

2014

ИЮНЬ

№2

Вестник АРГО

Здоровье и успех!

БОЛГАРСКИЙ ДЕБЮТ

Фотоотчет со Второй Европейской
бизнес-сессии АРГО

ЖУРНАЛ В ЖУРНАЛЕ

Все о женском здоровье

НАШ ОБЩИЙ УСПЕХ

АРГО и «Биолит» – 15 лет вместе

В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Создай свое дело в АРГО!

*Лето –
время роста!*



Дорогие друзья!

18 лет, которые в этом году отметит компания АРГО – это не просто условная цифра. Восемнадцать лет – это порог, за которым наступает совершеннолетие, возраст принятия ответственных решений, этап самостоятельной, по-настоящему взрослой жизни.

Эта дата – хороший повод для всех нас задуматься о будущем, о перспективах развития и жизненных установках на будущее. Жизнь не стоит на месте. Не бывает так, чтобы решения и планы, которые выглядели когда-то свежими и актуальными, не потребовали через восемнадцать лет тщательной внутренней ревизии.

Когда молодой человек стоит перед выбором, каким будет его взрослая жизнь, он выбирает для себя ключевые жизненные установки. И в эти моменты ему очень нужна помощь опытного лидера. В Компании АРГО любой новичок совместно с наставником сможет заложить крепкий фундамент успешной работы для дальнейшего уверенного профессионального роста.

Настоящий год насыщен тренингами и семинарами, бизнес-форумами и конференциями. Мы рады помочь Вам, и я уверен, вместе мы выйдем на новый уровень. Нам уже восемнадцать – давайте работать по-взрослому!

**Президент Компании АРГО
А.Б. Красильников**

A handwritten signature in red ink, appearing to read 'А.Б. Красильников', is written over the printed name and title.

Дорогие читатели Вестника АРГО!

Ни для кого не секрет, что женщины в АРГО, как и во многих других сферах нашей жизни, – это главная движущая сила. Если представить соотношение мужчин и женщин в АРГО, мы можем смело сказать, что именно женщинам Компания обязана своим развитием и ростом, именно женщины активнее всего участвуют в жизни Компании, привлекают новичков и развивают структуры.

Однако, в заботах о семье и близких, о работе и благосостоянии, женщины нередко забывают о главном. Забота о состоянии собственного здоровья нередко уходит для нас на второй план, а в вопросах женского здоровья мы проявляем порой непростительное легкомыслие. Существующая статистика говорит о том, что большинство проблем в сфере женского здоровья связаны, прежде всего, с отсутствием профилактики и правильного отношения к проблеме среди пациентов.

Неслучайно этот вопрос стал одной из главных тем очередного номера. Давайте относиться к себе серьезнее. Давайте чуть больше любить себя, думать о себе и своем здоровье заранее, не дожидаясь печальных последствий. Ведь это так просто – быть здоровой, успешной и сильной женщиной. Вместе с нами. С Компанией АРГО.

**Марина Суворова,
главный редактор**



В номере:

- Хроника событий
Нутрикон. 20 лет на страже
здоровья человека **2**
- Хроника событий
Ключ успеха в ваших руках **5**
- Страничка изготовителя
15 лет с Компанией АРГО
мы дарим вам здоровье **10**
- Стратегия успеха
Динамика сетевого рынка
и прогноз на будущее **12**
- Наука о здоровье
Женское здоровье **15**
- Школа мастеров
Карьера в Компании АРГО.
Участник – Руководитель –
Лидер **36**
- Школа мастеров
Не имей сто тысяч рублей,
а имей сто партнеров
в структуре **38**
- Школа мастеров
Как оптимизировать
свой бизнес **40**
- Школа мастеров
Ждете пенсионную реформу?
Накопительная часть АРГО **44**
- Новости РЛС. Омск
Время идет. Бизнес меняется.
А Вы? **46**
- Новости РЛС. Новосибирск
Из рук в руки. Аргонавты
о рекламных листовках **48**

Журнал «Вестник АРГО»

Учредитель: Российское
потребительское общество «АРГО»

Главный редактор: М. Суворова
(член Союза журналистов России)

Редактор: И. Шепелева

Научный консультант журнала:
А.И. Пальцев
(академик РАЕН, д.м.н., профессор)

Дизайн и верстка:
И. Даронина

Адрес редакции: 127106, г. Москва,
ул. Гостиничная, д. 9а, корп. 3.
Тел.: +7 (495) 589 14 14
E-mail: info@rpo.ru, info2@rpo.ru

**Благодарим за предоставленные
фотоматериалы:**

Бабич Е., Волосатову Г., Зорькину Т.,
Иванова А., Иванову Е., Корнишеву З.,
Крупина А., Мартыненко Л.,
Миронова А., Петрову А.,
Суворову М., Трофимову О.,
Цыдыпова А., Чебыкину М.,
Шепелеву И.

Издание зарегистрировано
Южно-Сибирским территориальным
управлением Министерства Российской
Федерации по делам печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный № ПИ-12-0276
от 23 октября 2000 г.

Подписано в печать 17 июня 2014 г.
Дата выхода: 24 июня 2014 г.
Тираж 1500 экз. Цена свободная.

Отпечатано в типографии
ООО «РПК»ЗЕТАПРИНТ».
Адрес типографии: г. Москва, Олимпийский
проспект, д.16, подъезд 9А, офис 5010.

НУТРИКОН

20 ЛЕТ НА СТРАЖЕ ЗДОРОВЬЯ ЧЕЛОВЕКА

2

В Москве, Новосибирске, Прокопьевске и Барнауле прошли праздничные мероприятия, посвященные юбилею «Нутрикона»!

Пушкин к 20 годам написал около 200 стихотворений, Моцарт к этому возрасту сочинил 39 симфоний и 9 опер. «Нутрикон» за 20 лет своего существования помог сотням тысяч человек.

Благодаря «Нутрикону» одни решали проблемы с желудочно-кишечным трактом и избавлялись от хронических запоров и

дисбиоза кишечника; другие с его помощью смогли побороть сахарный диабет; кому-то он помог избавиться от пищевой аллергии; кто-то благодарит этот продукт за то, что он помог им стать родителями; а кто-то говорит ему спасибо за избавление от лишнего веса. Особенно эффективен для борьбы с лишними килограммами

«Нутрикон Хром» в сочетании с «Пеколактом Бифидо», коктейлем «Грация» и коктейлями Премиум «Шоколадный» и «Яблочный», о чем свидетельствуют многочисленные отзывы благодарных потребителей.

Такой широкий спектр воздействия на организм человека позволяет говорить об уникальности продуктов серии «Нутрикон», его удивительных свойствах и высоком технологическом уровне производства. Не даром, все чаще поклонники «Нутрикона» говорят,



что это умный продукт для умного потребителя.

Начни свой день с «Нутрикона»!

Каждый день организм человека подвергается вредному воздействию окружающей среды. Каждый день человек должен помогать ему справляться с повреждающим действием токсинов и свободных радикалов, которые являются главной причиной возникновения недугов. Основа защиты – пищевые волокна, которые содержатся в любой пище растительного происхождения. Клетчатка обладает удивительной способностью собирать на своей поверхности вредные вещества и быстро выводить их из организма, не позволяя нанести вред человеку.

70% иммунной системы находится в желудочно-кишечном тракте. Забитый кишечник не в состоянии полноценно усваивать питательные вещества, поступающие с пищей. Именно поэтому, вставая на путь здоровья, в первую очередь нужно привести в порядок пищеварительную систему.

Казалось бы, все просто! Достаточно каждый день употреблять в пищу, например, яблоки или морковь. Однако чтобы наш организм получил нужное количество волокон, придется каждый день съедать не менее 1,5 килограмм сырых фруктов и овощей. Значит нужно искать другой выход. И выявить среди растительной пищи рекордсмена по содержанию клетчатки. И такой рекордсмен есть – это пшеничные отруби, в

УПОТРЕБЛЕНИЕ ПРОДУКТОВ СЕРИИ «НУТРИКОН» – ЕДИНСТВЕННОЕ ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ЗАЩИТЫ ОРГАНИЗМА ЧЕЛОВЕКА

- В 3 чайных ложках «Нутрикона» (25 ккал) содержится 9 г. пищевых волокон. Что составляет 30-40% от суточной потребности.
- Продукты серии «Нутрикон» приятны на вкус.
- Гранулы «Нутриконов» можно просто грызть, а можно добавлять в любые жидкие блюда.
- Это полностью готовый для употребления продукт.

На фото:

1. Александра Суворова (скрипка) и Лиля Казарян (фортепьяно) исполнили «Армянскую песню». Кстати это был их дебют на большой сцене.
2. Сначала планировалось, что Света Абрамова исполнит одно произведение, но уже во время праздника ее папа, Марк Абрамов, прошел за кулисы и сказал организаторам, что дочь готова сыграть две пьесы. Гагик Егиазарян был растроган решением девочки украсить концерт.
3. Костя Костин, еще один талантливый ребенок Компании АРГО подошел к подготовке праздничного концерта очень ответственно и исполнил «Менуэт» Моцарта. А после мероприятия его папа Сергей Анатольевич отправил Гагику Егиазаряну sms-сообщение: «Спасибо за чудесный праздник». И вам спасибо за участие!
4. В семье аргонавтки Елены Архиповой семеро детей, а в семье Елены Выскребенцевой – шестеро. На сцену семьи вышли не в полном составе, иначе там могло просто не хватить места, и прочитали оду «Нутрикону» собственного сочинения.
5. В конце мероприятия на сцену вынесли торт, которым угостили всех присутствующих детей. Взрослым тоже досталось.
6. Праздник в Москве не состоялся бы без Валентины Осиной, руководителя московского РЛС. На снимке ей помогает проводить лотерею Маша Красильникова, которая представила на выставку работ два своих рисунка.
7. Светлана Стратонова сдает экзамен на знание продукции НИИ ЛОП и НТ. Оценка «отлично».
8. Руслан Приз потряс своим ответом экзаменатора. На вопрос «Как называют микроводоросль спирулину платенсис, которая входит в состав «Нутрикона Плюс»? а) зеленое чудо природы; б) зеленое чудо-юдо природы; в) зеленая фишка природы», он ответил: «Если для нас, для старшего поколения, то это, конечно, зеленое чудо природы. Если в среде молодежи, то зеленая фишка природы. А если для маленьких детей, то зеленое чудо-юдо природы». За такое блестящее понимание сути продукта и за такой тонкий подход к продажам, по остальным предметом Руслан оценки получил автоматом.



которых содержится 45-55% пищевых волокон.

Но, увы, употребление отрубей в своем изначальном виде тоже не принесет много пользы. Во-первых, у сырых отрубей плохие органолептические качества. Они попросту не вкусные. Во-вторых, их невозможно разжевать до размера в 100 микрон, чтобы увеличить их поверхностную активность. То есть, они будут проходить через желудочно-кишечный тракт транзитом, не собирая на себя вредные вещества и не отдавая полезные. В-третьих, грубые частицы неизмельченных отрубей могут раздражать слизистые оболочки желудочно-кишечного тракта. В-четвертых, сырые отруби подвержены поражению зерновым мучным клещом, который может вызвать заболевание желчевыводящих путей, а прокаливание отрубей в домашних условиях убьет все полезные вещества и в первую очередь практически все витамины.

«Нутрикон»: с детства и на всю жизнь

Не зря праздники в честь 20-летия любимого всеми продукта назвали «Поколение Нутрикона». Как говорил на их открытии Гагик Егиазарян, генеральный директор НИИ ЛОП и НТ: «Историки считают, что поколения меняются каждые 20 лет. И я знаю многих ваших детей, кто вырос на этом продукте. Многие из них уже сами стали родителями. А еще, поколение «Нутрикона» – это все вы. Все те, кто осознал необходимость

его употребления, кто употребляет его сам и кто донес эту мысль до своих детей и тем самым помог продукту прожить 20 лет».

Эстафета праздничных мероприятий началась с Прокопьевска и Барнаула. Аргонавты делились опытом от применения «Нутрикона», демонстрируя наглядные результаты снижения веса и улучшения общего самочувствия. А еще там были устроены настоящие кулинарные шоу, на которых поклонники здорового питания представили блюда, приготовленные на основе продукции НИИ ЛОП и НТ, и, в первую очередь, конечно же, «Нутрикона».

В Москве и в Новосибирске мероприятия превратились в детские праздники. Талантливые дети аргонавтов танцевали, пели песни, играли на музыкальных инструментах, читали стихи. На экране был продемонстрирован фильм, в котором дети аргонавтов, а также взрослые рассказывали свои истории о том, какое место продукты серии «Нутрикон» занимают в их жизни. В фойе все желающие смогли посмотреть выставку работ, нарисованных детьми специально к празднику. И никто из активных участников не ушел с праздника с пустыми руками: все получили памятные дипломы и подарки от производителя «Нутрикона».

Не остались в стороне и взрослые. Лидерам компании АРГО Гагик Егиазарян предложил вспомнить



школьные годы и проэкзаменовал каждого, выходящего с поздравлениями, на знание продукции НИИ ЛОП и НТ. Вердикт экзаменатора был однозначным: лидеры компании АРГО знают предмет на «отлично».

На фото:

9. Ирина Немчинова из Барнаула приготовила «Рафаэлки с «Нутриконом».

10. В Прокопьевске на дне рождения «Нутрикона» аргонавты продемонстрировали блюда, приготовленные на основе продукции НИИ ЛОП и НТ.

11. Каравай с «Нутриконом» на празднике в Барнауле Тамара Жилина вручила Гагику Егиазаряну.

12. Победители кулинарного конкурса в Барнауле: Оксана Зудилова, Оксана Важева и Ирина Немчинова.

13. В Прокопьевске на дне рождения «Нутрикона» аргонавты продемонстрировали блюда, приготовленные на основе продукции НИИ ЛОП и НТ.





КЛЮЧ УСПЕХА в ваших руках!

5

В марте лидеры АРГО с рейтингом от 50 и выше собрались на ежегодный стратегический совет, который уже второй год называется **«Европейская бизнес-сессия АРГО»**. В этом году местом сбора была объявлена Болгария, город Велинград, отель «Макси». Более 80 человек, включая организаторов, на протяжении недели умело совмещали важную работу и корпоративный отдых.

Аргонавты посетили Национальную спортивную академию в Софии и всемирно известную спортивную базу «Бельмекен», побывали с экскурсиями в Пловдиве и в Бачковском монастыре; любители здорового образа жизни каждое раннее утро отправлялись осматривать живописнейшие места Велинграда или принимали минеральные ванны в SPA-зоне отеля. Кстати, Велинград – знаменитая водолечебница, побратим этого города – наш Кисловодск – всероссийская здравница.

В Велинграде нам понравилось все – климат, природа, еда, отель... А особенно запомнились жители Велинграда. Что говорить, если мэр города и другие известные лица города были нашими почетными гостями. Надо отметить, что люди там простые и с удовольствием помогали организовывать досуг, праздничные банкеты, экскурсии. Благодаря их поддержке, а также мощному энтузиазму аргонавтов и оргкомитета бизнес-сессии, в местном театре (он называется «Народно читалище „Отец Паисий – 1893“») впервые был показан спектакль «Золотой ключ успеха». Эта пьеса о Буратино – новом участнике АРГО, которому в конце всех приключений, открывается сказочный мир АРГО.

Очень надеемся, что это сказочный мир откроется еще многим и многим новичкам с помощью их опытных наставников!

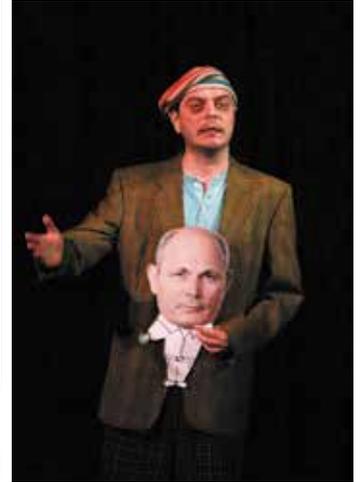
Дорогие друзья, ставьте цели, добивайтесь их, достигайте рейтинга и присоединяйтесь к аргонавтам на следующей Европейской бизнес-сессии АРГО!





6







8





9



15 ЛЕТ С КОМПАНИЕЙ АРГО МЫ ДАРИМ ВАМ ЗДОРОВЬЕ

Совместная работа компаний АРГО и «Биолит» – успешный и длительный союз производителя и дистрибьютора на российском рынке оздоровительных продуктов» – успех нашего совместного партнерства подтверждает правильность выбранной нами совместной стратегии, основой которой является взаимопонимание, качество и профессионализм. Мы – большая команда. Мы вместе, благодаря общим идеалам и потребностям более высокого духовного и интеллектуального уровня. Только качественная и безопасная продукция для здоровья, только прозрачный и честный принцип формирования структур, справедливая система бонусов и вознаграждений – вот те простые, но обязательные к соблюдению правила, создающие огромный и уникальный союз аргонавтов. «Я позитивно оцениваю наши совместные перспективы – продолжает Валентина Николаевна, – и уверена, что благодаря единому видению концепции развития наше дальнейшее сотрудничество принесет еще большие успехи компаниям АРГО и «Биолит»!



В.Н. Буркова,
директор ООО «Биолит»,
доктор химических наук,
профессор,
академик РАЕН

Сотрудничество компаний «Биолит» и АРГО началось 15 лет назад. Самое время оглянуться назад и еще раз прожить эти чудесные годы, полные оптимизма, радости и уверенности, что завтрашний день будет еще лучше.

Для компании «Биолит» новый виток развития начался в 1998 году с знакомства с Алферовой Ириной одной из топ-лидеров компании АРГО, которая и привела меня на встречу с Президентом Компании АРГО Андреем Борисовичем Красильниковым. Бывают ли в жизни случайные встречи? Возможно, но встреча с АРГО была не случайной! Никто из нас и представить себе не мог, насколько плодотворным станет

это знакомство.

Оценив по достоинству высокое качество и актуальность продукции, Компания АРГО становится потребителем и распространителем эксклюзивных серий продукции «Биолит».

У нас появилась уникальная возможность донести до каждого потребителя эффективное действие нашей продукции. Мы стали активно сотрудничать с врачами, проводить школы для консультантов Компании АРГО. Мы понимали, что продукцию надо грамотно представлять и активно участвовали в семинарах, проводили дегустации. На каждый семинар мы готовили девиз, зрелищный номер, ту изюминку, которая запомнится. Чтобы еще больше увлечь аргонавтов для встречи на Алтае, мы шили цыганские юбки, сарафаны, косоворотки. И суровые профессора с удовольствием



облачались в яркие наряды, каждый семинар превращался в праздник.

Нас начали узнавать, во многих самых отдаленных регионах России и ближнего Зарубежья, относиться с залуженным уважением. Мы объехали множество городов России, побывали в Москве и Краснодаре, в Иркутске и Красноярске, Омске и Барнауле, объездили весь Казахстан, Украину, Белоруссию, дальний Восток. За время сотрудничества компании сумели выстроить надежный партнерский канал, который на данный момент насчитывает несколько сотен тысяч участников.

За 15 лет сотрудничества «Биолит» для компании АРГО выпустила более 100 наименований продукции по следующим направлениям: гепатопротекторы, противопаразитарные препараты, стимуляторы половой активности, адаптогены, противовоспалительные препараты, средства сердечно-сосудистые и для желудочно-кишечного тракта, а также регуляторы обмена веществ в



организме. Ряд выпускаемых препаратов не имеет аналогов – например, Экорсол, Танаксол, Поликавин, Эсобел, Ширлайн, Эплир, Экстракт корня лопуха, Токсидонт-май, Рейши-Кан.

В основе всего, что производит компания «Биолит» – натуральные экстракты алтайских трав.

Мы бережно относимся к окружающей нас природе – в производстве используем только экологически безопасную водную и масляную экстракцию растительного сырья, а отработанное сырье служит удобрением для наших полей.

НАШИ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НА РЫНКЕ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ:

- собственное производство замкнутого цикла
- растительное сырье, выращенное на собственных полях с контролируемым качеством
- мощная научная и техническая база
- высокоэффективная продукция, соответствующая высочайшим стандартам качества
- мощная доказательная база эффективности продукции в виде доклинических и клинических исследований продукции



“...А ОТРАБОТАННОЕ СЫРЬЕ СЛУЖИТ УДОБРЕНИЕМ ДЛЯ НАШИХ ПОЛЕЙ.”

За 15 лет было проведено более 1000 конференций и школ производителей, более 3000 скайп-конференций, выпущено десятки миллионов печатной продукции (каталогов, журналов, брошюр, буклетов и т.д.). Выпускаемая продукция отмечена более 100 российских и международных наград.

Увеличение объемов продаж и укрепление здоровья нации являются приоритетными задачами компаний. «Биолит» планирует расширять линейку оздоровительных функциональных продуктов, что позволит в дальнейшем все больше удовлетворять растущие потребности партнеров. В январе

2014 года компания «Биолит» специально для Вас пополнила линейку гранулированных продуктов напитками на основе растительной клетчатки (шроте лопуха) без сахаросодержащих ингредиентов. Шрот корня лопуха, входящий в состав продукции, очищает кишечник, стимулирует перистальтику, нормализует функцию желчеотделения, помогает в борьбе с лишним весом.

Позади 15 лет, но мы и сегодня не стоим на месте. Мы открыты для дальнейшего сотрудничества, постоянно ставим перед собой новые цели и задачи по улучшению работы, повышению качества продукции.

Приглашаем всех на празднование 15-летнего сотрудничества компаний «Биолит» и АРГО 20 июля 2014 года в «Цветущую долину» (Алтайский край, Алтайский район, село Алтайское, ул. Заозерная 2а). Девизом праздника мы выбрали фразу «I SAKE YOU!» («Я к тебе с тортиком»), ведь так совпало, что в этот день во всем мире проходит международный день торта!

Контактные данные:
infobiolit@yandex.ru

Всегда Ваша компания «Биолит»



ДИНАМИКА СЕТЕВОГО РЫНКА И ПРОГНОЗ НА БУДУЩЕЕ

С момента возникновения в России структурный маркетинг в большой степени опирался на предложение «бизнеса» и ориентировался, в первую очередь, на рынок труда.

Безусловно, все компании (за исключением откровенных «пирамид») позиционировались на рынке продукта. При этом, из-за низкой покупательной способности населения и общего экономического спада, массовым спросом пользовались лишь недорогие (и, в основном, отечественные) продукты. По этой причине ряд крупных западных проектов (Амвей, Гербалайф, Ньюкин и прочие) долгое время не был официально представлен на рынках стран СНГ.

На рынке труда структурный маркетинг долгое время являлся не очень престижным, но весьма заманчивым и соблазнительным предложением для разных слоев общества. В новой индустрии работала молодежь (особенно студенты, не имевшие иной возможности дополнительного заработка), представители бюджетной сферы, наемный персонал коммерческих организаций и пенсионеры. Из-за отсутствия достаточного уровня дохода на основных местах работы, бывшим в те годы повсеместным явлением, возможности дополнительного заработка в структурном маркетинге, были весьма актуальны.

Востребованность и новизна сетевого предложения в 90-е гг. позволяла быстро создавать большие структуры. При определенных усилиях, эффективная возможность заработка в структурном бизнесе подтверждалась весьма наглядно. На этой «волне» первичной популярности были построены многие структуры, работающие и поныне, и часть возглавляющие

эти структуры лидеров порой не может понять до конца, что этому способствовало, и почему бурный рост прекратился. Большинству лидеров рост структур, совпавший с ростом самого сетевого рынка в целом давался достаточно легко.

Ситуация стала меняться в середине «нулевых».

Основными факторами, влияющими на спад популярности сетевого бизнеса стали:

- Рост заработных плат, а также улучшение условий труда в бюджетной и коммерческой сферах,
- Повышение конкуренции и постепенная выработка рынка,
- Начало эпохи доступного кредитования.

Эти причины я считаю основными, и ранжировал их в порядке значимости. Далее я предлагаю подробно рассмотреть по порядку каждую из них:

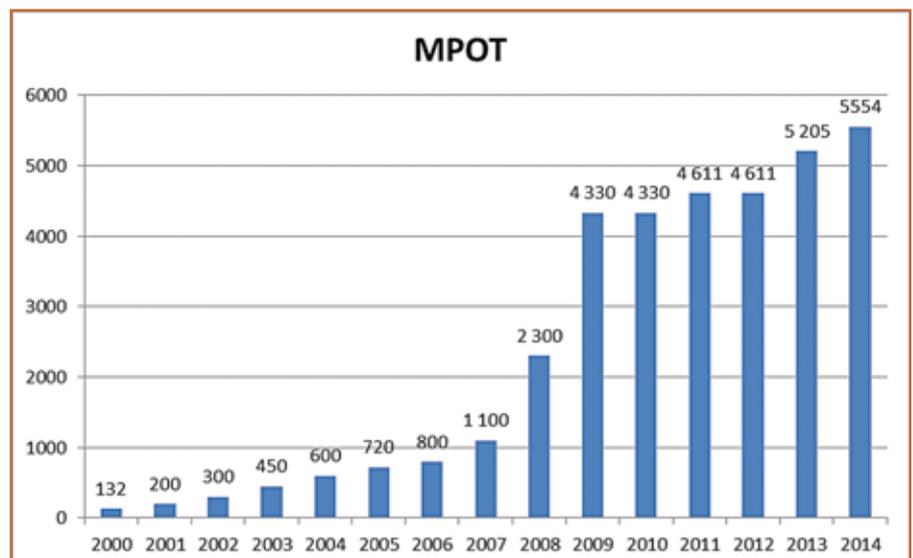
Изменение условий на рынке труда коснулись всех, в



Андрей Крупин,
аналитик МЛМ-рынка,
маркетолог
Компании АРГО

большей или меньшей степени. Хотя основной приток денег направился в крупные города, стабилизация экономики стала заметна даже в отдаленных регионах. В бюджетной и коммерческой сферах стали расти заработные платы. Конечно, они росли в разных соотношениях, но рост был практически везде. Начался процесс легализации доходов, и

Рис.1



заработные платы повсеместно становились «белыми». Привычной практикой стало формирование различных дополнительных социальных пакетов, что в целом «привязывало» человека к конкретному месту работы.

Предлагаю проследить динамику минимального размера оплаты труда (МРОТ) и среднедушевых доходов населения России (см. рис. 1 и рис. 2). (Последний показатель более актуален, так как МРОТ – это условная статистическая величина, чаще используемая для расчетов и штрафов).

Как мы можем видеть, МРОТ за 14 лет увеличился в 42 раза, а среднедушевые доходы россиян за 12 лет возросли в 10 раз. На графике видно, что начиная с 2005 года, динамика роста доходов еще более усиливается.

Чем легче людям было зарабатывать деньги в привычной для себя традиционной сфере занятости, тем меньше была необходимость искать альтернативы дохода. Особенно это касалось тех вариантов заработка, ради которых требовалось покинуть зону комфорта. Чем меньше людей искало альтернативу, тем сложнее было предлагать сетевую модель заработка, а значит, рост доходов в ней стал замедляться.

УСИЛЕНИЕ КОНКУРЕНЦИИ И ВЫРАБОТКА РЫНКА

Приведу официальную статистику Ассоциации Прямых продаж (отражающую данные по 17 компаниям) на конец 2012 г.

Страна	Оборот в нац. Валюте	Оборот в долларах	Количество участников
Россия	131,52 млрд. руб.	4,26 млрд.	4,30 млн.

Чтобы оценить, как это соотносится с трудоспособным населением России, рассмотрим следующую таблицу:

Страна	Количество участников	Население (человек)	% населения занятого в индустрии прямых продаж
Россия	4,30 млн.	143,6 млн.	3 %

Рис.2



Нужно учитывать, что наша индустрия известна, и, возможно, не с лучшей стороны. Необходимо грамотно сформулированное предложение, которое позволит человеку, знакомому с темой вопроса сделать выбор в пользу конкретной компании.

Данные таблицы лишь частично помогают оценить масштаб, так как не отражают картины целиком, а используют статистику 17 компаний. Несмотря на то, что среди них есть очень крупные игроки – это лишь малая часть из тех 800 компаний, которые в разное время работали или продолжают работать в СНГ. Данный рынок можно считать конкурентонасыщенным и даже «перенасыщенным». Понятно, что чем сильнее конкуренция, тем ниже темпы роста каждого отдельного проекта, даже если он обладает уникальным продуктовым предложением.



С учетом компаний, не попавших в статистику АПП по самым скромным подсчетам количество людей, занятых в индустрии в настоящий момент, в 2 раза больше. А если посчитать, сколько людей «прошло» через те или иные проекты (а это количество будет больше уже в несколько раз – не менее 15%), то мы поймем, что значительная часть трудоспособного населения в той или иной форме была задействована или в настоящий момент связана с индустрией прямых продаж.

Таким образом, работая с «новичками», надо понимать, что они не совсем новички для рынка. Как минимум они знакомы с индустрией МЛМ через примеры

своих знакомых или родственников. Рассказ о возможностях заработка уже не будет для них чем-то новым. Нужно учитывать, что наша индустрия известна, и, возможно, не с лучшей стороны. Необходимо грамотно сформулированное предложение, которое позволит человеку, знакомому с темой вопроса сделать выбор в пользу конкретной компании. При этом выверенная политика противопоставления себя конкурентам не должна вестись в негативной плоскости, так как это ухудшает отношение к бизнесу в целом.

«КРЕДИТНАЯ ЭРА»

Люди, пришедшие в МЛМ в 90-х, имели много общего: у них не было денег, у многих были долги, и всех объединяло унифицированное советское прошлое, сопровождаемое дефицитом потребительских товаров. Когда на свободный рынок бывшего СССР хлынули иностранные товары, модель их приобретения была очень проста – предоплата или оплата по факту. Для покупки той или иной вещи (бытовой техники, аппаратуры,

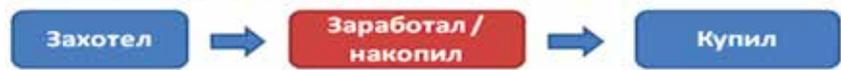
автомобиля), для приобретения недвижимости, для поездки за границу требовалось физическое наличие денег. Их нужно было накопить или заработать. Сетевая индустрия давала такую возможность. По достижению первого финансового результата возникало понимание, что тут можно заработать еще больше. На модели привлечения через «дерево или диаграмму желаний» было подписано много контрактов. Это была действующая и эффективная методика.

Примерно в середине «нулевых» на рынке появились доступные потребительские кредиты на приобретение товаров, услуг, недвижимости. Это в корне изменило психологию потребления. Все стало намного доступнее. Исчезла

потребность зарабатывать и копить. Появилась возможность получить желаемое сразу и после долго расплачиваться. Страна пошла по пути «потребления в долг».

Стабилизация экономики, «обеление» и рост заработных плат вместе с доступным кредитованием сформировали синергетический эффект для роста потребления. Для части людей стимул работы в МЛМ был утерян, а привязанность к текущему месту работы усилилась. Деньги были нужны всем, но не в такой острой форме, как в конце 90-х. Потребность в деньгах уже не заставляла людей выходить из зоны комфорта и «делать то, что они никогда не делали, что бы получить то, чего они никогда не имели».

До «кредитной эры»:



При «кредитной эре»:



ВЫВОД:

Рост заработных плат и доступность материальных благ снизили мотивацию работы в структурном бизнесе. Потеря новизны предложения и рост сетевой конкуренции повлияли на темпы роста сетевого рынка. Суммарное влияние этих факторов усложнило рекрутинг людей, ориентированных на структурный бизнес. Вместо них стали подписывать случайных клиентов, которые помогали выполнять необходимые объемы продаж. Это в свою очередь привело к:

● **ПОТЕРЕ КЛИЕНТСКОГО ОКРУЖЕНИЯ И ЗАРАБОТКА НА ПРОДАЖАХ.** Вопросы: «Существует ли в МЛМ доход от продаж продукции клиентам?», «какую долю в доходах дистрибьютора он составляет?» и «для какого сегмента сетей он актуален?» – давно были темой для дискуссий. Но факт остается фактом – даже если продажи продукции по клиентским ценам имели место – их доля стала сокращаться. **Не умея или не желая продавать, многие дистрибьюторы стали подписывать клиентов на «скидку». Но**

такое подписание нельзя считать «рекрутингом».

По сути это продажа «продукта и контракта», но и то и другое делается неполноценно. Использование такой практики означает, что с одной стороны дистрибьютор не умеет показать товар лицом и продать его по клиентской цене, а с другой стороны, он не может нормально продать бизнес-предложение, т.к. использует контракт как повод для получения скидки, не показывая новичку возможности структурного заработка. В результате в компаниях появились люди, торгующие продукцией по дистрибьюторским ценам. Это создало демпинг и подорвало бизнес тех, кто старался зарабатывать на квалифицированных продажах. Особенно сильно это проявилось при популяризации интернета.

● **ИЗМЕНЕНИЮ КАЧЕСТВЕННОГО СОСТАВА СЕТЕЙ.** Вместо людей, ориентированных на построение структур и продвижение продукции, структурном бизнесе стали работать люди, ориентированные в первую очередь на потребление. Постепенно сети стали «перерождаться».

В следующем номере мы поговорим о правильной модели структурного бизнеса, о прогнозах на будущее и пенсионной реформе.



Продолжение читайте в «Вестнике АРГО» №3

журнал в журнале
Женское здоровье

**Социальный аспект
проблемы здоровья
женщины**

**Продукция компании
«ФитоЛайн»
для поддержания
женского здоровья**

**Что такое
фитостерины
и чем они полезны
для здоровья человека**

**Здоровье
женщины**

**АРГОФЕМИН –
бережное отношение
к женскому здоровью**

**ВИА-гели ЭД Медицин –
вызов времени!**

Социальный аспект проблемы здоровья женщины



Ольга Константиновна Красильникова,
депутат Государственной Думы
Федерального собрания РФ,
член Комитета по охране здоровья

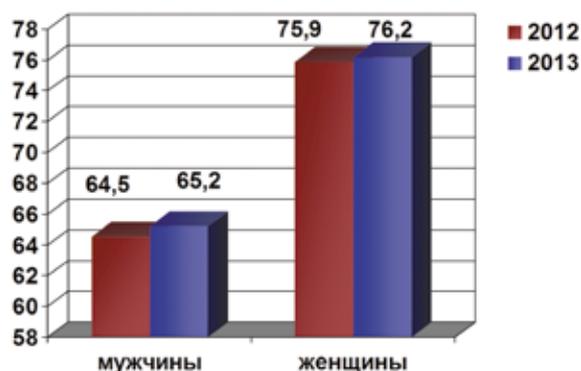
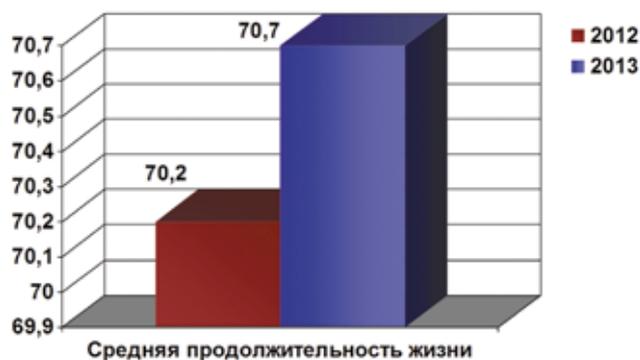
12 апреля 2014 года в г. Таганроге Ростовской области состоялся Форум «Семья и женщина в современном мире: экономические, социальные и культурные аспекты». Член Комитета Государственной Думы РФ по охране здоровья Ольга Константиновна Красильникова открыла пленарное заседание Форума докладом о социальных аспектах здоровья женщин, который мы предлагаем вниманию наших читателей.

Вопросы здоровья женщины тесно и очевидно связаны с проблемой демографического кризиса. В прошлом году, впервые, после глубокого двадцатилетнего спада рождаемости, специалисты заговорили о том, что трагическая формулировка «русский крест» утратила актуальность. То есть впервые за многие годы показатели смертности в нашей стране не превысили показателей рождаемости. Это, бесспорно, положительное явление, эксперты объяснили массой причин, и, в первую очередь, государственным участием в вопросах материального стимулирования рождаемости. Практика материнского капитала, введение льготных жилищных программ для молодых семей, усиленная борьба с алкоголизмом, потреблением алкоголя и табака, пропаганда спорта и здорового образа жизни, безусловно, оказали существенное влияние на изменение ситуации в лучшую сторону.

Положительные сдвиги вполне очевидны. За последние 5 лет продолжительность жизни россиян увеличилась на 2 года. По сравнению с 2012 годом продолжительность жизни увеличилась на 5 месяцев, причем у мужчин до 65 целых и 2-х десятых года, то есть более чем на 6 месяцев, а у женщин до 76 целых и 2-х года, то есть почти на четыре месяца. Это увеличение стало следствием снижения смертности. Как у детей, так и у взрослых.



Динамика показателей продолжительности жизни россиян



В 2012 году показатель младенческой смертности составил 8 целых и шесть десятых на 1000 родившихся живыми, а в 2013 году показатель снизился до 8 целых и двух десятых – на 4 с половиной процента. Более чем в 10 российских регионах младенческая смертность уже ниже 6, на уровне лучших мировых показателей.

Существенно снизилась и материнская смертность. За 2012 год – на 29% по сравнению с 2011 годом и в 2 раза

по сравнению с 2009 годом. В минувшем году во всей стране было зарегистрировано 219 смертей, что соответствует 11 целых и две десятых на 100 тысяч родов.

Однако, несмотря на впечатляющую динамику, при ближайшем рассмотрении становится ясно, что масса аспектов проблемы здоровья женщины так и осталась нерешенной.

Какие же именно проблемы женского здоровья можно считать наиболее

актуальными? Ответ на этот вопрос может дать статистика деятельности женских консультаций. В наиболее важной с точки зрения репродуктивной функции возрастной группе женщин от 18 до 29 лет в амбулаторной помощи акушера-гинеколога нуждается почти половина – 437 человек на тысячу! Здесь речь идет только об патологических обращениях в связи с болезнями и нарушениями.

Повозрастная нуждаемость населения РФ в амбулаторной акушерско-гинекологической помощи (на 1000 населения соответствующего возраста)

Получение акушерско-гинекологической помощи	Возраст							Всего
	0-14	15-17	18-29	30-39	40-49	50-59	60+	
ВСЕГО в связи с гинекологическими заболеваниями	43,2	274,9	437,2	324,4	398	303,7	116,7	276,7
Беременность, завершённая родами	0	73,5	508,7	357,6	15,3	0	0	159,5
Осложнения, связанные преимущественно с послеродовым периодом	0	0	25,4	16,7	0,9	0	0	7,7
Беременность с абортивным исходом	0	0	53,1	26,3	0	0	0	14,5
ВСЕГО по поводу беременности	0	73,5	587,2	400,6	16,2	0	0	181,7
ВСЕГО профилактически	43,3	318,6	248,5	284,5	274,7	370,2	251,3	247,3
ВСЕГО с учётом консультативного уровня	86,4	667	1272,8	1005,7	687,1	673,9	368	706,4
Посещения на дому	0	1	37	15,6	1,1	0	0	9,2
ИТОГО всех посещений	86,4	668	1309,8	1021,3	688,2	673,9	368	715,6

Это официальные данные Минздрава. Авторы этого же исследования указывают, кстати, на крайне низкую кратность посещений женских консультаций. То есть, говоря простым языком – в основной репродуктивной группе фактически отсутствует практика регулярного обследования и профилактики.

Очевидно, что корни этого явления кроются не только в общих проблемах российского здравоохранения. Изно-

шенность основных технических фондов, нехватка оборудования и материалов, низкая зарплата врачей – это общие места, давно и хорошо всем известные и понятные. Крайне важной проблемой стоит считать внутреннее отношение женщины к вопросам собственного здоровья и отношение к этим проблемам в обществе.

Если задуматься, то женщины репродуктивной группы – это, в массе своей, девочки и девушки «лихих девя-

нах» и последовавших за ними непростых с социально-экономической точки зрения, лет. Это группа, пережившая ломку и крах общественных ценностей и стереотипов социального поведения, когда на смену устаревшим и архаичным патриархальным взглядам так и не пришли четко сформулированные социальные и нравственные модели.

В тот тяжелый период по данным ВОЗ Россия стала печальным лидером



18

по числу аборт на душу населения. Математически на каждое рождение приходилось полтора искусственных медицинских прерывания – это чудовищная цифра. Сегодня этот показатель постоянно снижается, но, к сожалению, до сих пор на тысячу беременностей приходится около двухсот пятидесяти прерываний. Показатель числа абортов, замечу, это очень качественный и достоверный индикатор уровня развития общества и отношения в нем к женщине, наглядно отличающий развитые общества от первобытных в нравственном отношении культур.

Хорошей иллюстрацией безответственного отношения к себе у наших соотечественниц служит и статистика такой социально опасной привычки как табакокурение. Мало того, что по данным ВОЗ Россия занимает безоговорочное первое место по числу курящих женщин – из 30 % курящих работающих россиянок, почти половину – 48% – составляют беременные!

Проблема собственного здоровья и профилактики заболеваний находится у наших соотечественниц на последних местах. Этому в немалой степени способствуют и средства массовой информации, усиленно насаждающие исключительно потребительский взгляд на женщину и формирующие искажен-

Женское здоровье – это очень важная тема для всех, кто уже работает или только знакомится с Компанией АРГО. В линейке продуктов есть все, что необходимо для поддержания здоровья женщины в любом возрасте, и это не только специальные препараты, но комплексы широкого спектра действия, оказывающие общеукрепляющее действие. В текущих заботах и хлопотах важно не забывать о том, что нам, женщинам, необходим свой, особенный подход к своему здоровью, независимо от возраста, образа жизни и насущных проблем.

ную систему гендерных взаимоотношений по принципу товарно-денежных стереотипов.

Высшие ступени в иерархии половых житейских медиа-образов отведены моделям «успешная женщина», «красивая женщина», «опытная женщина» оставляя в хвосте вопросы здоровья и семьи. Считавшийся еще не так давно экзотикой феномен «социального бесплодия» стал в наши дни почти привычным явлением. Распространенность бесплодного брака по разным данным составляет от 15 до 30%, причем более чем в половине таких пар – проблема в

женском бесплодии, и лишь в 30% случаев – в мужском. Остальные 20% обусловлены сочетанием этих факторов.

Очевидно, что в современном демократическом мире подобные проблемы невозможно решить одним лишь усилием государственной воли. Официальный запрет, налоговая и даже уголовная ответственность – эти меры выглядят не только архаичными и неэффективными, но и, порой безответственно глупыми.

На мой взгляд, решение вопроса здоровья женщины лежит в первую очередь в социальной плоскости. Сегодняшняя система моральных ценностей оставляет на периферии подлинные проблемы женщины, сосредотачиваясь на призрачных проблемах социальной адаптации. Иными словами – то, как мы выглядим, стало гораздо важнее того, как мы себя чувствуем. И преодоление этого штампа – одна из главных задач современного общества.

Изменение социального климата – это сложный и многогранный вопрос, не терпящий сиюминутных решений. Серьезную роль в изменении нравственных стереотипов и норм, бесспорно, играют пропаганда традиционных ценностей, изменение поведенческих стереотипов в семье и в коллективе, институты церкви и средства массовой информации. Однако, все это – только фон. Он может и должен быть благоприятным, но основой перемен должна стать осознанная смена внутренних ориентиров женщины. Четкая и правильная система ценностей, исключая ненужную и неоправданную жертвенность во имя

партнера, исторически присущую россиянкам, осознание собственной ценности и значимости, нетерпимость к гендерному неравенству – вот залог формирования полноценного и не ущербного самосознания. Подобный подход исключает безответственное отношение к собственному здоровью. Современный информационный мир открывает самые широкие возможности для работы над собой, для саморазвития и самосовершенствования. Использовать эти возможности в полном объеме – это прямая задача любой современной женщины.

Продукция компании «ФитоЛайн» для поддержания женского здоровья

Забота о здоровье женщины необходима как самой женщине, так и для сохранения семейного очага, воспроизведения новых поколений и благополучия общества в целом. Одним из самых уязвимых органов женщины являются молочные железы. В нашей стране доброкачественная патология молочных желез (мастопатия) выявляется не менее чем у каждой второй женщины, а рак молочной железы в течение жизни диагностируется практически у каждой восьмой, причем в структуре женской онкологической заболеваемости и смертности этот вид рака занимает первое место, а у женщин детородного возраста смертность от рака груди занимает первое место вообще среди всех причин смерти. В 2012 году в России впервые заболели раком молочной железы более 59 тысяч, а умерли от него около 23 тысячи женщин, и эти цифры из года в год растут. Регулярные осмотры у врача-специалиста, профилактическое рентгеновское обследование молочных желез (маммография) раз в два года после 40–50 лет, лечение мастопатии – действенные меры снижения смертности от рака груди.

Продукт **Фитолон-Кламин**, содержащий органически связанный йод морского происхождения, поддерживает здоровье молочных желез, так как йод необходим для нормального гормонального баланса в женском организме, а при регулярном приеме, накапливаясь в ткани молочных желез, нормализует процессы клеточного деления. Мы провели специальные исследования в НИИ онкологии им. Н.Н. Петрова, а также обобщили данные о приеме **Фитолон-Кламина** более чем у 3000



Владимир Григорьевич Беспалов, руководитель лаборатории химиопрофилактики рака и онкофармакологии ФГБУ «НИИ онкологии имени Н.Н. Петрова» Минздрава России, научный консультант компании «ФитоЛайн», врач-онколог, д.м.н., академик Международной академии наук экологии, безопасности человека и природы

женщин репродуктивного возраста с различными формами мастопатии. **Фитолон-Кламин** эффективно устраняет такие симптомы мастопатии, как боли и нагрубание молочных желез, выделения из сосков, что приводит к регрессии уплотнений и кист в ткани груди. При длительном приеме **Фитолон-Кламин** снижает риск рака молочной железы, доказательством чему служит снижение плотности маммограмм у женщин старше 40 лет, принимавших этот продукт, так как чем выше плотность маммограмм у женщин такого возраста, тем выше риск рака груди. При мастопатии рекомендуется принимать **Фитолон-Кламин** по 1–2 таблетки 3 раза в день, курсы приема от 1 до 3 месяцев, курсы регулярно повторять с перерывами от 2 недель до 3 месяцев.

Кроме того, **Фитолон-Кламин** – прекрасное средство для восполнения дефицита йода в питании, так как он содержит йод в наиболее благоприятной для нашего организма форме – в составе аминокислот. Потребность в йоде для взрослого человека составляет 150 мкг, для беременной и кормящей женщины – 250 мкг в день. Несмотря на то, что

это небольшие цифры и восполнить потребность в йоде относительно просто, хронический дефицит йода в питании имеется более чем у двух третей населения нашей страны. Особенно пагубно дефицит йода сказывается на женском и детском организме. Если беременной и кормящей женщине не хватает йода, то нарушается физическое и умственное развитие плода и ребенка. При хроническом дефиците йода в питании у женщины развивается зоб и снижается функция щитовидной железы, нарушается гормональный баланс, уменьшается способность к зачатию, страдает нервная система, и снижаются интеллектуальные функции, повышается риск развития атеросклероза, рака гормонозависимых органов, ожирения. Всего 2 таблетки **Фитолон-Кламина** обеспечивают полную суточную потребность в йоде. Следует помнить, что йод не накапливается в нашем организме и необходимо его ежедневное поступление.

Женщины вообще более склонны к болезням щитовидной железы. Диффузное увеличение, узлы и кисты в ткани щитовидной железы у женщин встречаются в несколько раз чаще, чем у мужчин; а аутоиммунным тиреоидитом (когда иммунная система начинает вырабатывать антитела, разрушающие собственную щитовидную железу) женщины болеют в 10 раз чаще. Одной



из основных причин болезней щитовидной железы является длительный дефицит йода в питании, поэтому с детства девочка, а потом и взрослая женщина, должны потреблять адекватное количество йода. Основные пищевые источники йода – морская рыба, морепродукты, морские водоросли, которых мы едим, как правило, мало. Морепродукт **Фитолон-Кламин** позволяет устранить эту нашу погрешность в питании. Клиническая апробация **Фитолон-Кламина** была проведена в нескольких медицинских центрах более чем у 400 пациентов, в основном женщин, с различной патологией щитовидной железы. **Фитолон-Кламин** уменьшал размеры

щитовидной железы при эндемическом зобе, вызывал регрессию узлов щитовидной железы, а также устранял симптомы, нередко наблюдающиеся при болезнях щитовидной железы: нормализовал работу пищеварительного тракта, сердечно-сосудистой и нервной системы, улучшал сон, препятствовал выпадению волос.

Важной проблемой женщин репродуктивного возраста является анемия – снижение количества красных кровяных телец (эритроцитов) и гемоглобина (белка красных кровяных телец) в крови. Женщина ежемесячно теряет кровь во время менструаций, кроме того различные экологические вредности, поступающие с вдыхаемым воздухом, пищей и водой, несбалансированное питание дополнительно ухудшают кроветворение. Женщина детородного возраста должна думать об адекватном поступлении железа в организм, суточная потребность в котором для них составляет 18 мг. Железо входит в состав гемоглобина и миоглобина (белка мышц). Главная функция железа в организме – способность кроветворению. Из продуктов питания наиболее богаты железом печень, колбасы с добавлением крови, красное мясо, морепродукты, бобовые, гречневая крупа; лучше усваивается железо из животных продуктов. Но в целом, железо плохо всасывается в кишечнике и слабо усваивается нашим организмом. Для улучшения усвоения железа и усиления его кроветворной функции необходим хлорофилл. И здесь помогут такие продукты как **Лесмин** и **Сироп с хлорофиллом**, которые

содержат хлорофилл из растительного сырья. Для насыщения организма хлорофиллом рекомендуется принимать **Лесмин** по 1–2 таблетки плюс **Сироп с хлорофиллом** – по 1 чайной ложке, 3 раза в день, курсы приема от 1 до 3 месяцев, курсы регулярно повторять с перерывами от 2 недель до 1 месяца.

Лесмин обладает еще очень важными полезными свойствами. **Лесмин** производят путем переработки хвои сосны и ели, продукт содержит в большом количестве фитонциды: смоляные кислоты и их соли, эфирные масла. Фитонциды – это эффективные природные «антибиотики», уничтожающие болезнетворные бактерии, вирусы и грибки; при этом у них нет побочных эффектов лекарственных антибиотиков, а у патогенных ми-



Фитонциды – это эффективные природные «антибиотики», уничтожающие болезнетворные бактерии, вирусы и грибки; при этом у них нет побочных эффектов лекарственных антибиотиков, а у патогенных микробов не развивается устойчивость к фитонцидам.

кробов не развивается устойчивость к фитонцидам. В нашей стране одна из самых высоких в мире заболеваемость гриппом и другими острыми респираторными вирусными инфекциями (ОРВИ), причем женщины и дети болеют чаще мужчин. Грипп и ОРВИ – далеко не безобидные заболевания, они ежегодно уносят человеческие жизни и вызывают множество осложнений. Клиническая апробация **Лесмина** была проведена у беременных женщин, у часто и длительно болеющих детей, у детей в организованных детских коллективах. В группах с приемом **Лесмина** в эпидемический период заболеваемость гриппом и ОРВИ снижалась более чем в 2 раза, а обследование иммунитета показало, что **Лесмин** усиливает как общую иммунную защиту, так и сти-

мулирует противовирусные реакции иммунитета. Для профилактики гриппа и ОРВИ рекомендуется в предэпидемический и эпидемический периоды принимать **Лесмин**, женщинам – по 2 таблетки 3 раза в день, детям – по 1 таблетке 3 раза в день, курсы приема 1 месяц, перерывы между курсами 2 недели.

Мы провели специальные исследования в НИИ онкологии им. Н.Н. Петрова и выявили еще один аспект антимикробной активности Лесмина: он подавляет инфекцию *Helicobacter pylori*. Сегодня много пишут об этом зловредном микробе, который живет в нашем желудке, причем в России около 80% населения заражены *Helicobacter pylori*. Австралийские ученые доказали, что *Helicobacter pylori* вызывает гастрит, язвенную болезнь желудка и двенадцатиперстной кишки, и даже рак желудка, получив недавно за это открытие Нобелевскую премию. *Helicobacter pylori* сначала вызывает так называемый антральный гастрит,

который человека обычно не беспокоит, но при фиброгастроскопическом обследовании желудка этот вид гастрита можно обнаружить у большого числа людей. Длительная инфекция может привести к развитию атрофического гастрита, который является уже предраковым заболеванием, в итоге все заканчивается раком желудка. Мы назначали **Лесмин** по 2 таблетки 3 раза

в день в течение 6 месяцев пациентам с атрофическим гастритом, большинство наших пациентов были женщины. **Лесмин** подавлял инфекцию *Helicobacter pylori*, приводил к регрессии предраковых и воспалительных изменений в слизистой оболочке же-

лудка, улучшал функциональную активность желудка, которая всегда страдает при атрофическом гастрите. Когда *Helicobacter pylori* вызвал язвенную болезнь, атрофический гастрит, а тем более рак желудка, лечить эти болезни должен врач-специалист, в комплексное лечение входит обязательная эрадикация инфекции

Helicobacter pylori с помощью лекарственных антибиотиков. А когда дело еще до этого не дошло, международные эксперты не рекомендуют лечить инфекцию *Helicobacter pylori* антибиотиками, невозможно же большинству



населения назначать антибиотики. Вот тут и надо принимать **Лесмин**, чтобы не дать микробу сделать свое черное дело.

А для борьбы с экологическими факторами, угнетающими кроветворение, вредно действующими на иммунитет и другие органы и системы, хорошо использовать продукт **Альгинат кальция**, который представляет собой производное полимерного соединения – альгиновой кислоты, производимой из морских водорослей. Попадая в желудок и кишечник, **Альгинат кальция** набирает воду, разбухает в несколько десятков раз, и, двигаясь по желудочно-кишечному тракту, выполняет роль «кишечной щетки», выметая из организма все вредное и ненужное. Причем **Альгинат кальция** эффективно выводит из организма радионуклиды, даже когда они попали в кости. **Альгинат кальция** решает

еще одну очень важную женскую проблему – снижает риск остеопороза, которым женщины болеют в 3 раза чаще мужчин. Это прогрессирующее заболевание скелета, снижение прочности костей и повышение риска переломов, 35% травмированных женщин имеют переломы, связанные с остеопорозом. Для профилактики остеопороза нужно с детства потреблять достаточное количество кальция. Делать это непросто, так как суточная потребность в кальции очень высока – для женщин от 800 до 1000 мг; в растительных и животных продуктах много солей кальция, но усваиваются они плохо. Хорошо усваивается ионизированный кальций из жесткой питьевой воды и минеральных вод, но пить такую воду в больших объемах невозможно. Из Альгината кальция кальций легко усваивается организмом в ионизированном виде по механизму ионообмена. Альгинат кальция рекомендуется принимать по 2 капсулы 3 раза в день, продолжительность приема 1–3 месяца, курсы регулярно повторять.

И еще один необходимый для женского здоровья продукт – **Провитам**, который также производят из хвой сосны и ели. Но в отличие от Лесмина, в **Провитаме** нет хлорофилла, мало фитонцидов, но он содержит в больших количествах фитостерины, полипептолы, витамин Е и его предшественник – фитол, каротиноиды, в том числе такой дефицитный каротиноид, как лютеин, поддерживающий функцию зрения. Специальные исследования,

проведенные врачами-кардиологами, показали, что **Провитам** – эффективный антиатеросклеротический комплекс, нормализует жировой обмен, улучшает состояние сосудов и снижает риск сердечно-сосудистых заболеваний. **Провитам** рекомендуется принимать по 1–2 таблетки 3 раза в день,

детства японки ежедневно едят сою, рыбу и морепродукты, разнообразные овощи и фрукты, в их питании нет избытка жира и калорий, они сохраняют свой юношеский вес. Доказано, что изофлавоны (фитоэстрогены) сои и морской йод омолаживают женский организм. Ученые-диетологи считают,



продолжительность приема 1–3 месяца, курсы регулярно повторяются.

Одной из базовых потребностей женщины является

забота о своем внешнем виде, стремление быть моложе. Женщине столько лет, на сколько она выглядит. Не бывает сорокалетней женщины, бывает восемнадцатилетняя девушка с двадцатидвухлетним стажем. Вся индустрия косметики держится, благодаря этим женским стремлениям. Однако лечебно-профилактическая косметика действует только снаружи на кожу, а декоративная косметика лишь приукрашивает действительность, вводя в заблуждение нас, мужчин. Постоянная забота о здоровье, нормальной работе всех органов и систем организма позволяет женщине долго сохранять молодость. Женщина может временно остановить время. В западном мире недавно задумались, почему женщины Юго-Восточной Азии, особенно японки, от 18 до 60 лет выглядят одинаково. Да и так называемыми болезнями цивилизации болеют они намного реже. Например, заболеваемость раком молочной железы в Японии в 80 раз меньше, чем в США. Очевидные причины в особенностях питания: с

что в современном мире существуют только два типа «идеального» с точки зрения сохранения здоровья питания: японский и средиземноморский. И в средиземноморском типе питания основу составляют рыба и морепродукты, разнообразные овощи и фрукты, а также оливковое масло как практически единственный жировой продукт. Оливковое масло не только источник наиболее безопасного в плане влияния на сосуды жира – мононенасыщенной олеиновой кислоты, но и источник фитостеринов, витамина Е,

который называют витамином молодости, так как он замедляет старение организма. Российской женщине в наших условиях трудно питаться по образцу японок и женщин Средиземноморских стран, но регулярный прием



оздоровительных продуктов, биологически активных добавок к пище позволит приблизиться к идеалу питания. **Фитолон-Кламидин** поставляется в организм морской йод; **Лесмин** и **Сироп с хлорофиллом** – зеленый пигмент листовых овощей хлорофилл; **Лесмин** и **Провитам** – витамин Е и фитол, каротиноиды, фитостерины; **Альгинат кальция** очищает организм от вредных веществ. Будьте здоровы!

АРГОФЕМИН – бережное отношение к женскому здоровью

В настоящее время воспалительными заболеваниями женской половой сферы страдают более 50% женщин и эта группа патологии первое место среди гинекологических заболеваний. Поскольку хроническое воспаление создает предпосылки для таких заболеваний как эндометриоз, дисменореи, вторичное бесплодие, онкологические заболевания, то закономерно, что за 5 последних лет в России заболеваемость эндометриозом увеличилась на 26%, а частота нарушений менструального цикла выросла на 60%, вторичное бесплодие – на 40%.

Особенно катастрофическими эти тенденции выглядят среди самых юных девушек. Так встречаемость воспалительных заболеваний репродуктивных органов среди 15-17 летних за последние 5 лет возросла в 50(!) раз. Ну а нарушение менструального цикла среди девушек этого возраста вообще стало этакой «нормой».

Ответом компании «Апифарм» на необходимость активной профилактики данной группы заболеваний стало создание продукта «Аргофемин».

В состав Аргофемина входят сухие экстракты ортилии однобокой, травы душицы, цветков ромашки.

Применяется Аргофемин для профилактики и в составе комплексной терапии:

- различных воспалительных гинекологических заболеваний – вагинитов, кольпитов, сальпингоофоритов, эндометритов;
- эндометриоза;
- новообразований женских половых органов;
- альгодисменореи (болезненные нарушения менструального цикла) и болезненных проявлений климактерического синдрома. При этом он оказывает мягкое успокаивающее действие, регулирует менструальный цикл.

Также Аргофемин полностью совместим с медикаментозной терапией



Игорь Дмитриевич Ложкин,
заместитель директора по науке
компании «Апифарм»,
врач-иммунолог, к.м.н.

воспалительных заболеваний и функциональных нарушений женской половой сферы.

Ключевым компонентом Аргофемина является **экстракт ортилии однобокой (борово́й матки)**, обладающий ярко выраженным противомикробным, спазмолитическим и противовоспалительным действием.

Противомикробное действие ортилии проявляется в отношении *Escherichia coli*, *Streptococcus faecalis*, *Pseudomonas aeruginosa*, *Proteus vulgaris* и *Staphylococcus aureus* – микроорганизмов, часто встречающихся в качестве компонентов условно-патогенной флоры кишечника при дисбактериозе, при заболеваниях мочеполовой системы, возбудителей внутрибольничных инфекций.

Причем зачастую обладающих

высокой устойчивостью к антибиотикам.

Спазмолитическое действие – необходимо для нормализации тонуса мускулатуры матки и придатков, восстановления их нормального функционирования. При этом устраняется болевой синдром.

Противовоспалительное действие – необходимое условие восстано-



ния нормального функционирования работы репродуктивных органов, восстановления функции яичников при бесплодии.

Применяется в гинекологии как средство лечения гинекологических заболеваний воспалительного характера, при нарушениях менструального цикла, аменорее, миоме и фиброме матки, маточных кровотечениях, инфантилизме, эрозии шейки матки, спайчных процессах, непроходимости и воспалении маточных труб.

Экстракт Душицы также обладает выраженным противомикробным и противовоспалительным действием, действуя синергично с экстрактом ортилии.

Также экстракт Душицы обладает выраженным успокаивающим и противосудорожным действием, усиливающим спазмолитическое действие Ортилии. Последнее особенно полезно для снятия болезненных ощущений при менструациях и при климактерическом синдроме.

Экстракт ромашки также обладает противомикробным, противовоспалительным, антиаллергическим, спазмолитическим действием. В гинекологии также применяют для лечения воспалительных заболеваний женских половых органов, пременоструального синдрома, спазматической дисменореи.

Аргофемин принимают внутрь, во время еды, рассасывая в полости рта или проглатывая целиком и запивая небольшим количеством жидкости. Взрослым – по 1-2 конфеты 3-4 раза в день. Продолжительность курсового приема 2-4 недели. Следует с осторожностью применять при беременности.

В то же время, на практике целесообразно Аргофемин сочетать с другими продуктами, которые могут либо воздействовать на причины гинекологической патологии, либо дополнять действие Аргофемина в отношении других органов и систем.



КЛИМАКТЕРИЧЕСКИЙ СИНДРОМ И АЛЬГОДИСМЕНОРЕЯ

Климактерический синдром и альгодисменорея сопровождаются изменениями вегетативной нервной системы и нарушениями биоритмов, поэтому в этом случае Аргофемин следует дополнять приемом Вазолептина (1 таблетка утром) и Лептоседина (1 таблетка на ночь). Применение до наступления существенного ослабления вегетативных симптомов, возможно длительное применение.

БАКТЕРИАЛЬНЫЙ ВАГИНОЗ

Бактериальный вагиноз (дисбиоз влагалища) формально не является воспалительным заболеванием влагалища, но способствует развитию воспалительных заболеваний и эрозий шейки матки и влагалища. А поскольку дисбиоз влагалища как правило является следствием дисбиоза кишечника, то в этом случае Аргофемин следует комбинировать с пробиотиком – Пентабионом. Продолжительность курса от 1 до 3-х месяцев.

САЛЬПИНГООФОРИТ

Сальпингоофорит (воспаление придатков матки) чаще всего является следствием нарушения барьерной функции иммунной системы, а также такого заболевания как хронический тонзиллит. Поэтому при данной патологии оправдано совместное применение Аргофемина и Лептопротекта. Продолжительность курсового применения – 1 месяц.

ВОСПАЛЕНИЕ ЖЕНСКИХ ПОЛОВЫХ ОРГАНОВ В СОЧЕТАНИИ С ЗАБОЛЕВАНИЯМИ ПОЧЕК И МОЧЕВЫВОДЯЩИХ ПУТЕЙ

Зачастую воспалительные процессы влагалища сочетаются с заболеваниями почек и мочевыводящих путей. В этом случае Аргофемин целесообразно сочетать с курсом Нефролептина. Продолжительность совместного применения – 1 месяц. Рекомендуется 2 курса в год – весной и осенью.

Будьте здоровы, счастливы и любимы вместе с продукцией «Апифарм»!





АРГО
18

Рязань – 2014

Займись делом!

Праздничная конференция,
посвященная 18-летию
Компании АРГО







ЗДОРОВЬЕ

ЖЕНЩИНЫ

Подход к профилактике
и комплексной терапии

Применение продукции NUTRICARE



**Андрей Николаевич
Миронов,**
врач терапевт,
диетолог-
нутрициолог

26

В каждом возрасте есть свои достоинства и радости. Нужно просто уметь их видеть и получать от этого удовольствие. Однако есть женщины, которые в возрасте «чуть за сорок» видят у себя только морщины, усталость и неминуемое приближение «старости». Это в корне не верно! Посмотрите на тех женщин, которые никогда не утрачивают вкус к жизни, следят за своей внешностью, сохраняют пылкость ума и стремление к новому. Их жизненный опыт и мудрость всегда востребованы. Таких женщин даже в 90-летнем возрасте никому не придёт в голову назвать старушками, они всегда остаются ЖЕНЩИНАМИ! Всё дело в собственном отношении к жизни и некоторых полезных знаниях.

Разумеется, в организме постоянно происходят определённые изменения и с течением времени работа органов и систем изменяется. Они функционируют не хуже или лучше, а именно по-другому. Просто это нужно понять и помочь организму плавно перестроится.

Рассмотрим особенности функционирования женского организма и риски, характерные для разных возрастных периодов.

ВОЗМОЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЖЕНСКОГО ЗДОРОВЬЯ В ДЕТОРОДНОМ ВОЗРАСТЕ

Стоит обратить внимание на состояние, не связанное с развитием климакса – мастопатию. **Мастопатия** — это нейроэндокринное нарушение, вызванное, прежде всего, нарушением работы половых желёз и структур головного мозга. Говоря проще, это стресс плюс гормональный дис-

баланс. Ещё одна причина мастопатии — избыток гормона пролактина, что может быть вызвано нарушением работы щитовидной железы. Причиной мастопатии может стать образование «неправильного» эстрогена, в результате воздействия вредных химических веществ и других неблагоприятных факторов. И, наконец, у тучных людей жировая ткань вырабатывает фермент ароматазу, заставляющий делиться клетки молочной железы.

Мастопатия опасна тем, что впоследствии может (хотя и вовсе не обязана) переродиться в **рак**. Это можно и нужно предотвратить.

Большую опасность в детородном возрасте представляют **воспалительные заболевания матки и придатков**, поскольку они плохо поддаются лечению, часто переходят в хроническую форму и, в итоге, могут стать причиной бесплодия, злокачественной опухоли или длительной нетрудоспособности. Практически всегда хронизация возникает на фоне снижения иммунитета.

Нарушение работы яичников, гормональный сбой, несбалансированное питание и дисбактериоз могут приводить к **нарушению менструальной функции, миоме матки, патологии беременности, бесплодию, поликистозу яичников**.

ЧТО ПРОИСХОДИТ В ОРГАНИЗМЕ ЖЕНЩИНЫ В ЗРЕЛОМ ВОЗРАСТЕ?

Природа позаботилась о том, чтобы в определённом возрасте женщина могла применять накопленный к этому

времени опыт для разных полезных дел, не занимаясь при этом рождением детей. Поэтому, примерно после 45 лет, выработка половых гормонов – эстрогенов и прогестерона, необходимых для наступления беременности, постепенно начинает снижаться. В щитовидной железе изменяется выработка кальцитонина, в поджелудочной – инсулина. Но, поскольку гормоны участвуют в регулировании важнейших жизненных процессов, организм начинает работать несколько иначе и в нём могут происходить определённые сбои и иногда серьезные. По статистике симптомы, связанные с наступлением менопаузы, испытывают 90% женщин.

РАССМОТРИМ ЭТО ЧУТЬ ПОДРОБНЕЕ

Отрезок времени от момента появления первых климактерических симптомов до 2-х лет после последней менструации называется перименопауза. Именно в этот период очень эффективна профилактика обменных нарушений и серьезных заболеваний, возможных в дальнейшем.

Для этого периода характерны **вазомоторные реакции**: «приливы», потливость, сердцебиения, повышение артериального давления. Поскольку эстрогены повышают тонус, настроение, улучшают общее самочувствие, поэтому снижение их уровня приводит к **психоэмоциональным нарушениям**: депрессии, страхам, тревогам, раздражительности, ослаблению памяти, нарушению сна. Всё это впоследствии является фактором риска развития серьезных заболеваний, в том числе **сердечнососудистых**. Потенциально опасными в этот период является развитие **гиперпластических процессов** в слизистой оболочке матки – **эндометриоза** на фоне нерегулярного менструального цикла.

ДАЛЕЕ, ЧЕРЕЗ 2-4 ГОДА ПОСЛЕ НАСТУПЛЕНИЯ МЕНОПАУЗЫ

Дефицит эстрогенов может провоцировать **атрофические изменения в мочеполовых органах**. **Урогенитальные расстройства**: истончение и сухость слизистых, жжение, боль во время полового акта, трудности с мочеиспусканием, циститы, уретриты, вагиниты. Опасны **нарушения обмена веществ – атеросклероз и остеопороз, ожирение**. В этот период может развиваться артрит, характерный быстрым развитием и вовлечением в процесс многих суставов и позвоночника. Пусковым фактором изменений хрящевой ткани суставов также является снижение уровня эстрогенов. Неприятны трофические изменения кожи: сухость, морщины, ломкость ногтей, сухость и выпадение волос.

Даже спустя годы после менопаузы могут возникать обменные нарушения: сердечно-сосудистые заболевания, остеопороз, болезнь Альцгеймера.

Основными причинами женских болезней и состояний являются: **возрастное снижение выработки эстрогенов, стрессы, нарушение питания, ожирение, экологическое неблагополучие, снижение иммунитета, нарушения работы щитовидной железы, дисбактериоз.**

Соответственно, знание причин и определяет наш выбор оздоровительной продукции.

ОБОСНОВАНИЕ ПРИМЕНЕНИЯ НАТУРАЛЬНЫХ БИОАКТИВНЫХ КОМПЛЕКСОВ NUTRICARE И НЕКОТОРЫХ ПРОДУКТОВ

1

Очень эффективным профилактическим и лечебным действием при различных проявлениях климакса обладают продукты, содержащие в достаточном количестве фитоэстрогены – растительные аналоги женских половых гормонов. Фитоэстрогены способны компенсировать недостаток выработки собственных гормонов, улучшая тем самым общее состояние организма и предотвращая развитие опасных осложнений. В отличие от заместительной гормональной терапии, здоровый образ жизни и растительные продукты безопасны, а при правильном подходе, не менее эффективны.

В каталоге АРГО достаточный выбор продуктов, **богатых фитоэстрогенами и биологически активными веществами, влияющими на выработку собственных:**

ДОНГ КУЭЙ – высокоэффективное средство профилактики и комплексной терапии заболеваний женской половой сферы. Нормализует работу яичников, выработку эстрогенов, менструальную функцию, уровень гемоглобина. Обладает выраженным иммуномодулирующим и противовоспалительным действием. ДОНГ КУЭЙ очень успешно применяется при климактерических расстройствах.

ВАГ – продукт для быстрого и эффективного восстановления женского здоровья и поддержания женской половой сферы. ВАГ способствует оздоровлению микрофлоры влагалища, снятию боли и воспаления, улучшает настроение, нормализует менструальную функцию. Успешно используется гинекологами для профилактики и при лечении полипов, кист, опухолей женской мочеполовой системы, для быстрого устранения климактерических расстройств.

L-АРГИНИН – источник важнейшей аминокислоты – аргинина. Аргинин входит в состав и стимулирует выработку всех основных гормонов человеческого организма, в том числе половых. Таким образом, аргинин активно влияет на обмен веществ, уровень сахара и холестерина, артери-



альное давление, рост, иммунитет, выведение азотистых токсинов, мужскую и женскую половую функцию. L-Аргинин повышает выносливость организма и улучшает настроение.

ЙОХИМБЕ – уникальный продукт на основе экстракта коры дерева йохимбе. Активизирует работу половых желёз и выработку половых гормонов как у мужчин, так и у женщин. Ускоряет обмен веществ. Тонизирует центральную нервную систему – повышает настроение, работоспособность, выносливость. Усиливает половое желание и сексуальные ощущения.

2

При воспалительных заболеваниях мочеполовой системы эффективны продукты, обладающие **противовоспалительным, антимикробным и иммуностимулирующим действием:**

ГОРТЕНЗИЯ TSN – природный комплекс, оказывающий активное воздействие на процессы водно-солевого обмена в организме. Препятствует образованию камней в почках и желчевыводящих путях, благодаря чему успешно применяется в профилактике и комплексном лечении мочекаменной и желчнокаменной болезни. Обладает мочегонным, уросептическим, противовоспалительным, противоаллергическим действием. Используется в урологии и гинекологии.

ЛЮЦЕРНА TSN – продукт широчайшего спектра действия. Содержит более 800 биологически активных веществ. Люцерна эффективно применяется в гинекологии и урологии для профилактики и в комплексной терапии хронических воспалительных заболеваний. Продукт полезен беременным и кормящим женщинам. Употребление люцерны активно способствует лучшему усвоению пищи, устранению витаминно-минеральной недостаточности, нормализации обмена веществ, снижению уровня холестерина, повышению иммунитета.

АНТИОКСИДАНТ – высокоактивный природный комплекс, содержащий биофлавоноиды, которые подавляют окислительные процессы в организме, укрепляют иммунную систему, улучшают обмен веществ, нормализуют артериальное давление, укрепляют стенки сосудов и повышают их эластичность, предупреждают развитие атеросклероза, инфаркта, инсульта. АНТИОКСИДАНТ обладает мощным противовоспалительным действием.

ПАУ Д'АРКО – продукт на основе коры «муравьиного дерева», чрезвычайно популярного в Южной Америке. Является очень эффективным иммуномодулятором и природным «антибиотиком». Обладает противовоспалительным, противоаллергическим, жаропонижающим, противопаразитарным действием, снимает интоксикацию. Применяется для повышения защитных сил организма, а также и в комплексной терапии хронических воспалительных заболеваний, при опухолях, интоксикациях, инфекционных и паразитарных болезнях.

Основным фактором здоровья в любом возрасте является полноценное питание, содержащее важнейшие для здоровья вещества. Продукты, обеспечивающие поступление обязательных пищевых веществ уже являются средством выздоровления при многих болезнях и их полноценной профилактики.

3

Организму же беременной или кормящей женщины требуется гораздо больше, иногда в десятки раз, питательных веществ. От этого зависит здоровье мамы и ребёнка сейчас и в будущем. Единственным решением является использование специальных продуктов питания, содержащих дефицитные полезные вещества в концентрированном виде. Фирма Nutricare предлагает целый ряд эффективных продуктов:

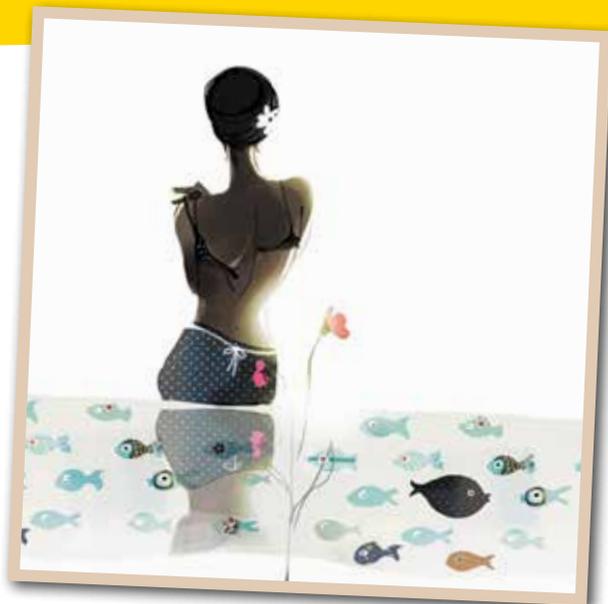
МАЛТИКОМПЛЕКС – высокоэффективный натуральный витаминно-минеральный комплекс. В рекомендуемой суточной порции содержит все основные витамины и минералы с высокой биологической доступностью. Применяется во всех случаях, когда организму требуется мощная витаминная поддержка, в том числе для усиления рациона беременных и кормящих женщин. Вызывает ощущение прилива здоровья и видимое улучшение состояния кожи, волос и ногтей.



СПИРУЛИНА – микроводоросль, одна из первых организмов нашей планеты. Имеет выдающийся химический состав. Содержит более 2000 ценных для нас веществ, в том числе практически все витамины, минералы и аминокислоты. И всё это в биодоступной форме. Спирулину можно назвать идеальным продуктом питания для беременных и кормящих женщин. Повышает сопротивляемость организма к инфекциям. Прекрасно переносится даже грудными детьми.

КАЛЬ-ДИ-МАГ источник кальция и магния в оптимальном соотношении – 2:1. Данные минералы принимают участие в сотнях химических процессах всех органов и систем организма: сердечно-сосудистой, центральной нервной, мочеполовой, печени и желчных путей. Кальций является основным минеральным компонентом костной ткани, мощным антистрессовым и антиоксидантным веществом. КАЛЬ-ДИ-МАГ активно способствует восстановлению и регенерации костей, укреплению зубов, ногтей, волос. Эффективно применяется при болезнях суставов, мигрени, высоком артериальном давлении, желчнокаменной болезни и различных осложнениях беременности.

ТИРО-ВИТА – мощный биоактивный витаминно-минеральный комплекс для поддержания щитовидной железы. Нормализует обмен веществ, является источником органического йода, железа, селена. Продукт ТИРО-ВИТА эффективен при заболеваниях кожи, опорно-двигательного аппа-



рата, снижении иммунитета, нарушении мозговых функций, утомляемости, головных болях, избыточной массе тела и конечно для профилактики и в комплексном лечении заболеваний щитовидной железы.

ФУКОКСАН – уникальный биоактивный комплекс из восьми морских водорослей. Содержит большой набор минералов мирового океана, а также целый ряд витаминов, растворимых пищевых волокон, белков и других биоактивных веществ. ФУКОКСАН способен активно восстанавливать обмен веществ, ускорять «сжигание» калорий. Продукт эффективно нормализует обмен веществ, гормональный баланс и иммунитет. Обладает противоаллергическим действием.

ОМЕГА-ОЙЛ – это комплекс полиненасыщенных жирных кислот и витамина Е. Жирные кислоты Омега-3 играют важнейшую роль в формировании новых клеток нашего организма, они участвуют во всех процессах регенерации (восстановления), роста и функционирования всех органов и систем. Регулярное употребление ОМЕГА-ОЙЛ способствует активной нормализации уровня холестерина и триглицеридов в крови, предотвращает образование атеросклеротических бляшек, помогает восстановлению и сохранению

эластичности сосудов, снижает вероятность возникновения инфаркта и инсульта.

4

Оздоровительно-лечебные водные и ароматические процедуры (соли, масляные композиции, эфирные масла) нормализуют работу нервной системы, успокаивают или тонизируют, улучшают работу сердца и сосудов, обладают антибактериальным, противовирусным, противогрибковым эффектом, улучшают иммунитет и гормональный фон, нормализуют артериальное давление и обмен веществ, благотворно воздействуют на кожу, снимают боль и воспаление. Это ваш домашний санаторий.

5

Сочетая средства внутреннего и наружного применения с физиовоздействием, можно добиться великолепных результатов. Физические факторы – различные токи, магнитные и электрические, обладают выраженным и уникальным воздействием на ткани нашего организма. Они обладают противовоспалительным, заживляющим, антимикробным, противовирусным, обезболивающим действием, улучшают состояние кожи. АРГО предлагает ряд физиотерапевтических средств, например, электретьная плёнка «Полимедэл».

6

При сухости слизистых необходимо обратить внимание на наружные средства, обладающие увлажняющим, противомикробным, противогрибковым, заживляющим, смягчающим и противовоспалительным действием.

7

При мастопатии, эндометриозе, миоме целесообразно использование средств наружного применения, обладающих лимфодренажным, противоотечным, обезболивающим, сосудотонизирующим действием.

СИСТЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОМПЛЕКСОВ NUTRICARE

1. Поддержание женского здоровья, общая профилактика заболеваний

Курс рассчитан на 2 месяца. Рекомендуется 2-3 раза в год.

	Утро	День	Вечер	Количество на курс
Первый месяц				
ВАГ	1 капс.	-	-	0,5 банки
ДОНГ КУЭЙ	-	1 таб.	-	0,5 банки
L-АРГИНИН	2 капс.		2 капс.	2 банки
ТИРО-ВИТА	-	1 капс.	-	0,5 банки
Второй месяц				
ВАГ	1 капс.	-	-	0,5 банки
ДОНГ КУЭЙ	-	1 таб.	-	0,5 банки
КАЛЬ-ДИ-МАГ	1 таб.	-	1 таб.	1 банка
ТИРО-ВИТА	-	1 капс.	-	0,5 банки
ФУКОКСАН	1 капс.	-	1 капс.	1 банка

2. При проявлениях климакса, дисфункции яичников, ПМС, аднексите, эндометриозе, миомах, мастопатии

Курс рассчитан на 2 месяца. Рекомендуется 2-3 раза в год.

	Утро	День	Вечер	Количество на курс
ВАГ	1 капс.	-	-	0,5 банки
ДОНГ КУЭЙ	-	1 таб.	-	0,5 банки
ПАУ Д'АРКО	1 капс.	1 капс.	1 капс.	2 банки
ГОРТЕНЗИЯ TSN	1 капс.	1 капс.	1 капс.	2 банки

3. Для восстановления гормонального баланса, для профилактики и в комплексной терапии женского бесплодия

Курс рассчитан на 2 месяца. При необходимости повторить через 1-2 месяца.

	Утро	День	Вечер	Количество на курс
Первый месяц				
ВАГ	-	-	1 капс.	0,5 банки
ДОНГ КУЭЙ	-	1 таб.	-	0,5 банки
ТИРО-ВИТА	-	1 капс.	-	0,5 банки
L-АРГИНИН или ЙОХИМБЕ	2 капс. 1 таб.	- 1 таб.	2 капс. -	2 банки 1 банка
Второй месяц				
ВАГ	1 капс.	-	-	0,5 банки
ДОНГ КУЭЙ	-	1 таб.	-	0,5 банки
ТИРО-ВИТА	-	-	1 капс.	0,5 банки
ФУОКСАН	1 капс.	-	1 капс.	1 банка
МАЛТИ-КОМПЛЕКС	1 таб.	1 таб.	1 таб.	2 банки

4. Для профилактики и в комплексной терапии остеопороза

Курс рассчитан на 1 месяц. Рекомендуется 3-4 курса в год.

	Утро	День	Вечер	Количество на курс
ДОНГ КУЭЙ	-	1 таб.	-	0,5 банки
КАЛЬ-ДИ-МАГ	1 таб.	-	1 таб.	1 банка
ОСТЕО КАЛЬ С ГЛЮКОЗАМИНОМ	1 капс.	-	1 капс.	1 банка
ТИРО-ВИТА	-	1 капс.	-	0,5 банки

Оздоровительные продукты компании Nutricare помогут грамотно соблюдать принципы здоровья и станут верными спутниками на многие годы. Продукты Nutricare зарекомендовали себя, как эффективные, простые в употреблении и прекрасно сбалансированные по соотношению цена-качество. Вся продукция Nutricare изготавливаются только из 100 % натурального высококачественного природного сырья с использованием современных технологий в соответствии с международным стандартом качества GMP.

Природные компоненты, входящие в формулы оздоровительных продуктов Nutricare, известны в мире на протяжении многих десятилетий и по праву считаются мировой классикой здоровья!

Будьте здоровы!



В материале использовались картины художницы Sophie Griotto.



Что такое фитостерины

и чем они полезны для здоровья человека

31

В современном мире широко применяются для сохранения здоровья человека продукты и наружные средства, в состав которых входят биологически активные вещества природного происхождения.

Особое место занимают биологически активные вещества, добытые из зеленой хвои пихты сибирской. Таковыми являются известные во всем мире: камфора, скипидар, живица и эфирное масло пихты, а вот о фитостеринах и полипренолах больше известно только в научных кругах.

Россия имеет уникальный ресурс фитостеринов – это хвойные леса. Они являются рекордсменами по содержанию фитостеринов. Так, если в соевом масле содержится **около 0,3%** фитостеринов и это считается очень высоким показателем, то в экстракте пихты сибирской их содержание достигает **более 5%!**

В Западной Европе и США фитостерины уже более 15 лет используются для обогащения молочных продуктов, растительных масел и маргарина. Так, в Финляндии более 30% молочных продуктов выпускается с фитостеринами. Такие продукты служат прекрасной профилактикой сердечно-сосудистых



Ольга Григорьевна Шелухина,
директор по маркетингу
ООО «БИАКС»

Фитостерины – это стероидные соединения растительного происхождения, сходные по структуре с такими биологически активными веществами, как стероидные гормоны, витамины группы D, желчные кислоты. Фитостерины являются субстратом синтеза этих соединений и обладают высокой биологической активностью, влияют на регуляцию многих процессов в организме на молекулярном уровне: оказывают **мощный иммунокорректирующий, противовоспалительный и адаптогенный эффекты**. Проявляют биологическую активность даже в малых дозах, при этом абсолютно не токсичны.

заболеваний, инсультов и инфарктов, нарушений в иммунной системе.

В России, к сожалению, в настоящее время не производится ни одного продукта питания, обогащенного фитостеринами.

А вот Компания АРГО располагает такой уникальной продукцией, в составе которой содержатся фитостерины – это крем-карандаш (свечи) **«Витапринол»**.

Его состав богат природными биологически активными веществами, такими как живица пихты, фитостерины, полипrenoлы, каротиноиды и хлорофилл, благодаря которым **«Витапринол»** обладает биорегулирующими, бактерицидными и иммуномодулирующими свойствами.



КРЕМ-КАРАНДАШ «ВИТАПРИНОЛ» – это универсальное средство для интимной гигиены, восстановления слизистых покровов интимной области, снижения воспалительных процессов мочеполовой системы (простатит, аднексит, цистит) и прямой кишки. Эффективен в комплексной терапии и для коррекции дисбаланса в работе иммунной и эндокринной систем, проявляющихся в нарушениях потенции, менструального цикла, а также для профилактики новообразований.

Интимная сфера – это сложная и хрупкая структура. Ее баланс может легко меняться при гормональных изменениях, беременности, травмах и от применения лекарственных препаратов.

И тогда появляются сухость, жжение, зуд, боли. Эти дискомфортные ощущения зачастую полностью разрушают гармонию интимной жизни, иногда сопровождая человека на протяжении многих лет.

Лубрикант **Витапринол** – это натуральный продукт на основе растительных масел и экстрактов, позволяющий поддерживать функцию и состояние интимной области в нормальном физиологическом состоянии, устранить дискомфортные ощущения.

Атрофический вагинит: устраняются сухость, жжение, боль.

Вагинозы: уменьшаются выделения, неприятный запах и зуд.

Геморрой: снимаются боли, жжение и кровоточивость.

Климакс: восстанавливается слизистая оболочка, интимная жизнь становится более комфортной.

Простатит: уменьшается отек, снимаются боли, восстанавливается половая функция.

Трещины и эрозии: стимулируется процесс заживления.

Циститы: перестают беспокоить тянущие боли.



Важно, что **«Витапринол»** не имеет противопоказаний к применению, кроме индивидуальной непереносимости компонентов его состава.

Это дает возможность его широкого применения для оздоровления населения в области интимной сферы, особенно молодых семей репродуктивного возраста, т.к. от них во многом зависит рождение здоровых детей как в России, так и в других странах! Как известно, для распространения вирусов и инфекций на планете Земля границ не существует!

Давайте же, вместе позаботимся о здоровье следующих поколений, передавая им свой позитивный опыт и знания в области его укрепления!



ВИА-гели ЭД Медицин – вызов времени!

ВИА-гели – это комплекс полностью натуральных целебных веществ, максимально близких биологии клеток человека. В этом одно из их преимуществ. Но не единственное!

ВИА-гели легко преодолевают кожный барьер и без потери целебных свойств поступают в организм и оказывают на него оздоровительное воздействие. Это означает, что биоактивные молекулы не разрушаются в желудочно-кишечном тракте пищеварительными ферментами, не инактивируются в печени, а достигают цели в полном объеме и с максимальной эффективностью (как и коллоидные фитоформулы). Благодаря этому решается сразу несколько задач, важных для потребителя, и повышение эффективности – только одна из них.

При нанесении ВИА-геля на кожу в ней образуется «запас» целебных веществ, который обеспечивает их постепенное поступление в организм по мере необходимости. Это позволяет наносить гель всего один раз в день, что, конечно, удобно. Кроме того, полная сохранность биоактивных веществ при преодолении кожного барьера позволяет снизить их дозировку по сравнению с употреблением внутрь.

Такие выдающиеся свойства ВИА-гелей основаны на специальной технологии Bio Identical Activity, позволяющей им действовать как естественные вещества организма. При этом собственные разработки ЭД Медицин по измельчению натуральных продуктов с сохранением всех их полезных свойств придают ВИА-гелям очень высокую трансдермальную активность.

В этой новейшей продукции Компания ЭД Медицин в полной мере воплотила свои главные принципы – **эффективность, натуральность и безопасность**: ВИА-гели позволяют добиться очень высокого и устойчи-



Михаил Евгеньевич Мозжелин, медицинский представитель и научный эксперт ЭД Медицин в России, кандидат медицинских наук, член правления, главный эксперт по коллоидным формам БАД Общества натуральной медицины, член Российского общества фитотерапевтов

вого результата при отсутствии побочных явлений.

ГАРМОНИЗАЦИЯ ГОРМОНОВ

Женский гармонизирующий ВИА-гель **способствует поддержанию естественного гормонального баланса женщины**. В состав этого ВИА-геля входит природный растительный аналог прогестерона. Уникальная ВИА-технология позволяет обеспечить широкий спектр оздоровительного воздействия этого вещества на организм и избавить женщин от множества про-

блем, связанных с нарушением гормонального фона. Так, использование женского гармонизирующего ВИА-геля с 12-го по 26-й день цикла значительно **облегчает симптомы предменструального синдрома**.

Если у женщины менопауза, то уровень гормонов у неё снижается: например уровень прогестерона может упасть до нуля.

Женский гармонизирующий ВИА-гель **облегчает многочисленные симптомы патологического климакса**. Исследования показывают, что, например, использование крема с



прогестероном, в частности, уменьшает или устраняет «приливы» в 83% случаев.

Натуральный биоидентичный прогестерон может помочь и в удалении лишних волос. После 4–6 месяцев втирания ВИА-геля с прогестероном в кожу волосы в этих местах частично или даже полностью исчезают.

Нарушение баланса половых гормонов связано с повышенным риском рака молочной железы и эндометрия.

Женский гармонизирующий ВИА-гель активно **противостоит нарушениям в женской половой сфере и гормональным опухолевым заболеваниям** (раку молочной железы, эндометриозу, кисте яичников, миоме матки, фиброзно-кистозной мастопатии).

Нормализуя уровень прогестерона, женский гармонизирующий ВИА-гель **устраняет тревогу и депрессию**, улучшает работу головного мозга, сокращает частоту и тяжесть приступов мигрени, повышает жизненный тонус. Женщины

с доминированием эстрогенов спят беспокойно, им необходимо восстановление гормонального баланса с помощью прогестерона, и сон нормализуется.

Женский гармонизирующий ВИА-гель улучшает функционирование щитовидной железы, запускает процесс включения жировых отложений в энергетический обмен, **способствует снижению избыточного веса**.

Он также **оказывает благоприятное воздействие на кожу**: повышает её упругость и эластичность, уменьшает количество и глубину морщин.

ВИА-гель предупреждает развитие остеопороза и повышает эффективность его комплексного лечения. Природный растительный аналог прогестерона стимулирует формирование новой костной ткани, в результате минеральная плотность костей возрастает в среднем на 7–8% в течение первого года, 4–5% – в течение второго года и 3–4% – в течение третьего года.

Женский восстанавливающий ВИА-гель Female Body Balance – гель с природным растительным аналогом прогестерона – является исключительно эффективным разносторонним и безопасным средством!

ДОБИВАЙТЕСЬ МАКСИМАЛЬНОГО ЭФФЕКТА

Женский гармонизирующий ВИА-гель может применяться отдельно, но наиболее выраженный и стойкий эффект можно получить используя его в сочетании с коллоидными фитоформулами.

Продукт	Дозировка (мл)			
	утром	днём	вечером	перед сном
Фимейл Эктив Комплекс	5	–	–	–
Тирео Саппорт	5	–	5	–

Женский гармонизирующий ВИА-гель Female Body Balance 1–2 раза в день вне зависимости от времени суток

Наносите женский гармонизирующий ВИА-гель полоской примерно 1 см на хорошо очищенную кожу лёгкими массажными движениями один или два раза в день.

Наносите ВИА-гель на области, где кожа наиболее тонкая, нежная и минимальный слой подкожной жировой клетчатки (внутреннюю поверхность рук, запястья, ладони рук, бёдра, лицо или шею). В этих местах гель лучше всего впитывается.





Бизнес-день АРГО

12 апреля в московском центральном Доме предпринимателя состоялся бизнес-день АРГО. Участники конференции: Тамара Наумова (Советник Президента), Руслан Приз (Советник Президента), Андрей Крупин, Андрей Цыдыпов, Валентина Барейша, Зоя Корнишева, Татьяна Полей, Александр Сошкин, Маргарита Чебыкина, Алена Никонова.

Лидеры рассказали о том, как активизировать работу в структурах, привлечь и удержать новых участников, оптимизировать свою деятельность. Были подготовлены полезные доклады о пенсионной реформе и ситуации на рынке труда, об оптимизации бизнеса и привлечению новых участников в АРГО. Некоторые из них вы можете прочитать в этом разделе – «Школа мастеров».

КАРЬЕРА В КОМПАНИИ АРГО

УЧАСТНИК – РУКОВОДИТЕЛЬ – ЛИДЕР

В этой статье я постараюсь ответить Вам на вопросы, которые волнуют предпринимателей на всех этапах карьеры.
Почему у новичков не получается стартовать?
Почему начинающие руководители бросают бизнес?
Почему начинающие лидеры останавливаются в росте?

Бизнес-конференция компании АРГО уже второй раз организована в центральном Доме предпринимателя. Это мероприятие знаковое и для Компании и для каждого, кто присутствует в этом зале. Пора определиться тем, кто сомневается, присматривается. Любому человеку нужно время, чтобы настроиться на значительные перемены в жизни, ведь, сколько бы человек не жаловался на качество своей жизни, далеко не всегда он готов начать действовать, чтобы сделать ее лучше.

В Москве есть «Клуб Лидеров», который работает под девизом «Делай бизнес!». Члены этого клуба – серьезные предприниматели, владельцы бизнеса, приняли решение на практике узнать, как в данное время можно оформить ИП, за какое время и сколько это стоит. Три бизнесмена заключили пари – кто быстрее оформит предпринимательство.

1 способ – сам.

2 способ – через интернет.

3 способ – через посредников.

Прошла неделя... Оформление в процессе. Стоимость от 7 до 12 тыс. рублей.

Но, возможно, деньги играют здесь не первостепенную роль. Какие качества нужны, чтобы начать свое дело, преодолеть трудности, состояться как бизнесмен? Многие стремятся к самостоятельности, свободе, быть хозяином своей судьбы и, конечно, к лучшей жизни. И знают ради чего или кого они это делают. Кто-то выстоит, кто-то отступит.

Есть карандаши, которые тупятся, есть те, что ломаются, а есть карандаши, которые затачиваются и становятся острее.

Так какие мы – предприниматели? Какой сигнал подаем?

«Я – Предприниматель!»

Как это звучит у тебя?
Пока робко, тихо, или гордо, сильно, распрямив плечи?

Если раньше к этому виду деятельности относились скептически, то сегодня огромное количество людей, занимаясь этим бизнесом, имеют стабильный доход, уверенно улучшают качество своей жизни, создавая действительно успешный бизнес. Сегодня в Компании АРГО есть профессионалы – мастера, способные обучить любого желающего конкретным действующим технологиям построения успешного бизнеса, есть книги, написанные лидерами мирового масштаба. Однако, при кажущейся простоте, минимальных финансовых затратах, колоссальной поддержке получается далеко не у всех. Почему?

Большинство приходящих в этот бизнес и не собираются прикладывать сколько-нибудь значительных усилий, не готовы обучаться и думают, что бизнес построится сам собой. Поэтому они выполняют любые действия, никак не связанные с основной целью, но только это не подходит для создания бизнеса.

Но иногда не получается и у тех, которые «ХОТЯТ», у тех, кто ГОТОВ к переменам и по-настоящему НАСТРОЕН на активные действия. Почему?

Нужен не просто ответ, а система, позволяющая тем, кто хочет преодолеть «подводные камни», знать, где они находятся. «Подводные камни» бизнеса в АРГО – это три точки отсева на пути к ежемесячному доходу в 30 000 рублей. Весь секрет успеха заключается в том, чтобы самому преодолеть эти три барьера и помочь в этом другим. Чтобы новичок не получил разочарования на пути построения бизнеса, рядом должен быть опытный наставник, который умело будет сопровождать новичка в построении бизнеса и поможет преодолеть «подводные камни». Если новичок научится преодолевать эти три



Зоя Корнишева,
Ведущий Руководитель,
Омск



точки отсева, в дальнейшем он сможет научить своих бизнес партнёров. В этом весь секрет успеха.

ПЕРВЫЙ БАРЬЕР – ЭТО СТАРТ

Мы показали замечательные возможности бизнеса, развеяли сомнения, пригласили на мероприятие Компании, города. И человек поверил, поверил в свои возможности, вспомнил свои желания, мечты и готов на волне энтузиазма немедленно начать действовать. За один день он успевает рассказать о новом деле 3-5-7 родственникам, знакомым. Так как об этом он рассказывает на эмоциях, не зная, как ответить на вопросы, критику – все это может сбить с толку, многим это знакомо. И многие на этом этапе бросают так и не начавшийся бизнес.

Главное – кто будет рядом, кто будет тем профессионалом, который сможет вовремя вернуть новичка на точку энтузиазма. Быть рядом, помогать преодолевать негатив, используя технику, состоящую из пяти шагов. Цель встречи – освободить от негатива – быть внимательным, искренним, уверенным, настойчивым. Данная техника «Чистка негатива» эффективна, когда встречу проводит профессионал.

Первое, что нужно сделать – «вскрыть» психологическую рамку, помочь новичку поделиться с нами тем, что его расстроило.

Слушаем. Хвалим (за действия, смелость, настойчивость). Возвращаем к мечте, желаниям. Успокоили. Пробуждаем желание действовать!

Проконсультировал (возражения) и возвращаемся к формуле успеха.

Второй этап. Техника пробуждения желания. Необходимо уйти от разговора о бизнесе, перевести разговор в другое русло, поговорить о важном – о желаниях, мечтах, целях. Возвращаем на точку энтузиазма и только потом переходим к действиям. Действия должны быть конкретные и спланированные. Составляем совместный план действий построения бизнеса, позволяющий заработать 30 000 рублей. Опытный наставник подводит своего бизнес партнёра к пониманию и осознанию, что деньги получают профессионалы, поэтому важно стать профессионалом своего дела.

Это бизнес не БАДов, чаев и коктейлей, косметики, это бизнес человеческих отношений. Стань мастером общения!

Действуя по проверенной системе, новичок становится Руководителем, у которого есть своя группа из 10-20 человек. Для этого новичку пришлось потрудиться. Он научился преодолевать страх перед отказами, работать с возражениями, научился приглашать на встречи для представления бизнеса и продукта АРГО. И на этом этапе он может потерять интерес к бизнесу. Почему? Стал ждать, что его бизнес-партнеры сделают то же, что сделал он. Он ждет и верит. Но группа не растет, и товарооборот не радует. Это опасный момент! Что делать? Действовать по созданной системе! Цель этого этапа – помочь увеличить группу до 50-70 человек. Это и будет

ВТОРОЙ БАРЬЕР НА ПУТИ К ЛИДЕРСТВУ И ДОХОДУ В 1000\$.

Задача – научить начинающего Руководителя работать со своими людьми по системе. Для этого проводим встречу, обучая его применять все то, что делали ранее. Вскрыл-выслушал-похвалил-успокоил-проконсультировал. Проводить встречи регулярно и часто – два раза в неделю – это обеспечит максимальную активность его людей. Делая это регулярно, фокусируем его внимание на том, чтобы он не придавал значения мелким трудностям и отказам, а рассказывал своим знакомым о возможностях бизнеса и преимуществах продукта Компании АРГО. Акцент на том, чтобы 80% внимания было направлено на приглашение и обучение новичков, и 20% – на потребителей. И на этом этапе очень важно постоянно поднимать его авторитет в его группе. Для этого он сам должен с ними работать, а ваша задача – контролировать, помогать советами и консультациями. В результате он будет совершенствоваться, становиться лидером, способным самостоятельно работать со своей организацией.

ТРЕТИЙ БАРЬЕР

Остался один шаг до уровня Ведущего Руководителя. На этом этапе у него есть группа больше 50-ти человек. Одни приходят, другие уходят – товарооборот на одном уровне, руководитель устает, падает энтузиазм. Проблема в том, что руководитель пытается сам удерживать активность всей группы. И если у него не хватает на всех сил и времени – то, что делать? Найти и подготовить 2-3-х помощников и начать работать с организацией, действуя по системе. Используйте ее по максимуму. ВСЕ В ТВОИХ РУКАХ! Проанализируйте следующий отрывок из притчи, возможно, для кого-то он станет руководством к действию.

«Спускаясь с вершины холма, заполняя все пади и лощины, между кустами и деревьями, словно струилась, разливаясь во все стороны, желтая река, – повсюду в сияющем цветении трепетали нарциссы, покрывая землю ковром, сотканным из разнообразнейших оттенков желтого цвета, от бледной слоновой кости до глубокого лимонного и даже оранжево-розоватого. Чтобы вырастить такую красоту, от которой захватывало дух, нужно было посадить в землю миллионы луковиц нарциссов.

В центре этого сказочного места есть надпись, гласившая: «Ответы на вопросы, которыми вы, без сомнения, задаетесь. Ответ первый – одна женщина – две руки, две ноги и куриные мозги. Ответ второй – по одному за раз. Ответ третий – начато в 1958 году».

То есть одна-единственная женщина ни много ни мало за 40 лет изменила мир, сажая в землю по одной луковице за раз. А чего бы смогли добиться вы, делая для осуществления своей цели по чуть-чуть – по пять действий, – но каждый день на протяжении 40 лет?».

Если бы писали по 5 страниц, то написали бы их 73 000, что равнялось бы 243 книгам по 300 страниц. Если бы откладывали по \$5, то собрали бы \$73 000, вполне достаточную ныне, чтобы несколько десятков раз отправиться в кругосветный круиз!

Вот такое правило Пяти. Довольно простой, но очень действенный принцип. Вы согласны? Я верю в вас! Действуйте! Вы сможете! У вас получится! Я желаю вам счастья, я желаю вам красоты! Стремитесь к красоте. Создавайте красоту!

НЕ ИМЕЙ СТО ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ, А ИМЕЙ СТО ПАРТНЕРОВ В СТРУКТУРЕ

**ИЛИ КАК ЗАРАБОТАТЬ В АРГО 100 000 РУБЛЕЙ,
РАБОТАЯ С УДОВОЛЬСТВИЕМ
И НА ПЕРСПЕКТИВУ**

Уважаемые партнеры, предлагаю пообщаться по существу. Здесь я сейчас пишу не просто свои мысли, а четко выверенную схему роста товарооборота организации, которая на практике проверена опытом большого количества успешных Лидеров АРГО.

Вначале, давайте, познакомимся. Я, Наумова Тамара, бизнес-партнер АРГО с 15-летним стажем, а в структурном бизнесе почти 17 лет. Товарооборот моей организации более 550 000 очков месяц.

Включившись в структурный бизнес с целью обрести финансовое благосостояние, сохраняю эту ориентированность и по сегодняшний день. Я действительно считаю, что это величайшая возможность в истории человечества для достижения благополучия и процветания каждым человеком, кто решил сам взять ответственность за качество своей жизни.



Тамара Наумова,
*Ведущий Руководитель,
Боровск*

Моя бизнес-цель в АРГО – создание эффективной сбытовой партнерской организации, обеспечивающей стабильный рост товарооборота. Это – первичная цель. За ней следует вторая – материальное благополучие мое и моих ключевых партнеров. И еще одна цель есть у меня – процветание моего головного партнера – Компании АРГО.

Поэтому суть своего бизнеса в партнерстве с АРГО я вижу в создании, формировании и активизации саморазвивающихся партнерских структур в моей организации.

У меня есть стойкое желание строить свое дело в АРГО с четкой ориентацией на партнерский бизнес.

Психологическая основа успеха в бизнесе АРГО – доверительные долгосрочные отношения с большим количеством людей.

97% всех являющихся сегодня Участниками АРГО и даже тех, кто ими будут завтра – это люди, которые никогда с бизнесом не сталкивались и не владеют какой-то начальной информацией об организации собственного дела. С этими людьми можно работать по вовлечению в АРГО только с предложения «Умного потребления», работать профессионально и не с одного подхода и, не заменяя этот подход только разовой покупкой продукции.

Организационный объем или товарооборот организации – это суммарные закупки всех участников этой организации.

Хорошо, когда участников много. А еще лучше, когда участники хорошо знают ассортимент продукции своей Компании, преимущества этой продукции на рынке, выгоды, которые они обретут, начав пользоваться этой продукцией.

И совсем уж здорово, когда большинство участников охвачены консультациями специалистов, вниманием руководителей до и после покупки. Они регулярно получают информацию о новинках в ассортименте и акциях, которые проходят в ИЦ.

Казалось бы, что эти очень понятные вещи и ребенку ясны. Только один вопрос: А какой процент участников вашей первой линии охвачен таким вниманием и руководством? А во всей организации?

Список вопросов со словом «сколько» легко продолжить.

С каким количеством людей мы можем одновременно работать на этапе входа в АРГО?

Для какого количества новых участников мы можем одновременно провести настоящее обучение или оказать первичную поддержку?

Сколько вновь вовлеченных участников получат полноценное наше внимание в первые три месяца работы?

Сколько участников или клиентов одновременно находятся в поле вашего внимания каждый день?

Тут явно нужны помощники! Желательно, чтобы их было 5-7 в первой линии! И сразу слово «много» обрело конкретную форму – пять или семь. И этих людей мы уже можем назвать партнерами. С такой группой единомышленников реально можно и нужно работать.

Партнеру легко помочь, его можно научить, а он сам, в свою очередь, смотивирован на создание своего дела. И он будет повторять действия своего наставника для создания собственной успешной организации.

Лидеру выгодно правильно строить свою организацию потому, что ключевые партнеры его дублируют. И расти такая организация будет только тогда, когда лидер будет строить свои сбытовые ветви с новым лидером, кто тоже будет создавать свои структуры.

Залог активного роста объема организации в активности партнеров. Чаще в наших организациях бывает по-другому. Участников в первой линии много, а охватить их должным вниманием либо не хватает времени, либо профессионализма. И бьется Руководитель, и делает 2000 очков наполовину за счет ЛО. А в конце месяца вытирает устало пот со лба и с ужасом думает, что же он будет делать в следующем месяце, чтобы опять выполнить объем 2000 очков.

Оптимально лидер может поддерживать деловые отношения с 8-17 партнерами.

Наши личные действия для Успеха – 10% Нашего Успеха

Действия наших партнеров для достижения Своего Успеха – 90% Нашего Успеха

Если наша цель – партнерская организация, то наши действия:

- Привлекать новых участников и вовлекать их в создание организации.
- Удерживать – научить включаться в собственный успех.
- Активизировать действия для достижения результата эффективно.

Все, что делаю, умею, знаю я – делают, умеют, знают мои ключевые партнеры в трех квалифицированных поколениях.

Мы никого никуда не ведем. Все знают, куда надо идти, и что делать. По лидеру сверяют курс – дублируют. И тогда задача, поставленная в начале пути, станет действительно достижима.

100 000 рублей – это 6-7 настоящих партнеров в первой линии. Это 57-60 партнеров в организации, построенной вашей командой первых лидеров, где каждый готов дублировать систему.

Это и есть система создания, включения и активизации структуры.



КАК ОПТИМИЗИРОВАТЬ СВОЙ **БИЗНЕС**

Когда мы занимаемся одним делом долго, и привыкаем к одним и тем же действиям, очень важно взглянуть на все по-новому. Отойти от привычного, чтобы наш бизнес не остановился и продолжал развиваться.

Выписка из словаря: **«Оптимизация – оптимум соответствует достижению наивысшего результата при данных затратах ресурсов или достижению заданного результата при минимальных ресурсных затратах».** Если перевести на наш язык, то: запланировали мы с новичком закрыть 2000 ГО баллов за месяц, это хорошо. Составили план действий, выбрали пару методов для приглашения людей, определили «брендовую» продукцию, с какой будем работать в первую очередь, и вперед!

А вот теперь, самое интересное! Включаем оптимизацию, ставим себе задачу, за месяц выполнить не 2000, а 4000 баллов. Или как сделать те же 2000, но за неделю, а лучше за 2-3 дня! И, здесь у человека происходит самодиагностика, вы понимаете готовы ли вы или ваш партнер взять более быстрый темп, что в принципе определяет сущность предпринимателя, а методы, по которым собирались работать лучше раскрываются, и ведется более ответственная подготовка к ним.

У нас в структуре десятки примеров, как за 2-3 дня до закрытия месяца, вновь пришедшие люди выполняли 2000 ГО. Просто, наставник показывал им, что это реально и возможно. Выбирался продукт, к примеру, полустельки Быкова. Изучив их свойства, послушав как можно за 1 минуту рассказать так, что 90% людей готовы взять себе и всей семье. А если, вы смогли своего знакомого заинтересовать одним продуктом, то сопутствующие товары как «паровозиком» вызывают доверие и желание взять их себе. А быстрый старт в бизнесе очень важен для новичка.

Основные ресурсы бизнеса это: Люди, Время и Деньги. Важно правильно распределить вложение Времени в нужных Людей, и тогда к Вам придет больше Денег.

А, теперь, уважаемые друзья, хотим предложить для ваших партнеров несколько тестов, которые помогут оптимизировать ваш бизнес.



Андрей Цыдыпов и Елена Иванова,
Ведущие Руководители,
Санкт-Петербурга

40

ОПТИМУМ-ТЕСТ 1

Если в первые 6-9 месяцев, сотрудничая с Компанией АРГО, участник не получает \$1000 дохода, то:

- это повод поменять привычку «зарабатывать небольшие деньги»
- это повод срочного обращения к наставнику, у которого такой доход уже есть
- это повод поменять режим своего дня, выстроить график работы в ИЦ
- это повод поменять каждодневные информационные ресурсы

За 6-9 месяцев работы оформить **«100 семей с дисконтной картой АРГО»**

100 семей x 3000 рублей (минимальная сумма закупки в семью товаров нашей потребительской корзины) = 300.000 рублей товарооборот за месяц.

Примерно 10% от оборота и бонус до 30.000 рублей, при правильном применении плана вознаграждения.

Качественный продукт и менеджмент дает гарантии постоянного спроса и сегодня образцы клиентской базой не сложно, если не лениться.



Команда в Новосибирске



ПРИМЕРЫ ИЗ СТРУКТУРЫ:

Татьяна Адольфовна Яковлева и дочь Мария Завьялова, ИЦ г. Отрадное, Ленинградская область:

«Мы организовываем автобусные поездки по святым местам Ленинградской, Псковской, Новгородской области. Одна поездка в месяц – 50 человек. Мы объявили акцию: кто посетит за месяц 3 мероприятия АРГО, тот платит за поездку на 100 рублей меньше.

Люди стали активнее посещать лекции, школы, мастер-классы, приводить знакомых. Увеличилось количество новых участников, и вырос товарооборот Информационного центра».

Егор Неткачев, ИЦ г. Одинцово, Московская область:

«В своей работе я использую два правила:

1. Не бойтесь нового: используйте интернет, социальные сети для рекламы своего бизнеса. Не знаете, не умеете – заплатите, пусть сделают специалисты, это окупится потом в разы. Интернет – это большая условно бесплатная витрина.

2. Не варитесь в собственном соку, советуйтесь с наставниками».

Галина Волосатова и Андрей Данилов, ИЦ г. Колпино, Ленинградская область:

«Активно занимаюсь АРГО 5 лет. Основной метод работы – ярмарки: продажа продукции, раздача листовок и визиток. Я оптимизировала этот способ работы – мы стали брать у посетителей контакты с целью приглашения на мероприятия АРГО. В последующем мы обзванивали этих людей и приглашали на встречи и лекции. Мой результат – 11 новых подписанных участников за месяц, одна из них закрыла групповой объем 5000 баллов за два месяца работы».

Андрей Цыдытов и Елена Иванова, ИЦ г. Санкт Петербург:

«Для своей структуры мы разработали анкету, которая позволяет оптимально вкладывать усилия наставника как в потенциальных лидеров, так и в действующих партнеров. Мы с удовольствием делимся ею, и будем рады, если кому-то из вас данная анкета принесет пользу».

Еще один словарь открыл нам определение Оптимизации:

Оптиматы (греч. ὀψιματῶν, от лат. Optimates, «**Лучшие люди**») — фема Византийской империи, расположенная в западной части Малой Азии.

Желаем Вам оптимальных позитивных изменений в бизнесе АРГО!

ОПТИМУМ-ТЕСТ 2

Если участник вышел на доход \$1000, и в течении следующего года не увеличил его в 1,5-2 раза, то это означает:

- «ходьба по кругу», нет вложения в основной ресурс – в людей
- вместо понимания «занимаюсь бизнесом», привычка – «хожу на работу» (увлечение процессом, забывая о результате)
- человек не верит в способности людей, и не делегирует ответственность

Ответственность – это прямой показатель наличия успеха в Компании АРГО, и желательнее с самого начала вашему партнеру доверять важные дела, а в совместных действиях, особенно! Организуете ли вы презентацию, или открываете регион.

ТЕСТ ЛИДЕРА

Если вы знаете:

- что читают ваши партнеры
- какие цели у них поставлены на ближайшие 6 месяцев
- какой план их действий на текущий месяц

То сегодня вечером, вы можете спокойно ложиться спать!



АНКЕТА ДЛЯ ЛИДЕРОВ СТРУКТУРЫ АНДРЕЯ ЦЫДЫПОВА И ЕЛЕНА ИВАНОВОЙ

Анализ предпрофессиональной подготовки партнеров в своей команде

Ф.И.О. _____

ID _____

Тел: _____

Электронная почта: _____

Skype _____

Ф.И.О. вышестоящего наставника _____

1. Оцените развитие своего бизнеса в компании АРГО за последние 3 месяца _____ (по 10 баллам)
2. Оцените степень удовлетворения вашим доходом от бизнеса _____ (по 10 баллам)
3. Есть ли желание увеличить свой доход, если да, то на какую сумму _____
4. Какой Л.О. был у вас в прошлом месяце _____ и какой планируете выполнить в текущем _____
5. Какой Г.О. был у вас в прошлом месяце _____ и какой планируете выполнить в текущем _____
6. Какой О.О. был у вас в прошлом месяце _____ и какой планируете выполнить в текущем _____
7. Напишите свои основные ежедневные источники информации и сколько времени вы на них затрачиваете? _____

8. Какую книгу по бизнесу вы читаете последние 2 недели _____
9. Получаете ли вы информацию о мероприятиях нашей команды от наставника и каким способом? _____
10. Как и когда вам лучше получать информацию от вышестоящего наставника, чтобы она была заблаговременной? _____
11. Сколько новых участников вы лично оформили в прошлом месяце? _____ и сколько планируете в текущем? _____
12. Какая необходима помощь от наставника для увеличения у вас новичков в первой линии? _____

13. Ваши пожелания наставнику, для улучшения взаимодействий с вами на увеличения товарооборота _____

14. Какими инструментами для привлечения вы пользуетесь последние 2 недели? _____

- 15.** Какие бы инструменты хотели применить в следующем месяце? _____

- 16.** Сколько ваших партнеров прошло обучение в мини-академии (старт-ап или др. командный курс) «Курс начинающего предпринимателя»? _____
- 17.** Сколько человек вам бы хотелось обучить на курсе в ближайшие 2 месяца. Если есть кандидаты запишите их сейчас: _____

- 18.** Каким образом вы участвуете в организации мероприятий, проводимых командой в офисе и на выезде? _____

- 19.** Какую роль в организации мероприятий вам бы хотелось освоить или усилить, для развития ваших лидерских качеств? _____

- 20.** С какой регулярностью вы готовы трудиться в офисе для быстрого увеличения дохода в следующем месяце и какой доход желаете получить через месяц? _____

- 21.** Какая необходима помощь для составления четкого плана действий и графика на месяц? _____

- 22.** Хотелось бы вам проводить организованный отдых с командой (развлекательный, на природе, спортивный, поездки), ваши предложения – порекомендуйте 2 конкретных способа: _____

- 23.** Если, все вышеперечисленные пункты, вы решите применить на деле, то какой бы доход хотелось получать Вам через 6 месяцев: _____
- 24.** Планируете ли вы применять эту анкету в своей команде, если да, то каким образом? (сколько анкет и за какой период для анализа своего бизнеса) _____

Список рекомендованных информационных ресурсов для позитивных изменений вашего бизнеса:

1. argo.pro
2. facebook.com группа Профессионал
3. Вебинары Александра Михайловича Синамати АРГО-Старт 1-5 частей и АРГОПрофи весь цикл
4. Книги нашей структуры:
 - Ренди Гэйдж «Как построить многоуровневую денежную машину» и «Установка на благополучие»
 - Дон Фэйла «10 уроков на салфетках»
 - Елена Стиплина «АРГО – это круто»
 - Майкл Роуч «Кармический менеджмент»

ЖДЕТЕ ПЕНСИОННУЮ РЕФОРМУ? НАКОПИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ АРГО!

Тема моего выступления на бизнес семинаре выбрана не случайно. В марте я получила новый статус – статус «пенсионера». 55 лет – отличная дата! А для меня это еще очень не обычный, насыщенный сюрпризами День рождения. Ведь праздновала я его в Болгарии в команде лидеров. Официальное поздравление Марины Суворовой, дружеское – коллег по профессионалу и наставников Светланы Додоновой, Тамары Наумовой, Валентины Осинной, прогулка на снегоходе, хоровод и поздравление у снеговика на Бельмекене – это незабываемо! Я очень благодарна судьбе за встречу с огромной страной АРГО! Сейчас мне трудно представить, как бы я жила на пенсию 6684 рубля. Так государство оценило мой труд со стажем в 25 лет.

Приведу немного цифр статистики: федеральный прожиточный минимум 6354 рублей, прожиточный минимум субъекта РФ 4802 рублей, средний размер трудовой пенсии в РФ около 11600 рублей. У людей моего окружения, получающих пенсию, огромный стаж работы от 25 до

40 лет, совместительство или две ставки пенсия от 9000 до 13500 рублей, стаж от 20 лет – пенсия от 6000 рублей. Как мы видим, государство больших пенсий нам гарантировать не может. Если, конечно, не случится чудо, и мы не станем страной с эффективной экономикой.

Или вы имеете возможность стать госслужащим, чей размер пенсии – от 20000 рублей, и зависит который от многих факторов.

Или вы военный пенсионер – их пенсия также от 20000 руб. и выше. Тогда вам беспокоиться не о чем. У вас отличная пенсия! Вам повезло! Многие Россияне надеются на пенсионную реформу.

Ее главная цель – улучшение благосостояния граждан России.

Так ли это на самом деле?



Маргарита Чебыкина,
Ведущий Руководитель,
Тамбов

Планируется: повышение пенсионного возраста (медикам, учителям и т.д.), повышение трудового стажа. Минимальный стаж для получения пенсии в 2015 г. составит 15 лет, а сейчас 5 лет. Накопительную часть трудовой пенсии молодежь должны будут формировать сами. На мой взгляд, результатом пенсионной реформы станет ужесточение условий для будущих пенсионеров. У нас есть возможность формировать свою накопительную часть в АРГО. Не зависеть от пенсионной реформы и даже оказать помощь государству, позаботиться о своем будущем и будущем своих детей уже сегодня. Я это сделала 10 лет назад. Мой доход в 10 раз выше, чем моя пенсия. Доход моих партнеров в 2-5 раз превышает их пенсию. Дополнительная защита и возможность накопления для меня – это страховой полис ERGO. АРГО для нас – это «Подушка безопасности» и уверенность в будущем. Деятельность в АРГО – это удовольствие и состояние комфортности, постоянно растущий доход.



АРГО – моя жизнь. Здесь вся моя семья. Супруг развивает свою структуру. Мама подрабатывает к пенсии. Старшая дочь – активный потребитель. Внук накапливает мили. Младшая дочь находится в отпуске по уходу за детьми. При этом созданная ею группа позволяет получать «детские» от АРГО около 8000 руб. ежемесячно, а не 160 рублей от государства. Для моих детей и внуков АРГО – территория здоровья, территория больших возможностей финансовых, удивительных встреч с профессионалами производителями уникальной, эффективной, натуральной продукции.

Мне есть, кому передать свой бизнес по наследству. И пусть у каждого из вас будет такая возможность! От Валерия Варавы я получила в подарок эти замечательные строки и дарю их всем вам!

Сегодня мне хочется поделиться своими успешными методиками с вами, для формирования накопительной части пенсии. Это, например, такие акции как «Бесплатные сеансы здоровья с применением аппликаторов Ляпко», «100 очков в одной накладной» и др.

В результате акции «Бесплатные сеансы здоровья с применением аппликаторов Ляпко» подписано: 24 человека – в ноябре; 24 – в декабре; 23 – в январе; 30 – в феврале; 43 – в марте.

Появились новые бизнес-партнеры. Их товароборот увеличился от 2000 очков до 6000 очков.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ АКЦИИ:

- подписание новичков, работа по холодным контактам;
- активизация деятельности внутренних клиентов;
- приглашение выбывших;
- проявление гражданской позиции; помощь людям, индивидуальный подход к каждому клиенту.



ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АКЦИИ «100 ОЧКОВ В ОДНОЙ НАКЛАДНОЙ»:

- активизируется деятельность партнеров;
- ежемесячно увеличивается количество участников акции;
- расширяется ассортимент продукции личного пользования клиентов;
- увеличивается товароборот от 4000 очков до 16000 очков.

Работайте в АРГО, делитесь опытом друг с другом и помните, что пенсия – не за горами!

Знаю, что я в этой жизни не вечен,
И жизнь лишь одна, потому для меня
Выход на пенсию – это не вечер,
А только начало грядущего дня.



ВРЕМЯ ИДЁТ... БИЗНЕС МЕНЯЕТСЯ. а Вы?

У нас в омской организации АРГО всегда проходит много интересных мероприятий. Вот и в декабре 2013-го мы отметили 10-летие нашего знаменитого «Меркурия». А каждый юбилей – это, прежде всего, подведение итогов работы, анализ того, что уже сделано и составление планов на будущее. Поэтому, первый же Совет Лидеров после приезда с «Меркурия» и анализа полученной на нём информации был посвящён развитию бизнес-направления АРГО в Омске в 2014 году.

Во-первых, после выступления Андрея Крупина стало понятно, что все силы надо приложить сейчас к эффективному привлечению новых участников в АРГО. И делать это, учитывая реалии сегодняшнего дня, экономическую и социальную ситуацию в целом. Быть понятным другим людям, доносить чёткую и адекватную информацию о возможностях бизнеса, чтобы наше предложение было привлекательным для них.

Во-вторых, было принято решение увеличить количество наших мероприятий, направленных на развитие бизнеса с трёх до семи за год. Первое такое мероприятие – «Рождественскую бизнес-встречу», подготовила команда ведущих лидеров Омска: Елена Бабич, Виктор Калинин, Виталий Карпиков, Евгений Плониш и Татьяна Кравчук. И эта встреча показала, что это не только интересно для участников

АРГО, а просто необходимо, чтобы расти профессионально и двигаться вперёд. А на конференции «Наш Олимп – АРГО», посвящённой 15-летию АРГО в Омске, мы увидели марафон достижений и историй успеха омичей в бизнесе! Ведущие: Лилия Фоменко, Виталий Карпиков и Виктор Калинин виртуозно вели нас к импровизированному Олимпу АРГО! Наша конференция совпала с открытием олимпийских игр в Сочи. Уверена, что все выступающие: Наталья Офицерова, Елена Щербинина, Людмила Гнатко, Ольга Романова, Александр Московский, Анна Фигуренко, Татьяна и Леонид Бобровы, Елена Мамонова, Алексей Горелов, Елена и



Елена Бабич,
Ведущий Руководитель,
председатель РЛС
г. Омска

дела, а ведь это очень важно, чтобы тебя обучал человек, который действительно стал успешен в этом бизнесе! Алексей гармонично сочетает в себе и организаторские качества, и артистизм, и логическое мышление. Как профессиональный военный он обладает отличной выдержкой и терпением, действительно любит своё дело и искренне передаёт нам не только свои знания, но и чувства.

АРГО – это единственная компания, где вы можете реально изменить свою жизнь к лучшему! И ради этого стоит прилагать усилия, менять мышление и добиваться большего!

Нурлан Ваисовы заслужено почувствовали себя настоящими чемпионами! И не случайно девизом нашей конференции стал слоган «Вперёд, к новым победам!». Эта конференция многим открыла второе дыхание и, не снижая темпа, мы стали готовиться к проведению трёхдневного бизнес-семинара «Создай своё дело в АРГО». Он состоялся с 4 по 6 апреля.

Этот семинар провёл руководитель многотысячной организации, лидер компании АРГО, председатель РЛС г. Волгограда – Алексей Швецов. Он настоящий профессионал своего

Почти 100 человек работали все три дня как на одном дыхании. Алексей говорил нам о совершенно разных вещах: и о том, как создать в АРГО устойчивый остаточный доход, и об особенностях построения структурного бизнеса в современных условиях, и как удивительны Галапагосские острова, и в какой уникальной, героической стране мы живём. Наверно, не все сразу видели связь между этими вещами, но по итогам трёх дней все поняли, что АРГО – это единственная компания, где вы можете реально изменить свою жизнь к лучшему! И ради этого стоит прилагать усилия,

менять мышление и добиваться большего!

Конечно, гарантий вам никто не даст, а вот использовать возможности – пожалуйста. Алексей сказал: «Бизнес легче строить не на исключениях, а на правилах. Спасибо, Андрею Борисовичу за такой План вознаграждений, который даёт возможность строить структуру без продаж. Помогите другому человеку наполнить его кошелек, а не потратить!». И ведь в АРГО это реально – 1 млрд 76 млн рублей было выплачено бонусами в АРГО за 2013 год! Это факт, и «верю – не верю» здесь не причём. Алексей чётко ответил нам на вопрос: почему АРГО это бизнес? Потому, что это деятельность, направленная на создание товарооборота с целью получения с него максимальной прибыли и возможностью создания остаточного дохода. И я уверена, что те, кто был на этом семинаре – это поняли!



ОТЗЫВЫ УЧАСТНИКОВ БИЗНЕС-СЕМИНАРА:

Виктор Калинин, Ведущий Руководитель:



В основном речь шла об изменении угла зрения на истинные, конкурентно-способные условия Компании АРГО и об изменении сознания участников ещё там в пункте «А», когда вы хотите достичь пункта «Б». Просто инструкции не достаточно. Нужно менять взгляды в соответствии с современной реальностью этого 2014 года. Кроме того, чрезвычайно важным считаю значение силы отечественного, не пафосного патриотизма, который Алексей весомо показал на исторических фактах, вызывающих уверенность и гордость и за Родину и за Компанию, которая несёт разумное, доброе, вечное.

Людмила Гнатко, Руководитель:

Какие выводы я сделала для себя:

■ Очень важна профессиональная терминология. Хорошо сказано Николаем Грибачевым: «Будь осторожен, выбирая слово, – им ошастливить можно и убить».

■ Индивидуальная работа. Как педагог я понимала это всегда. Как это делать, строя бизнес в АРГО, очень хорошо объяснил Алексей.

■ Нужны семинары, вебинары, и другие формы, которые бы доступно несли информацию именно о бизнесе в АРГО, объясняли тонкости маркетинг-плана и может быть, в сравнении с другими компаниями.



Галина Седельникова, Руководитель:



Семинар заставил меня задуматься над тем, на сколько эффективно мы работаем, что надёжнее: грамотно построенная структура бизнес-партнёров или постоянная работа с потребителем, быть РУКОВОДИТЕЛЕМ структуры или ОБСЛУЖИВАЮЩИМ ПЕРСОНАЛОМ? Научиться смотреть «изнаночным» взглядом, кто рядом со мной: попутчики или единомышленники? Чем я занимаюсь: самозанятостью или создаю пассивный доход? Все ответы лежат на поверхности. Правильно сказал Алексей: «Риски предпринимателя сильно преувеличены, по сравнению с риском остаться наедине со своей пенсией!». В конце встречи Алексей провёл небольшой тренинг «Приглашение людей на встречу по телефону», который наглядно показал, насколько сильны в людях стереотипы: повторяя одни и те же действия, мы ждём другие результаты! Итог семинара такой же, как и у девиза предстоящей конференции: «Займись делом!».

Любовь Полева, Руководитель:

На цикловом занятии я поняла, что структурный бизнес идеально подходит для тех, кто готов развивать свой творческий потенциал для достижения профессионального мастерства и финансовой независимости. Но важен мотивационный момент в виде стресса, или как его называет Алексей Швецов – «жареный петух». В противном случае, необходимо провести психоанализ, т.е. «перезагрузить свой компьютер». Выяснить, что мешает сделать то же самое (я уверена, что это лень и страх). Сформулировать свои цели, задачи и конкретные действия, диаметрально противоположные сложившимся стереотипам. Здесь наши друзья – целеустремленность, настойчивость и непреодолимое желание встретить 5, лучше 8 ключевых людей, вместе с которыми мы будем строить потребительскую структуру. Как гласит древняя мудрость: «Лучше дать человеку удочку и научить его ловить рыбу».



ИЗ РУК В РУКИ

АРГОНАВТЫ О РЕКЛАМНЫХ ЛИСТОВКАХ

Что лучше – работа на холодном рынке или по теплому контакту? Этот вопрос задает себе каждый начинающий аргонавт. Оказывается, можно успешно совмещать то и другое, используя печатную рекламу – к примеру, листовки от ИЦ «Рициниол». Секретами работы с листовками делятся аргонавты структуры Людмилы Кистюниной – Надежда Скотникова и Татьяна Федотова, Новосибирск.

– ИнфоЦентр «Рициниол» выпускает широкий ассортимент литературы в помощь аргонавтам. В последнее время возрос интерес к нашим листовкам: их заказывают и спрашивают, как с ними работать. Вы в этом деле асы. Поделитесь, пожалуйста, опытом!

Т.Ф.: – С удовольствием! Многие недооценивают возможности печатных информационных материалов. Между тем они очень помогают в работе. Мы широко используем литературу в рамках пакетного метода и на холодном рынке.

– Что такое пакетный метод?

Т.Ф.: – Думаю, многие о нем знают. Этот метод больше подходит для теплых контактов, то есть для родственников, друзей и знакомых. Все просто: я делаю набор литературы и кладу в папочку. В данном случае это «Самоучитель», буклет для врачей и набор листовок. К каждой листовке я прикрепляю стикер. Здесь написано, как меня зовут, мой номер, телефон и адреса офисов, где можно купить продукцию. Затем с этой папкой иду к кому-то из знакомых. К примеру, моя подруга работает в физиокабинете. Я оставляю ей папку со словами: «Посмотри на досуге, будут вопросы – звони». Через пару дней спрашиваю, заинтересовало ли ее что-нибудь. Как правило, наша продукция вызывает интерес и завязывается общение.

– Эту папку можно передать кому-то еще?



Т.Ф.: – По ситуации. Если этому человеку папка больше не нужна, забираем ее и оставляем, допустим, в соседнем кабинете массажа. Пакетный метод весьма экономичен.

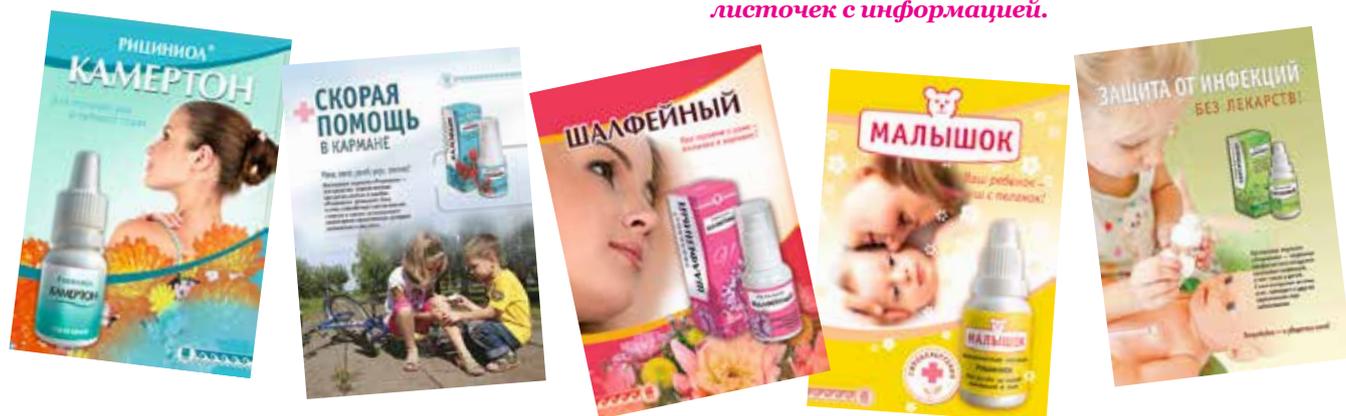
– Содержимое папки всегда одинаково, или меняется в зависимости от адресата?

Т.Ф.: – Пакет строится по единому принципу – брошюра, буклет, несколько листовок. Но широкий ассортимент литературы позволяет учесть потребности разных групп людей. Например, в комплект пожилого человека я вложу листовку «Камертон», «Дача». Тем, кто помоложе – «Очищающий», «Ногти». И так далее.

– Слышала выражение «работать на улице». Что это значит?

Н.С.: – Давайте расскажу. Я руководитель, в АРГО уже 3 года. Работаю, в основном, по холодным контактам. Делаю так: беру с собой стопку разных листовок – мы их называем «раздавашками». Выбираю людное место, например, около метро. Подхожу к прохожему, здороваюсь и вручаю листовку, например, о рициниоле «Базовый». Допустим, человек не торопится. Я немного рассказываю о продукте, его свойствах и применении. Если вижу в глазах интерес – объясняю, что на мой номер можно купить рициниол на 25% дешевле.

– Я вижу, что к каждой листовке прикреплен листочек с информацией.





Н.С.: – Да, это очень важно. Здесь перечислены адреса офисов, где можно купить рициниол, указаны моя фамилия, имя, телефон и номер АРГО для получения скидки. Еще советую указывать сайт Компании **argo.pro** – многие, прежде чем купить продукцию, собирают информацию о ней в интернете.

– Какие листовки лучше работают? Можно ли это отследить?

Т.Ф.: – В принципе, каждая хороша по-своему. Действенность листовок я отслеживаю по звонкам. Чаще всего мне звонят с вопросом, как приобрести рициниолы «Базовый», «Шалфейный», «Ногти». Популярностью пользуются рициниолы «Очищающий», «Интим».

– По каким принципам вы выбираете место для работы с листовками?

Н.С.: – Оно должно быть людным, желательно, чтобы неподалеку был офис АРГО. Лучший вариант – рядом с зеленым указателем. Часто наблюдаю такую картину: люди, которых заинтересовал мой рассказ, сворачивают по указателю и идут прямо в офис! Бывало и так: человек не спешит и хочет увидеть продукцию, как говорится, живьем. Тогда я провожаю его до ближайшего центра Компании.

– У вас наверняка есть фирменные приемы – фишки. Можете сказать о них пару слов?

Т.Ф.: – Да, есть такие приемы, например, с листовками «Малышок». Мы идем на улицу подготовленные, с увесистыми стопками материала. В такой охапке нелегко найти нужное. А среди прохожих много женщин с колясками, особенно, летом. Поэтому все листовки «Малышок» я заранее кладу вниз, откуда можно быстро их достать. Листовка «Малышок» хорошо работает, так как на ней изображен ребенок. Женщины ее не выбрасывают – читают или кладут к себе в сумку.

– Людям бывает трудно преодолеть психологический барьер в общении с незнакомцами. Можете что-то посоветовать новичкам?

Н.С.: – Когда я в первый раз вышла на улицу, было очень страшно. Переживала, как это я к людям буду приставать? А получилось совсем неплохо. Первые мои холодные контакты внимательно меня выслушали. Честно говоря, этот метод работы мне даже ближе.

– Почему?

Н.С.: – Незнакомые люди лучше откликаются. Может быть, мое лицо вызывает доверие? Когда я к кому-то обращаюсь, человек почти всегда останавливается и слушает. Многие заинтересовываются предложением.

– Не секрет, что часть аргонавтов не верит в эффективность работы по холодным контактам. Можете ли Вы их переубедить?

Т.Ф.: – Вся структура Людмилы Кистюниной активно использует работу с холодным рынком в бизнесе. Многие

удивляются, критикуют, но это действительно дает плоды. Поверьте – раздача листовок приносит звонки, баллы и новых клиентов. И потом, мы ведь не стоим на улице целый день. Немного поработать с листовками бывает удобно – например, в перерывах между школами АРГО.

– Как можно выяснить, купил ли человек продукцию по листовке?

Т.Ф.: – За каждую покупку в офисах АРГО на наши номера начисляются баллы. Достаточно позвонить и спросить, сколько баллов начислено в этом месяце. Интересное наблюдение: баллы не всегда появляются там, где мы раздавали листовки. К примеру, мы работали на площади Маркса, а бонусы начислены в Центральном офисе, который находится в противоположном конце города. Дело в том, что человеку, получившему листовку, бывает удобнее приобрести продукцию ближе к дому. Мы это учитываем и обязательно даем весь перечень адресов, где можно купить продукцию.

– Расскажите, пожалуйста, о моментах, которые особенно Вам запомнились.

Т.Ф.: – Вот моя история про рициниол «Ногти». Стою я однажды на площади Маркса, возле Информационного центра Ирины и Александра Алферовых. Лето, листовки «Ногти» нарасхват, я их почти все раздавала. Вдруг ко мне подходит девушка и говорит: «Я знаю, что у Вас есть рициниол «Ногти». Дайте, пожалуйста, Вашу листовку, мне очень нужно». Я давай искать – как назло, не могу найти. Наконец, вот она, последняя! Отдаю и спрашиваю: «Почему Вам так нужен именно этот рициниол?». Она мне: «Я работаю в одной компании, где, как и в АРГО, много продукции. Но вот со средствами для ногтей – не очень. А у меня проблема. Про рициниол слышала, что помогает, и в интернете хорошие отзывы». Иногда и такое случается!

**Беседовала Елена
Марцинкевич,
редактор ИЦ «Рициниол»**





Компания **АРГО**

НОВЫЕ ВЕДУЩИЕ РУКОВОДИТЕЛИ

ФЕВРАЛЬ

**Борохова
Валентина**

**Монхбаатар
Монхжаргал**

МАРТ

**Щелокова Елена
Кунафина Роза
Бушуккина Светлана
Бисембаева Джамия
Хон Матрена
Иванцова Эмма
Гусарова Алла
Гордиенко Иван
Никитин Михаил
Тишков Николай
Тишкова Любовь
Орлова Татьяна
Бочкарева Зинаида**

АПРЕЛЬ

**Салимшина Разина
Кудинова Анна
Кораблева Ирина
Панькова Ольга
Дымов Олег
Андреев Илья
Полякова Нелла**