку или карман пиджака, что делает продукт незаменимым спутником людей, заботящихся о своем здоровье.

На правах рекламы

Необходимые элементы рациона

Существуют биологически активные вещества, присутствие которых в рационе является обязательным условием полноценного питания. Вместе с тем, их поступление в организм с обычным рационом питания в подавляющем большинстве случаев недостаточно.

В исследовании, в котором приняли участие 22 071 мужчина в возрасте от 40 до 84 лет, была установлена следующая зависимость: чем выше уровень диетического потребления омега-3 ПНЖК, тем ниже риск внезапной смерти: употребление ПНЖК снижает его на 45%.

ПНЖК

Именно к таким компонентам питания относятся полиненасыщенные жирные кислоты (ПНЖК). Пищевой источник ПНЖК — это льняное масло, жир морских животных и рыб холодных северных морей. Научно доказано, что употребление рыбы более двух раз в неделю способно снизить риск заболеваний сердечно-сосудистой системы и, в частности, подавляет отрицательное воздействие курения на сердце, которое вызывает раннее развитие и более тяжелое течение ишемической болезни. Недостаточное поступление в организм ПНЖК класса омега-3 выражается в обострении воспалений, чаще всего неинфекционной природы.

Попадая в организм, эти биоактивные вещества всасываются в кишечнике и затем током крови разносятся в ткани организма, где включаются в состав клеточных мембран (по сути, они являются для них строительным материалом). Включение ПНЖК в состав мембран клеток позволяет клеткам синтезировать ряд особых тканевых гормонов, которые регулируют многочисленные функции организма.

Особенностью тканевых гормонов, синтезированных на основе омега-3 ПНЖК, является то, что они уменьшают тонус кровеносных сосудов, мускулатуры бронхов и матки, патологическую активность клеток иммунной системы, понижают степень воспалительной реакции, тормозят процессы тромбообразования и стимулируют еще целый ряд важных реакций организма. Если в организме есть воспаление, на фоне омега-3 ПНЖК оно пройдет с уменьшением боли, отека, покраснения и, в конечном счете, значительно быстрее, чем без этих веществ.

Встраиваясь в мембраны особых клеток сердечной мышцы, ПНЖК

На правах рекламы

обладают уникальной способностью стабилизировать их и подавлять развитие нарушений сердечного ритма.

Кроме этого, ПНЖК нормализуют состав липидов крови, уменьшая избыток холестерина. Известно, что его повышенный уровень является независимым и одним из главных факторов риска атеросклероза. Все дело в том, что атеросклероз — воспалительная реакция. Она начинается с «приклеивания» иммунных клеток к сосуду в зоне повреждения (причем оно может быть в 10 000 раз меньше видимых объектов) и заканчивается активным отложением холестерина в виде бляшки на стенке сосуда.

Формирование атеросклеротической бляшки на стенке сосуда может привести к нарушению его проходимости, а затем и инфаркту (обескровливанию) зоны, которую питает этот сосуд. ПНЖК класса омега-3 локализуют воспаление, снимают симптомы его выраженности, ускоряют выздоровление, тем самым сохраняя проходимость сосудистого русла.

Дигидрокверцетин

Биофлавоноид дигидрокверцетин — природное вещество, обладающее уникальной антиоксидантной мощностью, которая превышает таковую у витамина Е в 11,5 раз!

Экспериментально доказано, что проницаемость капилляров на фоне приема дигидрокверцетина уменьшается на 78%.

По результатам клинических наблюдений, применение рыбьего жира, либо концентрата омега-3-ненасыщенных жирных кислот, у больных с сердечно-сосудистой патологией приводит к снижению триглицеридов в сыворотке крови до 79%, а холестерина — до 65%.

Если бы стенки сосуда обладали достаточной прочностью и эластичностью, многих проблем в организме удавалось бы избежать. Проблема усиления защиты сосудов организма решается включением в рацион биофлавоноида дигидрокверцетина, который многократно уменьшает риск неблагоприятных последствий атаки свободных радикалов на стенки сосудов.

Кроме того, дигидрокверцетин способствует нормализации состава липидов крови, уменьшая уровень потенциально опасных их фракций, таких как холестерин и свободные триглицериды (проще говоря — свободный жир), тем самым он улучшает свойства самой крови, уменьшает ее вязкость, снижает риск образования застоя крови в тканях.

Нормализация показателей липидного спектра и противостояние разрушающему действию свободных радикалов — еще не все достоинства дигидрокверцетина. В многочисленных работах ученых Сибирского отделения Российской академии наук убедительно доказано повышение прочности стенок сосудов и снижение их проницаемости под влиянием дигидрокверцетина.

Таким образом, дигидрокверцетин — это вещество, способное усилить профилактику атеросклероза, обеспечив совместно с омега-3 ПНЖК «двойную» защиту сосуда — как на уровне его внутренней поверхности, так и по всей протяженности, при этом даже самые мельчайшие сосуды, капилляры, станут крепче.

Селен

Знаете ли вы, что селен — микроэлемент, дефицит которого является фактором риска развития ишемической болезни сердца? В условиях дефицита этого микроэлемента накапливаются свободные радикалы, происходит повреждение клеток сердечной мышцы, внутренней выстилки сосудов, и начинается стимуляция тромбообразования.

Другими словами, на сегодняшний день только комплексное включение в рацион омега-3 ПНЖК, дигидрокверцетина и поддержание физиологически необходимого уровня селена могут служить основой эффективных мер профилактики заболеваний сердца и сосудов и способствовать снижению сердечно-сосудистой смертности.

Селексен — форма селена, в которой он связан с органическим веществом. Такая форма доставки селена позволяет депонировать этот важный микроэлемент и высвобождать его в случае немедленной необходимости, которая наступает в период острого заболевания, стресса или высоких нагрузок.

Доказано, что высокая заболеваемость ишемической болезнью сердца наблюдается в селендефицитных провинциях. В Восточной Финляндии, где наблюдается дефицит селена, ученые выявили нарастание риска развития инфаркта миокарда и внезапной смерти у лиц с низким уровнем селена в крови. Исследователи указывают, что риск развития серьезной сердечно-сосудистой патологии многократно повышается при сочетании дефицита селена с недостатком в пищевых продуктах полиненасыщенных жирных кислот класса омега-3.

Эссенциал ойл с дигидрокверцетином и селеном

Уникальное сочетание полиненасыщенных жирных кислот с селеном в форме селексена и дигидрокверцетином лежит в основе биологически активного комплекса **Эссенциал ойл** Компании Артлайф.

Совместная активность действующих веществ комплекса **Эссенциал ойл с дигидрокверцетином и селеном** существенно снижает риск развития не только атеросклероза, но и других патологических процессов, связанных с воспалением, в том числе и аутоиммунным. Этот биоактивный комплекс по праву может называться продуктом с системным действием, поскольку позволяет комплексно осуществлять поддержку активного функционирования всех систем организма.

Комплекс Эссенциал Ойл с дигидрокверцетином и селеном — это отражение мощных технологических возможностей Компании Артлайф. Только высокая оснащенность позволила специалистам соединить жирорастворимые ПНЖК и водорастворимый дигидрокверцетин в одной капсуле. В итоге получился комплекс, в котором действующие вещества не конкурируют за пути всасывания и, попав в организм, осуществляют взаимодополняющее действие.

Повышение активности полиненасыщенных жирных кислот дигидрокверцетином, укрепление сосудистой стенки под его влиянием, антиоксидантное действие селена, дополнительная профилактика атеросклероза и сниженный риск развития ишемической болезни сердца, снижение выраженности хронических воспалительных процессов — все эти свойства биологически активного комплекса **Эссенциал Ойл с дигидрокверцетином и селеном** позволят каждому открыть новые возможности оздоровления организма.

Наталья ШИЛОВА

На правах рекламы

Хит-парад Артлайф

Овсяный кисель с подорожником

ВКУС ГОДА

«В ассортименте Компании Артлайф много отличных киселей. Но **Кисель «Овсяный с подорожником»** все-таки самый-самый: необычайно вкусный и необычайно полезный. Его с удовольствием пьют и дети, и взрослые».

Галина Бижова,
Партнер Компании в статусе Бриллиантовый Директор

Кисели Herbal Active: традиции и инновации

функциональное питание

Натуральные продукты

— Повышают работоспособность

— Укрепляют иммунитет

— Улучшают процессы пищеварения

Арт Лайф®

Реклама

Композиции на чайную тему

Выпьешь чаю — прибавятся силы.

Китайская пословица

С давних времен люди знали, что растения содержат вещества, благоприятно влияющие на здоровье, и для того чтобы набраться сил и снять усталость в холодное время года, заваривали напитки на основе душистых трав. Особые сочетания трав высоко ценились, хранились в секрете, передавались из поколения в поколение. Уже в наши дни ученые подтвердили способность растительных извлечений повышать адаптационные возможности организма, выводить токсины и улучшать самочувствие при хронических заболеваниях.

На правах рекламы

Изучение трав Сибири и Алтая позволило специалистам компании Артлайф создать уникальные чайные напитки линии Herbal Active. Особенностью этих напитков является то, что они созданы на основе экстрактов растений, полученных по современной технологии, и богаты природными антиоксидантами и витамином С. В линию напитков **Herbal Active** входят четыре напитка на основе трав Сибири и Алтая (**«Букет Сибири»**, **«Утренний»**, **«Послеобеденный»**, **«Вечерний»**), напиток для людей, контролирующих массу тела, **«Light»** и напиток **«Каркаде»**.

Букет Сибири

На протяжении многих лет **Чайный напиток «Букет Сибири»** является одним из самых любимых напитков Партнеров Компании.

В любом сервисном центре от Киева до Владивостока Клиенту непременно предложат чашечку **Букета Сибири**, потому что его неповторимый вкус помогает настроиться на самый приятный разговор. И, конечно, во время этого разговора вам расскажут о самом напитке.

Травы, составляющие композицию **Букета Сибири**, обладают многосторонним действием. Душица и чабрец успокаивающе действуют на нервную систему, а также помогают нормализовать работу пищеварения. Бадан улучшает работу сердечно-сосудистой системы. Красный корень и родиола розовая — известные адаптогены растительного происхождения. Они оказывают тонизирующее и общеукрепляющее действие, устраняют последствия стресса и повышают устойчивость организма к вредным воздействиям. Володушка оказывает сокогонное действие на желудок и поджелудочную железу, увеличивает количество выделяемой желчи. Для лабазника характерно общеукрепляющее, противовоспалительное и бактерицидное действие.

Чайный напиток «Букет Сибири» рекомендуется после приема пищи для стимуляции деятельности кишечника, он способствует снятию спазмов желудка и кишечника, нормализует артериальное давление.

Утренний

Легкое пробуждение после хорошего сна — это залог отличного самочувствия и хорошего настроения на целый день. Натуральная растительная композиция **Чайного напитка «Утренний»** благоприятно действует на весь организм, но особенно на нервную систему, а также повышает устойчивость сердечной мышцы к нагрузкам.

Мелисса стабилизирует работу нервной системы, обладает анти-

спазматическим действием, снимает головную боль. Боярышник оказывает успокаивающее и кардиотоническое действие, осуществляет профилактику нарушений ритма сердца. Плоды шиповника богаты витамином С и органическими кислотами, они способствуют нормализации артериального давления, профилактике атеросклероза. Листья брусники содержат арбутин, органические кислоты, оказывают антимикробное и противовоспалительное действие.

Чайный напиток «Утренний» рекомендуется при общем упадке сил и слабости, в том числе после перенесенных заболеваний, улучшает эмоциональное состояние и повышает работоспособность.

Послеобеденный

Чайный напиток «Послеобеденный» на основе сибирских трав и зеленого чая станет прекрасным завершением вашего обеда. Этот продукт улучшает пищеварение и обладает легким тонизирующим действием.

Входящая в состав чайного напитка володушка оказывает сокогонное действие на желудок и поджелудочную железу, увеличивает кислотность желудочного сока и улучшает свойства желчи. Плоды аниса улучшают деятельность желудочно-кишечного тракта, нормализуют пищеварение. Курильский чай оказывает противовоспалительное действие при воспалительных заболеваниях желудочно-кишечного тракта. Имбирь активизирует процессы пищеварения, полезен людям, у которых нарушены процессы переваривания и всасывания пищи. Зеленый чай содержит полифенольные соединения, хорошо снимает усталость и повышает работоспособность, стимулирует нервную систему и деятельность сердца, а также обмен веществ.

Регулярное употребление **Чайного напитка «Послеобеденный»** способствует профилактике заболеваний желудочно-кишечного тракта и печени.

Вечерний

Особое место среди чайных напитков Артлайф занимает **Чайный напиток «Вечерний»**. Эффективное сочетание трав с выраженным седативным действием в составе **Чайного напитка «Вечерний»** способствует уменьшению стрессовой нагрузки в конце дня и помогает подготовить организм к спокойному сну.

Ромашка и шлемник байкальский способствуют завершению процессов пищеварения, устраняют расстройства желудка, обладают спазмолитическим действием и высокой антистрессовой активностью. Мята снимает усталость и нормализует деятельность сердечной мышцы. Душица и чабрец успокаивающе действуют на нервную систему. Хмель эффективен

На правах рекламы

при нервном переутомлении и бессоннице.

Чайный напиток «Вечерний» рекомендуется принимать за один-два часа до сна. Регулярное употребление напитка способствует восстановлению нормального ритма сна. А хороший сон в свою очередь является залогом хорошего самочувствия и отличной работоспособности.

Каркаде с малиновым вкусом

Чайный напиток «Каркаде» с малиной — необыкновенно ароматный, тонизирующий, бодрящий, с приятной кислинкой. Его можно употреблять как в горячем, так и в холодном виде.

Очень часто напиток на основе каркаде, или гибискуса, называют напитком фараонов или напитком молодости и красоты. Это связано с тем, что уникальные свойства этого растения были открыты несколько столетий назад в древнем Египте. Напиток «Каркаде» богат природными антиоксидантами, которые снижают отрицательное воздействие, наносимое организму свободными радикалами, предупреждают преждевременное старение клеток. Кроме того, эти фитоэлементы укрепляют стенки кровеносных сосудов, регулируют их проницаемость и кровяное давление, благоприятно влияют на сердечно-сосудистую систему и обмен веществ.

В холодном виде **Напиток «Каркаде»** снижает артериальное давление, а в горячем — немного повышает.

Light

Новинка 2009 года — низкокалорийный **Чайный напиток «Light»,** разработанный специально для людей, контролирующих массу тела. Эффективное действие этого продукта обусловлено входящими в его состав экстрактами худии и мате.

Худия гордони — это кактус из пустынь Южной Африки, в сердцевине которого содержится вещество, помогающее регулировать аппетит. Свойства худии были открыты сравнительно недавно, хотя бушмены из пустыни Калахари принимали ее в пищу на протяжении многих веков, чтобы избавиться от боли, голода, жажды во время длительных путешествий. Биологически активные вещества, содержащиеся в сердцевине худии, оказывают такое же воздействие на нервные клетки, как и глюкоза: обманывают мозг, заставляя его ощущать насыщение. При этом худия не оказывает стимулирующего действия и полностью безопасна для здоровья.

Мате, как и худия, помогает контролировать аппетит, а также поддерживает водно-минеральный баланс в организме.

Дополнительное позитивное действие на наш организм оказывают входящие в состав **Напитка «Light»** левзея сафлоровидная, зверобой, хвощ полевой и толокнянка.

Чайный напиток «Light» нормализует работу пищеварения, улучшает кровоснабжение, а значит, делает наши формы упругими, восстанавливает силы после занятий спортом и улучшает общее самочувствие.

Анна ШУШПАНОВА

Благодаря высокому содержанию витаминов и антиоксидантов **Чайные напитки Herbal Active** от Компании Артлайф являются незаменимыми в рационе современного человека, подверженного каждодневному стрессу и неблагоприятным экологическим факторам. Позаботьтесь о своем здоровье и здоровье близких!

e-mail: planeta@artlife.com.ru

На ярких санях, с колокольчиком звонким
Спешит Новый год поздравлять всех людей,
Готовы подарки, украшены елки,
И праздник уже постучался к нам в дверь.

Игристым вином мы наполним бокалы
И вспомним все лучшее, глядя в глаза,
И с легкой душою отпустим год старый
И новому счастью откроем сердца.

Вновь дни побегут вереницей событий,
Пусть каждый успешно начнет этот год,
В Артлайф Новый год станет годом открытий,
Богатство, здоровье он всем принесет!

Рождественские традиции

Смолистый сладковатый запах хвои,
потрескивающее заигрывание свечей,
играющих отблесками язычков пламени со своим отражением
в темном загадочном оконном стекле,
заманчивые запахи выпечки с корицей и имбирем,
застенчивая ель, стыдливо прикрывающаяся игрушками
и серпантином…

Рождество Христово — это самый загадочный и светлый праздник в череде новогодних дней. Рождество — праздник, возвращенный, возрождающийся. Люди почти двухсот стран мира ждут с нетерпением и трепетом Сочельника — кануна Рождества Христова. Большинство стран Европы и США Рождество отмечают по юлианскому календарю — с 24 на 25 декабря, а Россия по григорианскому — с 6 на 7 января. Традиционно православные большее значению придают внутреннему умиротворению и духовному созерцанию радости праздника, нежели его внешней атрибутике, однако православное Рождество также проникнуто красивыми традициями.

Знаете ли вы, когда впервые начали праздновать день Рождества Христова? А зачем в Рождество звонят в колокола и что символизируют свечи?

Из истории

Согласно упоминаниям в летописи, Русь Великая впервые начала праздновать день Рождества Христова в конце X века, после своего крещения. Начинался праздник с вечера: рождественский Сочельник тихо справляли в кругу семьи за предпраздничным ужином при свечах. За стол непринято было садиться до тех пор, пока на небе не появится первая звезда. Считалось, что в этот момент на небе загорается именно та звезда, которая некогда возвестила волхвам в Вифлееме о рождении Христа.

Рождественский стол

Не потерялась в веках особая традиция: на рождественском столе должно быть 12 блюд — по числу апостолов. Это блины, считавшиеся неотъемлемым атрибутом праздника, рыба, заливное, студень, жаркое, выпечка и другие. Центральное место занимал рождественский гусь. Из спиртного на застолье допускалось только красное вино.

Рождественские свечи

Одна из старых христианских традиций — рождественские свечи, символизирующие рождественскую звезду. Пламя свечи приносит не только тепло и свет в зимние вечера, но и оберегает от злых сил. С помощью свечей и костров изгоняли силы тьмы и холода. Во многих странах рождественские свечи означают победу света над тьмой.

Рождественская ель

В центре внимания в любом доме на Рождество и Новый год, конечно же, наряженная елка (ель, пихта, реже — сосна). В России же впервые нарядили елку в честь Нового года в канун 1700 года, в период реформ Петра I. Русский царь привез эту традицию из Европы, от немцев. Кстати, задолго до принятия христианства украшенное дерево на Руси возили в крестном ходе на цветоносное или Вербное воскресенье, дерево также было неотъемлемым атрибутом разных ритуалов на Руси во времена язычества.

Изначально елки украшали традиционными зимними сладостями (печеньем, сухофруктами, орехами, засахаренными ягодами), фруктами (яблоками, апельсинами, мандаринами) и шишками, которые символизировали земные дары, изобилие и процветание. В современной традиции фрукты и шишки заменены елочными шарами. На верхушку елки прикрепляется звезда или солнце. Украшенное вечнозеленое дерево напоминает райское дерево жизни, на котором растут золотые яблоки.

Первый гость

Первый гость — это первый человек, который заходит в дом и «впускает» Рождество (в некоторых странах эта традиция относится не к Рождеству, а к Новому году). Первый гость должен держать в руке еловую веточку. Ему преподносят хлеб-соль или какой-то небольшой подарок как символ гостеприимства. Первым гостем обязательно должен быть темноволосый мужчина. Если первой гостьей стала женщина — это плохая примета.

Если в первые дни рождественских праздников — иней на деревьях, будет хороший урожай хлеба

e-mail: planeta@artlife.com.ru

встречаем праздник

С рождественского Сочельника солнце идет на лето, а зима — на мороз

Колокольный звон

Колокольный звон в Святки пришел к нам из зимних языческих праздников. Когда Земля была холодна, считалось, что солнце умерло, а злой дух очень силен. Чтобы изгнать злого духа, нужно было сильно шуметь. До наших дней сохранилась рождественская традиция звенеть колокольчиками, одновременно петь и кричать. На Святках в церквях всего мира раздается колокольный звон. Но не для изгнания злых духов. Таким образом, люди приветствуют пришествие Христа.

Колядки

Во времена язычества Коляда символизировала равноденствие: смену зимнего времени на летнее. Коляда — это солнце будущего года, солнце-младенец, захваченный в плен злою ведьмой Зимой, которая превращает его в волчонка. С приходом весеннего тепла волчья шкура с него будет снята и сожжена. Коляду зазывали, в ее честь устраивали игрища. Поэтому сложилась традиция наряжаться, устраивать гуляния (25 декабря — 6 января по современному кален-

дарю). После принятия Христианства появился новый праздник — Рождество Христово. Так объединились два праздника — христианский и языческий.

В канун Рождеств, Сочельник, после вечери на Руси ходили колядавать. Парни и девушки собирались, наряжались и ходили по домам, распевая песни Коляды и славя Христа, поздравляя хозяев с праздником. Те в свою очередь угощали гостей подготовленными заранее гостинцами, например, пирогами и конфетами. Интересно, что колядующие заходили только к тем, у кого на окне стояла зажженная свеча или просто горел свет. И не принять таких гостей считалось плохой приметой.

Гадание на Святки

Испокон веков во время Святок люди гадали. Святки начинаются на кануне Рождества и длятся до Крещения (19 января по григорианскому календарю). Это время гаданий и вещих снов. По поверью, в эти вечера снисходит с неба и странствует по земле новорожденный Бог, и потому любая работа в это время — грех. В течение Святок

> На Святки много звезд на небе или часто идет снег и на деревьях много инея — год будет урожайным.

хозяйки не выметают сор из избы, чтобы потом весь мусор, собранный в кучу, сжечь во дворе.

В ночь на Рождество, по народному поверью, творятся всякие чудеса. Считается, что в эту ночь «отверзаются» небеса, все земные воды, источники, родники и колодцы наделяются волшебной целительной силой, а если в эту ночь кто-то загадает желание, оно должно обязательно сбыться. Существует обычай выходить в рождественскую полночь в поле и смотреть в небо: взорам людей, живущих праведной жизнью, открываются небесные высоты немыслимой красоты.

Можно выйти на улицу и погадать…

Если для девушки или незамужней женщины первым встречным будет привлекательный мужчина или молодой человек, то в наступающем году можно надеяться на удачную личную жизнь. То же для мужчин: симпатичная девушка или женщина может дать надежду на устройство личной жизни в наступающем году.

Если не собираетесь выходить из дома, погадайте с помощью записок. Напишите свои новогодние желания на маленьких кусочках бумаги, сложите их в глубокую шапку или целлофановый пакет и перемешайте. Вытащите наугад три записки, из которых вы поймете, какие желания в новом году сбудутся.

В шапку можно сложить не только записки, но и украшения из камня, серебра, золота, дерева. Закройте шапку шарфом или по-

Подарки от Артлайф

На правах рекламы

лотенцем. Закрыв глаза, вытащите наугад первый попавшийся предмет. Вытащить золото — к богатству, серебро — к достатку, дерево — к бедности, камень — к стабильным заработкам, ради которых придется как следует потрудиться. Попадется кольцо — к устройству личной жизни, а возможно, и к свадьбе, брошь сулит романтическое знакомство, цепочка может принести хлопоты или нежелательные обязательства. Вынуть серьги — к сплетням, ненужным слухам, болтовне, а если достанете браслет — в новом году предстоит много работать. Но, используя это гадание, нужно быть честным: нельзя ощупывать предметы, выбирая понравившуюся вещь. Вынимать нужно сразу и только то, на что попала рука, иначе гадание не сбудется.

Погадать можно на любой книге. Романтичным особам подойдут сборники стихов, прагматичным — проза, смелым — остросюжетные детективы. Задайте интересующий вопрос и раскройте книгу наугад. По фрагменту текста, который бросится в глаза, можно судить о будущем. Можно заранее выбрать номер страницы и номер строки, например, страница 25, седьмая строка сверху. У каждого человека есть свои любимые числа. Испробуйте как свои любимые числа, так и те, что вам не нравятся, сравните результат. Если вы любите нечетные цифры, испытайте судьбу не только на четных, а и на нечетных числах.

Интересное, веселое и «вкусное» гадание получается при помощи шоколадных яиц «киндер-сюрприз». По игрушке, находящейся внутри, сделайте вывод о том, что вас ждет в наступающем году. Например, игрушечный кораблик будет предвестником дальнего путешествия, фигурка забавного слоненка посулит веселый и беззаботный год, а дракончик в позе руководителя строительства подскажет вам, что в течение года вы будете командовать окружающими людьми, уверенно подключая их к собственным планам. А если придется складывать пластмассовую картинку из нескольких частей, то вероятнее всего в наступающем году придется решать проблемы. Чтобы интерпретировать эти фигурки, придется подключить воображение, но все-таки сделать выводы будет проще, чем при гадании с воском или на кофейной гуще. Очень веселым получается гадание, если купить шоколадных яиц не только для себя, но и для друзей, членов семьи и знакомых и гадать всей компанией.

Где бы вы ни встречали этот светлый праздник, куда бы вас ни забросила судьба, главное одно: Рождество — это день, символизирующий начало. Это праздник, несущий свет и покой. День, когда нужно задуматься о своем месте в жизни и дать себе обещание стать выше и лучше. Рождество — это праздник света, праздник всепобеждающей любви ко всем людям.

Рождественские подарки

Рождество и Новый год — прекрасный повод дарить подарки друзьям и близким людям. Вы задумываетесь, что подарить? Подарки от Компании Артлайф всегда отличный выбор.

Материал подготовила
Елена САФОНОВА

Подарки от Артлайф

На правах рекламы

Ухватить Тигра за хвост

2010 год — год желтого металлического Тигра,
умного и опасного,
храброго и осторожного восточного хищника.
Тигр всегда идет вперед,
презирает условности и консерватизм ума.
Год Тигра — это год выдающихся личностей,
год достижений и испытаний на прочность.
Тигр пробудит в людях оптимизм и энтузиазм,
переживания по поводу мирового
финансового кризиса исчезнут,
появится желание предпринимать активные
и эффективные действия для преодоления
его разрушительных последствий.
Новый год Тигра нужно встречать с уважением
и надеждой, это Тигру по нраву.

гороскоп

Овен
(21 марта — 20 апреля)

Новый год принесет Овнам удачу в самовыражении, личном и духовном развитии. Овнам следует тщательнее обдумывать решения, связанные с финансовыми вопросами, и держать под контролем собственную импульсивность.

С середины года энергетика Овнов пойдет в рост, и им будут под силу самые смелые проекты.

Здоровье Овнов будет целиком и полностью зависеть от эмоционального состояния. Позитивный настрой поможет обойти невзгоды стороной, а нытье и хныканье могут довести до упадка сил и недомоганий. В этот год, как никогда, следует придерживаться здорового образа жизни: хорошо отдыхайте и хорошо питайтесь!

Телец
(21 апреля — 20 мая)

В начале года доходы Тельцов не обещают быть большими, зато во второй половине года у них появится возможность хорошо заработать. Тельцов ждет поддержка друзей, и именно с ними к Тельцам придет удача. Поэтому, если предстоит выбирать, действовать в одиночку или вместе с проверенным коллективом, Тельцам нужно, не сомневаясь, остановиться на втором варианте. Тельцы добьются многого только вместе со своими единомышленниками.

К здоровью Тельцам следует относиться внимательнее: не стоит перегружать организм, следует обязательно укреплять иммунитет, уделять больше внимания физической активности, регулярно бывать на свежем воздухе.

Близнецы
(21 мая — 21 июня)

В год Тигра Близнецы сумеют найти золотую середину между словом и делом. Им стоит довериться интуиции и стремиться к значительным целям, этот год благоприятен для решения амбициозных задач. Уже весной Близнецам представится шанс найти хороших деловых партнеров, а осенью повысить свой статус.

Однако, стремясь к значительным целям, Близнецам не следует забывать о своем здоровье: не стоит доводить организм до состояния хронической усталости, следует почаще бывать в компании хороших друзей и обеспечить себя положительными эмоциями.

Рак
(22 июня — 22 июля)

Год Тигра предвещает Раку удачу в профессиональном плане. В течение всего года люди, рожденные под этим знаком, будут довольны своим финансовым положением, а приложив усилия, смогут добиться карьерного роста. Однако залезать в кредиты Раку не стоит, а все прошлые кредиты желательно возвратить в срок.

Здоровью следует уделить повышенное внимание, особенно необходимо поберечь желудок и нервную систему. Постарайтесь не раздражаться по мелочам, искать компромиссы, обсуждать проблему и договариваться. Лучше говорить о своих проблемах и чувствах, чем носить в себе мину замедленного действия.

Лев
(23 июля — 23 августа)

Тигр будет хранить Льва на всех поворотах напряженной и извилистой дороги этого года, принесет удачу в бизнесе и финансовых вопросах. События летних месяцев заставят людей этого знака пересмотреть собственное мировоззрение. Осенью имя Льва могут окружить сплетни и интриги, но оптимистичный настрой поможет ему выйти с честью из любой ситуации.

Львам следует быть внимательными к собственному здоровью. Не тратьте лишние силы на мелкие передряги. Вы пришли в этот мир не для того, чтобы размениваться по пустякам.

Дева
(24 августа — 22 сентября)

Для Девы год Тигра обещает быть удачным во всем: прибыльное партнерство, расширение круга связей и активные перемены в личных отношениях. Вместе с тем многовариантность идей и предложений, проблема выбора и состыковки интересов с партнерами будут волновать Деву в течение всего года. Многие вещи придется разрушить, чтобы построить заново, но благоприятное стечение обстоятельств даст возможность изменить условия жизни к лучшему.

Здоровье Дев обещает быть стабильным, однако им стоит следить за своим эмоциональным состоянием и тонусом, почаще улыбаться, выбросить из головы мрачные мысли, злость, гнев и досаду и отказаться от вредных привычек.

Весы

(23 сентября — 23 октября)

Весам в год Тигра придется брать на себя многие обязанности, испытывая при этом некоторые трудности и ограничения. Но трудолюбие Весов не останется без внимания и будет вознаграждено. В целом, год обещает быть насыщенным общением, новыми знакомствами и важными встречами.

В год Тигра здоровье Весов будет крепким, и они будут особенно внимательно относиться к вопросам ухода за фигурой и лицом. Для них ключ к хорошему самочувствию — своевременная профилактика и хорошее настроение.

Скорпион

(24 октября — 22 ноября)

В 2010 году деятельность Скорпионов принесет свои плоды далеко не сразу, они будут сеять то, что пожнут в будущем. Но это не значит, что год Тигра Скорпионам нужно расценивать как пустой и бесполезный: им нужно закладывать интеллектуальный фундамент под свои будущие начинания, дела и проекты, использовать время для самоанализа и налаживания личной жизни, а не убивать его на пустые сожаления и самобичевание.

Гороскоп здоровья не прогнозирует Скорпиону особых проблем в 2010 году. В весенний и осенний периоды им рекомендуются легкая диета и средние нагрузки.

Стрелец

(23 ноября — 21 декабря)

Наступающий новый 2010 год больше всего запомнится Стрельцу яркими, насыщенными поездками и путешествиями, встречами с мудрыми людьми, широкими социальными контактами, своим собственным лидерством. И, что очень важно, Стрелец в этом году сможет умело сочетать яркую, насыщенную общественную жизнь с семейным счастьем у уютного домашнего очага.

В начале года Стрельцы будут ощущать недостаток жизненных сил, повышенная эмоциональность и импульсивность могут приводить к дополнительным потерям энергии. Стоит позаботиться о своем здоровье и особенно следить за питанием.

Козерог

(22 декабря — 20 января)

Тигр помогает Козерогу приобрести уверенность в себе и своих силах, наделяет его активной жизненной позицией, бодростью и оптимизмом. Чтобы достичь успеха и финансовой стабильности, Козерогу придется идти на обдуманный риск и рассматривать ситуацию с разных точек зрения.

Гороскоп здоровья рекомендует Козерогу избегать экстремальных видов спорта и отдыха, ему нужно быть бдительным, во всем знать меру, не изводить себя постоянными диетами и чрезмерными физическими нагрузками, и тогда им удастся сохранить здоровье.

Водолей

(21 января — 19 февраля)

По гороскопу Металлического Тигра в 2010 году Водолеи будут достаточно сильны, чтобы обеспечить себе приемлемый уровень жизни и все же достичь баланса в отношениях. Первая половина года будет отличаться гармоничностью и спокойствием, и Водолеи смогут набраться сил, чтобы к концу года реализовать свои смелые проекты.

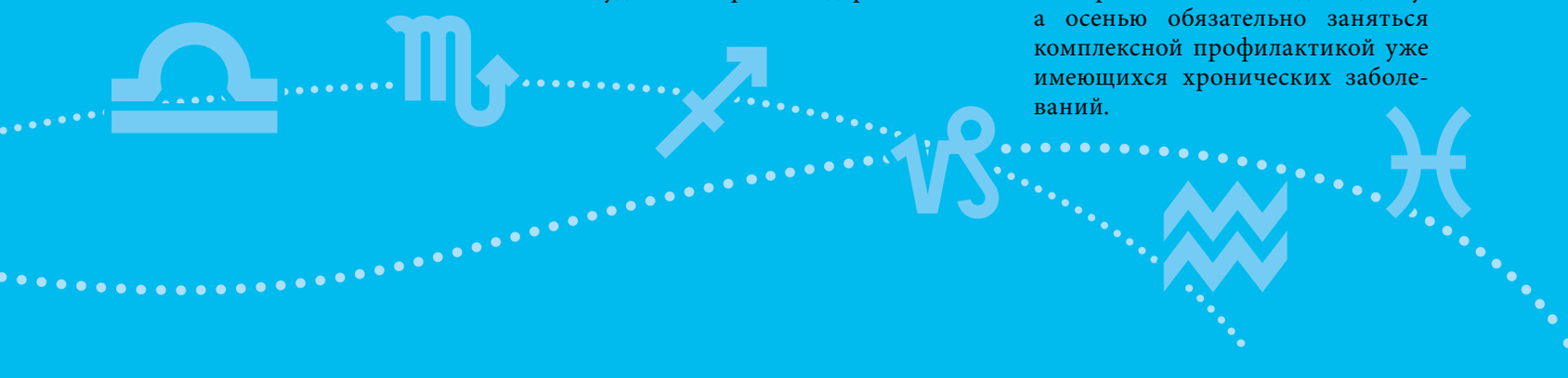
Гороскоп здоровья на 2010 год рекомендует Водолеям поберечь себя. Отдых в лесу, на свежем воздухе, у воды будет им крайне необходим. Стоит начать делать по утрам гимнастику, обливаться прохладной водой, закаливаться даже тем, кто раньше никогда этого не делал.

Рыбы

(20 февраля — 20 марта)

В год Металлического Тигра люди, рожденные под знаком Рыбы, будут чувствовать себя как рыбы в воде. Год будет насыщен событиями и интересными встречами. У Рыб активизируется логика и интуиция, появятся силы совершить весьма смелый поступок и показать себя с совершенно неожиданной стороны. Правда, в погоне за финансовым успехом Рыбам не стоит забывать о друзьях и любимых людях.

Здоровье Рыб потребует пристального внимания. Весной Рыбам рекомендуется не перегружать себя работой и соблюдать диету, а осенью обязательно заняться комплексной профилактикой уже имеющихся хронических заболеваний.



Перламутровую сказку
Подарила нам зима,
Расписала чудо-краской
Переулки и дома.

Снег жемчужным ожерельем
Словно замер на лету
И украсил ветви елей
В новогоднюю пору.

Красота зимы волшебна,
Хоть изменчив ее нрав,
И с природой вдохновенно
Красоту творит Артлайф.

Елена Сафонова, бренд-менеджер по косметике

До встречи в Новом году!

Мария Поданева,
главный редактор

Марина Булавко,
ведущий дизайнер

Елена Сафонова,
автор

Анна Колпакова,
автор

Наталья Шилова,
автор

Дорогие наши читатели, Партнеры, Клиенты и многочисленные друзья Артлайф!

Поздравляем Вас с наступающим Новым годом!

В уходящем году наш коллектив трудился над тем, чтобы любимый журнал стал ярче, привлекательнее, содержал еще больше полезной информации, помогал обмениваться опытом и в целом способствовал укреплению и развитию Партнерства Артлайф. Можно смело сказать, что с поставленной задачей мы справились, о чем свидетельствует возросший интерес и ваши положительные отзыв. Все это удалось успешно осуществить, благодаря вашей горячей поддержке и участию.

Желаем вам всем в новом году новых идей, мудрых мыслей, ярких достижений и побед!

Редакция журнала «Планета Артлайф»

Мы работаем для вас!

ПЛАНЕТА АРТЛАЙФ

Корпоративный журнал
№6 (ноябрь/декабрь) 2009

Учредитель и издатель
ООО «Артлайф»
www.artlife.com.ru

Директор
Александр Австриевских

Главный редактор Мария Поданева

Ведущий дизайнер Марина Булавко

Корректор Ирина Васильева

Над номером работали:
Мария Поданева, Елена Сафонова, Наталья Шилова, Анна Шушпанова, Анна Колпакова, Евгений Гуляев, Мария Колесник, Максим Печерский

Адрес редакции (издателя):
634034, г. Томск, ул. Нахимова, 8/2,
тел./факс: (3822) 42-67-93,
42-68-54, 55-60-92 (доп. 268).

e-mail: *planeta@artlife.com.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.

Отпечатано: ООО ИД «Вояж»,
630048, г. Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104,
тел.: (383)314-67-31.

Подписано в печать 7 декабря 2009 года.

Тираж 990 экземпляров.

Цена реализации свободная.

АрТ Лайф Заимка

Лучший подарок к Рождеству!