



Известные зарубежные компании из отрасли эстетической медицины выбирают Группу компаний «Мелис» в качестве партнёра-представителя на территории Российской Федерации. ГК «Мелис» является эксклюзивным импортёром и крупнейшим в стране поставщиком инъекционных и косметических препаратов. О принципах работы и успехе предприятия на рынке рассказывает Наталья Исмаилова – основатель и научный руководитель компании «Мелис», к. м. н., врач-косметолог, дерматолог, сертифицированный тренер компании IPSEN, главный врач медицинского центра «Мелис» (г. Москва).

ЭТИКА И ЭСТЕТИКА БИЗНЕС-ЛИДЕРСТВА

Наталья Исмаилова, основатель Группы компаний «Мелис», – о фундаментальных принципах успешного предпринимательства

– Наталья Сутьянова, как вам (компании) удалось добиться столь безупречной репутации?

– С момента основания в основе деятельности Группы компаний «Мелис» лежат открытые и доверительные отношения с партнёрами и клиентами, а также колоссальная трудоспособность команды.

Мы выбрали сложную нишу. Инъекционные препараты, как серьёзные медицинские изделия в работе квалифицированных врачей-косметологов, обязывают специалистов совмещать непрерывную практику и своевременное обучение. Поэтому сегодня ГК «Мелис» – это отлаженный бизнес-процесс, ориентированный на успешную и безопасную деятельность российских косметологов.

Внушительный марочный портфель препаратов для инъекционной и неинвазивной косметологии, учебные центры и отделы продаж в Москве и Санкт-Петербурге, дистрибьюторская сеть из 90 региональных партнёров и образовательная платформа «Онлайн-Космо» являются итогом многолетнего развития и упорного труда. А позиция новатора позволяет быть первооткрывателями новых препаратов и методик, обучающих программ и инструментов медицинского маркетинга. Поэтому зарубежные и отечественные компании, крупные медицинские организации и врачи частной практики видят в нас надёжного партнёра с безупречной репутацией.

– Как вы относитесь к понятию соперничества? Компании, занимающиеся той же деятельностью, что и ГК «Мелис», – для вас компаньоны или конкуренты?

– Отрасль эстетической медицины в РФ – «красный океан». Мы работаем в условиях высокой конкуренции: без неё невозможен прогресс. Ситуация, когда достойные и сильные игроки рынка перенимают опыт друг друга, является нормой. Борьба за лидерство совершенствует системы бизнеса. Но пусть эта борьба будет красивой, как и наш бизнес.

Взаимодействие представителей одной ниши стабилизирует её. Например, формирование альянсов – продуктовых или основанных на схожести бизнес-моделей – позволяет сохранить «белый рынок» путём контроля ценообразования, не допуская демпинга цен и, что ещё опаснее, реализации контрафактной продукции.

Мы выступаем за формирование цивилизованного рынка со здоровыми конкурентными отношениями. Деятельность ГК «Мелис» регламентирована действующим законодательством РФ, ФЗ «О рекламе» и отраслевыми правилами рыночной конкуренции. Все партнёрские отношения мы строим только на взаимном соблюдении этого принципа.

Сталкиваясь с фактом распространения компрометирующих данных о нашем ассортименте, топ-менеджеры незамедлительно связываются со второй стороной для устранения дискредитирующей информации.

– Насколько широк ассортимент реализуемой вами продукции? С производителями каких стран вы сотрудничаете?

– Без ложной скромности заявляю: ГК «Мелис» – единственная компания, представляющая в России 11 компаний-производителей, признанных международным рынком эстетической медицины и фармакологии. Сегодня это самый вы-

сокий показатель в нашей отрасли. Медицинские специалисты с опытом получения регистрационных удостоверений для инъекционных препаратов реально оценят объём финансовых, временных и человеческих ресурсов, вложенных в процесс сертификации такого перечня препаратов.

Важно и общее количество SKU в ассортиментном портфеле – их более 1000. Но подчеркнем, что для нас в приоритете качество, а не количество. Поэтому мы ручаемся за безопасность и эффективность каждого продукта, который представляем в России. В ассортиментной линейке ГК «Мелис» присутствует большой пул косметических марок, оборудования и расходных материалов, что позволяет нам на 100% удовлетворять запросы российских косметологов, в практике которых не только инъекционные, но и неинвазивные услуги.

К 2024 году широкая география импорта обеспечена крепкими партнёрскими отношениями с производителями Италии, Испании, Монако, Швейцарии, Южной Кореи, Турции, Китая. Мы плотно сотрудничаем с российскими компаниями и гордимся зримым ростом отечественных технологий в производстве инъекционных препаратов.

– Вы также являетесь научным руководителем компании, а это значит, что от вашего мнения зависит принятие решения в пользу того или иного продукта. Какие критерии отбора препаратов для вас в приоритете?

– Для меня врач – это гарант безопасности, поэтому при выборе инъекционных препаратов известный принцип «не навреди» является краеугольным для

ГК «Мелис». Как практикующий врач, я хорошо понимаю запросы и риски коллег, поэтому выстраиваю надёжные внутренние алгоритмы изучения составов и свойств новых препаратов.

Перед выводом зарегистрированного препарата на рынок мы проводим исследования на достаточной и репрезентативной выборке, количество аудитории которой принято за норму в отраслевой научно-исследовательской среде. На этом этапе мне, как научному руководителю, важно оценить самочувствие пациента во время процедуры, эффект от применения препарата, а также риски возникновения нежелательных явлений и осложнений. Пациенты из фокус-группы находятся под наблюдением, получая необходимые рекомендации о постпроцедурном уходе. Далее я провожу консилиум с участием практикующих врачей медицинского и учебного центра с целью тщательного изучения полученных данных и принятия решения. Только после этого мы передаём материалы для продвижения и обучения по новому препарату.

Не спорю, в погоне за маржинальностью и рентабельностью может возникнуть соблазн принятия исключительно предпринимательских решений. Но моё врачебное «Я» не позволяет поступиться принципом: обеспечение каждого клиента набором гарантированно безопасных и стабильно качественных инструментов. Только такой подход обеспечит достижение желаемых бизнес-метрик сегодня и в долгосрочной перспективе.

– Особой популярностью в профессиональной среде пользуются курсы и мастер-классы образовательной платформы «Онлайн-Космо» от Группы компаний «Мелис». Расскажите об образовательной деятельности вашей компании.

– Своевременное обучение – это единственная возможность практикующего врача-косметолога оставаться в актуальном контексте и гарант его вос-

требованности на рынке. Последние исследования показывают, что за год современный врач-косметолог должен посетить до 5-7 семинаров и мастер-классов для актуализации имеющихся знаний и интеграции в практику усовершенствованных методик и новейших препаратов.

Сертифицированные учебные центры ГК «Мелис» широко известны аудитории косметологов качественной и обширной образовательной программой, уровнем подготовки врачей-тренеров, профессионально оборудованными лекционными залами и процедурными кабинетами.

Очное обучение – базовый формат образовательной деятельности компании «Мелис». Однако мы следуем современным трендам и внедряем новейшие технологии, адаптируя процесс обучения под современные реалии.

Так, в 2018 году, благодаря умению команды топ-менеджеров грамотно прогнозировать и видеть перспективы на стратегическом уровне, был запущен образовательный проект «Онлайн-Космо». Платформа для косметологов была призвана сделать обучение доступным и удобным, поэтому специалисты различного уровня подготовки быстро и высоко оценили дистанционный формат занятий.

Стоит ли говорить, что в период пандемии работа платформы оказалась единственно возможной альтернативой очному обучению? Коронавирусные ограничения подняли спрос на дистанционное обучение, и мы триумфально заявили о себе в онлайн-пространстве, прочно заняв позицию успешного образовательного проекта. Кстати, снятие ограничительных мер не снизило поток обучающихся, оценивших комфортные физические и финансовые условия получения новых знаний и полное сопровождение на протяжении всего обучения.

Сегодня «Онлайн-Космо» – это более 100 видеуроков и мастер-классов, высокотехнологичное оборудование для съёмки и трансляций, 6500 обучившихся сертифицированных специалистов и звёздный

состав спикеров в лице экспертов сферы эстетической медицины и пластической хирургии РФ. И это не предел. Впереди коллаборации с известными образовательными организациями, которые будут интересны и специалистам смежных областей: дерматологии, эндокринологии, гинекологии, стоматологии и др. Приглашаем коллег стать частью всероссийского врачебного комьюнити «Онлайн-Космо» и развиваться в соответствии с последними отраслевыми трендами.

– Вы и ваши коллеги становитесь частыми спикерами на самых крупных профессиональных конференциях.

– В первую очередь ГК «Мелис» является организатором собственного постоянного проекта – научной конференции «Философия эстетики Middle Age: искусство преображения пациентов среднего возраста». Пациенты в возрасте 40+ остаются основной целевой аудиторией потребителей услуг сферы эстетической медицины. Поэтому наша конференция направлена на аккумулирование и передачу сообществу косметологов актуальных трендов, возникающих в разрезе работы с возрастными пациентами.

Также ГК «Мелис» является постоянным участником значимых отраслевых событий. В годовой план конгрессно-выставочных мероприятий включено более 12 симпозиумов, конференций, форумов и выставок, среди которых – Международный симпозиум по эстетической медицине, конгрессы «Пластическая, реконструктивная хирургия и косметология» и «Пластическая хирургия, эстетическая медицина и косметология», Конгресс по нежелательным явлениям, Международный конгресс по нитевой имплантологии.

– Каким вы видите дальнейший вектор развития ГК «Мелис»? К чему стремитесь?

– Планов много. Они нативно рождаются на фоне текущих рыночных трансформаций в России и мире в целом. Я верю в потенциал отечественного производства, в трансфер качественных технологий и перспективу экономического роста за счёт и вынужденного, но необходимого нам импортозамещения.

Я наблюдаю за прогрессом качества и количества наших производственных площадок и понимаю, что собственное производство – это и есть апогей роста любой узкосегментированной торговой отрасли. Уверена, в ближайшие годы рынок эстетической медицины услышит о ГК «Мелис», но уже в новой ипостаси – производителя-поставщика инъекционных препаратов для косметологии. Мы знаем, что этот проект обречён на успех.

Подготовила Дарья Бакарина



ETHICS AND AESTHETICS OF BUSINESS LEADERSHIP

Natalia Ismailova, founder of Melis Group of Companies on the fundamental principles of successful entrepreneurship



Well-known foreign companies from the aesthetic medicine industry choose Melis Group of Companies as a representative partner in the Russian Federation. Melis Group of Companies is an exclusive importer and the country's largest supplier of injectable and cosmetic preparations.

Natalia Ismailova, founder and scientific director of Melis company, Candidate of Medical Sciences, cosmetologist, dermatologist, certified trainer of IPSEN company, chief doctor of Melis medical centre (Moscow), tells about the principles of work and success of the company on the market.

– *Natalia Supyanovna, how did you (the company) manage to achieve such an impeccable reputation?*

– Since its foundation, Melis Group of Companies has been based on open and trustful relations with partners and clients, as well as on the colossal labour capacity of the team.

We have chosen a difficult niche. Injectable preparations as serious medical products in the work of qualified cosmetologists oblige specialists to combine continuous practice and timely training. That is why today Melis Group of Companies is a well-established business process oriented towards successful and safe operation of Russian cosmetologists.

An impressive brand portfolio of drugs for injection and non-invasive cosmetology, training centers and sales departments in Moscow and St. Petersburg, a distribution network of 90 regional partners and the Online Cosmo educational platform are the result of many years of development and hard work. And the position of an innovator allows us to be the pioneers of new drugs and methods, training programs and medical marketing tools. Therefore, foreign and domestic companies, large medical organizations and private practice doctors see us as a reliable partner with an impeccable reputation.

– *How do you feel about the concept of rivalry? Are companies engaged in the same activities as Melis Group of Companies partners or competitors for you?*

– The branch of aesthetic medicine in the Russian Federation is a “red ocean”. We

work in a highly competitive environment: without it, progress is impossible. A situation where worthy and strong market players learn from each other's experience is the norm. The struggle for leadership improves business systems. But let this struggle be beautiful, like our business.

The interaction of representatives of one niche stabilizes it. For example, the formation of alliances – product-based or based on similar business models – allows you to maintain the “white market” by controlling pricing, preventing price dumping and, what is even more dangerous, the sale of counterfeit products.

We stand for the formation of a civilised market with healthy competitive relations. The activity of Melis Group of Companies is regulated by the current legislation of the Russian Federation, the Federal Law “On Advertising” and sectoral rules of market competition. We build all partnership relations only on mutual observance of this principle.

When faced with the fact that compromising information about our product range has been disseminated, our top managers immediately contact the other party to eliminate the discrediting information.

– *How wide is the range of products you sell? What countries do you co-operate with manufacturers?*

– Without false modesty I declare: Melis Group of Companies is the only company representing in Russia 11 manufacturers recognised by the international market of aesthetic medicine and pharmacology. Today

this is the highest indicator in our industry. Medical specialists with experience in obtaining registration certificates for injectable drugs will really appreciate the amount of financial, time and human resources invested in the process of certification of such a list of drugs.

The total number of SKUs in the assortment portfolio is also important – there are more than 1000 of them. But I would like to emphasise that we prioritise quality over quantity. Therefore, we vouch for the safety and efficacy of each product we represent in Russia. The assortment line of Melis Group includes a large pool of cosmeceutical brands, equipment and consumables, which allows us to 100% meet the needs of Russian cosmetologists, whose practice includes not only injectable services, but also non-invasive ones.

By 2024, a wide geography of imports is ensured by strong partnerships with manufacturers from Italy, Spain, Monaco, Switzerland, South Korea, Turkey and China. We work closely with Russian companies and are proud of the visible growth of domestic technologies in the production of injectables.

– *You are also the scientific director of the company, which means that the decision in favour of a particular product depends on your opinion. What are your priority criteria for selecting drugs?*

– For me, a doctor is a guarantor of safety, so the well-known principle of “do no harm” is a cornerstone for Melis Group when choosing injectable products. As a practicing physician, I am well aware of the needs and risks of

my colleagues, so I build reliable internal algorithms for studying the compositions and properties of new drugs.

Before launching a registered drug on the market, we conduct studies on a sufficient and representative sample, the number of the audience of which is accepted as a norm in the industry research environment. At this stage, it is important for me as a scientific director to assess the patient's well-being during the procedure, the effect of the drug, as well as the risks of adverse events and complications. Patients from the focus group are being monitored, receiving the necessary recommendations for post-treatment care. Next, I conduct a consultation with the participation of practicing doctors of the medical and educational center in order to carefully study the data obtained and make a decision. Only after that, we transfer materials for promotion and training on the new drug.

I do not dispute that in the pursuit of marginality and profitability, it may be tempting to make exclusively entrepreneurial decisions. But my medical self does not allow me to compromise the principle: providing each client with a set of guaranteed safe and consistently high-quality tools. Only this approach will ensure that the desired business metrics are achieved today and in the long term.

– *Courses and master classes of the Online Cosmo educational platform from Melis Group of Companies are particularly popular in the professional environment. Tell us about the educational activities of your company.*

– Timely training is the only opportunity for a practicing cosmetologist to stay in the current context and guarantee its relevance in the market. Recent studies show that a modern cosmetologist should attend up to 5–7 seminars and master classes per year to update existing knowledge and integrate advanced techniques and the latest drugs into practice.

The certified training centers of Melis Group are widely known to the audience of cosmetologists for their high-quality and

extensive educational program, the level of training of medical trainers, professionally equipped lecture halls and treatment rooms.

Full-time education is the basic format of educational activities of the company Melis. However, we follow modern trends and introduce the latest technologies, adapting the learning process to modern realities.

So, in 2018, thanks to the ability of the top management team to correctly predict and see prospects at the strategic level, the Online Cosmo educational project was launched. The platform for cosmetologists was designed to make training accessible and convenient, so specialists of various levels of training quickly and highly appreciated the distance learning format.

Needless to say, during the pandemic, the work of the platform turned out to be the only possible alternative to full-time education? Coronavirus restrictions have raised the demand for distance learning, and we have triumphantly declared ourselves in the online space, firmly occupying the position of a successful educational project. By the way, the removal of restrictive measures did not reduce the flow of students who appreciated the comfortable physical and financial conditions for obtaining new knowledge and full support throughout their studies.

Today, Online Cosmo consists of more than 100 video tutorials and master classes, high-tech equipment for filming and broadcasting, 6,500 trained certified specialists and a stellar cast of speakers represented by experts in the field of aesthetic medicine and plastic surgery of the Russian Federation. And this is not the limit. Ahead are collaborations with well-known educational organizations that will be of interest to specialists in related fields: dermatology, endocrinology, gynecology, dentistry, etc. We invite our colleagues to become a part of the All-Russian Online Cosmo medical community and develop in accordance with the latest industry trends.



– *You and your colleagues become frequent speakers at the largest professional conferences.*

– First of all, Melis Group of Companies is the organiser of its own permanent project – the scientific conference “MiddleAge Philosophy of Aesthetics: The Art of Transforming Middle-Age Patients”. Patients aged 40+ remain the main target audience of consumers of aesthetic medicine services. Therefore, our conference is aimed at accumulating and transferring to the community of cosmetologists the actual trends that arise in the context of working with age patients.

Melis Group of Companies is also a regular participant of significant industry events. The annual plan of congress and exhibition events includes more than 12 symposiums, conferences, forums and exhibitions, including: International Symposium on Aesthetic Medicine, Congresses “Plastic, Reconstructive Surgery and Cosmetology” and “Plastic Surgery, Aesthetic Medicine and Cosmetology”, Congress on Undesirable Events, International Congress on Thread Implantology.

– *How do you see the further vector of development of Melis Group of Companies? What are you striving for?*

– There are a lot of plans. They are naturally born against the background of current market transformations in Russia and the world as a whole. I believe in the potential of domestic production, in the transfer of quality technologies and the prospect of economic growth due to import substitution, which is forced but necessary for us.

I watch the progress in the quality and quantity of our production sites and understand that our own production is the apogee of growth in any narrowly segmented trading industry. I am sure that in the coming years the aesthetic medicine market will hear about Melis Group of Companies, but in a new form – a manufacturer and supplier of injectable preparations for cosmetology. We know that this project is doomed to success.

Prepared by Daria Bakarina

