ПОД ЭГИДОЙ CONFEDERATION MONDIALE COIFFURE

III ОТКРЫТЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЧЕМПИОНАТ

CMC-RUSSIA-URAL

по парикмахерскому искусству, нейл-арту и эстетике

16-17 февраля 2019

ЕЛЬЦИН ЦЕНТР

Екатеринбург, Бориса Ельцина, 3

III ОТКРЫТЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЧЕМПИОНАТ • ПО ПАРИКМАХЕРСКОМУ ИСКУССТВУ, НЕЙЛ-АРТУ И ЭСТЕТИКЕ •

CMC RUSSIA URAL 2019

www.cmc-ural.com

anima®

16+

особенный журнал о красоте

№4 (40)
2018



STUDIO BEST
FASHION STYLE
2018

Инновационные сыворотки ESTEL GENEVIE. Легкие, бережные, с активными биоформулами. Созданные по передовым технологиям. Учитывающие индивидуальные потребности вашей кожи.

GÈNEVIE

YOUTH EXPERT

Stop Age Code

сыворотка для сохранения молодости кожи лица

ОСТАНАВЛИВАЕТ МГНОВЕНИЕ. ФИКСИРУЕТ КРАСОТУ.

Предотвращает процесс преждевременного возрастного изменения кожи лица. Реактивирует метаболизм клеток, дарит ощущение «естественного макияжа» за счет soft-фокус эффекта и обеспечивает трехмерное непрерывное увлажнение кожи. В результате сглаживаются первые морщинки, появляются шелковистость и упругость, и кожа наполняется сиянием. Рекомендована для возрастной категории 25+.



Встречайте долгожданное продолжение коллекции GENEVIE, созданной специально для эффективной и бережной заботы о коже лица. Три сыворотки ESTEL GENEVIE — это три секретных кода красоты: код для сохранения молодости, код для реновации кожи и код для укрепления внутренних защитных барьеров в ночное время суток.

GÈNEVIE

LIFTING EXPERT

Revive Code

сыворотка для зрелой кожи лица

ВНЕ ВРЕМЕНИ. ВНЕ РАМОК.

Эффективно борется с возрастными изменениями кожи за счет стимуляции выработки коллагена, естественной регенерации клеток и глубокого увлажнения кожи в течение 30+ часов. Сыворотка дарит коже желанное обновление, сокращает число морщин и уменьшает их глубину, обеспечивает осветляющий эффект, придает тонус, делает кожу более гладкой, упругой, эластичной и сияющей. Рекомендована для возрастной категории 45+.



Использовать сыворотки можно самостоятельно и в качестве подготовки к более интенсивному уходу за лицом, осуществляемому с помощью кремов ESTEL GENEVIE.

GÈNEVIE

NIGHT EXPERT

Defence Code

ночная сыворотка для защиты клеток кожи лица

НЕЗАБЫВАЕМАЯ НОЧЬ. ЛУЧШЕЕ УТРО.

Обеспечивает биоритмический уход за кожей лица в период сна. Стимулирует восстанавливающие процессы, восполняет запас энергии в клетках и прекрасно подготавливает кожу к следующему дню, даря двойное увлажнение, антиоксидантное питание и пролонгированную защиту. Утром, после пробуждения, кожа выглядит отдохнувшей и наполненной энергией.



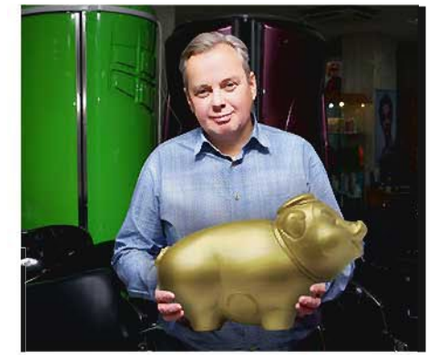
СЛУШАЙ МОЮ КОМАНДУ!

Друзья мои, дорогие коллеги и уважаемые клиенты и партнеры! В преддверии Нового года по сложившейся традиции держу слово со страниц нашего корпоративного журнала. Праздник уже на носу, и хотелось бы сделать подобающую случаю хорошую мину))). Завершая круг, как положено, мы оглядываемся назад. Этап-2018 был непростым, но, тем не менее, нам удалось добраться до финиша и пересечь черту в хорошей форме. Спасибо всем, кто так или иначе причастен к этому событию!

Подходит к логическому завершению проект, стартовавший три года назад: строительство собственного логистического центра ANIMA-холдинга – современного, оборудованного по последнему слову техники; в январские каникулы состоится долгожданное новоселье. Огромное достижение, особенно с учетом экономической ситуации в стране, в том, что мы не отступили от задуманного. Ввод в строй действующих огромного склада взамен трех существовавших – это отнюдь не хэппи энд, а наоборот, начало новой эпохи в насыщенной жизни ANIMA-холдинга! Удобства очевидны и для нас самих – будет, где развернуться, как говорится; и для наших клиентов, которым заказы будут доставляться в кратчайшие сроки, с точным соблюдением позиций. Рады, что главная цель – быть полезными и нужными нашему клиенту – в очередной раз достигнута! Приходится признать, что в рамках ужесточения конкуренции усиливается и борьба за лояльность клиента, который в очередной раз задумывается, с кем в дальнейшем ему строить отношения. Надеемся, что сведение до минимума ошибок и рисков, связанных с формированием и доставкой заказов, вы оцените по достоинству и в очередной раз сделаете выбор в нашу пользу.

Масштабные, давно назревавшие перемены грянули и в нашей розничной торговой сети «Профессиональный мир» (отныне - ПРО МИР) – об этом подробнее расскажем на страницах сегодняшнего журнала.

Развитие нашей сферы в немалой степени зависит от уровня доходов населения. В условиях затянувшейся кризисной ситуации, которую мы с вами не можем не ощущать, идет перераспределение расходов, наш конечный потребитель переходит в режим еще большей экономии, о чем говорят эксперты, которые смотрят на реалии без розовых очков. К сожалению, услуги индустрии красоты не относятся к вещам первой необходимости: клиент все реже приходит в салон, отказывается от части услуг. Трудно загадывать, что будет дальше. Одно ясно наверняка – «легкотни» не предвидится.



В этот момент, когда мы не можем повлиять на внешнюю ситуацию, от нас не зависящую, нам по максимуму предстоит сделать все, что в наших силах. Нас ожидает много работы. Всех – производителей и дистрибьюторов, кладовщиков, продавцов, технологов, менеджеров, супервайзеров... Представители каждого звена должны быть предельно компетентны, активны, выносливы. Иного пути нет. На фоне изменения системы мотивации поставщика за каждый процент скидки придется побороться. Поэтому кто будет трудиться в поте лица, повышать свой профессиональный уровень, тот и будет развиваться. Тот и выживет!

Не хочется нагнетать, но наступают именно те времена, когда «промедление смерти подобно» - света в конце туннеля пока не видно, и малейшее желание расслабиться и пустить ситуацию на самотек может погубить самое опытное и сильное предприятие. Поэтому – слушай мою команду! Всем и каждому – быть в тонусе и в теме! Не вылезать из «полей» и не выпускать из своих объятий клиента! Быть супервыносливыми и терпеливыми, лояльными и грамотными, уметь блестяще презентовать себя и продукт! Влюблять в себя клиента и быть ему всемерно полезным – вот над чем нам предстоит трудиться весь наступающий год, чтобы наполнить нашу общую копилочку!

...Времена, как сказал поэт, не выбирают. Нам выпали именно эти годы и именно такие условия. Важно прожить их достойно – неуспокоенно и позитивно. Желаю сотрудникам и клиентам ANIMA-холдинга из каждого дня извлекать все самое лучшее и радоваться самой малости. Всем бодрости и положительных эмоций! Любите и будьте любимы! Цените жизнь, своих родных и близких! И будьте здоровы! Всех ценю и люблю!

Петр ВОХОМСКИЙ,
генеральный директор ANIMA-холдинга.



04
ESTEL.FEST.URAL .
Идентификация бренда
Деловая активность и релакс в атмосфере комфорта.

10
Выбери свою номинацию!
Третий открытый международный чемпионат CMC-RUSSIA-URAL по парикмахерскому искусству, нейл-арту и эстетике.

12
Прямая речь
Профессиональные откровения руководителей и мастеров салонов красоты из Екатеринбурга, Первоуральска, Нижнего Тагила.

14
Приятно познакомиться!
INTELLIGENT COLOR 2019. Десять новых гармоничных цветов в палитре красок HAUTE COUTURE ESTEL.

16
Зимняя сказка для любимого малыша
Праздничные наборы LITTLE ME.

17
«ЗВЕЗДА ЭСТЕЛЬ. ДЕТИ»
Победители десятого международного конкурса из Екатеринбурга и Свердловской области.

20
Все только начинается!
К десятилетию журнала «ANIMA-time».



22
И не нравится вопрос, и не сходится ответ…
Лидеры компаний ANIMA-холдинга вчера, сегодня, завтра.

28
Говорят, имя накладывает отпечаток на судьбу человека. А у компании, если она – ANIMA, есть свой внутренний мир?
Новая коллекция от «Studio Best»

32
Учиться парикмахерскому искусству надлежащим образом
«Studio Best»: качество обучения, проверенное временем.

34
Какой чудесный Fashion day!
Представляем инструменты класса люкс для стилистов.

38
Звезда «ANIMA-time»
Красивый бизнес-по мужски: маневры и марш-броски Александра Речкина.

44
Это твои семинары. Это твои темы. Это твой шанс
Только вперед и только вместе с технологическим профессиональным сервисом ESTEL!

46
Разработка церемониала для Икса, Зета и Миллениала
Какое отношение имеет теория поколений к салонному бизнесу? Как выясняется, самое прямое!



50/57
То, что мастер прописал
Горячие новинки холодной зимы от ARAVIA Professional.

52
ESTEL CHOCOLATIER для ваших волос
Миллион нужных и приятных «калорий», от которых не толстеют!

54
Профессиональный мир
Перезагрузка по всем правилам.

56
Семь футов под килем!
Открытие магазина-флагмана в центре Екатеринбурга.

58
Шкатулка с драгоценностями
Программа лояльности для клиентов ANIMA-холдинга: обновлена и дополнена!

60-69
Обучение и повышение квалификации
руководителей и администраторов ПИК, парикмахеров и специалистов ногтевого сервиса, броу-мастеров и лэшмейкеров, косметологов-эстетистов, мастеров педикюра, подологов.

70
Делай с нами. Делай, как мы. Делай лучше нас!
Консалтинговые услуги ANIMA-холдинга.



71
Открыто на спецобслуживание!
Услуги сервисной группы ANIMA-холдинга по ремонту и обслуживанию соляриев, оборудования, электроинструментов.



ПОПРАВКА И ИЗВИНЕНИЕ

В прошлом номере журнала («ANIMA-time» № 3 (39) 2018) в рубрике «Программа лояльности на волне актуальности» под заголовком «Какая чудная игра!» на странице 45 было опубликовано стихотворение Елены Соколовой, руководителя и владельца екатеринбургского парикмахерского салона «Идеал», в котором по вине главного редактора Наталии Томиловой допущена досадная ошибка. Вместо слов «Ещё мы любим Любочку Хашковскую давно. Таких специалистов увидишь лишь в кино!» - следует читать: «Еще мы любим Любочку Чистых давным-давно…» - и далее по тексту.
Приносим свои искренние извинения автору публикации, коллективу салона «Идеал», обеим Любочкам за путаницу, произошедшую после редакторской правки.



ТАМ, ГДЕ ОКОНЧЕН СПЕКТАКЛЬ, РЕАЛЬНАЯ НАЧИНАЕТСЯ ЖИЗНЬ

17-18 ноября столица Урала, «город древний, город славный» принял более лятисот участников ESTEL.FEST.URAL, первого в истории компании ESTEL регионального фестиваля. Два дня пролетели стремительно, захлестнув Ельцин Центр и HYATT Regency огромными волнами впечатлений, новых идей и ярких чувств. Всего за сорок восемь – таких нескончаемых, но быстролетных - часов гости успели посетить мастер-классы и творческие встречи, погрузиться в волнующую атмосферу церемонии награждения, побывать на выступлении «Бурановских бабушек», духового оркестра и Леонида Агутина, увидеть авторский фильм и шоу-показ новой коллекции ESTEL. Не менее вдохновляющим стало знакомство гостей с кумиром тысяч парикмахеров, легендарным Львом Охотиным, генеральным директором ESTEL, и с членами творческой команды российского бренда, в том числе, с арт-директором ESTEL Андреем Пулиным, и представителями российского кинематографа.

Фестиваль открыл кинопоказ фильма «Куда течет море», состоящего из нескольких новелл. «Спрашивать меня, о чем фильм, также нелепо, как задавать художнику вопросы о вкусе яблок, которые он рисует», - эти слова выдающегося Альфреда Хичкока в полной мере относятся к творению режиссера Виталия Салтыкова, хотя сами создатели утверждают, что их кинолента - о любви, прощении, справедливости, благодарности. «Куда течет море» - пища для размышлений зрителю. Чтобы он что-то перевернул в себе. Потому что любовь без благодарности не может существовать», - заметила актриса Екатерина Морозова, исполнительница главной роли. «Мы подумали, что наверняка у зрителей возникнет желание что-то сказать – надо дать им такую возможность. Даже не вопросы, а какие-то размышления. По-семейному, по-дружески беседовали. Это было здорово», - поделился своим ощущением о творческой встрече, состоявшейся после показа, Виталий Салтыков. Обсуждение плавно переросло в теплый, глубокий и открытый разговор о творчестве, вдохновении и жизни. О том, что волнует. О главном. (Кстати, у специалистов индустрии красоты Екатеринбурга и Свердловской области, их клиентов, друзей, родных есть уникальная возможность составить собственное представление о художественном фильме «Куда течет море» - в январе-феврале состоятся кинопоказы в восьми городах региона).



ESTEL как объект желания



Бренд силы. Сила бренда



Бизнес&Релакс













Этот фильм очищает мозг. Раскрывает сердце и душу. **Лев Охотин.**









«Создавайте условия не только для клиентов, но и для мастеров!».

«Мы сидим здесь узкой тусовкой, своей сектой, и учиняем заговор: как вытянуть деньги из наших клиентов!».

«В природе выживают те существа, которые готовы меняться. Легкие деньги закончились!».

Успех определяется клиентами. Голосуют клиенты за вас или не голосуют. **Лев Охотин.**





Несмотря на различия, главное остается неизменным – любовь к тем, кто рядом и безграничный полет творческой фантазии. Совершенно неважно, где мы находимся. Главное, что мы вместе и говорим на одном языке. Мы говорим – и нас слышат. Нам говорят – и мы слышим. Вот это важно.
Андрей Пулин, арт-директор ESTEL.



Для того, чтобы проявить себя в этой острой конкурентной среде, ты должен быть ни на кого не похож – раз. И желательно в узкой теме – два. **Максим Сергеев.**





ESTEL FEST URAL

ESTEL идет по стране – вот из-за этого мы сейчас в столице Урала. Наша компания родилась в Санкт-Петербурге, но уже давно стала интернациональной. А какой будет следующий город и в каком году, время покажет. **Лев Охотин.**



Вечером того же дня разгорелись дискуссии на профессиональные темы. О красивом бизнесе нужно говорить красиво. С этой задачей блестяще справились участники ток-шоу «Куда плывет рынок» - эксперты в области индустрии красоты, бизнеса и психологии Сергей Корешков, Максим Сергеев, Кирилл Сарычев, Константин Волочаев, Максим Бердяев, Мира Семенова, направляемые умелой рукой телеведущей Ники Стрижак.
Во время профессионального дивертисмента на сцену вызвали новых лауреатов премии TOP SALON ESTEL - тех, кто воплощает собой успех, эффективность и признание клиентов в сфере салонного бизнеса. Премию получили шесть салонов красоты из Сургута, Челябинска, Уфы и наши – нижнетагильская «Персона» (директор Татьяна Зенкова), екатеринбургские «Багира» (директор Наталья Шевнина), «Звездный стиль» (директор Любовь Кичатинова). В продолжение церемонии награждения впервые в истории ESTEL была вручена премия «Учитель», присуждаемая за выдающиеся заслуги в сфере обучения парикмахерскому искусству. Первым лауреатом премии стала педагог из Челябинска Людмила Мурашова. Парикмахера-модельера международного класса, создателя и преподавателя собственной школы парикмахерского искусства, воспитавшего чемпионов мира, Европы, России и сотни прекрасных парикмахеров, любимых клиентами, зал приветствовал стоя.



Не надо быть лучшим в мире, в стране, а надо быть лучшим на своей улице. Только там твоя целевая аудитория. Нужно учитывать только радиус 2,5-3 километра. Дальше этого радиуса работать бесполезно.
"Избиение котят", Максим Бердяев.

Мы убеждены: парикмахеры нуждаются в улучшении собственных навыков и работе не только с прическами. Навыки, которые мы предлагаем, увеличат ваше мастерство, репутацию и доход.
"Мастер как бизнес-проект", Кирилл Сарычев и Мария Класс.











Парикмахер не должен говорить много.
П...ть – не его профессия!
"Психология для успешного директора салона красоты", Мира Семёнова.



Товар не всегда вас отличает от других. Услуга – да!
"Как привлечь и удержать хорошего клиента", Максим Сергеев.



"Мастер/руководитель и другие роли в собственном бизнесе", Константин Волочаев.







IMAGINE — это смелая попытка заглянуть за горизонт, поменять местами землю и небо, изменить взгляд на окружающее пространство.

Благодаря воображению мы можем увидеть то, чего нет, и создать это. Способность представлять - это способность преобразовывать мир. Потому что все, что мы можем вообразить — реально.

Найди сокровища свои
В своей душе, в своей любви.
И повторяй молитву: «Аллилуйя!»
(Леонард Коэн).















Второй день фестиваля смог соблюсти идеальный баланс между знанием и вдохновением, умом и сердцем, высоким творческим полетом и умением считать прибыль. Деловая программа, прошедшая в конференц-залах отеля HYATT Regency, щедро одарила участников новыми актуальными знаниями и эффективными методиками в вопросах салонного бизнеса. Мастер-классы, которые провели Максим Сергеев, совладелец консалтингового бюро «Сергеев, Каюмов и партнеры», автор первого в России профессионального курса по подготовке руководящего состава предприятий индустрии красоты; Константин Волочаев, мастер международного класса, эксперт в области красоты, имиджа, здоровья и моды, консультант в сфере бизнес-планирования и организации работы салонов красоты, Wellness и SPA, владелец салона красоты "Bob&kok"; Мира Семенова, практикующий психолог, легендарный бизнес-тренер ESTEL, автор и ведущая тренингов «Психологические штучки для успешного мастера», «Психология для успешного директора салона красоты», «Имидж лаборатория», «Марафон личностного роста» и многих других; Максим Бердяев, директор сети парикмахерских и студий загара «Истерика», практик до мозга костей, один из самых эффективных менеджеров в российской индустрии красоты; Кирилл Сарычев и Мария Класс, основатели студии HAIRFUCKER, подарили гостям пищу для размышлений и мотивацию для новых свершений.

Кульминацией и ярчайшей эмоциональной вспышкой фестиваля стал шоу-показ коллекции IMAGINE - о безграничности воображения. О Вселенной, которую мы создаем сами. О тонкой и прочной связи между всеми творческими людьми в мире: «Все, что вы можете вообразить — реально!». Об этом со сцены рассказали образы коллекции, видеоинсталляции, «Бурановские бабушки» и оперные звезды в сопровождении духового оркестра.
...Сколько людей, столько и мнений. Но общая эмоция выражена коротко и ясно одним из участников регионального фестиваля, прошедшего на Уральской земле: «Мероприятие зашкаливает по уровню своей энергетической мощи!». Именно этим искрометным вибрациям, разлетевшимся во все уголки России по окончании ESTEL.FEST.URAL, суждено сыграть роль своеобразного посыла на любовь и благодарность. На справедливость и прощение. На веру и надежду. На единение и профессиональное совершенствование.

(Подготовлено с использованием материала ESTEL).

Все фото: vk.com/estel_pro
vk.com/animaholding

Под эгидой CONFEDERATION MONDIALE COIFFURE

ЕЛЬЦИН ЦЕНТР
Екатеринбург, Бориса Ельцина, 3

16-17 февраля 2019

III ОТКРЫТЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЧЕМПИОНАТ

CMC-RUSSIA-URAL

по парикмахерскому искусству, нейл-арту и эстетике

- **Отборочный этап для участия в чемпионате мира по парикмахерскому искусству, декоративной косметике и нейл-арту (Япония, 2019 год).**
- **Организаторы: международная Академия парикмахерского искусства «Studio Best», ANIMA-холдинг (Екатеринбург), СМС-Россия.**
- **Формат открытого судейства.**
- **Страны-участницы: Россия, Италия, Польша, Эстония, Чехия, Грузия, Индия, Армения, Иран, Финляндия, Турция.**
- **Российские города-участники: Екатеринбург, Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Ставрополь, Ростов, Кемерово, Красноярск, Череповец, Ленинск-Кузнецкий, Ялта, Воронеж и другие.**
- **К участию приглашаются: парикмахеры (женские и мужские мастера); мастера маникюра, моделирования и дизайна ногтей; визажисты и художники по телу; мастера шугаринга, лэшмейкеры и brow-мастера.**

СТАНЬ УЧАСТНИКОМ ГРАНДИОЗНОГО МЕРОПРИЯТИЯ! ВЫБЕРИ СВОЮ НОМИНАЦИЮ!



ЖЕНСКИЕ МАСТЕРА

Техническая категория (мастера, юниоры, учащиеся)
1 вид. Креативная прическа
2 вид. Вечерняя прическа
Модная категория (мастера, юниоры)
Модная стрижка с укладкой
Салонное окрашивание «Модные растяжки цвета» (готовая модель)
Категория Артистик (мастера, юниоры)
1 вид. Прическа на свободных волосах
2 вид. Высокая прическа на длинных волосах «Artistic»
Свадебная прическа «Artistic»
Салонное обслуживание (мастера, юниоры)
1 вид. Салонная торжественная прическа
2 вид. Салонная укладка. Модель 50+
Фантазийная категория (мастера, юниоры, учащиеся)
Фантазийный образ с постижерными украшениями (готовая модель)
Невеста. Плетение
Историческая категория
Конкурсная прическа 1970-80 годов (классическое моделирование) (мастера)
Прическа 1920 годов (мастера, юниоры, учащиеся) (готовая модель)



BARBERSHOP / МУЖСКИЕ МАСТЕРА – 4 вида

Техническая категория
Градуировка и мужская прическа OLD SCHOOL
Модная категория
Мужская стрижка и укладка RAZOR FADE
Мужская стрижка и укладка SALON LOOK
Фантазийная категория
HAIR TATOO

МАНИКЮР, МОДЕЛИРОВАНИЕ И ДИЗАЙН НОГТЕЙ



Очные номинации. 5 видов
Конкурсное моделирование ногтей по акриловой технологии
Конкурсное моделирование ногтей по гелевой технологии
Классический маникюр
Салонное покрытие гелем-лаком
Nail-art по форме стилет
Заочные номинации. 5 видов
Художественная роспись на типсах.
Тема «Вселенная MARVEL COMICS» (по мотивам комиксов Марвел)
Нейл-постер. Тема «Фантазийный образ»
Фристайл. Декорирование предметов профессиональными материалами.
Тема «Весь мир театр»
Фантазийный образ 3D. Тема «Страны мира»
Фантазия на манекен-руке

КОНКУРС ВИЗАЖИСТОВ. 3 вида



Коммерческий макияж. Тема «Color smoky eyes»
Фантазийный макияж.
Свадебный макияж.

КОНКУРС ХУДОЖНИКОВ ПО ТЕЛУ



Боди-арт.
Тема «Алиса в стране чудес» (живописная техника)

МАСТЕРА ШУГАРИНГА. 2 вида



Эпиляция. Сахар
Боди-дизайн

ЛЭШМЕЙКЕРЫ. 3 вида



Классическое наращивание ресниц
Объемное наращивание ресниц 2D-3D
Полный модный женский образ

BROW-МАСТЕРА. 3 вида



Художественное оформление бровей
Моделирование бровей
Долговременная укладка

ТВОРЧЕСКИЕ КОНКУРСЫ. 2 вида



NEW! Конкурс видеороликов
Конкурс шоу-программ

FULL FASHION LOOK / Полный модный образ. 3 вида



Полный модный женский образ
Полный модный мужской образ
Полный модный детский образ

Дополнительная информация и запись участников

(343) 319-41-16, 334-35-50.

www.cmc-ural.com



КРАСОТА
ДОЛЖНА БЫТЬ ДОСТУПНОЙ!

ИЗУМРУД

В юном возрасте я приехала в Санкт-Петербург на свадьбу к сестре. Прически для всех гостей создавал известный питерский стилист. Его работы произвели на меня ошеломляющее впечатление, у меня загорелись глаза: «Хочу также!» И уже через два месяца я поступила в одну из лучших парикмахерских школ культурной столицы.

В 2002 году на выставке «Невские Берега» я познакомилась с компанией ESTEL. Это было грандиозное по своей яркости шоу, беспрецедентная на тот момент в российской творческой среде промоакция: все внимание было приковано только к их площадке!

На последующие пять лет я полностью погрузилась в атмосферу безграничного творчества и самореализации. Работая с питерским бомондом, использовала возможность воплощать самые смелые творческие идеи и создавать неординарные образы. Благодаря этому опыту поняла, что все стереотипы и рамки, «можно и нельзя» существуют только в нашей голове. Путешествуя по миру, я знакомилась с особенностями парикмахерского дела в каждой стране. В Китае, например, перед любой процедурой клиента провожают в спазону, укладывают на кушетку и мытье головы сопровождают расслабляющим массажем шейно-воротниковой зоны в лучших традициях азиатской культуры. Европейские парикмахерские подкупают простотой интерьера, домашним уютом, разговорчивостью мастеров и скоростью качественного обслуживания. В Турции я работала в салоне красоты для русских, именно там сформировалось мое понимание хорошего сервиса. Каждый раз, прилетая в новую страну, посещаю мастер-классы ведущих специалистов, выставки профессионального оборудования. Стараюсь привезти оттуда новые техники, методики работы, лучшие и эффективные препараты для салонного и домашнего ухода.

Зачастую многие зарубежные препараты стоят не дешево. Мое мнение, как высококвалифицированного специалиста с многолетним стажем работы (в том числе и за границей), что красота, в первую очередь, должна быть доступной.

Вернувшись в свой родной город, в две тысячи одиннадцатом году я открыла салон красоты «Бонжур», основной идеей которого является доступность качественных парикмахерских услуг. Команда формировалась в течение двух лет. На сегодняшний момент мы стали большой и дружной семьей. Все мастера постоянно развиваются и с радостью делятся своим опытом с новичками и друг другом. Благодаря активному творческому развитию всего за несколько лет наш салон красоты «Бонжур» вырос из двух единомышленников до команды в семнадцать человек!

Стремление расширять границы и открывать новые горизонты объединило нас с компанией ESTEL Professional и группой компаний ANIMA-холдинг. Благодаря тому, что ESTEL всегда в движении, гибко реагирует на запросы своих клиентов и сохраняет стандарт качества на высоте, у наших мастеров есть возможность оказывать профессиональные услуги по доступным ценам.

Менеджеры ANIMA-холдинга оказывают салону красоты «Бонжур» активную информационную поддержку, поэтому наши мастера максимально быстро осваивают новинки и принимают их на вооружение. А возможность доступного обучения парикмахеров созвучна с основной идеей нашего салона красоты: «Красота должна быть доступной!».

Если история нашего салона вас вдохновила, мы с радостью готовы поделиться своим опытом. Ведь для творческого человека главное - результат, горящие глаза и эмоции от очередной победы над самим собой. Дарите людям красоту - это великое искусство!

Алена ВОРОНКО,
руководитель салона красоты «Бонжур»
(Нижний Тагил, Юности, 20,
+7 (967) 636-15-97,
www.бонжур-нт.рф, vk.com/club82806090,
instagram.com/bonjour_nt/).



ГЛАВНАЯ ЦЕЛЬ – УДОБСТВО КЛИЕНТА

Наш салон распахнул двери для гостей в первый весенний день две тысячи пятнадцатого года. Изначально открывались как студия маникюра, а спустя восемь месяцев запустили и парикмахерский зал. В настоящее время в студии красоты «Best&Я» предоставляется широкий спектр услуг, и работают отличные мастера: парикмахеры-колористы, мастера маникюра, косметик-эстетист, бровист и свадебный стилист. В ноябре наши специалисты принимали участие в XVIII открытом чемпионате по парикмахерскому искусству, декоративной косметике и нейл-дизайну. Результатами мы с удовольствием поделились с нашими подписчиками в инстаграме: «В номинации по моделированию бровей наш мастер Элина @elinkashum_ekb заняла третье место, в номинации «Свадебный образ» наш мастер Ханна Адиева @adievna_sk.ekb заняла второе место. Мы поздравляем девочек и безумно гордимся ими! Наши мастера, все без исключения, помогали друг другу в подготовке, доказав, что мы настоящая команда профессионалов!».

Целями развития нашей студии были и остаются уютная атмосфера и максимальный комфорт для клиентов, экономия их времени путем предоставления комплекса качественных услуг в одном месте. На радость нашим клиентам мы регулярно устраиваем акции для них, имеем накопительную систему скидок для постоянных посетителей.

С ANIMA-холдингом мы начали сотрудничать в ноябре 2015 года, с момента открытия парикмахерского зала, а почти год спустя познакомились с серией HAUTE COUTURE ESTEL, с тех пор у нас регулярно проходят мастер-классы и обучающие семинары для парикмахеров. Решение внедрить HAUTE COUTURE в работу было принято, в первую очередь, благодаря качеству продуктов и отличной программе лояльности для предпринимателей. Мастера студии «Best&Я» восприняли продукцию положительно, прониклись ее уникальностью, особенно пришлись им по вкусу стайлинговые средства. Результатом появления этих великолепных продуктов в парикмахерском зале стало увеличение и среднего чека, и количества довольных клиентов, которые начали регулярно возвращаться в студию именно за услугами ОТ КУТЮР и домашним уходом за волосами, которые с удовольствием рекомендуют им наши мастера. Ассортимент уходовых продуктов на стойке для продаж постоянно обновляется и вызывает неизменный интерес как мастеров, так и гостей студии.

На ближайшее будущее у нас грандиозные планы: сделать ремонт, чтобы студия стала еще более удобной и уютной для специалистов и клиентов; продолжать работать над постоянным повышением квалификации мастеров, чтобы всегда оставаться на высоте и быть в курсе самых модных тенденций; улучшать качество обслуживания, ведь наша главная цель – удобство клиента, который приходит в «Best&Я» не только за качественными и разнообразными услугами, но и за возможностью приятно провести время и расслабиться.

Марина ГОЛДОБИНА,
владелец студии красоты «Best&Я»
(Екатеринбург, Щербакова, 20,
+7 (900) 208-40-09;
+7 (343) 200-40-09,
instagram.com/bestiya_ekb, vk.com/bestsherbakova20).

couture
INTELLIGENT COLOR **2019**

Десять гармоничных полнозвучных цветов пополнили палитру красок HAUTE COUTURE ESTEL.
Четыре самых востребованных оттенка коктейльной карты теперь доступны как самостоятельные тона основной палитры.
Кроме того, она расширилась тремя новыми выразительными тонами и тремя современными оттенками нового пастельного ряда.

« Верим, что это знакомство доставит вам исключительное удовольствие.
Желаем вам насладиться творчеством вместе с нами »

С любовью, ESTEL

Оттенок

- **P|011** Сапфир
- **P|02** Изумруд
- **P|06** Аметист
- **9|76** Блондин коричнево-фиолетовый
- **7|36** Русый золотисто-фиолетовый
- **6|11** Тёмно-русый пепельный интенсивный
- **10|75** Светлый блондин коричнево-красный
- **7|75** Русый коричнево-красный
- **6|75** Тёмно-русый коричнево-красный
- **5|75** Светлый шатен коричнево-красный



Коллекция
COUTURE intelligent color 2019



У «КРАСОТКИ» - ЯРКОЕ БУДУЩЕЕ!

Три месяца назад, придя на работу в первоуральскую «Красотку», я познакомилась с управляющей салоном красоты Маргаритой Матюшкиной, суперженщиной, которая много лет холила и лелеяла родное детище. Жизненные обстоятельства сложились так, что Маргарита Владимировна собиралась было попрощаться с любимым делом, но на помощь старому другу пришел Василий Семенович Охулков, подаривший «Красотке» вторую жизнь и ставший ее новым владельцем.
К тому времени «Красотка» уже начала сотрудничать с ANIMA-холдингом, менеджер которого Николай Жабыко в апреле передал заботу о салоне своей коллеге Ксении Ложкиной. Благодаря ее азарту и позитивному настрою, профессиональным навыкам и умению преподнести информацию мы начали расширять спектр профессиональных продуктов. После знакомства с линейкой HAUTE COUTURE ESTEL было принято решение ввести в «строй активно действующих» эти вкусняшки: мастера с головой окунулись в обучение новым технологиям, а клиенты удивлению качали головами при виде красивых бутылочек и баночек, охали и ахали, опробовав на себе препараты с волшебными ароматами и чудесными результатами.
В середине осени Ксения приехала не одна – с ней была технолог ESTEL Юлия Свистунова. Шикарный семинар состоялся 11 октября и прошел просто суперски! Без сомнения, Юлия – мастер своего дела, все парикмахеры и модели остались в полном восторге! Мероприятие получилось красивое, яркое, сочное! Оно развеяло все сомнения, и продукты HAUTE COUTURE стали полноправными хозяевами в нашем салоне красоты!

Этот высококачественный бренд – под стать опытным мастерам «Красотки»: у каждого специалиста свои методы и стиль работы, личный подход к клиентам, которых они окружают вниманием и заботой и которые чувствуют себя в хорошо знакомой обстановке уютно и комфортно. Недаром парикмахеры часто слышат в свой адрес лестные эпитеты и, стараясь соответствовать ласковым обращениям типа «феи» и «волшебницы», колдуют и «феячат» над своими гостями с удвоенным старанием!
Правду говорят, что к хорошему быстро привыкаешь: за такой малюсенький промежуток времени клиентки успели влюбиться в новые продукты и быстро привыкли к новому спектру профессиональных услуг, как будто они тут всегда были: модные окрашивания, SPA-уходы для волос и кожи головы, лиссаж и фриссаж теперь столь же востребованы, как и продукты HAUTE COUTURE для домашнего ухода. Радует, что к вдумчивым рекомендациям мастеров клиенты относятся как к медицинским назначениям и стараются их выполнять!
С расширением перечня услуг растет и клиентская база. Помимо парикмахерского сервиса «Красотка» предлагает процедуры маникюра и педикюра, коррекции и оформления бровей, аппаратной косметологии.
Буквально месяц назад управляющая Маргарита Владимировна передала эстафету по управлению салоном своему сыну Максиму Гутовскому. И хотя у Максима Вадимовича есть свое собственное дело, о красивом бизнесе он тоже знает не понаслышке и в ближайшее время планирует пройти курс обучения для руководителей. Верим, что лучшие времена «Красотки» еще впереди, и ее ждет яркое будущее, ведь мы создаем красоту с любовью к клиенту!

Марина ЯБЛОКОВА,
трихолог-консультант,
косметик-эстетист,
мастер-модельер международного класса
салона красоты «Красотка»
(Первоуральск, бульвар Юности, 4,
+7 (3439) 24 04-10),
instagram.com/_krasotka_salon_.

little ME

ЗИМНЯЯ СКАЗКА, МАМИНА ЛАСКА, ВЕСЕЛЫЕ ЗАТЕИ – НЕТ ПРАЗДНИКА ТЕПЛЕЕ!

Новый год приближается с каждым днем. Совсем скоро настанет время веселья и подарков. Время волшебства!
Что подарить любимому малышу? Лучший подарок - теплые эмоции. Радость, удивление, восторг. Праздничные наборы LITTLE ME созданы, чтобы вы могли окружить своего ребенка заботой и устроить ему сказочный праздник. Прямо сейчас.
Каждый день - до Нового года, во время и после.

ВСТРЕЧАЙТЕ: ESTEL LITTLE ME.
Праздничные наборы для девочек и мальчиков!

Набор-трио «Веселая затея» для мальчиков:
шампунь для волос Бережный уход, пена для ванны, зубная паста-гель со вкусом земляники.

Коллекция «Праздник каждый день» для мальчиков:
шампунь для волос Бережный уход, гель для душа для мальчиков, пенка для умывания, зубная паста со вкусом апельсина, гигиенический бальзам для губ.

Набор-квартет «Веселая затея» для девочек:
шампунь для волос Легкое расчесывание, спрей-сияние для волос, блеск-бальзам для губ, пена для ванны.

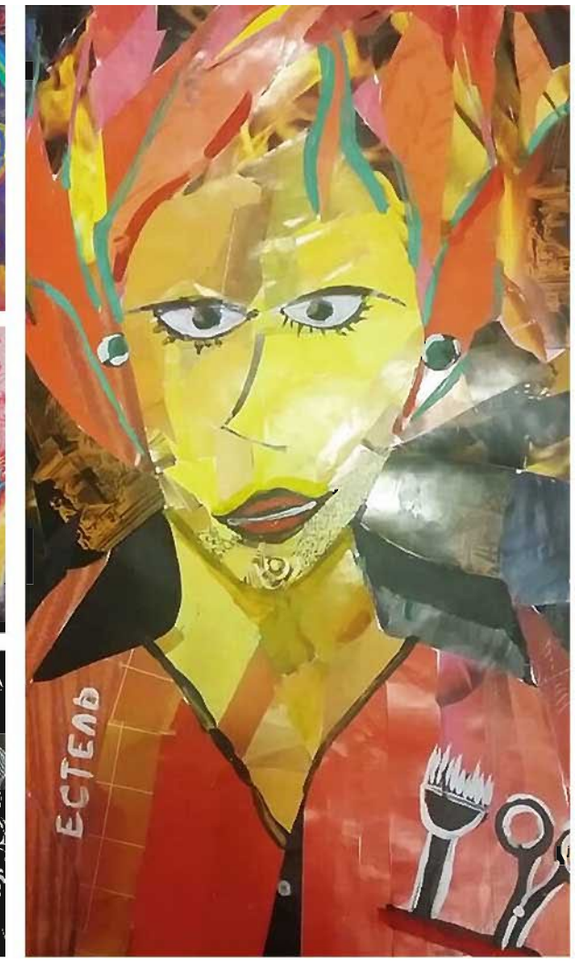
Коллекция «Праздник каждый день» для девочек:
шампунь для волос Легкое расчесывание, бальзам-пенка для волос Легкое расчесывание, спрей-сияние для волос, блеск-бальзам для губ, зубная паста-гель со вкусом земляники.









К О Н К У Р С

Звезда Эстель ДЕТИ

В этом году ESTEL провела десятый международный конкурс для детей. Участники семи номинаций из разных городов и даже стран - художники и сказочники, будущие президенты и стилисты, мастера, журналисты и герои – прислали тысячи своих работ (познакомиться с этим пестрым, трогательным творческим великолепием можно на сайте www.zvezdaesteldeti.ru), из которых терпеливое и кропотливое жюри отобрало самые (на их взгляд) лучшие. В число семидесяти победителей конкурса «Звезда Эстель. Дети» (по десять в каждой номинации – по пять в возрастных категориях от трех до шести и от семи до двенадцати лет) вошли наши земляки – Лев АМЕЛЬКО из Екатеринбурга (на этой странице - его работы) и Мария ДОЛМАТОВА из Нижнего Тагила (кстати, это уже ее вторая победа в кон-курсе ESTEL!). Спасибо ребятам, которые согласились по-участвовать в нашем сегодняшнем номере журнала, и их родителям за помощь в подготовке публикации!

СТАВИТЬ ЦЕЛЬ И ВЕРИТЬ В СВОИ СИЛЫ!

Этим летом я решил поучаствовать в конкурсе компании ESTEL. Сказать, что я получил массу нового опыта и эмоций - ничего не сказать. Благодаря моей инициативе и поддержке близких я смог победить, и в награду получил самый лучший подарок - поездку в красивейший город России!

Мне 12 лет, я увлекаюсь рисованием и архитектурой, занимаюсь в школе архитектурно-художественного творчества при Уральской государственной архитектурной Академии. В обычной школе я учусь на отлично, потому что люблю получать новые знания. Для меня участие в конкурсе «Звезда Эстель. Дети» стало проверкой моих навыков, креативного мышления, а также возможностью проявить себя. О конкурсе мне рассказал мой папа, мастер своего дела, который работает парикмахером и делает стильные прически. Мой выбор пал на номинацию «Я - художник», потому что испытываю стремление к творчеству и рисованию. Мне хотелось создать что-то неповторимое и сделать это от чистого сердца, ведь только картины, созданные с душой, являются уникальными.

Работу-победительницу я выполнил в технике коллажа, изобразив огненную девушку Эстель, что притягивает внимание яркими красками. Она - парикмахер, создающая красивые и креативные прически, которые потом становятся горячими хитами. Ее тело - это костер, олицетворяющий буйство идей и эмоций, а волосы - языки пламени, которые витают высоко в небесах, показывая полет мысли. Помимо «Огненной девушки Эстель» я отправил еще шесть разных работ, на которых изобразил разные черты характера моей героини: Эстель с волшебной шарманкой, которая из негативной энергии и плохого настроения создает все доброе и светлое, что только есть в мире; инопланетная девушка Эстель, делающая прически и укладки «неземной» красоты; коллаж, где Эстель держит в руках свечу, свет которой разгоняет тьму и мрак своим волшебным сиянием…

О своей победе в конкурсе «Звезда Эстель. Дети» я узнал спустя месяц после отправки работ. Я был очень счастлив и долго не мог поверить в случившееся! В первую очередь рассказал эти радостные новости своим родным и близким, которые поддерживали меня и направляли на участие в конкурсе. Они были очень рады за меня, и мы стали готовиться к поездке…



День вылета. Очень взволнован, ведь я впервые увижу Санкт-Петербург. В путешествие мы отправились с папой, который всегда поддерживает меня в моих начинаниях. Город встретил нас прекрасной погодой, его красота поразила меня, здесь все было пронизано особой атмосферой величия и торжественности. Санкт-Петербург как будто возник из сказки про идеальный мир, в котором царит гармония.

За три дня группа финалистов со своими сопровождающими побывала в самых популярных местах города: мы посетили парк развлечений «Диво-остров» и Эрмитаж; побывали на мастер-классах в «Новой Голландии», где прошли обучение актерскому мастерству. Огромное впечатление на меня произвел бал с принимавшим финалистов Королем Фантазий. Заключительное событие поездки - награждение победителей на ледовой арене спорткомплекса «Юбилейный». Незабываемо!

Хочу выразить благодарность компании ESTEL, которая помогает разжечь в детях тот огонек таланта, что и делает их особенными. И конечно, спасибо за поездку, которая запомнится участникам на всю жизнь. Это достойно уважения! Также хочу поблагодарить моих родных, они не только рассказали мне про конкурс, но и помогали придумывать сюжеты для моих картин. Без их «вмешательства» и поддержки я бы и не попал туда. Людям, которые тоже хотят участвовать в конкурсах или как-то по-другому проявить себя, я хотел бы посоветовать верить в свои силы и никогда не уходить от поставленной цели, иначе не добьетесь желаемого результата. Это самое главное, а все остальное придет в процессе!

Лев АМЕЛЬКО, 12 лет, Екатеринбург.



И ХУДОЖНИК, И ПИСАТЕЛЬ, СОЗИДАТЕЛЬ И МЕЧТАТЕЛЬ

Опытная «соревновательница» Маша Долматова из Нижнего Тагила два года назад победила в старшей возрастной группе участников конкурса «Эстель. Самая красивая» - тогда Маше было девять лет, а конкурсная номинация юных художников была одной-единственной.

«У меня насыщенная жизнь. Я занимаюсь музыкой и английским, пишу рассказы, рисую. По приглашению ESTEL как победительница я побывала в Санкт-Петербурге. Мы с мамой проехали на поезде пол-России, и я увидела, какая красивая наша страна. Санкт-Петербург поразил мое воображение! Но самый любимый мой город - Нижний Тагил, хотя в нем нет ни моря, ни небоскребов. Но зато там мой дом, моя школа, мои друзья, мои собаки Ричард и Умка, мой кот Гром. Поэтому так радостно было возвращаться в наш тихий и уютный город», - призналась Маша читателям нашего журнала, а в следующем номере подробно рассказала о своем летнем путешествии в Питер, полученном в качестве приза.

В этом году Мария Долматова приняла участие в двух номинациях конкурса «Звезда Эстель. Дети» - она прислала картину под названием «Гостья из будущего» и три рассказа «Никогда не говори «никогда», «Индюк», «Подвесной трамвай». Победа улыбнулась Маше в номинации «Я – сказочник». Мы решили опубликовать в сокращенном варианте один из рассказов одиннадцатилетней победительницы.





ПРОЕКТ *«Подвесной трамвай в Нижнем Тагиле»*

Город Нижний Тагил находится на Среднем Урале, в Свердловской области России. Он является крупным административным центром, а население города составляет 356 тысяч 288 человек. В Нижнем Тагиле три административных района. Городской транспорт в Нижнем Тагиле представлен такими видами, как автобус (25 маршрутов), трамвай (11 маршрутов), маршрутное такси (около 65 маршрутов). Но этих видов транспорта недостаточно, так как население очень активное, а расстояния в городе большие. Но если увеличить количество наземного транспорта, то в городе будут большие пробки.

Поэтому я предлагаю запустить в Нижнем Тагиле новый вид транспорта – подвесной трамвай. Он есть уже во многих городах Европы. Сам по себе подвесной трамвай может украсить город. Он плавно перемещается по воздуху, и пассажиры могут не только быстро добраться до места своей работы, учебы, но и по пути осмотреть достопримечательности города. Горожанам не придется простаивать в пробках, и они будут приезжать на работу в отличном настроении.

…Основные остановки воздушного трамвая предлагаю сделать у крупных предприятий города, у центрального вокзала, станции Смычка и автовокзала, а также у основных мест отдыха и учреждений культуры, возле учебных заведений, в том числе, школ - общеобразовательных, художественных, музыкальных. На базе подвесного трамвая предлагаю организовать специальные экскурсионные маршруты выходного дня для любознательных пассажиров. Они свяжут между собой самые интересные исторические места города, музеи, театры, парки. В каждом пункте маршрута пассажиры могут сделать остановку и осмотреть достопримечательности, а затем ехать дальше. Думаю, новый вид транспорта и его экскурсионные маршруты сделают наш город еще красивее и интереснее, пробудят интерес у его жителей к истории родного города и привлекут в город туристов.

«Бизнес-консалт», и «СанЛайт», и «ПРО МИР»,
«Studio Best» и «Магнитив» –
Все это вместе ANIMA-холдинг.
С нами настройся на позитив!
Метель в феврале, а в марте капель,
Но что бы там ни было, зной иль ненастье,
Будь с ANIMA-холдингом, читай «ANIMA-time»,
Радуйся жизни – и будет тебе ЩАСТИЕ!!!))))

Журнал «ANIMA-time» № 1(1), 2009 - декабрь 2018.



ПО ГЛАВНОЙ УЛИЦЕ С ОРКЕСТРОМ!

О том, как все начиналось, мы писали уже не раз, поэтому решили не повторяться. Кому интересно – на сайте anima-holding.ru представлены все номера «ANIMA-time» – начиная с «жиденького», 36-страничного пилотного, который мы с огромным волнением получили из типографии в начале осени две тысячи восьмого года. Спустя три месяца мы официально зарегистрировали наш союз, и с тех пор выходим в свет каждые три месяца, невзирая на регулярно орущие в ночи дид-лайны, политические и экономические потрясения в стране и мире, нездоровья, «самоволки», сдвиги по фазе, завихрения и прочие «факи»!

Сегодняшний юбилей журнала - большой повод обратиться со словами благодарности ко всем, кто был с нами все это время: в первую очередь, низко, насколько позволяет заработанный за компьютером остеохондроз всех позвоночных отделов, кланяемся нашим читателям – клиентам и сотрудникам ANIMA-холдинга; шлем горячее спасибище типографии «АртесПринт» и родной Лидочке Харловой, которая за восемь лет стала членом нашей журнальной семьи, обеспечивая выход корпоративного СМИ без срыва сроков и без претензий к качеству.

Нежно заглядывая в глаза и жмурясь от яркого света прожекторов, направленных в нашу сторону, мурлыкаем свои искренние спасибки партнерам и клиентам ANIMA-холдинга, которые находят время и силы участвовать в процессе создания журнала, без жеманства и отговорок выполняя наши задания, замаскированные под нижайшие просьбы; девочкам и мальчикам из дорогой сердцу редколлегии в составе руководителей подразделений холдинга, что участвуют в планировании новых номеров, и предоставляют необходимую информацию, и украшают страницы журнала, несмотря на то, что у них самих, в отличие от нас, «вы не представляете, сколько работы!». Изо всех сил пожимаем надежную лапу Петра Вохомского, гениального генерального, который когда-то поверил в нас с Вовой (как бы дизайнером, а по сути – арт-редактором журнала + фоторепортером + фото-художником Владимиром Меньшиковым) и верит до сих пор, не донимая цензурой и утомительным контролем. Ребята, спасибо вам за то, что мы крепчаем из года в год, становимся все более стрессоустойчивыми и терпеливо-терпимыми, прирастаем страницами и тиражом, делаемся (хочется в это верить) интересней и полезней для читательской аудитории.

Сколько всего случилось за эти годы – всего не упомнить. Да, бывало, мы метали друг в друга гром и молнии, но и замирялись изо всех сил. И нас связывал не только совместный труд на благо родного предприятия, но нечто большее! Даже если мы находились далеко друг от друга, мы радовались радостям наших коллег, ставших друзьями, и плакали вместе, когда чьи-то сердца разрывались от горя; встречали входящих в мир новых членов наших семей и провожали в последний путь самых дорогих людей.

Без лишнего пафоса и громких восклицаний: спасибо вам, за то, что вы были и остаетесь рядом! Много вам радости и доброты! Будьте здоровы и хранимы Богом!

Наталия Томилова,
главный редактор «ANIMA-time» (2008-2018).

balandin.gallery.ru



КАК БУДТО ВЧЕРА



- **2010 год** – первый открытый конкурс профессиональных достижений «ЛИДЕР ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ-2010» (Свердловская область). Первое место в номинации «Журналист года» - Наталия Томилова, главный редактор «ANIMA-time».
- **2014 год** - конкурс корпоративной прессы Свердловской области «ОБЛИК-2014». Первое место в номинации «Клиентские, B2B и отраслевые издания» - журнал «ANIMA-time», группа компаний ANIMA-холдинг, Екатеринбург.
- **2015 год** - Межрегиональный конкурс корпоративных медийных ресурсов «СЕРЕБРЯНЫЕ НИТИ. ПРИВОЛЖЬЕ И УРАЛ-2015». Специальный диплом Оргкомитета и Регионального экспертного совета «За точное попадание в целевую аудиторию» - журнал «ANIMA-time», группа компаний ANIMA-холдинг, Екатеринбург.
- **Декабрь, 2018 год.** Большой Национальный конкурс корпоративных медиа «СЕРЕБРЯНЫЕ НИТИ 2018». Профессиональные номинации. «Лучшее интервью в корпоративном медиа» - интервью с Татьяной Зенковой, совладелицей салона красоты и парикмахерской «Персона» в Нижнем Тагиле. «Персона грата» / Журнал «ANIMA-time» № 4, 2017. Автор - Наталия Томилова/ ANIMA-холдинг / Екатеринбург.

ЦИТАТНИК ДЛЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО

Журнал «ANIMA-time», пилотный выпуск.
Сентябрь, 2008.

Биография Петра Олеговича Вохомского, генерального директора ANIMA-холдинга, самая обычная: «Как у всякого советского – школа, институт, после второго курса забрали в армию. Возвратившись, восстановился в меде. Друзья, которые раньше ушли в бизнес из медицины, предложили и мне переквалифицироваться. Дальше вы все знаете. Если бы не перемены в жизни страны, я бы так и работал хирургом».

- Бизнес – увлекательнейшая игра, в которой максимум азарта сочетается с минимумом правил. (Билл Гейтс).

- Очень сложно строить честный бизнес, играя по нашим, российским, правилам. Где-то ориентируешься на законы, где-то на интуицию, но иногда приходится обходить установленные правила в интересах дела. Ибо в бизнесе, как в сексе: либо ты, либо тебя.

- На что жалуемся? (Из кинофильма «Формула любви»).

- Есть определенные нюансы. Коллектив большой, в основном, женский, в нем порой возникают группировочки. Когда с одним-двумя возникают напряженные отношения – это я могу понять. Но когда человек в конфронтации со всем коллективом – это уже вредит общему делу, и надо расставаться. Как иначе решить проблему?

- Хорошие понты дороже денег (народная мудрость).

- Деньги не самоцель, а возможность позволить себе нечто большее - съездить куда-то, мир посмотреть. Понты, они какие должны быть? Которые на имидж фирмы играют. Хороший стенд на выставке взять – это да!

- В деньгах вся сила, брат! Деньги правят миром, и тот сильнее, у кого их больше! (Из к/ф «Брат-2»).

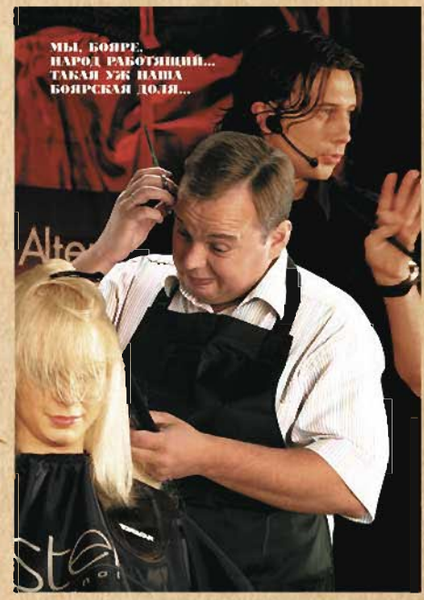
- Сила в правде, на самом деле. Надо быть честным – с сотрудниками, с партнерами, с клиентами, с конкурентами. С самим собой. В дружбе сила. В доверии - для меня это очень важный показатель. В доброте. В щедрости. Деньги не всегда определяющая величина. Хотя в итоге все к ним сводится, как это ни обидно. Главное, чтобы жажда денег все остальные качества не перекрывала. И не развивала алчность, ложь.

- У меня двое детей: мальчик и… мальчик… (Из к/ф «Служебный роман»).

- Старший, Никита, закончил мединститут, ему 21 год. Младшему 13 лет, Егор профессионально занимается футболом.

- В известном смысле каждый человек есть то, что он о себе думает. (Франсис Брэдли).

- По гороскопу я Лев, с этим животным себя



и ассоциирую. Недостатки есть у каждого. Мои – вспыльчивость (ругаться не люблю, но эмоциям позволяю выйти). Дотошность: доверяя, стремлюсь все перепроверить. Иногда легче самому что-то сделать, а это в корне неправильно. Поэтому стараюсь больше полномочий делегировать руководителям компаний ANIMA-холдинга.

- Меня можно продать, но нельзя купить. (Инна Гофф).

- Если есть хорошее предложение, то почему бы не продаться. Мы все, в общем-то, продаемся, мне кажется.

- Вера в себя – трудная вера. (Илья Шевелев).

- Конечно. Всегда хочется еще на кого-то положиться, особенно в «дни, когда опустишь руки». Но человек сам в состоянии выйти из той или иной ситуации. Если ты будешь сидеть на тренинге личностного роста и ждать, что сейчас сознание перевернется, и ты станешь великим, то ничего не изменится. Решение – только в тебе самом, хотя свои ошибки порой так не хочется признавать, легче винить в них других.

- Умное лицо – это еще не признак ума. Все глупости в мире совершаются именно с таким выражением лица… Улыбайтесь, господа, улыбайтесь!» (Из к/ф «Тот самый Мюнхгаузен»).

- Да, супер! Согласен! Именно поэтому я всегда улыбаюсь))).

В ЧЕМ СИЛА, БРАТ?

Декабрь 2018.



- В чем сила? Так это же классика. Ничего не изменилось. В любви, взаимопонимании, преданности. В команде. В доброте, в дружбе. В правде!

- Хорошие понты дороже денег.

- Если это не беспонтовые понты))). То, как ты себя позиционируешь, действительно, может не принести денежной отдачи в прямом смысле, но поднимет авторитет предприятия. Как, по-вашему, лучшая в городе учебная студия, чемпионат международного уровня, ребрендинг торговой сети, новый склад – это понты? Вопрос философский! Хороший имиджевый понт требует затрат, хотя не сразу приведет к ожидаемому результату, но сыграет на общий итог в будущем, сработает на узнаваемость.

- На что жалуемся?

- Пожаловаться можно на многие вещи – на рынок, на правительство, на конкурентов. Вернее, не пожаловаться (это бесполезно, ведь повлиять на внешнюю ситуацию мы не можем), а посетовать. Как еще реагировать на то, что происходит в стране? Хотелось бы, чтобы государство не на словах, а на деле поддерживало малый и средний бизнес, росла покупательная способность – и мы бы тогда активнее развивались.

- У меня двое детей: мальчик… и мальчик.

- Сегодня трое детей: мальчик, мальчик и девочка. Лиза растет, радует, ей девять лет уже: веселая, остроумная, занимается фигурным катанием.

- Меня можно продать, но нельзя купить.

- Мы все в бизнесе продаемся и покупаемся. Все должно быть в рамках приличия, закона и твоей совести – что ты себе можешь позволить, а чего категорически нет.

- Вера в себя – трудная вера.

- В себя не верить - вообще не правильно. Мы здесь не просто так, а ради чего-то. Есть долг, обязанности – перед родителями и детьми, сотрудниками и партнерами. И мы должны их выполнять, несмотря ни на что. Ничего, ни одной цели ты не сможешь достигнуть без веры в себя. Вот почему важно идти достойно, честно по жизни, ставить планку и достигать ее.

- В известном смысле каждый человек есть то, что он о себе думает.

- С этим нельзя не согласиться. Я далеко не идеальный, как и все люди. Есть что-то позитивное; есть то, над чем нужно работать. Бизнес требует больше жесткости, решительности, твердости в отстаивании точки зрения. Но сомнения и колебания мои происходят не из слабости, а из желания никого не обидеть и не подставить, из доброты душевной, из необходимости взвешенно относиться к каждому слову, чем-то поступаться и с оглядкой принимать важные решения, о которых не придется жалеть в дальнейшем. Это то, что заложено генами, воспитанием, Библией, медицинским образованием («Не навреди!», «Возлюби ближнего своего как самого себя!»). То, что пришло с опытом. Лет десять назад мог резать правду-матку в глаза и рубить с плеча. Но не сейчас.

- Если обращаться к себе десятилетней давности, что Вы скажете тому человеку с высоты прожитых лет и приобретенного опыта?

- Береги себя! Больше внимания уделяй родителям. Часто думаем, что надо было сделать так, а не этак. Но ничего уже не исправить. Что имеем, не ценим, а когда теряем… Вообще, больше внимания детям уделяй, самым родным, близким людям. В бизнесе – не принимай опрометчивых решений, семь раз отмерь, прежде чем отрезать. Больше учись (часто мы действовали методом тыка, по наитию); прислушивайся к советам более опытных людей, анализируй.

- Каков будет ваш посыл себе - будущему?

- Радуйся жизни! Радуйся каждому дню, каждому своему достижению! Созидай! Люби ближних! Шевелись, двигайся, занимайся спортом, будь всегда в форме - до пенсии еще далеко))).

ЛЕДИ БОСС-2:

БЛОНДИНКА С АМБИЦИЯМИ

Журнал «ANIMA-time» № 1(5), весна 2010.

Светлана Валентиновна Изместьева родилась на крайнем севере в условиях жутких декабрьских морозов, приближающихся к минус пятидесяти. На детских фотографиях ее можно лицезреть в шубе из оленьих шкур на фоне чума, практически в обнимку с чукчами. С января 2010 года – руководитель отдела оптовых продаж ANIMA-холдинга.

- Как коллектив воспринял Ваш переход на новую должность?

- Такое ощущение, что все были готовы к такому повороту событий, как ни странно. Не было у людей большого знака вопроса в глазах.

- Насколько сложно было приступать к директорским обязанностям?

- Сыграло свою роль еще одно событие – переезд в новый офис. Работенки прибавилось, что и говорить. Но я всегда была выносливым трудоголиком. Мы готовы к большому объему работы. Самое главное, мы представляем идеал. Остался буквально шажочек до него!

- Какие слабые стороны у «темной лошадки» Светланы Изместьевой?

- Вот сейчас взяла и все рассказала! Слабые стороны – ждать не могу. Хотя однажды пришлось ждать самолет аж шесть суток! Не могу на одном месте. Не могу заниматься рутинной работой. Мне надо двигаться, бежать, ехать. Я все-таки мягкий человек, думаю. Мне кажется, это плюс. А, может, минус. Не знаю.

- Что помогает идти вперед?

- Музыка. Предпочитаю легкий рок. Спорт. Чаще не бассейн и не каток, а фитнес-зал (спортивная форма и годовой абонемент всегда со мной).

- О чем мечталось в детстве Светке-конфетке?

- Вроде, ни о чем не мечталось. И стать никем не хотела. Просто была ребенком, играла… НЕ-Е-ЕЕЕЕТ!!! Знаете, что я вспомнила? Раньше во многих семьях были копилки. В нашей семье был… мешок! Моим любимым занятием было высыпать его содержимое, перебирать свое богатство, раскладывать по кучкам, пересчитывать.

- Любовь к деньгам, надо понимать, Вы пронесли через годы…

- Да! Безумно люблю деньги! Хочу, чтобы все их так любили, как я. Потому что деньги чувствуют отношение к себе и отвечают взаимностью. Нужно просто их хотеть – ну и делать что-то для этого.



- Любимое занятие в свободное от работы время?

- Люблю по лесу ходить. За грибами, за ягодами. Пусть даже одна! Боюсь, но иду. Люблю машину! Обожаю сидеть за рулем, могу ехать куда угодно и сколько угодно. Главное мое хобби – навещать родителей, которых очень люблю. Правда, не так часто, как хотелось бы. Что может быть дороже таких посиделок, таких традиций?

- Я не представляю своей жизни без…

- Без мужа своего любимого. Это очень замечательный человек!

- Вы в судьбу верите?

- На все сто! Просто у судьбы бывают разные пути-дороги – надо сделать выбор, куда повернуть. И надо взять ответственность на себя, выбирая свой путь… Вот как я с мужем познакомилась? Мы оба жили в Екатеринбурге, а познакомились в Шадринске. Я поехала к родителям, он в командировку. И в один и тот же вечер я пошла в кафе с подружками, а он с коллегами по работе. Это что, по-вашему, случайность?!

- Ваш ключ к успеху?

- Так много было сказано на эту тему! Чтобы быть успешной, надо хотеть этого. И что-то делать для этого. Успешный человек должен думать о том, что он хочет, картинку рисовать. Если ты считаешь, что должно произойти именно так, и прикладываешь к этому свои силы, знания, старания – так и будет!

ЦЕНИТЬ ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ!

Декабрь 2018.

- Светлана Валентиновна, о чем Вам мечталось в детстве?

- Ну спроси-и-и-ла! Выполнить планы по ESTEL!)))

- А любимое занятие в детстве было?

- Занималась плаванием, участвовала в соревнованиях. Хотела первое место занять. А, точно! Был мешочек денег, и я их считала постоянно - мне нравился процесс раскладывания по кучкам.

- Эту любовь к деньгам, надо полагать, Вы пронесли через годы…

- Не могу сказать, что я их люблю. Просто интересно их зарабатывать. Нравится сам процесс.

- Любимое занятие в свободное от работы время?

- Этот год оказался для меня годом открытий - я для себя нашла массу интересных, как оказалось, вещей! Подрастает пятилетняя дочь, и мы задумываемся, как подготовить ее к взрослой жизни. Вместе начали изучать английский. Еще одно новшество – я начала вязать. Ну правда!))) Процесс настолько увлек, что сама в шоке! Боюсь, что будет завтра, но… на этих выходных я купила швейную машинку!

- Что помогает Вам идти вперед?

- Наши поставщики заставляют нас идти вперед. А вот мои новые увлечения как раз и помогают сделать перезагрузку в мозгу, скинуть напряжение. Эти хобби, непонятно откуда взявшиеся, – и в радость, и во спасение. Кстати, еще начала классику перечитывать! Достоевский, Тургенев: XIX век, удивительные люди - именно дворянская прослойка! Какие ценности, нравы и устои; как все достойно, высоко и чисто! А мы?! В нашем быту все сведено к минимуму, общение и даже цели. Читаю вдумчиво, осознанно, словно вторую жизнь проживаю с героями! Взвешиваю: а как бы я?!

- Ваши плюсы и минусы как руководителя?

- Чтобы все это прочитали?! Как бы тогда слабые стороны не обернулись против меня. Мы же люди, не роботы, и определенные человеческие качества могут порой мешать работе. Могу сказать: я очень самокритична.

- Каков Ваш ключ к успеху?

- Нет никакого успеха - есть просто работа! Насколько она успешна? Наверное, твердая четверка. Есть результаты – и есть над чем поработать, к чему двигаться. Работы меньше не становится, сколько ее ни делай. Мы – многие! – живем на работе, проводим здесь львиную долю жизни. Даже дома работа нас не отпускает.



- Вы в судьбу верите?

- Мы сами строим свою жизнь. Да, что-то заложено генами и Богом. Но в то, что все на небесах прописано, в это не верю однозначно! Какие мы по жизни – процентов на семьдесят результат того, что получено в семье. Дальше зависит от человека. Думаю, мы приходим на эту землю чему-то научиться: любить, ценить, смиряться. И каждому на протяжении всей жизни нужно работать над собой, над своими слабыми сторонами. Это и есть миссия.

- Продолжите фразу: «Я не представляю своей жизни без…».

- Конечно, без семьи. Даже если я там мало времени бываю.

- Какие слова Вы бы адресовали себе прежней, десятилетней давности?

- Держись! Очень будет нелегко. Терпение и труд все перетрут))).

- Каким будет посыл в будущее той, которой Вы себя видите через десять лет?

- Прежде обращусь к себе теперешней: начинай жить сегодняшним днем, ценить текущий момент. Мы этого совсем не умеем: постоянно какая-то морковка впереди маячит, и мы думаем, как ее схватить! А морковка все дальше, а мы все ускоряемся, и этот процесс погони бесконечен. Пора сказать себе: хватит, стоп! Остановись! Оглянись вокруг и скажи спасибо за то, что у тебя уже есть! Что будет через десять лет, я не знаю. Может, Бог даст к этому прийти. Научиться ценить то, что есть сейчас, - именно в этом кайф по жизни. Я так думаю!

ВСЕГДА ГОТОВА!

Журнал «ANIMA-time» № 3(3), сентябрь, 2009.

Наталья Валентиновна Рыболовлева – руководитель подразделения «Бизнес-консалт» ANIMA-холдинга с 2006 года.

- Наташа, «все хорошие, как и я» - да?

- Ну как-то я доверяю людям. Верю до тех пор, пока совсем уж очевидно не станет… С возрастом еще больше толерантна к слабостям стала, многое могу если не принять, то понять и объяснить. Единственное качество, через которое не могу переступить – лицемерие.

- По жизни Вы…

- … «Человек рассеянный». Поэтому со мной происходит много смешных случаев и нелепостей. Хотя по работе высокоорганизованный человек! В конце концов, нашлось крылатое выражение: внешняя рассеянность свидетельствует о внутренней собранности, - и меня это объяснение вполне устроило! Люблю слушать, как люди пересказывают друг другу, как я с терминалом по приему денег, например, разговаривала. Мне не обидно. Мне весело вместе со всеми. Наверное, это качество называется самоиронией.

- Я так понимаю, «во всем Вам хочется дойти до самой сути»…

- Не знаю, хорошо это или плохо. Вот есть бизнес-курс, мне постоянно хочется его дополнять, докапывать новые сведения. Это что, перфекционизм?

- Вот только не надо опережать мои вопросы своими ответами! Это слово для Вас ругательное или одобрительное?

- Конечно, не ругательное! Просто во всем должна быть мера. Для самого человека он порой в минус, для работодателя чаще всего в плюс! Синдром отличницы иногда мешает жить: смотришь порой на людей – вот башку бы отвернула и руки оторвала! Приходится исправлять какие-то вещи за них.

- На себя все нагрузить и самой сделать – так легче?

- К сожалению, да. Дожив до седин, только сейчас учусь делегировать обязанности и держаться за руки-за ноги, чтобы не контролировать и не лезть, куда не просят. Мне всегда казалось, что никто не сделает так хорошо, как я))). Это многим руководителям мешает руководить.

- Говорить «нет», судя по всему, Вы тоже не научились.

- Не научилась. Хотя это очень важно уметь. Я вот так говорю – нееееедаааааа…

- Безотказная такая? Лошадка, везущая хворосту воз?



- Надо над собой поработать, порепетировать. Прямо перед зеркалом!

- Расслабляться умеете?

- А я не напрягаюсь! Шучу…Часто ловлю себя на мысли, что расслабляться совсем не умею. Мыслей в голове много разных. Это плохо. Массажистка делает массаж головы и выдает: очень тяжелая у вас голова, воздуха совсем нет! Мануальный терапевт ей вторит: вам, мол, не спину надо лечить, а голову. Горе-то от ума!

- Если перебрать календарь жизни, то какой месяц сейчас на нем?

- Я себя ни летом жарким не ощущаю, ни пасмурной осенью. Это и не весна. Ни в ноябре, ни в феврале не чувствую себя этакой засахаренной и сморщенной зимней вишней. По внутренним ощущениям, скорее, август-начало сентября. Бархатный сезон. Бабье лето. Вообще, никогда не стеснялась своего возраста – и по сей день не испытываю никакого дискомфорта.

- Хобби?

- Ну вот баня. Книги. Довлатов (читать). Гришковец (слушать)… Нумизматикой увлекаюсь – это хобби от папы. Руками ничего делать не умею. Не вышиваю, не вяжу, не шью.

Вечер своей жизни? Я об этом совершенно не думаю в нашей молодой компании, общаясь с молодыми коллегами как с ровесниками! Я забываю, сколько мне лет! Это же не иллюзия! Это действительно так!

ОСЕНЬ, ОНА НЕ СПРОСИТ…

Декабрь, 2018.

- Наталья Валентиновна, Вы научились говорить «нет»?

- Очень плохо получается. Мне кажется, с возрастом мало человек меняется. Что там психологи по этому поводу говорят? И мне по-прежнему проще все сделать самой – так, как мне надо. То ли к радости, то ли к сожалению.

- Слово «перфекционизм» все-таки ругательное или «хвалительное»?

- С одной стороны, это желание все сделать на пять, с другой, такое усложнение процесса, которого, может быть, и не требуется.

- Что с Вашей рассеянностью с годами происходит?

- Копилка историй, связанных с моей забывчивостью, только пополняется. Выходя из офиса, я со всех столов слышу старательные напоминания: «Телефон? Зарядка? Кошелек?». Потом обязательно возвращаюсь за чем-нибудь и слышу: «Ни-че-го не ме-ня-ет-ся!».

- «Все такие же хорошие, как и я», - это ощущение осталось в жизни?

- Продолжаю верить в хорошее. По-прежнему доверяю людям. Хочется, чтобы это чувство сохранилось. Толерантности поубавилось, и мне это в себе не нравится. Надо работать над собой.

- Через какое качество в людях Вы не можешь переступить?

- Не выношу лицемерия. Ужасно не люблю вранье. Все-таки взрослые люди не должны этим заниматься. Кто-то сказал: обидно не то, что дурят, обидно, что держат за дурака.

- Если представить Вашу жизнь в виде календаря, какой месяц сейчас на нем?

- Трудно ответить, какой сейчас месяц. Точно не лето, но не хочу, чтобы это была зима. Какой-то тринадцатый месяц года – каждый день разный. Пусть это будет осень…Раньше в свой день рождения я любила накрывать большой стол и приглашать гостей. Привычка последних пяти-семи лет – остаться вдвоем с мужем. Нынче мы с ним тоже «убежали» за город – в Реж, на горячие источники. Вечером включили музыку, подпевали Гарику Сукачеву: «Осень, она не спросит. Осень, она придет. Осень немым вопросом в синих глазах замрет»…

- Увлечения остались прежние?

- У меня есть константа - мой муж. И баня))). Это то, что не меняется. Мне очень нравится песня Басты: «Когда меня не станет - я буду петь голосами моих детей, голосами их детей». Это и есть сегодняшняя радость: очень люблю и горжусь своим сыном, люблю и уважаю свою невестку. И еще есть звонкие голоса моих внучек, Анечки



семи лет и годовалой Нины Алексеевны))). Они заставляют жить, улыбаться, удивляться, делать открытия. Именно благодаря им я заново открыла «Маленького принца» Экзюпери. На их собственных маленьких планетах живет Маленький принц, и это настоящее чудо! Книги стала читать реже, но в интернете находятся новые интересные авторы. Как и раньше, люблю Гришковца - его высказывания меня по-новому трогают: «Когда что-то понимаешь, то жить становится легче. А когда что-то почувствуешь, то тяжелее. Но почему-то всегда хочется почувствовать, а не понять».

- Обращаясь к себе десятилетней давности, что бы Вы сказали?

- Какая ты была счастливая! Как я тебе иногда завидую! Жалею, что многие вещи не сделала, не успела. Я бы сейчас многое изменила. Но жизнь, блин, не такая штука, чтобы можно было что-то изменить. Время ничего не лечит. Время просто идет. Ты просто заново учишься жить.

- Пожелание через годы – той, которой Вы станете через десять лет?

- Прошу у Вселенной дать радости и мира в душе… Хочу, чтобы та Наташа обязательно была веселой. Чтобы она была сильной. Чтобы рядом были родные люди, чтобы они были здоровы и счастливы, и чтобы мы по-прежнему были «бандой»))).

…Всегда скептически относилась к модным сейчас марафонам всякого рода. А летом сама попала на Марафон Желаний. Процесс оказался заманчивым и интересным. С трудом, но все-таки удалось сформулировать десять желаний для себя. Процесс запущен! Теперь, по правилам, о них надо забыть! Ну-у-уу, хорошо, раз просите, поделюсь. Но только двумя! Хочу встретиться хотя бы с одним правнуком (правнучкой)! И очень хочу попутешествовать по Грузии. Как-то так).



STUDIO BEST
FASHION STYLE
2018



Коллекция «ANIMA»

Идея, стиль: Елена Оболенская.
Визаж: Дарья Колтышева.
Прически: Елена Оболенская, Яна Куликова,
Наталья Крупина, Елена Гарькавая,
Яна Гафинец.
Стайлинг: HAUTE COUTURE ESTEL.
Фото: Владимир Меньшиков.

Модель: Юлия
(модельное агентство Dream Fashion Studio).
Модель: Анастасия
(модельное агентство Dream Fashion Studio).



Коллекция «ANIMA»

Идея, стиль: Елена Оболенская.
Визаж: Дарья Колтышева.
Прически: Елена Оболенская, Яна Куликова,
Наталья Крупина, Елена Гарькавая,
Яна Гафинец.
Стайлинг: HAUTE COUTURE ESTEL.
Фото: Владимир Меньшиков.

Модель: Ева
(модельное агентство Dream Fashion Studio).
Модель: Ксения
(модельное агентство Dream Fashion Studio).



STUDIO BEST
FASHION STYLE
2018



studio BEST международная академия парикмахеров

C.N.A.A.S.

- Международная академия парикмахерского искусства
- Более 2 800 выпускников за 14 лет
- 77 программ обучения
- Курсы повышения квалификации
- Международный и российский дипломы

КУРСЫ И СЕМИНАРЫ для начинающих и действующих парикмахеров



Курсы повышения квалификации проводят ведущие преподаватели Академии, чемпионы России и мира.

Все обучение построено на показах и отработке, практике уделяется особое внимание!



Курс повышения квалификации «MASTER FASHION DESIGNER» для успешных парикмахеров

21-26 января
25 февраля - 2 марта
25-30 марта
22-27 апреля

Шесть дней с 10.00 до 17.00
Стоимость: 25 000 рублей



Салон-интенсив «HAIRSTYLE». Быстрые прически

21-22 января
25-26 февраля
25-26 марта
22-23 апреля

Два дня с 10.00 до 17.00
Стоимость: 8 000 рублей



БАРБЕР-ПРОКАЧКА с тренерами «STUDIO BEST»

25-26 января
1-2 марта
29-30 марта
26-27 апреля

Два дня с 10.00 до 17.00
Стоимость: 8 000 рублей



Салон-интенсив «GIRL& LADY» Салонные коммерческие стрижки, модное окрашивание

23-24 января
27-28 февраля
27-28 марта
24-25 апреля

Два дня с 10.00 до 17.00
Стоимость: 8 000 рублей



КУРС «Эффективный администратор салона красоты»

14-15-16 января
11-12-13 марта

Три дня с 17.00 до 20.00
Стоимость: 5 000 рублей

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ КОЛОРИСТИКА

4-5 февраля
8-9 апреля

Два дня с 10.00 до 17.00
Стоимость: 8 000 рублей



Колорист-интенсив «ТЕХНИКА BLUR»

31 января
28 февраля
28 марта

Один день с 10.00 до 17.00
Стоимость: 5 000 рублей



Салон-интенсив «УКЛАДКИ ФЕНОМ»

17 января
14 февраля
14 марта
18 апреля

Один день с 10.00 до 17.00
Стоимость: 3 000 рублей



Салон-интенсив «ХОЧУ БЫТЬ БАРБЕРОМ»

с 28 января
с 25 февраля
с 25 марта
с 29 апреля

Один месяц, 3 раза в неделю с 10.00 до 17.00
Стоимость: 60 000 рублей



Салон-интенсив «ХОЧУ БЫТЬ КОЛОРИСТОМ»

с 28 января
с 25 февраля
с 25 марта
с 29 апреля

Один месяц, 3 раза в неделю с 10.00 до 17.00
Стоимость: 60 000 рублей



ПАРИКМАХЕР. Групповое обучение для начинающих (с нуля) по российской программе.

с 1 сентября
с 1 декабря
с 1 марта

Девять месяцев, 2 раза в неделю
Стоимость: 9 000 рублей в месяц
Российский диплом установленного образца



ПАРИКМАХЕР. Индивидуальное обучение для начинающих (с нуля) по российской программе

Старт по требованию

Два месяца, 2-3 раза в неделю
Стоимость: 120 000 рублей за курс
Российский диплом установленного образца

#студиябестлучшая

ПАРИКМАХЕР МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА с правом ведения профессиональной деятельности в Европе и России. Курс BASIC

Двенадцать месяцев.
Очная (для начинающих) и очно-заочная (для профессионалов) формы обучения.
Стоимость: 10 000 рублей в месяц + франшизовый взнос.
Международный диплом C.N.A.A.S. (Италия) и российский диплом установленного образца

Международная академия парикмахеров «STUDIO BEST», филиал итальянской академии C.N.A.A.S.

Екатеринбург, ул. Бажова, 68
+7 (343) 319-41-16

www.studiobestekb.ru
e-mail: studio_best@mail.ru

vk.com/studio.best
@studio_best_ekb

* Лицензия Министерства общего и профессионального образования Свердловской области (рег. номер 13942 от 26.10.2011 года) и Международные лицензия Scuola di Estetica e Acconciatore C.N.A.A.S., Италия (БАЗИК и ЭЛИТ).

STUDIO BEST + BE-UNI –

И РЕЗУЛЬТАТ КОЛДУНИЙ!

Слегка переиначив крылатое выражение, приписываемое Чарли Чаплину: «Скромность – путь к неизвестности», директор Академии парикмахерского искусства «Studio Best» Елена Оболенская начала второй в новейшей истории учебного заведения FASHION DAY с представления коллег как главных действующих лиц beauty-мероприятия и впечатляющего перечисления их громких чемпионских титулов и профессиональных статусов.

Представив членов сборной команды России из Екатеринбурга и Уральского региона - Алексея Дубовика, Инну Волкову, Олесю Гордееву, Марию Гуренкову, Богдана Калугина, Евгения Мержинского, Светлану Хорунжую, успешно выступивших осенью на чемпионате Европы по парикмахерскому искусству и чемпионате мира по барберингу в Италии, - вице-президент CONFEDERATION MONDIALE COIFFURE по УрФО Елена Оболенская в знак благодарности вручила им членские билеты СМС, а после пригласила всех парикмахеров к участию в февральском открытом международном чемпионате СМС-Россия-Урал: «На это грандиозное мероприятие приедут команды всех регионов России, и особый интерес к нему проявили разные страны, которые также представят свои команды. Чемпионаты СМС – это соревнования успешных взрослых мастеров, которые выполняют сложные виды работ. Мы рады пригласить на соревнования специалистов красивой индустрии Екатеринбурга и Урала, чтобы защитить честь нашего региона, ведь у наших мастеров есть все предпосылки к победе! Если вы хотите развиваться, став членом команды СМС, и получать преференции на обучение и участие в чемпионатах по версии СМС, милости просим в нашу конфедерацию! Мы стоим у истоков СМС в России, которую возглавляет Важа Мхитарян, общаемся с интереснейшими людьми, профессионалами своего дела. СМС России - это дружная, жизнерадостная команда профессионалов, с которыми интересно!».



Все фото:
vk.com/studio.best / @studio_best_ekb / geometria.ru

Новоиспеченные члены СМС поделились своими эмоциями от участия в профессиональных состязаниях высокого ранга, воспели чувство эйфории от успеха, призвали коллег испытать себя на прочность характера и мастерство: «Не упускайте блестящую возможность побывать в тех местах, где никогда не были, познакомиться с новыми, талантливыми людьми, почувствовать себя в центре внимания, стать главными героями ярчайшего праздника!» (Евгений Мержинский); «Недавно я спрыгнула с моста высотой 207 метров – это был большой адреналин. Но очень кратковременный. Подготовка к чемпионату, выступление, старты и финиши, награждение, признание клиентов – это постоянный адреналиновый поток, который зашкаливает, заставляет вашу кровь бурлить и совершать невозможное!» (Олеся Гордеева).

Ярким восклицательным знаком фэшн-дня стало дефиле моделей агентства Dream Fashion Studio, представивших популярные прически, укладки, макияж для новогодних праздников, выполненные тренерами-преподавателями Академии с использованием электроинструментов Be-Uni Professional. Выглаженные волосы с элементами плетения и кудрей; собранные на хвостах и с использованием гофре; корона и голливудские волны; локоны с воздушной текстурой и эффектом морской пены; валик, подчеркнутый кудряшками, прически с использованием сеток и заколок-невидимок – было, от чего прийти в восторг! Уютный декабрьский вечер был наполнен поздравлениями и добрыми пожеланиями, улыбками и аплодисментами, музыкой и бокалами с игристым, напоминавшим о близости самого любимого и волшебного праздника!





BE-UNI PROFESSIONAL

ПЛОЙКА ДЛЯ ВОЛОС КРУТЯЩАЯСЯ BE-UNI PROFESSIONAL 28 ММ

Артикул: BE728R



Характеристики
Покрытие полотна: турмалиновое
Температура нагрева 150-230°С
Пять температурных режимов (150- 170- 190- 210- 230°С)
Диаметр 28 мм
Длина полотна (нагревательного элемента) 15 см
Длина плойки 35 см
Механический терморегулятор
Покрытие ручки Soft Touch Lux
Шнур вращающийся, 3 метра
Безопасный (изолирующий) наконечник
Потребляемая мощность 68W
Напряжение питания 210-240V 50HZ/60HZ
Вес 260 грамм без шнура
LED-индикатор
Автоотключение через 60 минут
В комплекте: термоперчатка
Особенность: механическая система вращения плойки

Плойка, предназначенная для завивки волос и создания локонов. Главной отличительной чертой выступает специальное турмалиновое покрытие и крутящееся полотно. Во время завивки волос турмалин выделяет отрицательные ионы, которые благоприятно воздействуют на волосы. Такую модель можно смело использовать даже тем, у кого от природы тонкие или поврежденные в процессе окраски волосы. Ручка прибора изготовлена из высококачественного пластика. Прорезиненное покрытие Soft Touch LUX не допускает скольжения в руках, что позволит использовать прибор максимально комфортно. LUX-матовость надолго сохранит корпус от механических и иных видов повреждений. Термоизолированный наконечник и вращающийся шнур сделают использование прибора более комфортным.
Эту модель можно использовать для завивки как коротких, так и длинных волос, за счет удлиненного полотна в 15 сантиметров. Комплектуется специальной термоперчаткой, которую можно надевать на правую или левую руку.

ЦЕНА ТОЛЬКО ДЛЯ САЛОНА КРАСОТЫ:

3 804 ₽

BE-UNI PROFESSIONAL

УТЮЖОК-ПЛОЙКА-ГОФРЕ DREAM TEAM BE-UNI PROFESSIONAL

Артикул: V176



Характеристики
Покрытие пластин: турмалиновое
Температура нагрева 180-220°C
Два температурных режима (180-200, 200-220°C)
Длина утюжка 35 см
Механический терморегулятор
Покрытие корпуса Soft Touch Pro
Шнур: вращающийся, 2,5 м
Термоизолированный наконечник
Потребляемая мощность 50W
Напряжение питания 110-240V 50HZ/60HZ
Вес 390 г без шнура
LED-индикатор
Фиксатор полотен
Автоотключение через 60 минут
В комплекте: бархатный чехол

Уникальный инструмент, совмещающий в себе одновременно выпрямитель для волос, плойку для завивки и утюжок-гофре. Создает безграничные возможности как для профессионального стилиста, так и для домашнего использования. Легким нажатием кнопки можно выбрать нужную функцию.
Пластины с турмалиновым напылением при нагреве выделяют отрицательные ионы, которые нейтрализуют статическое электричество, не пересушивают и сохраняют влагу внутри волос. Ручка с покрытием Soft Touch Pro приятна на ощупь и устойчива к повреждениям. Выпрямитель удобен в работе несмотря на то, что увеличился в весе за счет увеличения функций. Гофре Дрим Тим ничем не уступает своим полноразмерным аналогам. Ширины и длины пластин хватает для полноценного гофрирования по всей длине волос или придания объема у корней. Диаметра достаточно для больших, объемных локонов.
Если желаете придать волосам заметный объем, то следует начинать делать прическу прямо у корней. Для тех, кто не желает приподнимать волосы у корней, можно отступить несколько сантиметров и продолжить зажимать пряди волос прибором.

ЦЕНА **ТОЛЬКО** ДЛЯ САЛОНА КРАСОТЫ:

6 961₽









BE-UNI PROFESSIONAL

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЛОЙКА ДЛЯ ВОЛОС BE-UNI PROFESSIONAL 9 ММ

Артикул: Be79



Характеристики
Покрытие полотна: турмалиновое
Температура нагрева 150-230°C
Температурный шаг 10°C
Диаметр 9 мм
Длина нагревательного элемента 17 см
Длина плойки 36 см
Электронный терморегулятор
Покрытие ручки: Silicon Pro
Шнур: вращающийся, 3 метра
Безопасный (изолирующий) наконечник
Потребляемая мощность 31W
Напряжение питания 110-220V 50HZ/60HZ
Вес 155 г без шнура
Цвет nude
LED-индикатор
Автоотключение через 60 минут
В комплекте: инновационная термоперчатка с силиконовыми пальцами.

Отлично подойдет для тех, кто любит мелкие и объемные локоны. Данную модель можно смело использовать как на коротких, так и на длинных волосах. Полученные в результате ее применения кудри напоминают афроамериканский стиль.
Внешнее покрытие плойки выполнено из прочного и высококачественного пластика с покрытием Silicon Pro, которое устойчиво к механическим повреждениям и царапинам, а также не позволяет инструменту скользить в руке во время работы с ним. У корпуса ребристое покрытие, которое защищает его от механических повреждений, пыли, грязи, способствует увеличению срока эксплуатации прибора. Турмалиновое покрытие способно быстро нагреваться, выделяет отрицательные ионы, благоприятно влияющие на структуру волос и придающие им роскошный зеркальный блеск. Длина шнура плойки составляет три метра, что позволяет удобно использовать прибор. Удлиненное полотно размером 17,5 сантиметра для быстрого и качественного создания локонов.
Если вы любите объемные прически, то данная модель плойки идеально справится с этой задачей. За счет небольшого диаметра ее можно начинать использовать прямо у корней.

ЦЕНА **ТОЛЬКО** ДЛЯ САЛОНА КРАСОТЫ:

4 043₽





Блонди Утро

Парикмахерская «Блонди»
Первоуральск, Ватутина, 79, +7 (3439) 66 18-78
Салон-парикмахерская "Утро"
Первоуральск, Чекистов, 3, +7 (3439) 66 49-97
Салон-парикмахерская "Утро"
Екатеринбург, Сурикова, 50, +7 (343) 210-53-33
vk.com/salonutro
instagram.com/salon_utro/
www.sputro.ru

Мои салоны – моя крепость!

Всякий воин должен понимать свой манёвр.
Александр Суворов, русский полководец.

На автобиографические подробности мой сегодняшний герой оказался категорически скуп. Но кое-что все-таки удалось выудить.

Из маленькой курганской деревушки родители трехлетнего Саньки переехали в Первоуральск, где прошли его сознательное детство и юность, уже без особой опоры на пионерско-комсомольские идеалы. Учился хорошо и после школы («забившей» на профориентационные методики), смутно представляя будущую профессию, решил было продолжить дело отца, работавшего строителем. Но через год студент УПИ Речкин, утратив интерес к факультету промышленного и гражданского строительства, резко поменял курс и пошел уже по маминым стопам, отдав предпочтение СИНХовским технологиям общественного питания.

Официальная идеология «исторических преимуществ социализма» на заре девяностых годов прошлого века окончательно пришла в негодность, страна погрязла в политических и экономических потрясениях и неопределенностях. Пущенные в ход рыночные инструменты реформ способствовали зарождению частного предпринимательства. Александр со товарищи, подвизаясь на ниве торговли, ибо больше заработать практически было негде, возил картошку в Узбекистан и трубы в Краснодар, возвращаясь на Урал с арбузами и ранней капустой. На смену овощам, ягодам и корнеплодам пришли стройматериалы, самостийная коммерция уступила место трудоустроенности в надежной екатеринбургской, затем в иностранной компании. Выпускник Академии управления и предпринимательства Александр Речкин покидал свой третий по счету вуз уже не мальчиком, но мужем, имея за плечами и богатые навыки продаж, и жену с двумя дочками-близняшками.

«МЫ С ТОБОЙ ДВА БЕРЕГА»

Избранница Александра увлеклась парикмахерским делом с подросткового возраста – и стригла, и даже «химку» крутила, бегая за «Локоном» в ближайший киоск «Союзпечати», поэтому и с выбором любимой профессии проблем не возникло. Получив образование по выбранной специальности, Светлана уже не мыслила без нее дальнейшей жизни: «Меня, как, наверное, многих мужчин, не устраивал ее график, где все было жестко и плотно, я уж не говорю про условия труда и прямо-таки антидемократичные методы. Одним словом, ни о каком творческом полете речи тогда не шло».

Первый семейный парикмахерский салон открывался не столько для получения дохода, а просто чтобы создать комфортные условия для самореализации прекрасной половины четы Речкиных и для обслуживания многочисленных к тому времени клиентов: «Сегодня мы на своем предприятии стараемся создать для мастеров именно такие условия – а тогда кто что создавал для них? Никаких обучений, повышения квалификации – сейчас это звучит дико, но именно так и было! Стоишь у кресла, ну и стой дальше, стриги, как научили – однажды и навсегда!».

Первый салон начинался в Первоуральске с тридцати квадратных метров (сегодня он вырос в два с половиной раза). Совместный мозговой штурм по поиску названия благополучно завершился, когда во время поездки в Санкт-Петербург им на глаза попалась афиша возрожденной американской группы «Blondie». Одноименная парикмахерская приняла первых клиентов в феврале 2010 года. Но от идеи до реализации новоявленным бьюти-бизнесменам пришлось, по их собственным ощущениям, пройти семь кругов ада продолжительностью в два года.

- Александр, сегодня в вашем арсенале помимо «Блонди» еще два «Утра» в Первоуральске и Екатеринбурге – что, Светлане стало мало одного салона?

- Нет, это, скорее, мне стало мало одного салона. Мне как ответственному за стратегическое развитие, стал интересен красивый бизнес – специфический и… живой. Второй первоуральский салон, «Утро», открывался в 2012 году, в рамках эксперимента: можно ли заниматься несколькими проектами с равным успехом? На тот момент в списке было три направления, сейчас осталось два. И я их реализую: одно - как наемный сотрудник, вполне успешный, здесь в роли самостоятельного руководителя (если бы не полная занятость, наверное, уже сам бы научился стричь и красить))). Но считаю, каждый должен заниматься своим делом.

Второе «Утро» зародилось в Екатеринбурге: рынок шире, возможности многочисленней – значит, и денег больше. Запуск второго и третьего предприятий шел значительно легче и быстрее, при том, что наша принципиальная позиция с точки зрения ведения бизнеса – иметь помещения в собственности, что в условиях непомерно высоких арендных ставок гарантирует определенную независимость.

- Как делится функционал между Александром Михайловичем и Светланой Владимировной Речкиными?

- Я скажу так: Светлана – это наша легенда, это пример для подражания для наших мастеров. Работа для нее не обязанность, а хобби. Будучи в декретном отпуске и воспитывая нашего трехлетнего сына (старшим уже по девятнадцать), Светлана Владимировна два-три раза в неделю заступает на смену - запись у нее стопроцентная. Это наш творческий лидер, душа нашей сети, ее прародительница. Она наша волшебница и вдохновительница. Что тут еще добавить?! Де юре Светлана Владимировна официальный директор, а я называю себя ее помощником или заместителем. Стратегия развития бизнеса, концепция салонов – это на мне. За девять лет научился разбираться, какая стрижка красивая, какая не очень, хотя, конечно, это весьма субъективно, как и многое в парикмахерском искусстве. Угадайте, что отличает талантливого человека от просто хорошего специалиста? Вы не поверите, но это ошибки! Знаете, к примеру, одна из композиций «The Beatles» стала знаменитой благодаря ошибке барабанщика Ринго Старра. То есть она и так была хороша, но он ошибся – и стало еще лучше! Результат труда мастера я так и воспринимаю: «нравится – не нравится». Он может вместо задуманного увести волосы совсем в другой цвет, но это будет потрясающий цвет! И это хорошо. И это правильно. Есть определенный тип мастеров, которые все делают «по правилам». Ну а если человеку это не идет?! Ты, может, все сделал как надо, а клиент недоволен! Самый главный оценщик – потребитель.

Скажу про наш девиз: «Мы создаем мир красивых и уверенных людей!». Уверенных – это про мужчин, которым мы предлагаем имидж успешного человека. Красивых – про женщин. Хотим, чтобы мужчины замечали изменения в облике своих дам, чтобы не было, как в том анекдоте про противогаз и выщипанные брови!

- А как вы относитесь к красивым мужчинам и уверенным женщинам?

- Как человек старой закалки я так скажу – каждый должен заниматься своим делом. Это не к тому, что место женщины на кухне. Мне нравится конкурировать с женщинами. Это интересно! У вас есть сильные стороны, у нас есть сильные стороны. Но… если бы этот бизнес развивала женщина, не знаю, достигли бы он тех высот, на каких

сейчас находится! Я, конечно, плохо разбираюсь в окрашивании. Но в чем мало-мальски разбираюсь, так это в продажах.

КРАЕУГОЛЬНЫЕ КАМНИ КРАСИВОГО БИЗНЕСА

- Александр, озвучьте базисные, фундаментальные, с вашей точки зрения, моменты в ведении именно красивого бизнеса.

- Начну с уровня оплаты труда. Запрос мастера «50 на 50» для меня звучит дико. Давайте порассуждаем. Владелец салона платит налог на недвижимость, коммуналку, заработную плату администраторам, приобретает расходные материалы, содержит бухгалтерию и расчетный счет.

При этом надо что-то постоянно ремонтировать, менять, докупать – уже набегает довольно приличная сумма. Я уж не говорю про заработную плату самого директора: доход должен быть как минимум выше, чем проценты, которые могла бы приносить вложенная в покупку помещения сумма. Дальше: обучение сотрудников, покупка инструментов, налоги за каждого сотрудника, затраты на продвижение, на развитие.

Если потенциальный сотрудник сходу задает вопрос про процент, вероятность того, что я его приглашу на собеседование, очень невысока. Это моя принципиальная позиция: нельзя платить мастеру высокий процент! Эта практика губительна для профессии и для отрасли в целом! Я за то, чтобы эти деньги направлять на развитие салона. Надо гнаться не за высоким процентом, но можно и нужно гнаться за высокой заработной платой! Это две разные вещи. Высокая заработная плата при наличии хорошей клиентской базы и за счет оказания других услуг – более правильная позиция. За счет продажи домашних уходов. За счет повышения квалификации персонала. На это надо деньги направлять!

Моя мечта – легализация предприятий индустрии красоты (с июля мы все перейдем на онлайн-кассы), что не только придаст бизнесу прозрачности, но и породит серьезные вопросы к владельцам, которые платят официальную зарплату через раз). Многие приходящие к нам на собеседование считают, что мы платим маленький процент, а мы считаем, что наши мастера хорошо зарабатывают. Бывает, что доход одного специалиста (есть такие звезды!) превышает доход салона в целом; не редкость, когда в сезон парикмахеры зарабатывают около ста тысяч в месяц. Повторюсь: я никогда не работал ради рубля, но считаю, что деньги являются показателем успешности человека, правильности его действий. Поощряю, когда сотрудники становятся богаче, зарабатывая по пятьдесят-шестьдесят тысяч.

- Поощряете - каким образом, по головке гладите?

- По плечу похлопаю, однозначно. Для меня слово «мотивация» не значит «деньги». Сотрудник с более высокой выручкой и большой клиентской базой имеет определенные привилегии, например, касающиеся графика или собственного рабочего места (у начинающих в этом плане вольностей меньше). У нас же работа посменная (хотя я против смен как таковых, хочется, чтобы выходили на работу не «бригадами», чтобы это был один коллектив, чтобы круг общения был шире) - на три рабочих места в штатном расписании пять сотрудников, а не шесть, как должно быть по логике, что дает возможность мастерам брать дополнительные смены, иметь дополнительный доход. Система оплаты труда для всех одинаковая, прогрессивная: чем выше выручка, тем выше процент. Понятно, что у более опытных заработная плата выше. Хочешь также? Добивайся, зарабатывай! По-моему, это честные отношения. Новому сотруднику, без клиентской базы, на период испытательного срока даем повышенный оклад, который позволит ощутить стабильность, пройти путь от «гадкого утенка» до прекрасного лебедя. Размер оклада от 700 до 1250 рублей за смену. Это средний уровень по городу, судя по объявлениям коллег.

- Коллег, не конкурентов?

- Неподалеку от нас недавно открылась «Стрижкашоп», где предлагается стрижка за 250 рублей (хотя, на самом деле, если посчитать, к четыремстам). Для салона на Сурикова это оказалось пользительно. Изначально наша концепция была несколько размытой: мы хотели клиентов с разным уровнем дохода «запихать» в один салон и всех обслужить. Тогда мы просто взяли и подняли цену, таким образом, более четко определив своего клиента. В результате при потере одного посетителя в смену у нас выросла общая выручка и динамика по отношению к прошлому году положительная. Выходит, мы все сделали правильно, плюс усилили сервисные моменты. Возможно, минимизация расходов за счет отсутствия администратора, массы других нюансов по-своему актуальна. Но это не наш путь. Жизнь рассудит, кто из нас прав. Может, мы оба правы. Потребитель ведь тоже сегодня разношерстный.

...Помните, лет пять назад был поголовный запрет на обмен телефонами мастера и клиента? А что в этом плохого? Мы поощряем связь между клиентом и мастером, одобряем рабочие страницы специалистов в соцсетях, в инстаграме. Давайте рассуждать: если клиент захотел найти определенного мастера, при нынешнем уровне развития интернета (который я не очень люблю) это не проблема. Мастера и клиенты тоже разные – один быстро подстригает, другой медленнее, одному надо поговорить, другому помолчать; мы даже понимаем, какой тип мастера подойдет тому или иному клиенту. Близость мастера и клиента, как мне кажется, правильный шаг.

Другое дело, что предприятие должно создавать такие условия, которые дома создать при всем желании не получится. Вспоминаю былые времена, когда открывали первый салон: если в наличии было десять тюбиков красителей, уже хорошо. Недавно для интереса посчитал красители в одном из салонов: на полке продукции на 60 тысяч рублей! Так и должно быть: не менее 160 красителей одного производителя, тогда парикмахеру не придется сходить с ума, ломая голову над тем, чем покрасить клиента. Домашний мастер может себе такое позволить? Дальше: мы развиваем тему уходовых услуг – на дому можно создать подходящие условия для SPA-процедур и релакса? Я уж не говорю о рисках, связанных с безопасностью, хотя в этом плане наше общество становится более адекватным.

Наш товарный оборот только с ANIMA-холдингом – порядка ста тысяч в квартал, по итогам прошлого года мы получили статус «рубин» по Программе лояльности. Можем позволить себе эксперименты, например, ввод услуги стомостью 30 тысяч рублей (я бы не сказал, что она пошла, но, в любом случае, мы позволили себе попрбовать). А если ты один? Нет, домашний мастер нам тоже не конкурент. Наша концепция - максимальный сервис для клиента. Создание определенных условий для сотрудников – тоже задача руководителей и администраторов. Такой подход подразумевает дополнительные и очень серьезные затраты, направленные на выстраивание долгосрочных отношений. До идеала пока далеко, но мы к нему идем.

- Сервисная стратегия регламентирована какими-то документами?

- Это внутренняя культура предприятия, она не прописана на бумаге, ее вообще невозможно прописать. Но существуют определенные правила: что руководство должно предпринимать, что должны делать сотрудники. Стараюсь быть очень терпеливым, каждому объясняю, и не по разу, нашу концепцию, особенности построения бизнеса с учетом его специфики. Важно действие. Ты же не просто выпустил «царский указ» и пошел жить своей жизнью! Нет, иду и объясняю снова и снова, используя принцип Суворова: перед боем сержант должен трижды проговорить своему рядовому составу, что он должен делать конкретно в этом бою.

Я наблюдаю за предприятием. Вижу какую-то нестандартную ситуацию – пытаюсь ее разобрать. К сожалению, от меня редко дождешься похвалы, есть такой минус (ну работают хорошо, что лезть-то!); знаю и о своей слабости подмечать плохое. Не получается проводить полноценные собрания, потому что разные смены, но проводятся планерки – и часто. В конце концов, в головах людей появляется видение, к чему мы идем.

И никакими циркулярами, указами, приказами такого результата не добиться, если ты не будешь поддерживать своих требований живым общением.

Повторюсь: в моем понимании, мотивация не только в деньгах. Да, это важная составляющая, но ведь не только из-за них вы ходите на работу! Это и коллектив, ваше окружение, общение, определенная автономия. Третий момент – самореализация: вы занимаетесь тем, что вам нравится. Именно это пытаюсь донести. Но главное правило: мы работаем для клиента! Это человек номер один, ради которого мы приходим на работу к девяти часам утра и уходим в девять вечера.

ОСНОВНОЙ ИНСТИНКТ

- Александр, маленький семейный бизнес, когда-то не основной, не очень обременительный, по прошествии нескольких лет стал для Вас всепоглощающей страстью – или я ошибаюсь?

- Сегодня он стал настолько серьезным, что хочется довести его до уровня среднего бизнеса. Мы никогда не работали ради конкретного рубля, сверхприбыли. Целью была самореализация, внутренний комфорт, работа в свое удовольствие. Я сам трудоголик, у меня жесткий график, даже в отпуск начал ходить всего года два назад. Никогда не было цели выйти на самоокупаемость, отбить вложенные деньги. Сейчас – да, мы подходим к созданию предприятия, уверенно стоящего на ногах, нам стало тесно в прежних рамках. Более того, у нас сложилась команда единомышленников, благодаря которым бизнес крепнет. Мне, конечно, импонирует, когда они говорят: благодаря вам мы стали такими! А я говорю, что благодаря вам я такой. Это совместная работа, и процесс развития обоюдный. Спасибо всей команде за ее очень серьезный вклад!

- Ситуацию с заработной платой мы проговорили. Александр, как работодатель что Вы можете предложить потенциальному сотруднику? И каким Вы его хотите видеть?

- Несмотря на то, что штат, в основном, укомплектован, в нем около тридцати человек, мы всегда в поиске молодых сотрудников (сегодня как раз назначил собеседование выпускнице «Studio Best»). Наймом персонала занимаемся постоянно, потому что существует минимальная текучка: кому-то микроклимат не подошел, кто-то в декрет ушел, у кого-то внутренние ценности с нашими не совпали (считаю, мастер должен работать не из-под палки, а создавать и дарить красоту, гореть на работе!). Мы двумя руками за приток новых сотрудников: сегодня в каждом салоне работают по одному-два новичка; для таких парикмахеров, мастеров маникюра-педикюра предлагаем индивидуальную программу развития, включающую

дополнительное обучение, акции под конкретного сотрудника. В зависимости от квалификации маникюр с покрытием гелем-лаком может стоить 1200 рублей, и еще попробуй записаться, а есть такая же услуга в полтора-два раза дешевле – это увеличит клиентский поток к начинающему мастеру, что поможет ему повысить квалификацию и в дальнейшем больше зарабатывать.

В нашей профессии бегать по кругу, как в дне сурка, нельзя. Меняются тренды, появляются новые техники и технологии; отдельная песня - новые продукты. В моем понимании, сотрудник должен проходить «легкое» повышение квалификации раз в квартал - узнавать что-то новое, интересное, вспоминать хорошо забытое (в этом плане весьма подходящи базовые семинары ESTEL). Серьезное, дорогостоящее обучение - ежегодно. Один-два раза в год требуется какое-то заразительное творческое мероприятие, пусть без отработки, к примеру, очень вдохновляющие семинары с топ-стилистами предлагает ANIMA-холдинг. Подход к выбору опять же индивидуальный: у одной хуже обстоят дела со стрижками, у другой не ладится с прическами, у третьей хромают окрашивания – каждого мастера отправим на соответствующее обучение. Я уж не говорю про интернет – ю-тюб, соцсети, которые тоже помогут в развитии. Для нас важно повышение квалификации персонала!

Чем крупнее становится предприятие, тем сильнее ощущается кадровый голод. У нас ни с одной из парикмахерских школ нет достаточно близких отношений, даже наиболее тесные, что сложились с Академией «Studio Best», такими не считаю. Со временем приходишь к пониманию, что нужна своя школа по развитию сотрудников. Возможно, в нашем следующем салоне появится площадка по обмену опытом между действующими мастерами, которые после того или иного обучения могли бы устраивать мастер-классы для коллег. Сегодня парикмахеру не получается обучаться во время работы, а, по моему убеждению, было бы правильней, если технолог, обладающий определенным авторитетом в глазах действующих сотрудников, именно в процессе обслуживания клиента что-то подсказал, помог сделать нашу работу лучше.

В любом случае, мы будем продолжать развиваться. Мне нравятся обучающие мероприятия ANIMA-холдинга с участием звезд парикмахерского искусства. Понимаю, что они не могут быть дешевыми – это уровень, это вдохновение! - поэтому мы за них готовы платить. С другой стороны, существуют базовые семинары ESTEL, бренда, который мы выбрали. Это значит, все мои сотрудники должны пройти базовое обучение: повторенье – мать ученья, как говорил мой любимый полководец Александр Васильевич Суворов. Но: шесть-восемь-десять семинаров по восемьсот рублей в среднем, поневоле задумаешься, стоит ли выкладывать эти деньги? Понимаю, у каждого свой бизнес, но свою точку зрения высказал, тем не менее.

Возвращаясь к начатой теме: ежемесячная оплата счетов на обучение сотрудников нашего ПИК составляет порядка тридцати тысяч рублей, половину от направленной на обучение суммы мастер должен вернуть в течение двух-трех месяцев (в случае увольнения в течение года после обучения возвратить полностью). Не потому что мы жадные: если человек поучаствовал рублем, у него появляется мотивация идти только на то обучение, которое, действительно, ему интересно и необходимо. Выше мотивация – лучше воспринимается информация, и он впоследствии готов свои знания дарить клиентам. Полученные знания должны выливаться в доход мастера!

СВОЙ СРЕДИ СВОИХ

- Что Вы еще вкладываете в понятие «идеальный сотрудник»?

- Свои рабочие места я стараюсь устраивать в салонах, вот здесь, например, раньше был мой кабинет, из которого меня «выселили», а я и рад – новое рабочее место появилось! Время от времени задумываюсь: какого «специально обученного человека» нанять на работу - эйчара, маркетолога или управляющего? И понимаю, что подобный эксперт будет стоить дорого. Наш бизнес даже при наличии четырех салонов с учетом будущего не может себе этого позволить. В России к предпринимателям отношение своеобразное: многие думают, деньги с неба валятся, а о том, сколько часов в сутки ты работаешь и какие усилия прилагаешь… К счастью, времена меняются, и меняется отношение. Все чаще можно услышать от мастеров: вот я сейчас всему научусь, создам клиентскую базу, открою свой бизнес… Если у кого-то получится, я буду рад. Потому что этот человек поймет, что такое предпринимательская деятельность, ответственность. Но вы не знаете, почему многие, побыв в роли хозяина, возвращаются обратно в салон мастерами?

Все в нашем мире меняется, сегодня у человека должна быть свобода самореализации, чтобы он шел на работу не потому, что надо идти и «тупо отстоять смену», а потому что это интересно, нравится, хочется достичь новых высот. В советское время учили, если память не изменяет, порядка трех лет парикмахерскому искусству. Сейчас некоторые после двухнедельных курсов считают себя звездами - ну это ведь испугаться можно, какой результат из-под их рук выходит! Из коммерческих школ одной из лучших считаю «Studio Best», своих специалистов мы отправляем на повышение квалификации именно туда. За последние два года пять человек прошли повышение квалификации: уходили на недельные курсы звездами, а возвращаясь в салон, признавались: нам кажется, мы стали понимать, как надо стричь!

Недавно прочитал книгу «Почему они не работают» Сьюзен Фаулер (название мне не понравилось, думаю, неточный перевод) – там как раз говорится о мотивации человека и о том, насколько он «устает - не устает». Вывод следующий: если твоя работа не обязанность, а в удовольствие, то уровень энергии будет очень высок, и тебе не составит труда работать по пятьдесят часов в неделю. У нас есть сотрудники, которые реально работают без выходных – трудятся в салоне в своем графике, но при этом дополнительно ходят на учебу, могут подрабатывать на дому. Всем хочется больше денег, и есть потребность – ипотеки, кредиты, машины; мы хотим красиво одеваться, для этого надо хорошо зарабатывать. Получается так: когда ты работаешь, ты зарабатываешь, когда отдыхаешь, ты тратишь. Соответственно, по мне самый правильный график в индустрии красоты – три через два. Больше смен – больше доход, и два выходных, когда ты можешь с семьей побыть, с детьми, отдохнуть, по дому что-то сделать. Фактически такой и стараемся делать график. Сотрудник, который хочет чего-то достичь, будет много работать и развиваться, благо, у нас есть такие возможности, поэтому у него будет много смен. Второе, у сотрудника должна быть определенная свобода выбора графика. Предприятие очень спокойно к этому относится, особенно если сотрудники опытные, с хорошей клиентской базой. Не проблема, если он выйдет на час позже. У нас сейчас такая система.

Важно создавать партнерство между сотрудником и руководителем. Первоначальная идея «дружить семьями» на заре создания первого салона оказалась недостижима, со временем понял, что люди все разные, и ценности у всех разные, и цели - но без партнерских отношений все равно далеко не уехать. Как работодатель имеет свои обязанности по отношению к сотрудникам, так и сотрудник помимо прав и льгот, условий для самореализации, которые мы предоставляем, должен принести пользу и самому себе, и своим близким и окружению, и предприятию. Мы любим своих сотрудников, ценим и уважаем, но мы не хотим развивать наших коллег по индустрии красоты))), работаем для себя и на себя. Такой эгоизм я приветствую. И каждый сотрудник должен быть по-своему эгоистом, и этот синергетический эффект будет очень силен!

«ОПЫТ ТВЕРДОЙ ДУШИ»

Александр Михайлович честно признается: не является сторонником социальных сетей, чаще пользуется мессенджерами, хотя и понимает, что интернет - важная составляющая для части среднего и для всего молодого поколения.

- Продвижением, хоть и не самым активным, занимаемся сами - очень сложно нанять человека со стороны, который понимал бы специфику красивого бизнеса. Пытались работать с Флампом, но усомнились в целесообразности: плохим отзывом клиент поделится всегда, а хорошее впечатление оставит при себе. Поэкспериментировали с Дубль-ГИСом и оставили только тот функционал, который посчитали нужным и полезным. Реклама в лифтах работает через раз, уже проверено. У нас есть сайт, который превратился в не очень красивую, зато функциональную визитку. В силу сарафанного радио верим и по сей день – оно по-прежнему остается самым эффективным средством. Вообще, вопрос «Откуда пришел клиент?» считаю вторичным по факту. Ведь важнее удержать этого клиента, а не пытать, из каких источников он о нас узнал. Мы выделяем определенный бюджет на промо, хотя отдаем себе отчет, что часто деньги не отбиваются. Зачем тогда тратим (при том, что считаем каждую копейку)? А зачем «Мерседес» тратит деньги на рекламу? Имиджевая составляющая на рынке не приносит тебе конкретного дохода в конкретный момент времени. Но без нее никак.

- Представляя корпоративный журнал, не могу не спросить про ваше сотрудничество с ANIMA-холдингом. Вы ведь обладатель статуса «Рубин» в Программе лояльности – что вам это дает?

- Нам вообще нравятся любые пряники. Не буду утверждать, что конкретно Программа лояльности сблизила нас. Она интересна и нам нравится, она позволяет где-то сэкономить, а где-то заработать чуть больше. Бонусы в карман, конечно, не положишь, но потратишь на товар, на обучение – все вперед! Там сами сэкономили, тут вы копеечку подкинули – и можно подумать о переделочке на кухне и в лаборатории, о новом оборудовании.

У нас с ANIMA-холдингом, если говорить о материалах, пожалуй, самая большая выручка. Цифра является показателем правильности тех или иных действий. Впрочем, не только же ради дохода, полученного на вашей продукции, мы с вами сотрудничаем! Это целый комплекс причин. Важно все: и насколько плотно с нами работает менеджер Николай Жабыко; и программа развития и обучения персонала; и вдохновление от «Studio Best»; и все, что делает сама ESTEL – эти их бонусы, и продукты HAUTE COUTURE, и дополнительные мотивационные программы. Все намного «шире», чем на первый взгляд))). Вы нашли ключик к нашим мастерам и к руководителям, благодаря чему мы с вами!

ESTEL

БАЗОВЫЕ СЕМИНАРЫ «PRODUCT-ЭКСПЕРТ ESTEL PROFESSIONAL»



- Удобный формат студийной встречи технологов ESTEL с начинающими парикмахерами и опытными мастерами, решившими обновить и систематизировать свои знания.
- Максимально объемный теоретический блок, подкрепленный практической отработкой, – прекрасная возможность освоить азы колористики, а также укрепиться в компетенциях.
- Тесное знакомство с красителями линеек ESTEL Professional: Princess Essex, De Luxe, Silver De Luxe, Sense De Luxe, уходами Homme, Otium. Прекрасный бонус – первое свидание с красителем и уходовыми процедурами HAUTE COUTURE ESTEL, практический день для отработки спецлинеек HCE - BLOND BAR COUTURE, VINTAGE, RED TREND.
- Слушатели возвращаются на рабочее место более уверенными пользователями продукции ESTEL и получают возможность в полной мере радовать своих клиентов широкими возможностями красителей и профессионального ухода.
- После прохождения всех семинаров данного курса и процедуры тестирования (по желанию) мастеру выдается именной сертификат «Product-эксперт ESTEL Professional», который пригодится в будущем, если вы решите избрать карьеру технолога.

ПОДРОБНОЕ РАСПИСАНИЕ - НА СТРАНИЦЕ 60

СЕМИНАРЫ INTENSE



- Семинары для уверенного пользователя, который с колористикой на «ты». Здесь не будет нудного повторения азов. Теоретическая часть длится не более двух часов, все остальное время занимает отработка!
- Тебе гарантировано тесное знакомство с новинками HAUTE COUTURE ESTEL, самые полные и достоверные сведения о них, помощь в решении вопросов, связанных с особенностями того или иного красителя, ухода, стайлинга.
- Семинары INTENSE это не просто наборы формул, это готовые к употреблению схемы! Названия семинаров говорят сами за себя: «Техники мелирования», «Идеальный блонд», «Объемный цвет», «Rich color», «Color voyage», «Прикорневой объем»! Просто бери и делай!
- Ты получишь навыки правильного нанесения красителя с целью получения модных, трендовых, стильных результатов и завоюешь самого капризного клиента!

ПОДРОБНОЕ РАСПИСАНИЕ - НА СТРАНИЦЕ 61

АВТОРСКИЕ СЕМИНАРЫ



- Разные технологи предлагают разные темы – те, в которых каждый особенно силен и компетентен. Они представят свои самые любимые продукты и техники работ!
- Тематика авторских курсов разнообразна и удовлетворит потребности самого опытного мастера, нуждающегося в творческой подпитке: «Образ элегантного возраста» от Олега Коржакова, «Салонные укладки» от Светланы Кропачевой, двухступенчатая «Колористика от А до Я», «Мужская классика» и «Современные направления мужской моды» от Юлии Свистуновой, «Модные тенденции в женских стрижках» от Юлии Ширяевой, «AIR TOUCH» и самые невероятные сочетания техник растяжек цвета от Олега Коржакова и Елены Смородинских.
- Твой профессиональный авторитет среди коллег и клиентов отныне будет несомненным и непререкаемым!

ПОДРОБНОЕ РАСПИСАНИЕ - НА СТРАНИЦАХ 62/63

- За максимально короткий промежуток времени, от одного до трех дней, ты получишь бешеный заряд креатива, по максимуму сможешь включиться в творческий процесс и осознать, на что ты на самом деле способен!
- Тебе вручат техники окрашиваний, стрижек и укладок, которые должны присутствовать в арсенале любого мастера, нацеленного на блестящий результат салонной процедуры!
- При посещении базовых семинаров PRODUCT-ЭКСПЕРТ, семинаров INTENSE и авторских курсов действует понятная система скидок. Все посещения отмечаются в специальном бланке.
- Ежеквартальные расписания подвижны и легко трансформируются – исходя из интересов мастеров темы меняются, исчезают на некоторое время и появляются вновь, чтобы ты не заскучал и всегда был в тонусе. Поэтому расписания всегда остаются актуальными, а процесс обучения гибким и объемным.

Чтоб клиент ЛЮБИЛ *и деньги* БЫЛИ!

-10% ВЫЕЗДНОЙ СЕМИНАР

- По заявке руководителя салона технологи профессионального сервиса проведут на вашей территории платное обучающее мероприятие: базовый семинар или семинар INTENSE. На время проведения семинара салон закрыт для посещения клиентами.
- Консультация с отработкой продолжительностью от полутора до двух с половиной часов проводится бесплатно. Этот формат встречи используется для тестирования новой продукции, отработки уходовой процедуры, спа-услуги.
- Привилегия для салона после встречи с технологом: в день проведения платного семинара или на следующий день предоставляется 10-процентная скидка при заказе продукции ESTEL.

ПРАКТИЧЕСКИЙ ДЕНЬ

- Уникальная возможность обсудить сложности и результаты своей работы с технологом ESTEL, получить ответы на все свои накопившиеся «Как?» и «Почему?».
- Никакой теории – только практика и ничего кроме практики! Приходите на пару с клиентом и получите результат, над которым так долго, но безрезультатно бились!
- Ближайшая дата проведения – **10 января.**

NEW ДЕНЬ НОВИНОК

- Проводится в Академии парикмахерского искусства один-два раза в месяц в целях ликвидации существующих пробелов у мастеров.
- Многочисленная и неординарная профессиональная тусовка на заданную тему.
- Возможна отработка продукта по индивидуальному запросу.
- Все продукты находятся в свободном доступе.
- **Бонус:** беспроигрышная лотерея.

Обучение проводится в современной, прекрасно оборудованной студии: Екатеринбург, Бажова, 68.

Ведущими семинаров и курсов являются опытные технологи – эксперты и консультанты – профессионального технологического сервиса ESTEL, регулярно повышающие свою квалификацию.

Подробности проведения, обязательная предварительная запись на студийное обучающее мероприятие, заказ выездного семинара:
+7 (999) 559-74-08.

X.Y.Z. ДОСТОВЕРНЫЙ ПОРТРЕТ

Жизнь не стоит на месте. Меняется все – государства и законы, вера и мораль, история и мода. Появляются новые энергии, новые ценности, новые смыслы. То, что вчера имело вес и силу, на сегодня может оказаться не столь важным. Влияют ли эти перемены на красивый бизнес и каким образом?

Часто можно услышать такую фразу: «А вот в наше время...». Дальше идут вариации на разные темы: «Небо было голубее, трава зеленее», «Секса не было», «Молодежь была совсем другая». Кстати, о теории отцов и детей. Одноименный роман Тургенева так описывается в Википедии: «Образ главного героя был воспринят молодежью как пример для подражания. Такие идеалы, как бескомпромиссность, отсутствие преклонения перед авторитетами и старыми истинами, приоритет полезного над прекрасным, были восприняты людьми того времени и нашли отражение в их мировоззрении».

В чем причина происходящего? Почему старшему поколению не всегда просто с молодыми и наоборот? Сейчас довольно часто можно услышать о теории поколений. На семинарах и бизнес-конференциях все чаще звучат «миллениалы, «иксы», «зеты». Признаюсь, лично мне эта теория очень близка, благодаря ей я многому нашла объяснения как в обычной жизни, так и в бизнесе.

Теория поколений возникла на стыке двух наук – истории и демографии. Почти тридцать лет назад ее сформулировали Нейл Хоув (Neil Howe) и Уильям Штраус (William Strauss). Американские ученые утверждают, что различия, конфликты и непонимание между поколениями закономерны и объяснимы. Они дали название и составили характеристику для каждого из поколений, начиная аж с 1433 года! Нас же интересуют представители последних четырех поколений, которых мы встречаем сегодня и которых вполне можно представить себе в качестве клиента вашего салона красоты.

		ПОВЛИЯВШИЕ СОБЫТИЯ	ЦЕННОСТИ И ХАРАКТЕРИСТИКИ
	**Поколение Bebby Boomers** Бумеры **1943–1963 г.г.**	Бум рождаемости, покорение космоса, СССР – мировая супердержава, «холодная война», очереди и талоны в магазинах, пластические операции, единые стандарты обучения в школах и гарантированность медицинского обслуживания	Идеализм, оптимизм, имидж, культ молодости и здоровья, работа, ориентация на команду, коллективизм, личностный рост, статус
	**Поколение X** Неизвестные **1963–1983 г.г.**	Продолжение «холодной войны», перестройка, война в Афганистане, наркотики	Возможность выбора, готовность к изменениям, индивидуализм, глобальная информированность, техническая грамотность, обучение на протяжении всей жизни, прагматизм, неформальность взглядов, поиск эмоций, надежда на себя, баланс между работой и личной жизнью
	**Поколение Y** Millennials / Next **1983–2003 г.г.**	Распад СССР, теракты и военные конфликты, кризис 2008 года, интернет, брендирование, мобильные телефоны, развитие цифровых технологий	Оптимизм, общительность, уверенность в себе, гражданский долг и мораль, ответственность, но при этом скептицизм и неумение подчиняться, немедленное вознаграждение
	**Поколение Z** Дети индиго **с 2003 г. по наше время**	Развитие интернета, смартфоны, продукты массового потребления	Безответственность, массовое соответствие моде, ветреность. О ценностях пока говорить рано

Американские ученые утверждают, что каждые 20-25 лет рождается новое поколение людей, имеющих черты характера и привычки, ценности и особенности, которые выделяют их среди остальных, а позже повторяются у будущих поколений. Что объединяет представителей поколения примерно одной возрастной категории? Это, во-первых, одна историческая эпоха, в которой они живут. И это базовые ценности, которые проявляются на протяжении всей их жизни. Проще говоря, это среда, в которой растет ребенок до 10-12 лет, нормы жизни в обществе и нормы воспитания в семье.

Теория поколений, которую психолингвист Евгения Шамис и психолог Алексей Антипов адаптировали к российской действительности, исходя из особенностей нашей истории, может помочь грамотному владельцу салона красоты составить новые портреты своих клиентов, взяв за основу ценности поколений. Поняв, что движет поколениями X, Y или Z, руководитель сможет правильно организовать кадровую, клиентскую и сервисную политику, обеспечив дальнейшее развитие бизнеса. Допустим, мы проанализировали и поняли, что клиентами нашего салона, в основном, являются люди в возрасте от 30 до 40 лет. Но что из этого следует? Как это должно повлиять на ассортимент услуг, на наши предложения и цены, сервис и рекламные сообщения и на то, как должен выглядеть салон в целом? В этом и попробуем разобраться. Мы поговорим о разных поколениях и обратимся к тем, которые в силу возрастных причин являются или могут стать активными клиентами салона красоты.

БЭБИ-БУМЕРЫ - АКТИВНОСТЬ ВО ВСЕМ!

Бэби-бумеры (Bebby Boomers) - это поколение периода так называемой оттепели, когда общество было оптимистичным и сплоченным, когда семья и дети становятся главной ценностью, наряду с непогрешимостью существующей власти. Свое название поколение бэби-бумеров получило из-за послевоенного всплеска рождаемости (именно при них появились противозачаточные средства). Их примерный возраст – 55–75 лет (1943-1963 годы рождения). Их детство пришлось на послевоенную пору, они ощущали себя гражданами СССР – мировой супердержавы, испытывали гордость за полет Гагарина, поэтому имеют психологию победителей. Детство прошло под «знаком» синтетических материалов в быту и одежде, а также очередей и талонов в магазинах.

Бэби-бумеры отличаются тем, что:

- верят в командный дух и победу
- им важен личностный рост
- хотят оставаться активными
- часто страдают трудоголизмом
- занимаются самолечением
- соблюдают режим дня и диеты
- предпочитают все натуральное
- любят путешествовать



Потребительские предпочтения бэби-бумеров

С одной стороны, они любят пробовать все новое, а с другой, советские товары для них - символ доброго и вечного. Большинство представителей это поколения трудоголики, занимаются самолечением, но не отказываются от медосмотров. Соблюдают режим дня, едят по расписанию, предпочитают натуральные продукты. Им свойственен культ молодости, они берегут здоровье, соблюдают диеты, хотят оставаться «активными и любознательными». Серьезная часть их бюджета – это траты на лечение и профилактику. Деньги для них – символ статуса. Все, что способно подтвердить его, входит в список покупок: машина и дача, техника, одежда и недвижимость, купленные зачастую по более высокой цене, чем они могут себе позволить. Именно представители поколения бэби-бумеров склонны соглашаться на более дорогой товар или дополнительный сервис. Им важно оставаться в потоке жизни, познавать новое и развиваться. Делайте ставку на активность этой аудитории, и не прогадаете.

ЧТО должен показать салон?

Любое рекламное сообщение, обращенное к бэби-бумеру, должно быть пропитано положительной энергией и оптимизмом. Покажите новинки и свою уверенность в них – бэби-бумер оценит это по достоинству. И помните, что все слова должны быть русскими, а формулировки – понятными.

КАК показать?

Важным будет подчеркнуть экспертность и статус. Бэби-бумер оценит, если ему расскажут о функциональных возможностях и гарантийной службе товара/услуги. Актуальным будет подчеркнуть и статусность предложения. Им непременно нужно услышать о пользе продукта или услуги. Выполняйте обещания и поддерживайте доверие к бренду салона и косметики.
Совет: говорить о возрасте стоит аккуратно, а лучше не упоминать вовсе.

ГДЕ показать?

Зависит от уровня компьютерной грамотности, возраста и состояния здоровья именно вашего клиента. Здесь могут сработать разные каналы передачи информации: отлично работают социальные сети и «сарафанное радио». Что отличает данное поколение, так это крайняя необходимость сообщить друзьям или близким о покупке чего-то нового, акцентировав внимание на полезности и оригинальности услуги/товара.

БЭБИ-БУМЕРЫ КАК КЛИЕНТЫ САЛОНА КРАСОТЫ

Многие представители этого поколения, активно работавшие в девяностые годы прошлого века, продолжают трудиться и сейчас. Они располагают средствами, свободным временем, ведут достаточно активную жизнь и заботятся о своем здоровье, поэтому могут стать постоянными клиентами салона красоты, посещать фитнес и спа-центры. Визит в салон для бэби-бумеров – это НЕОБХОДИМОСТЬ. Цель похода – сама процедура. Если они испытывают в ней потребность, они будут ее искать – именно такую, какая нужна им.
Среди ценностей этого поколения присутствует ЭКСПЕРТНОСТЬ: они долго могут сравнивать услуги нескольких салонов, либо, придя в салон, дотошно изучать его прайс-лист, ассортимент услуг, проявляя искренний интерес и желая быть максимально информированным о том, что выбирают. Главным аргументом в этом станет для них ответ на вопрос «ПОЧЕМУ нужно остановиться именно на этом салоне/этой марке/этой услуге?».
У поколения бэби-бумеров - культ молодости. Для них будет актуальным предлагать те процедуры, которые помогут сохранить бодрость и легкость движений.
К таковым можно отнести:

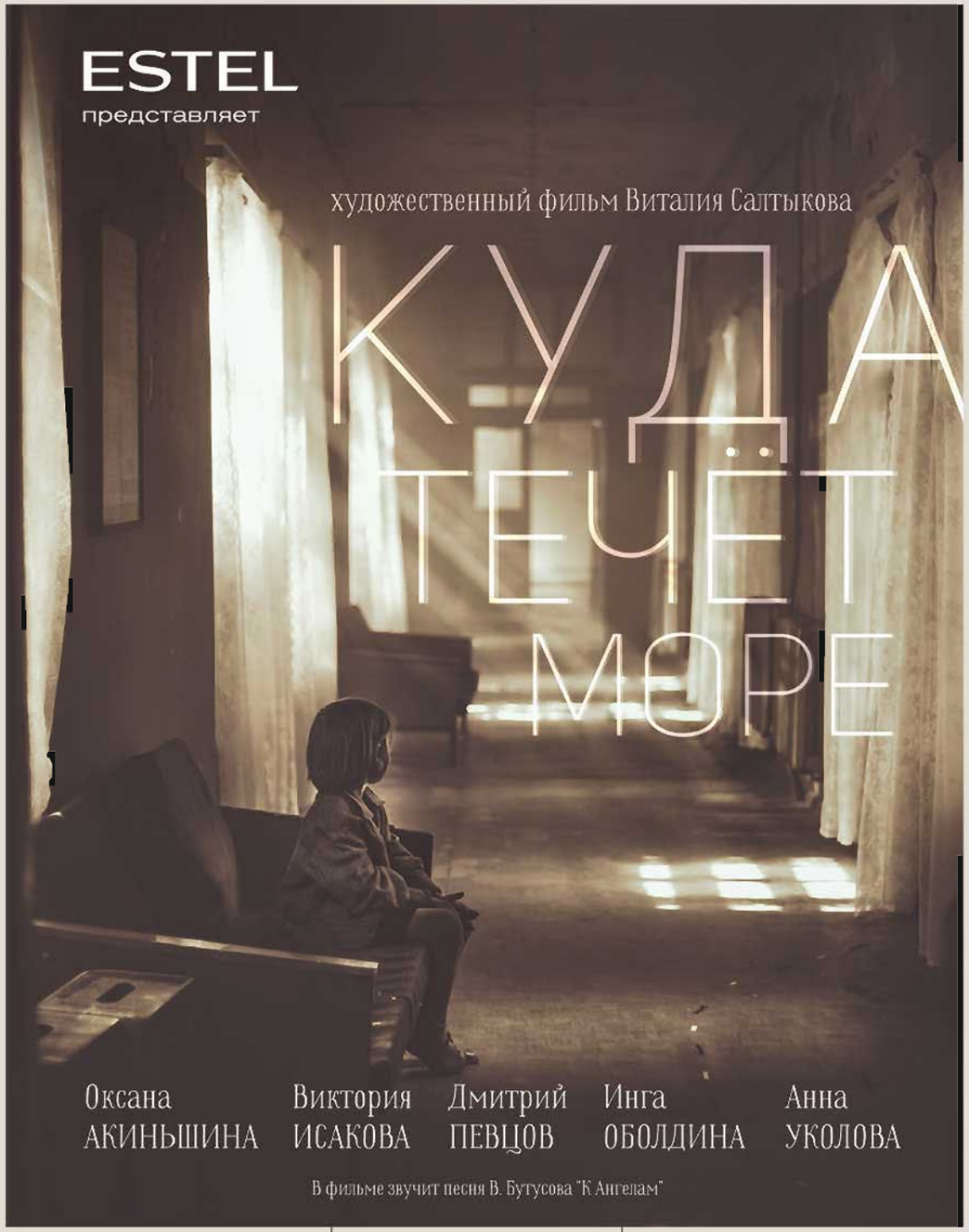


УСЛУГИ, ПРЕДПОЧТЕНИЯ	КОММЕНТАРИИ
Большинство видов массажей лица и тела	Бумеры очень активны, ориентированы на работу и буквально «считают минуты». Поэтому уделите особое внимание четкости работы с этими клиентами и расписанию сеансов.
Программы и процедуры по омоложению тела, лица и волос с косметическими препаратами AntiAge.	Часть процедур имеет возрастные ограничения, но указывать на это бумерам нужно очень аккуратно, многие из них довольно скептически относятся к собственному возрасту.
Предпочтения представителей этого поколения в области натуральных продуктов. ЭКО, БИО – это как раз для них.	При оказании услуг делайте акцент на натуральность используемых материалов, их органических составляющих, а также преимущества их использования перед операционными методами.

Вот такие они – клиенты поколения бэби-бумеров. Вы недооценивали их в качестве постоянных и весьма заинтересованных клиентов своего салона? Как видите, очень даже зря!
В следующем номере поговорим о поколении Х. Это будет не менее интересно!

Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,
руководитель подразделения «Бизнес-консалт» ANIMA-холдинга.

При подготовке публикации использованы материалы интернета и отраслевой прессы.



Главное поставить вопрос, а не дать ответ. Потому что правильно поставленный вопрос — уже надежда на поиски ответа.
Андрей КОНЧАЛОВСКИЙ

Екатеринбург - 29 и 30 января
Асбест - 5 февраля
Ирбит - 6 февраля
Красноуфимск - 11 февраля
Нижний Тагил - 13 февраля
Серов - 17 февраля
Каменск-Уральский - 18 февраля
Первоуральск - 19 февраля

Подробная информация и заказ билетов у вашего менеджера или по телефону +7 (343) 253-71-92.



КОСМЕТОЛОГ ЗАИНТРИГОВАН, КЛИЕНТ ЗАПИЛИНГОВАН!

Линия профессиональных мультикислотных пилингов MG Peel System ARAVIA Professional

5% Пилинг-гель ANY-Time Control
всесезонный для всех типов кожи, 100 мл
30% Пилинг-гель Oily-Skin Control
для жирной кожи, 100 мл
35% Пилинг-гель KERATO-Skin Control
для всех типов кожи, 100 мл
40% Пилинг-гель Repair-Skin Control
для зрелой кожи, 100 мл



В составах мультикислотных пилингов MG Peel System ARAVIA Professional используются различные виды AHA, BHA, PHA кислот: гликолевая, молочная, глюконовая, яблочная, янтарная, салициловая и другие, а также комбинированные составы, включающие несколько видов разных кислот.

ВАЖНО! pH 3,0

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭКСФОЛИАЦИИ

Линия профессиональных мультикислотных пилингов MG Peel System ARAVIA Professional различной концентрации предназначена для эффективной работы в салонах красоты и медицинских клиниках, в рамках программ профессиональных процедур. Представлены пилинги как всесезонные мягкие поверхностные, так и более глубокие, с высокой концентрацией. Каждый препарат идеально сбалансирован с точки зрения синергии работы кислот в группе, с учетом механизма работы каждой кислоты в отдельности. Действие пилингов дает целенаправленную коррекцию и гарантирует высокий результат. pH препарата 3,0 обеспечивает эффективное, хорошо контролируемое специалистом воздействие кислот.

УДОБНО!

Теперь косметолог может внутри одной линии подобрать идеальный пилинг для клиентов, в зависимости от типа кожи, сезонности, необходимого результата. Косметическая форма легкого геля позволяет комфортно работать как опытным косметологам, так и начинающим специалистам. Инновации в рецептурах, качественные кислоты и результативные вспомогательные компоненты в составах позволяют пилингам ARAVIA Professional конкурировать с лидерами в данной категории.

ДЕЛИКАТНОЕ ДЕЙСТВИЕ ПРЕПАРАТОВ

Мультикислотные пилинги MG Peel System ARAVIA Professional даже с высокой концентрацией максимально бережно и деликатно воздействуют на кожу. Возможность побочных явлений, в том числе ожогов, сведена к минимуму. Клиент сразу после процедуры пилинга может пойти на работу или на мероприятие. Завершающие средства ARAVIA Professional в процедуре пилинга эффективно восстанавливают и мгновенно успокаивают кожу.

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

- фотостарение
- хронострарение
- возрастные изменения
- неглубокие морщины, в том числе в области век
- гиперпигментация
- нарушение микрорельефа кожи
- гиперкератоз
- себорея
- акне и постакне
- себорейный кератоз
- расширенные поры в Т-зоне.

ARAVIA Professional

ГОРЯЧИЕ НОВИНКИ
ХОЛОДНОЙ ЗИМЫ

Сплэш-сыворотка для лица с ботo-эффектом BOTO Drops, 30 мл

Профессиональная высокоактивная концентрированная сплэш-сыворотка для антивозрастного лифтингового ухода за кожей лица и шеи на основе пептидов и низкомолекулярной гиалуроновой кислоты. Применяется для пролонгации эффекта, достигнутого в результате инъекционных процедур, в том числе коррекции ботулотоксином, пилингов, а также для регулярного ежедневного ухода за кожей лица. Оказывает мгновенный видимый эффект для коррекции фотостарения, возрастных изменений, неглубоких морщин. Разглаживает, увлажняет кожу, возвращает ей эластичность, сияние и свежий вид.

Назначение и область применения

Коррекция и профилактика
- фотостарения,
- возрастных изменений,
- неглубоких морщин, в том числе, в области век,
- нарушения микрорельефа кожи

во время проведения профессиональных салонных процедур и ежедневного курсового ухода. Рекомендуется для применения в домашних условиях.

Активные компоненты

Трипептид Syn-ake-актив (синтетический змеиный яд - безопасный аналог ботокса) содействует длительному расслаблению мышц лица, вследствие чего эффективно разглаживает мимические и возрастные морщинки, предотвращает их появление, восстанавливает эластичность кожи.

Гиалуроновая кислота - микромолекула активно увлажняет кожу, делает ее мягкой и бархатистой, оказывает длительный и накопительный эффект ревитализации. Проникает вглубь эпидермиса и обеспечивает глубокое увлажнение кожи. Стимулирует синтез протеинов белковых соединений для поддержания увлажнения кожи и предотвращает трансэпидермальную потерю влаги, увеличивает упругость кожи, стимулирует синтез коллагена.

Комплекс растительных полисахаридов оказывает увлажняющее действие, усиливает работу активных ингредиентов сыворотки.

Сплэш-сыворотка для лица с лифтинг-эффектом REVITA Serum, 30 мл

Профессиональная высокоактивная концентрированная сплэш-сыворотка для ревитализирующего 3D-лифтингового ухода за кожей лица и шеи на основе низкомолекулярной гиалуроновой кислоты, витаминов и полисахаридов экзотических растений. Применяется для пролонгации эффекта, достигнутого в результате инъекционных процедур биоревитализации, пилингов, а также для регулярного ежедневного ухода за кожей лица. Значительно повышает плотность, эластичность кожи, снимает следы усталости, улучшает микроциркуляцию. Осветляет и выравнивает микрорельеф кожи, улучшает состояние пор, улучшает контуры овала лица.

Назначение и область применения

Коррекция и профилактика
- фотостарения,
- возрастных изменений,
- расширенных пор,
- гиперпигментации

во время проведения профессиональных салонных процедур и ежедневного курсового ухода. Рекомендуется для применения в домашних условиях.

Активные компоненты

Ниацинамид (витамин В3) способствует стимуляции синтеза коллагена и улучшению защитных функций кожи, помогает снизить трансэпидермальную потерю влаги из кожи и снизить пигментацию, смягчает, повышает эластичность кожи, увлажняет, сужает поры, успокаивает.

Мочевина - натуральный компонент, находящийся в верхнем слое кожи. Является активной частью натурального увлажняющего фактора. Способствует восстановлению водного баланса и защитных функций кожи. Облегчает процесс отшелушивания омертвевших клеток, обеспечивая гладкость и эластичность кожи.

Гиалуроновая кислота - микромолекула активно увлажняет кожу, делает ее мягкой и бархатистой, оказывает длительный и накопительный эффект ревитализации.

Комплекс растительных полисахаридов оказывает увлажняющее действие, усиливает работу активных ингредиентов сыворотки.

УХОД ЗА ЛИЦОМ

NEW



NEW



ОБНОВЛЕННАЯ КОЛЛЕКЦИЯ

ЗИМА НА НОВЫЙ ЛАД: ЖАРКИЙ ШОКОЛАДОПАД!

Сила и энергия натуральных ингредиентов: какао-бобов, кофе, ореха макадамия, молочных протеинов, сока клубники и других компонентов — вот что делает продукты ESTEL CHOCOLATIER такими эффективными и полезными. ESTEL CHOCOLATIER для ваших волос - это миллион нужных и приятных «калорий», от которых не толстеют!





ВЫБЕРИТЕ, КАКОГО ЦВЕТА ВАШЕ НАСЛАЖДЕНИЕ!

БЕЛОЕ, КАК ОБЛАКО?
РОЗОВОЕ, КАК ФЛАМИНГО?
ТЕМНОЕ, КАК ЗВЕЗДНАЯ НОЧЬ?

Набор для процедуры
ESTEL CHOCOLATIER «WHITE EDITION»

- Шампунь для волос «БЕЛЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 450 мл
- Маска для волос «БЕЛЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 500 мл
- Маска для волос «РОЗОВЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 500 мл
- Спрей для волос «ВАНИЛЬНАЯ ГЛАЗУРЬ» ESTEL CHOCOLATIER, 200 мл



+ ЕЩЕ ОДНО УДОВОЛЬСТВИЕ

Неотъемлемым элементом услуги ESTEL CHOCOLATIER является дегустация шоколада.



А ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ, КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫВАЕТ ESTEL CHOCOLATIER HOME EDITION?

НАБОР «WHITE CHOCOLATE BAR»

- Шампунь для волос «БЕЛЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 250 мл
- Бальзам для волос «БЕЛЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 200 мл
- Спрей для волос «ВАНИЛЬНАЯ ГЛАЗУРЬ» ESTEL CHOCOLATIER, 200 мл



НАБОР «DARK CHOCOLATE BAR»

- Гель для душа ESTEL CHOCOLATIER, 200 мл
- Крем-скраб для тела «ШОКОЛАДНАЯ КРОШКА» ESTEL CHOCOLATIER, 200 мл
- Бальзам для губ «ФРАНЦУЗСКИЙ ПОЦЕЛУЙ» ESTEL CHOCOLATIER, 10 мл
- Маска для рук ESTEL CHOCOLATIER, 65 мл



НАБОР «PINK CHOCOLATE BAR»

- Спрей-сияние для волос ESTEL CHOCOLATIER, 100 мл
- Блеск-бальзам для губ «ВОЗДУШНЫЙ ПОЦЕЛУЙ» ESTEL CHOCOLATIER, 10 мл
- Крем для рук «РОЗОВЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 50 мл



НАБОР «ASSORTY CHOCOLATE BAR»

- Шампунь для волос «БЕЛЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 250 мл
- Бальзам для волос «БЕЛЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 200 мл
- Крем для рук «БЕЛЫЙ ШОКОЛАД» ESTEL CHOCOLATIER, 50 мл
- Блеск-бальзам для губ «ВОЗДУШНЫЙ ПОЦЕЛУЙ» ESTEL CHOCOLATIER, 10 мл
- Гель для душа ESTEL CHOCOLATIER, 200 мл
- Крем-скраб для тела «ШОКОЛАДНАЯ КРОШКА» ESTEL CHOCOLATIER, 200 мл



ПОСВЯЩАЕТСЯ ВСЕМ, КТО ВЛЮБЛЕН...
В РОЗОВЫЕ рассветы и БЕЛЫЕ вершины гор...
В РОЗОВЫЕ очки и волшебных БЕЛЫХ единорогов...
И, конечно же, в шоколад!
БЕЛЫЙ и РОЗОВЫЙ.
А для любителей классики всегда есть ТЕМНЫЙ - похожий на теплые объятия в зимнюю ночь.

С любовью, ESTEL.

МЫ НАШ, МЫ НОВЫЙ «МИР» ПОСТРОИМ!

В символическом свидетельстве о рождении сети магазинов профессиональной косметики ANIMA-холдинга значится две тысячи второй год, который одновременно стал годом открытия Геологической станции метро, первого «ТЭФИ» уральского 41 канала, начала обустройства екатеринбургского Арбата и завершения строительства Храма-памятника на Крови. И, чтоб вы знали, год, когда уральская столица вошла в список двенадцати идеальных городов мира по рейтингу ЮНЕСКО!

Если уж быть совсем скрупулезно точными, то будущий ANIMA-холдинг начался именно с первого «Профессионального мира» на Космонавтов, 38. На сегодняшний день это одна из самых крупных аналогичных торговых сетей в городе, объединяющая девять (вернее, почти десять, но об этом позже!) магазинов. Больше полутора десятилетий сеть с говорящим названием «Профессиональный мир» росла и развивалась, многому училась, преодолевая трудности и даря радость своим многочисленным гостям.

PRO·MIR
магазины профессиональной косметики



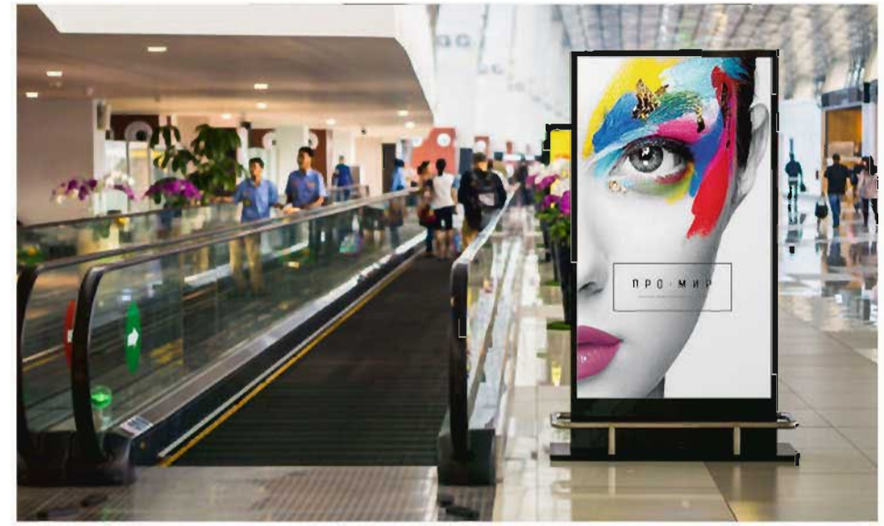


БОЛЬШАЯ ПЕРЕМЕНА

Как и наши покупатели, в том числе, специалисты индустрии красоты, в своей работе мы стремимся быть самыми лучшими, самыми профессиональными и самыми удобными и полезными для вас, дорогие клиенты! Нам, как любой творческой личности, также важно выходить за рамки привычного формата, давать бой шаблонам.

Именно с целью победить рутину и открыть новые горизонты полгода назад ANIMA-холдинг создал группу экспертов, перед которыми была поставлена важная задача - разработать новую концепцию сети магазинов. В первую очередь, потому что «весомо, грубо, зримо» нависла необходимость модернизировать любимые, но, согласитесь, ставшие с течением лет весьма стандартными магазины; сделать их более современными, удобными, привлекательными с точки зрения покупателя, который из года в год становится все более избирательным и опытным; разнообразить и сделать более востребованным ассортимент, чтобы каждый визит в наши магазины вспоминался не только как результативный, но еще и как приятный во всех отношениях ритуал.

В общем, мы с азартом и жаром принялись за поиск новых форм и нового содержания. И сегодня рады сообщить читателю, что затеянная реорганизация принесла первые ощутимые плоды.



ЧУДЕСНЫЕ МЕТАМОРФОЗЫ

В результате напряженной полугодовой работы сеть магазинов профессиональной косметики обзавелась новой – интересной и привлекательной – концепцией.

В первую очередь, претерпели изменения название и логотип. Мы сделали имя торговой сети более коротким: ПРО МИР, однако сохранили связь с первоначальным, историческим названием, что было на слуху много лет, сделав его более динамичным, современным и многогранным.

Пространство нового магазина стало более технологичным, более функциональным. Теперь это не просто банальная торговая точка, где можно получить краткую консультацию продавца и подобрать средство по уходу или подходящий для окрашивания продукт – теперь это настоящее пространство обитания Красоты: здесь проходят трендовые мастер-классы, здесь выступают практикующие специалисты бьюти-индустрии со всей страны. И именно здесь вы сами можете назначить встречу со своими клиентами и даже провести собственный мастер-класс!

Уверены, покупатель по достоинству оценит созданные для него удобства, в числе которых:

- система самообслуживания;
- новый порядок, когда все товары для красоты (уход за волосами и кожей головы, средства для маникюра и педикюра, косметология, уход за телом и лицом, декоративная косметика и многое другое) собраны в одном месте;
- возросшее число различных направлений – и усиление каждого из них новыми брендами;
- возможность дистанционно выбрать и приобрести необходимую продукцию, получить консультацию и даже принять участие в обучении.

Наш новый красивый интерьер с модернизированным торговым оборудованием не нуждается в представлении – мы сделали его остросовременным и удобным. Впрочем, лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать, поэтому с удовольствием и не без волнения приглашаем в ближайший к вам магазин – хотя бы для начала на экскурсию, оценить перемены в облике. Не сомневаемся, что аппетит придет во время еды, и вы с упоением будете перебирать красочные баночки, бутылочки, флакончики, не в силах отказаться от любимых «вкусняшек», а если вас заинтересуют представленные новинки или потребуется совет в подборе необходимого продукта, обратитесь за помощью к профессиональному консультанту!

Обратите внимание, что у нас по-прежнему самые привлекательные в городе цены на профессиональную косметику, рекордное количество акций и спецпредложений и новая удобная система скидок! Не взирая на сложную экономическую ситуацию в стране, также было принято решение о сохранении числа магазинов, таким образом, торговая сеть «ПРО МИР» ANIMA-холдинга по-прежнему остается самой широкой и доступной во всех отношениях!



открытие

В январе 2019 | Хохрякова, 48

ПРО·МИР

- Все для волос и кожи головы
- Уход за телом
- Товары для маникюра и педикюра
- Make Up
- Мастер-классы

@promir.store

Крауля, 44, +7 (343) 381-53-50, (54)
Космонавтов, 38, +7 (343) 331-26-29
8 Марта, 121, +7 (343) 257-03-82
Шварца, 2/3, +7 (343) 220-33-92
Боровая, 19, +7 (343) 365-59-20
Мельковская, 2/д, +7 (343) 372-82-57
Луначарского, 214, +7 (343) 261-12-12
Амундсена, 68, +7 (343) 298-06-46
Рябинина, 21, +7 (343) 223-04-78

ARAVIA organic



ЗИМНИЙ ФОРМАТ: МАСЛО И ШОКОЛАД



Масло для тела антицеллюлитное Anti-Cellulite Body Butter ARAVIA Organic, 150 мл

Эффективное сочетание масел уменьшает проявление целлюлита, улучшает состояние кожи, стимулирует процесс расщепления жира и обеспечивает заметный лифтинг кожи.

100% натуральное масло (баттер) для тела, без консервантов. Сочетание натуральных растительных масел предотвращает появление целлюлита, уменьшает его внешние проявления, а также быстро улучшает состояние кожного покрова, усиливает эластичность и плотность кожи. Входящее в состав масло зеленого кофе улучшает синтез коллагена, стимулирует биохимические процессы расщепления жира и уменьшения целлюлита. Повышает сопротивляемость кожи воздействию окружающей среды. Предназначено для борьбы с целлюлитом и лифтингового ухода за кожей тела день за днем. Может применяться для массажа. Рекомендуется применение в домашних условиях.

Активные компоненты: масла зеленого кофе, ши, какао, сладкого миндаля, апельсина, грейпфрута, лимона.



Масло для тела восстанавливающее Cocoa Body Butter ARAVIA Organic, 150 мл

Идеальное решение для борьбы с растяжками и предотвращения их появления. Средство способствует восстановлению кожи в период резкого снижения или набора веса. Натуральное масло какао повышает эластичность и упругость, усиливает сопротивляемость кожи, способствует усилению регенерации.

100% натуральное масло (баттер) для тела, без консервантов. В основе комплекса растительных масел – натуральное масло какао, которое повышает эластичность и упругость кожи, усиливает сопротивляемость кожной ткани к появлению стрий. Благодаря высокому содержанию насыщенных и ненасыщенных жирных кислот питает, увлажняет кожу, снижает ощущение стянутости. Способствует усилению регенерации, замедляет процесс старения. Комплекс масел миндаля, ши, ореха макадамии и витамина Е улучшает тонус, гладкость кожи, придает ей сияние и здоровый вид.

Предназначено для борьбы с растяжками и предотвращения их появления. Может применяться для массажа. Рекомендуется применение в домашних условиях.

Активные компоненты: масла какао (35%), сладкого миндаля, ши, макадамии, витамин Е.



Шоколадное обертывание для тела Hot Chocolate Slim ARAVIA Organic, 550 мл

Обертывание с восхитительно вкусным ароматом шоколада! Быстрая коррекция целлюлита, улучшение тонуса кожи, активный лимфодренаж, антиоксидантный уход – все и даже больше, чем вы ожидали!

Профессиональная маска-обертывание для кожи тела с натуральным шоколадом и французской глиной. Предназначено для коррекции целлюлита и улучшения тонуса кожи. Способствует активному липолизу, обеспечивает лимфодренаж, питает кожу, повышает ее эластичность и тургор. Масло зеленого кофе насыщает кожу витаминами, минералами, обеспечивает антиоксидантный уход. Отлично увлажняет кожу и разглаживает морщины. Комплекс масел какао, авокадо, лесного ореха борется с растяжками. Цикорий выравнивает цвет кожи, уменьшает проявление целлюлита. Витамин Е оказывает омолаживающее действие. Восхитительный аромат обертывания улучшает эмоциональный фон и способствует релаксации.

Применяется на пятом этапе программы (обертывание) для коррекции целлюлита 1–4 стадии, повышения эластичности кожи.

Активные компоненты: шоколад, масла зеленого кофе, какао, лесного ореха, авокадо, цикорий, французская глина, витамин Е.

Заказ продукции: Центр профессиональной косметики «Beauty Space», Екатеринбург, Попова, 6, +7 (343) 300-80-85.

anima холдинг — комплексное оснащение салонов красоты и парикмахерских

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ для предприятий индустрии красоты



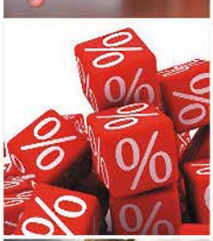




I. УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ СТАТУСА ПО ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ	РУБИН 3 ступень	БРИЛЛИАНТ 2 ступень	ИЗУМРУД 1 ступень
Товарооборот (ежегодный заказ продукции)	от 290 000 рублей	от 490 000 рублей	от 790 000 рублей
Обязательный ежемесячный заказ продукции	+	+	+
Приобретение всех новинок продукции, на которой работает салон, в месяц их запуска	+	+	+
Представленность продуктов ANIMA-холдинга в рабочих зонах салона	+	+ +	+ + +
Проведение технологических семинаров по брендам	+	+	+
II.СИСТЕМА ПРИВИЛЕГИЙ			
Специальное Welcome-приветствие – табличка-сертификат с указанием СТАТУСА	+	+	+
Приоритетное получение информации: о новинках и услугах, о лимитированных сериях, акциях, семинарах, авторских мастер-классах, программах бизнес-обучения	+	+	+
День бренда	1 раз в год	1 раз в год	1 раз в год
Реклама в журнале ANIMA-time и на сайте www.anima-holding.ru	+	+	+
ТОВАРНЫЙ БОНУС (ANIMA-рубли)			
Ежегодный товарный бонус (условный счет клиента) *Начисляется в начале года по результатам предыдущего календарного года	15 000	35 000	50 000









Возможность оплаты БОНУСАМИ части заказа продукции и услуг, представленных в ANIMA-холдинге			
При покупке: • электроинструментов (фены, утюжки, плойки и т. д.) • аксессуаров (расчески, брашинги, бигуди и т. д.) • инструментов (ножницы, кусачки и т. д.)	До 10%	До 15%	До 20%
При покупке оборудования * *Есть ограничения на отдельные группы товара. Подробности у менеджера по продаже оборудования.	До 3%	До 5%	До 7%
Сервисные услуги (кроме услуг доставки)	До 15%	До 30%	До 50%
Семинары, мастер-классы приглашенных экспертов beauty-индустрии *В зависимости от конкретного мероприятия. Скидка распространяется на одного представителя салона.	До 15%	До 25%	До 50%
Мастер-классы, семинары, шоу-показы творческих партнеров ANIMA- холдинга *В зависимости от конкретного мероприятия.	До 15%	До 25%	До 50%
СКИДКИ, действующие в течение календарного года			
Покупка одноразовой продукции по специальным ценам* *Скидка распространяется на действующий прайс-лист.	До 15%	До 15%	До 15%
Обучающие программы, мастер-классы, семинары для специалистов салона			
Повышение квалификации мастеров в Академии парикмахерского искусства «Studio Best»	До 10%	До 15%	До 20%
ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ САЛОНА, МАРКЕТИНГ			
Участие в проекте ANIMA-Club: «круглые столы» для владельцев, директоров, управляющих салонов красоты *В зависимости от конкретного мероприятия.	До 30%	До 50%	Бесплатно
Годовая подписка на журнал «Красивый бизнес»	-	-	+
Консалтинговые услуги: консультации	+	+	+
Бизнес-курс для директоров и управляющих салонов красоты «Современные технологии управления бизнесом индустрии красоты: директор, управляющий»	Скидка 5%	Скидка 10%	Скидка 15%

Екатеринбург, ул. Хохрякова,72
ANIMA-холдинг

За подробностями обращайтесь по телефону (343) 253-71-92 к Наталье Рыболовлевой, руководителю консалтингового направления ANIMA-холдинга и к менеджеру своего салона.

www.anima-holding.ru
magnitiv@anima-holding.ru

vk.com/animaholding
instagram.com/animaholding

ESTEL
У КРАСОТЫ ЕСТЬ ИМЯ

ТРЕБУЮТСЯ модели

БАЗОВЫЕ СЕМИНАРЫ «PRODUCT-ЭКСПЕРТ ESTEL PROFESSIONAL»







НАЗВАНИЕ	Стоимость	Дата
ЛАБОРАТОРИЯ ЦВЕТА Характеристики и преимущества красителей De Luxe и Essex. Работа с цветом, нейтрализация, выбор оттенков. Принципы работы с палитрой, кодировка оттенков, составление формул. Общение с клиентом, эстетика нанесения краски, средства для подготовки волос к окрашиванию, продукт для домашнего ухода.	600 рублей	14 января 4 февраля 4 марта
УПРАВЛЕНИЕ ЦВЕТОМ: работа с осветляющими средствами и тонирование Основные принципы работы с пудрой: характеристика и преимущества пудры ESSEX Super Blond Plus и Ultra Blond De Luxe. Советы и рекомендации по работе с фольгой. Сложные случаи осветления волос: Anti-Yellow effect против желтизны.	800 рублей	21 января 11 февраля 11 марта
УПРАВЛЕНИЕ ЦВЕТОМ: секреты окрашивания седины Закрашивание седины, палитры Silver De Luxe и Essex, преимущества палитры Silver и различные способы окрашивания седых волос.	600 рублей	28 января 18 февраля
МИР ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЗАВИВКИ ВОЛОС Химическая завивка Wavex и Niagara Bio: основные характеристики и преимущества, особенности применения, возможности создания различных видов локонов. Продукты для домашнего ухода за волосами после завивки. Особенности технологий современного перманента. Использование специального состава для завивки.	600 рублей	25 февраля
ПЕРЕЗАГРУЗКА ЦВЕТА С СИСТЕМОЙ COLOR OFF Возможности изменения цвета, уровня глубины тона ранее окрашенных волос. Преимущества эмульсии для удаления краски с волос Color Off: рекомендации по применению, характеристики и преимущества, особенности использования. Сложные случаи в практике и поиск возможных решений, вопросы и ответы.	800 рублей	9 января 6 марта
SPA-ЭКСПЕРТ ESTEL. Преимущества профессионального ухода за волосами Серия HOMME для мужчин: философия процедуры. Характеристика сегментов линии Otium. Философия SPA-ритуалов, уникальные комбинации SPA-ухода. Технология проведения процедуры ламинирования iNeo-Crystal. Линия по уходу 03: философия SPA-экранирования.	800 рублей	16 января 25 марта
КУРС PROFESSIONAL. Мастер цвета HAUTE COUTURE ESTEL (HCE). Краситель + уход Краска для волос HCE – незаменимый инструмент мастера. Характеристика и преимущества. Технология применения. Принципы работы с палитрой. Кодировка оттенков, Новый подход к профессиональному сервису. Линия по уходу HCE.	800 рублей	15 января 5 февраля 5 марта
FRISSAGE + техники накрутки Долговременная перманентная завивка – приключение, которое открывает новые грани жизни. Преимущества продукта. Подготовка волос к процедуре. Этапы процедуры. Техники накрутки. Преображение. Дополнительная защита. Программа домашнего ухода. Использование стайлинговых средств HCE.	1 500 рублей	18 января 19 февраля 19 марта
LISSAGE – это возможность привнести в жизнь разнообразие, утолить жажду перемен, подарить волосам новый облик. Безупречно прямые, гладкие, сияющие, прочные. Преимущества продукта. Подготовка волос к процедуре. Этапы процедуры. Преображение. Дополнительная защита. Программа домашнего ухода. Использование стайлинга HCE.	1 500 рублей	11 января 12 февраля 12 марта
Спецлинейки HAUTE COUTURE ESTEL Краска VINTAGE для закрашивания седины с уникальной формулой. BLOND BAR COUTURE (BBC) – революционная суперосветляющая краска для волос, которая исполнит мечту мастера и клиента об идеальном блонде. Пять модных оттенков палитры RED TREND – для стойкого, глубокого и интенсивного окрашивания. Красные и медные тона с невероятным блеском и насыщенным цветовым пигментом.	800 рублей	25 января 26 февраля 26 марта
ПРАКТИЧЕСКИЙ ДЕНЬ. День без теории. Ждем вас с вашими клиентами!	800 рублей	10 января

Екатеринбург, ул. Бажова, 68

Начало: 10.00
Количество мест ограничено

Обязательная запись:
+7 (999) 559-74-08

Демонстрация и практическая отработка на моделях и манекен-головах

Необходимо иметь при себе личный инструмент для окрашивания, стрижки и укладки волос

После семинара мастеру выдается именной сертификат

haute couture estel

ТРЕБУЮТСЯ модели

INTENSE-СЕМИНАРЫ







НАЗВАНИЕ	Стоимость	Дата
ТЕХНИКИ МЕЛИРОВАНИЯ. Техники окрашивания волос, которые позволяют добиться игры цвета, интересных переливов разных оттенков и придать окрашиванию глубину. На семинаре рассматриваются существующие разновидности мелирования, а также подробно описываются пять современных техник мелирования. Техники дают неограниченный простор для творчества за счет использования всевозможных вариантов цветов и оттенков.	3 000 рублей	6 февраля
ИДЕАЛЬНЫЙ БЛОНД. Создание идеальных оттенков блонд. Обсуждение сложностей, связанных с особенностью окрашивания в светлые тона. Грамотный подход к решению таких распространенных проблем, как темная натуральная база, сильно отросший корень, много оттенков по полотну, травмированные по длине волосы. Ответы на актуальные вопросы по техникам осветления и окрашивания волос.	3 000 рублей	27 марта
ОБЪЕМНЫЙ ЦВЕТ.7D. Объемный цвет - это новые техники многогранного окрашивания волос в сочетании с новыми услугами ухода за волосами. Пять техник окрашивания и пять программ ухода за волосами. Как можно обновить эффект при повторном посещении салона клиентом. Как подобрать технику окрашивания и программу ухода под стрижку и текстуру волос. Техника дает неограниченный простор для творчества за счет использования всевозможных вариантов цветов и оттенков.	3 000 рублей	20 февраля
RICH COLOR. Многомерные, дорогие, сияющие техники окрашивания сегодняшнего и завтрашнего дней. Современные, последние beauty trends 2018-2019 гг. Три топовых техники окрашивания для самых модных и продвинутых мастеров и их клиентов. Из блонд-оттенков - в растяжку цвета. Мультитональное окрашивание. Техника для клиентов, которые любят быть разными каждый день. NEW!	3 500 рублей	31 января 1 марта
ПРИКОРНЕВОЙ ОБЪЕМ. Прикорневой объем волос – профессиональная процедура, которая не выполняется в домашних условиях. Ее способны выполнить только профессиональные мастера. Варианты создания прикорневого объема с применением знаний по техникам окрашивания, плетения и химической завивки волос. Три способа получения эффекта прикорневого объема: «Вуаль», «Twist», «Комбинированный». NEW!	3 000 рублей	22 января
COLOR VOYAGE. Растяжка цвета – техника окрашивания волос, в результате которой получается эффект плавного перехода от темного к более светлому оттенку волос. Color Voyage как метод, дающий простор для творчества за счет использования всевозможных вариантов цветов и оттенков. Коррекция формы лица с помощью техник окрашивания. Обновление «растяжки» или трансформация в другой вид окрашивания. Четыре основных техники окрашивания, комбинирование техник между собой. NEW!	3 500 рублей	17 января

Екатеринбург, ул. Бажова, 68

Обязательная запись:
+7 (999) 559-74-08

Начало: 10.30
Количество мест ограничено

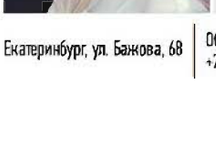
Преимущество участия предоставляется мастерам, уже прослушавшим базовые семинары «Product-эксперт ESTEL Professional» или «Мастер цвета HAUTE COUTURE ESTEL»

Необходимо иметь при себе личный инструмент

ESTEL
У КРАСОТЫ ЕСТЬ ИМЯ

ТРЕБУЮТСЯ модели

АВТОРСКИЕ КУРСЫ И СЕМИНАРЫ технологов профессионального сервиса ESTEL

	НАЗВАНИЕ, ВЕДУЩИЙ, СОДЕРЖАНИЕ	Стоимость	Дата
	**ANTI AGE. ОБРАЗ ЭЛЕГАНТНОГО ВОЗРАСТА.** Олег КОРЖАКОВ Мастер и клиент вместе погрузятся в творческий процесс подбора индивидуальной прически (цвет + стрижка + укладка), которая подчеркнет красоту женщины в элегантном возрасте! **В программе:** анализ клиента по особенностям фигуры; визуальный выбор формы, цвета, инструмента. "Золотые правила" построения образа. Персонализация формы (создание модного образа, баланс композиции). Лифтинг-эффект. Правильный выбор укладки волос в зависимости от типа лица и формы стрижки.	С отработкой - 6 000 рублей, без отработки – 4 000 рублей	27 февраля
	**САЛОННЫЕ УКЛАДКИ.** Светлана КРОПАЧЕВА Для мастеров с опытом работы, которые хотят совершенствоваться в этом направлении. Для начинающих мастеров курс станет прекрасным фундаментом для салонной работы. Поэтапная демонстрация и практическая отработка на трех моделях с различной длиной волос. **В программе:** постановка обеих рук при работе с феном. Работа с особенностями роста волос. Подготовка волос, выбор очищающих и кондиционирующих средств для волос. Экспресс-укладка по заданной форме. Приемы формирования прикорневого объема. Техника перенаправления волос. Создание голливудских локонов брашингом. Применение диффузора в укладке. Работа с электроинструментом. Идеальные комбинации стайлинговых средств. Мастерам необходимо иметь при себе личный инструмент (фен, расческа туннельная или «семирядка» для создания прикорневого объема, брашинги различного диаметра, клеммы, зажимы, расческа-хвостик, утюжок), электроинструмент (электрощипцы различного диаметра, плойка-конус, плойка-вилка, гофре), расческа комбинированная (пластмассовые зубья + щетина).	5 000 рублей	1 февраля
	**КОЛОРИСТИКА ОТ «А» ДО «Я». Вторая ступень.** Юлия СВИСТУНОВА Рекомендован после прохождения первой ступени курса «Колористика от «А» до «Я» или после заполнения теста по колористике. Продвинутый курс колористики рассчитан на мастеров с опытом работы и желанием пополнить свои знания, который будет подкрепляться колоссальной практикой на протяжении всего обучения. **В программе:** модные тенденции в окрашивании волос. Создание неповторимых оттенков. Правила, которые помогают просчитать цвет. Создание идеального коктейля. Техники работы с пудрой. Открытые техники/техники в фольге. Затемнение оттенков блонд. Виды предпигментации. Переход из темных оттенков в блонд. Смывка, поэтапное обесцвечивание. Равномерное окрашивание седины на любом УГТ. Выравнивание цвета. Техники нанесения при сложных окрашиваниях. Практическая отработка на моделях. NEW!	9 000 рублей	13-15 февраля
	**СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МУЖСКОЙ МОДЫ.** Юлия СВИСТУНОВА Современный взгляд на мужскую стрижку! На семинаре вы сможете посмотреть и отработать на практике творческий подход к мужской стрижке. **В программе:** погружение в мир мужской моды. Отличительные особенности модных стрижек и укладок. Выбор модного образа с учетом внешних особенностей клиента. Выполнение комбинированных стрижек на основе базовых форм. Корректное применение стайлинга. Создание различных текстур. Использование креативных методов стайлинга. Творчество в работе.	Один день (теория и демо-показы) – 5 500 рублей, два дня с отработкой – 8 000 рублей	23-24 января
	**МУЖСКАЯ КЛАССИКА. БАЗОВЫЕ ФОРМЫ.** Юлия СВИСТУНОВА Как достичь совершенства формы и стиля? Как достичь гармонии и баланса? Как расширить круг постоянных клиентов? Классические мужские стрижки как основа для создания коммерческих модных работ в салоне. **В программе:** классификация и техника выполнения базовых форм мужских стрижек. Форма, контур формы, силуэт. Линии, углы, проекции, пространственная ось. Структура стрижки, текстура, контрольная прядь. Рекомендация продуктов для ухода, предназначенных для мужчин. Безграничные возможности стайлинговых средств.	Один день (теория и демо-показы) – 5 500 рублей, два дня с отработкой – 8 000 рублей	28-29 марта
	**ЖЕНСКИЕ СТРИЖКИ. БАЗОВЫЕ ФОРМЫ. СОВЕРШЕНСТВО В СТРИЖКАХ.** Юлия ШИРЯЕВА Салонные стрижки базовых форм, на основе которых создаются все коммерческие, модные работы в салоне. **В программе:** понятие базовых форм стрижек. Форма, направления в стрижках, силуэт. Линии, углы, проекции, инструменты для создания стрижки. Структура стрижки, текстура, контрольная прядь. Теория и различные техники выполнения стайлинга. Демонстрация (первый день – линия, второй день – градуировка, третий день – слои) и ежедневная практическая отработка техник стрижки на манекенах.	С отработкой - 10 000 рублей, без отработки - 5 500 рублей	20-22 марта
	**МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЖЕНСКИХ СТРИЖКАХ.** Юлия ШИРЯЕВА Современная мода диктует новые тенденции в женских стрижках. Семинар дает знания о возможности моделирования индивидуального образа клиента. **В программе:** выполнение комбинированных стрижек на основе базовых форм. Комбинация проборов, углов оттяжки. Срезы и способы филировки волос. Творчество в работе. Использование креативных методов стайлинга.	Один день (теория и демо-показы) – 5 500 рублей, два дня с отработкой – 8 000 рублей	29-30 января
	**КОМБИНАЦИЯ ТЕХНИК РАСТЯЖЕК ЦВЕТА – ТЕСТ-ДРАЙВ! AIR TOUCH+БАЛАЯЖ&ШАТУШ+БАЛАЯЖ&AIR TOUCH+ШАТУШ.** Олег КОРЖАКОВ, Елена СМОРОДИНСКИХ Хочешь разобраться в техниках растяжки цвета и понять разницу между ними? Освоить на практике этапы выполнения и комбинацию этих техник? Тогда ждем вас на этом курсе. В программе: три топовых техники растяжки цвета. Как комбинировать техники между собой и создавать неповторимые окрашивания. Приспособления и материалы при выполнении растяжки цвета. Больше практики (возможность отработать все три техники). NEW!	Один день (теория и демо-показы) – 6 000 рублей, два дня с отработкой – 10 000 рублей	13-14 марта

Екатеринбург, ул. Бажова, 68 | Обязательная запись: +7 (999) 559-74-08 | Демонстрация и практическая отработка на моделях и манекен-головах | Необходимо иметь при себе личный инструмент для окрашивания, стрижки и укладки волос | Действует специальная система скидок при прохождении авторских курсов и семинаров | После семинара мастеру выдается именной сертификат

irisk PROFESSIONAL kinetics professional nail systems LAQ

ТРЕБУЮТСЯ модели

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ И СЕМИНАРЫ по маникюру и педикюру







НАЗВАНИЕ	График обучения	Стоимость	Дата
БАЗОВЫЙ КУРС			
Базовый курс «Основы маникюра» (техника европейского, классического и комбинированного маникюра, покрытие лак, гель-лак)	4 дня 10.00 - 17.00	8 000 рублей	14-17 января, 11-14 февраля, 11-14 марта, 8-11 апреля
Базовый курс «Классический педикюр»	5 дней 10.00 - 17.00	9 000 рублей	28 января -1 февраля, 20-26 февраля, 25 марта-1 апреля, 15-20 апреля
Базовый курс «Аппаратный педикюр»	6 дней 10.00 - 18.00	16 000 рублей	21-26 января, 11-16 февраля, 18-23 марта, 22-27 апреля
Базовый курс «Основы моделирования ногтей по гелевой технологии» (I ступень)	6 дней 10.00 - 17.00	10 000 рублей	1-8 февраля 1-6 апреля
Базовый курс «Дизайн росписи гелями-лаками/красками» (I уровень)	2 дня 10.00 - 17.00	6 000 рублей	18-19 февраля 15-16 апреля
Дизайн «Графика» (I уровень). Постановка руки на тонкие линии NEW!	1 день 09.00 - 17.00	3 500 рублей	18 февраля 15 апреля
Дизайн «Флористика» (I уровень)	1 день 09.00 - 17.00	3 500 рублей	19 февраля 16 апреля
Индивидуальное обучение по любой теме (ногтевое направление)	1 день 10.00 - 17.00	6 000 рублей	По согласованию
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ			
Курс «Салонный маникюр. Идеальные блики + френч» (отработка на модели) NEW!	2 дня 09.00 - 17.00	6 000 рублей	25-26 февраля 22-23 апреля









Курс «Салонный маникюр и идеальные блики» (отработка на модели) NEW!	1 день 09.00 - 17.00	3 500 рублей	25 февраля 22 апреля
Курс «Салонный маникюр и идеальный френч» (отработка на модели) NEW!	1 день 09.00 - 17.00	3 500 рублей	26 февраля 23 апреля
Курс «Моделирование и укрепление ногтей Acrylic Gel Kinetics» NEW!	2 дня 09.00 - 18.00	7 000 рублей	21-22 января 18-19 марта
Курс «Аппаратный маникюр» (для мастеров с опытом работы)	2 дня 10.00 - 17.00	6 000 рублей	23-24 января, 20-21 февраля, 25-26 марта, 24-25 апреля
Курс «Укрепление, выравнивание гелем, все виды ремонта ногтевой пластины»	2 дня 10.00 - 17.00	6 000 рублей	10-11 января 4-5 марта
Курс «Комбинированный педикюр» (элементы классического и аппаратного педикюра, SPA-педикюр и покрытие гелем-лаком)	2 дня 10.00 - 18.00	6 000 рублей	17-18 января, 7-8 февраля, 12-13 марта, 11-12 апреля
Семинар «Стерилизация и дезинфекция инструментов» (отработка + комплимент от студии) NEW!	1 день 10.00 - 15.00	1 500 рублей	9 января 1 марта
СЕМИНАРЫ			
День KINETICS	1 день 11.00 - 15.00	Бесплатно	28 января, 25 февраля, 22 марта, 19 апреля
День мастера IRISK	1 день 10.00 - 15.00	Бесплатно	21 января, 15 февраля, 15 марта, 12 апреля

ФАКУЛЬТЕТ НОГТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ | Екатеринбург, ул. Попова, 6 (станция метро «Площадь 1905 года») | Обязательная предварительная запись: +7 (343) 300-80-85 | Возможны изменения в расписании! По окончании выдается сертификат | www.anima-holding.ru e-mail: best@anima-holding.ru | vk.com/beautyspaceekb instagram.com/studio_best

LUCAS' COSMETICS IRISK PROFESSIONAL

ТРЕБУЮТСЯ модели

КУРСЫ И СЕМИНАРЫ для brow-мастеров и лэшмейкеров





НАЗВАНИЕ	Срок обучения	Стоимость	Документ	Дата
Семинар «Все секреты окрашивания бровей хной от CC_brow»	1 день 10.00 - 13.00	Бесплатно	СЕРТИФИКАТ	18 января 4 февраля 11 марта 1 апреля
Ознакомительный семинар по продукции IRISK «Наращивание ресниц, ламинирование и биозавивка» NEW!	1 день 14.00 - 17.00	Бесплатно	СЕРТИФИКАТ	По согласованию
Базовый курс «Классическое наращивание ресниц»	2 дня 10.00 - 17.00	8 000 рублей	СЕРТИФИКАТ	По согласованию
Курс «Объемное наращивание ресниц»	1 день 10.00 - 17.00	7 500 рублей	СЕРТИФИКАТ	По согласованию
Базовый курс «BROW-МАСТЕР»	1 день 10.00 - 17.00	5 000 рублей	СЕРТИФИКАТ	14 января 11 февраля 18 марта 5 апреля
Семинар «Ламинирование и биозавивка ресниц и бровей» (отработка на модели)	1 день 10.00 - 17.00	4 000 рублей	СЕРТИФИКАТ	По согласованию

ФАКУЛЬТЕТ НОГТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ | Екатеринбург, ул. Попова, 6
+7 (343) 300-80-85 | best@anima-holding.ru
vk.com/beautyspaceekb | Наличие мест в группе уточняйте у администратора | Возможны изменения в расписании!

peclavus®

ТРЕБУЮТСЯ модели

КУРСЫ И СЕМИНАРЫ по аппаратному педикюру и ортониксии





НАЗВАНИЕ	Срок обучения	Время	Стоимость	Дата
КУРС «Золотая Пластина Golgstadtspange – универсальная методика коррекции вросшего ногтя». Немецкий сертификат	2 дня	10.00 - 19.00	15 000 рублей	14-15 января
КУРС «Аппаратные и инструментальные техники обработки мозолей, трещин, гиперкератоза, утолщенных, деформированных и микотических ногтей». Сертификат	2 дня	10.00 - 19.00	11 000 рублей	8-9 апреля
БАЗОВЫЙ КУРС «Ортониксия». NEW! Сертификат	2 дня	10.00 - 19.00	12 500 рублей	18-19 февраля
СЕМИНАР «Новая система коррекции вросших ногтей ORTOGRIP professional». NEW! Немецкий сертификат	1 день	10.00 - 18.00	10 000 рублей	15 марта
СЕМИНАР «Микозы стоп и ониходистрофии (заболевания ногтей и кожи стоп» (оснащен слайдами). Сертификат	1 день	10.00 - 17.00	4 000 рублей	14 марта
ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР по продукции Peclavus (теория). Сертификат	1 день	11.00 - 17.00	Бесплатно	10 января 27 февраля 28 марта 19 апреля 17 мая

ФАКУЛЬТЕТ НОГТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ | Екатеринбург, ул. Попова, 6
+7 (343) 300-80-85 | best@anima-holding.ru
vk.com/beautyspaceekb | Наличие мест в группе уточняйте у администратора | Возможны изменения в расписании!

ARAVIA Professional

КУРСЫ И СЕМИНАРЫ по косметологии и шугарингу

от «ARAVIA Professional» и «ARAVIA Organic»

ТРЕБУЮТСЯ модели







НАЗВАНИЕ	График обучения	Стоимость	Дата
Секреты профессионалов: комплексная чистка лица NEW!	1день (теория 2 часа / практика 2 часа)	2 000 рублей*	31 января, 28 февраля, 28 марта, 25 апреля
Массаж-уход для лица	1день (теория 1,5 часа / практика 5,5 часа)	4 000 рублей**	По согласованию
Французский скульптурный массаж лица	1день (теория 1,5 часа / практика 5,5 часа)	4 000 рублей**	По согласованию
Корректирующий массаж тела	1день (теория 1,5 часа / практика 5,5 часа)	4 000 рублей**	По согласованию
Обертывания. Профессиональный уход за кожей тела	1день (теория 3 часа / практика 4 часа)	4 000 рублей**	По согласованию
* При закупе продукции на 4000 рублей - обучение бесплатно! ** При закупе продукции на 8000 рублей - обучение бесплатно!			
SPA-шугаринг. Базовый курс (в группе 2 – 4 человека)	1 день	3 000 рублей*** (с человека)	9 и 23 января, 8 и 22 февраля, 12 и 22 марта, 5 и 19 апреля
SPA-шугаринг. Базовый курс (индивидуальное обучение)	1 день	6 000 рублей***	По согласованию
Углубленный базовый курс «Шугаринг-интенсив»	2 дня по 6-8 часов	6 000 рублей****	9 и 16 января, 23 и 30 января, 8 и 13 февраля, 22 и 27 февраля, 12 и 15 марта, 22 и 27 марта, 5 и 10 апреля, 19 и 24 апреля
Углубленный базовый курс «Шугаринг-интенсив» (индивидуальное обучение)	2 дня по 6-8 часов	8 000 рублей****	По согласованию
SPA-уход за кожей рук и ног. Парафинотерапия (в группе от 2 человек)	4 часа	1 000 рублей	По согласованию
SPA-шугаринг. Повышение квалификации по направлениям (в группе до двух человек):			
Техники депиляции глубокого бикини	4 часа	4 000 рублей	По согласованию
Ювелирные техники депиляции лица	4 часа	4 000 рублей	По согласованию
Скоростные техники депиляции	7 часов	4 000 рублей	По согласованию

БАЗОВЫЙ КУРС SPA-ШУГАРИНГ

***Стоимость курса: 3 000 рублей в группе от 2 до 4 человек (или БЕСПЛАТНО при единовременной закупке продукции для работы на сумму 7 000 рублей).
6 000 рублей - индивидуально (или БЕСПЛАТНО при единовременной закупке продукции для работы на сумму 10 000 рублей).

УГЛУБЛЕННЫЙ БАЗОВЫЙ КУРС «ШУГАРИНГ-ИНТЕНСИВ»

Двухдневный курс состоит из двух комбинированных занятий (теория + практика), которые проходят в течение одной недели. Окно между занятиями составляет 3 дня – это оптимальное время, чтобы закрепить информацию и отточить полученные навыки.

****Стоимость курса: 6 000 рублей в группе от 2 до 4 человек (или БЕСПЛАТНО при единовременной закупке продукции для работы на сумму 12 000 рублей).
8 000 рублей - индивидуально (или БЕСПЛАТНО при единовременной закупке продукции для работы на 14 000 рублей).

ОБЗОРНЫЕ СЕМИНАРЫ от «ARAVIA Professional»

УЧАСТИЕ МОДЕЛЕЙ – БЕСПЛАТНОЕ!



Мультикислотные пилинги NEW!	10.00 - 14.00	Бесплатно	17 января, 14 февраля, 14 марта, 11 апреля
SPA-шугаринг (с демонстрацией трех зон) + парафинотерапия для кожи рук и ног	10.00 - 14.00	Бесплатно	14 и 28 января, 11 и 25 февраля, 11 и 25 марта, 8 и 22 апреля
Программы профессионального ухода за кожей лица, шеи и декольте	10.00 - 14.00	Бесплатно	10 и 24 января, 7 и 21 февраля, 7 и 21 марта, 4 и 18 апреля
Карбокситерапия для лица	14.00 - 16.00	Бесплатно	10 и 24 января, 7 и 21 февраля, 7 и 21 марта, 4 и 18 апреля
Обертывания. Профессиональный уход за кожей тела и линия для коррекции фигуры	14.00 - 17.00	Бесплатно	17 января, 14 февраля, 14 марта, 11 апреля

МАСТЕР-КЛАССЫ по косметологии



Гигиенический классический массаж лица и шеи	2 дня по 2 часа	8 000 рублей	По согласованию
Профилактический массаж для увядающей кожи	3 часа	4 000 рублей	По согласованию
Профилактический массаж для жирной кожи	2 часа	3 000 рублей	По согласованию
Курс из вышеуказанных трех массажей	2 дня	12 000 рублей	По согласованию
Пирсинг мочки уха	1 час	3 000 рублей	По согласованию

Семинары и мастер-классы проводятся для лиц с медицинским образованием и косметологов. Индивидуальный подход. Расходные материалы входят в стоимость обучения.
Отдельные семинары возможно совмещать в течение одного учебного дня (по предварительному согласованию). После обучения выдается фирменный сертификат.

Центр профессиональной косметики «BEAUTY SPACE» | Екатеринбург, ул. Попова, 6 (станция метро «Площадь 1905 года») | Обязательная предварительная запись: +7 (343) 302-80-85 | Возможны изменения в расписании! По окончании выдается сертификат | www.anima-holding.ru e-mail: best@anima-holding.ru | vk.com/beautyspaceekb instagram.com/studio_best

anima холдинг — комплексное оснащение салонов красоты и парикмахерских

БИЗНЕС-КОНСАЛТ
Разумный подход к бизнесу!

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ от ANIMA-холдинга







Н А З В А Н И Е	Продолжительность	Стоимость
ПЕРВИЧНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ САЛОНА (ПАРИКМАХЕРСКОЙ): основные требования законодательства РФ, внутренний документооборот; требования к составлению прайс-листа, ценообразование; кадровые вопросы; другое.		1 500 рублей
Бизнес-курс «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ДИРЕКТОР, УПРАВЛЯЮЩИЙ» Задача курса: эффективный старт салонного бизнеса. Практикующие специалисты расскажут, как правильно, шаг за шагом создать свой салон красоты и грамотно поставить в нем работу, избежав при этом типичных ошибок. * Слушатели курсов получают необходимую для дальнейшей работы нормативно-методическую документацию, образцы договоров, должностных инструкций и т. д.	7 дней	18 500 рублей
Курс «ЭФФЕКТИВНЫЙ АДМИНИСТРАТОР ПРЕДПРИЯТИЯ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ» Задача курса: помощь в практической работе администратора салона красоты.	5 дней	11 500 рублей
ПОДГОТОВКА ТИПОВЫХ ВНУТРЕННИХ ДОКУМЕНТОВ (образцы): договоры трудовые, ученические; должностные инструкции, правила внутреннего трудового распорядка; стандарты сервиса; инструкции по охране труда и др.		Договорная
ПОМОЩЬ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА ПО БАЗЕ ДАННЫХ Профессиональная экспертиза мастерства - проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре.		Договорная
ИНДИВИДУАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ САЛОНА: подбор технологического оборудования и специализированной мебели, инструментов, аксессуаров, расходных материалов в соответствии со спецификой и пожеланиями Заказчика; контроль за поставкой и установкой; помощь в подборе профессиональной косметики для всех направлений салона и т. п.		Бесплатно
ПОМОЩЬ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БАЗОВОГО ПРЕЙСКУРАНТА НА УСЛУГИ САЛОНА		от 5 500 рублей

ANIMA-холдинг | Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72 (343) 253-71-92 | Программы курсов и полный перечень документов: www.anima-holding.ru

ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по обслуживанию и ремонту соляриев, оборудования, электроинструментов

СанЛаит







Н А З В А Н И Е		Стоимость
Выезд специалистов на ремонтно-диагностические работы*		от 1 500 рублей
Ложный вызов специалистов		500 рублей
Монтаж солярия *	Вертикальный	от 4 200 рублей
	Горизонтальный	от 2 800 рублей
Демонтаж солярия	Вертикальный	от 2 300 рублей
	Горизонтальный	от 1 800 рублей
Санитарная обработка солярия	Вертикальный (до 50 ламп)	1 800 рублей
	Вертикальный (50 и более ламп)	2 100 рублей
	Горизонтальный (до 32 ламп)	1 500 рублей
	Горизонтальный (32 и более ламп)	1 800 рублей
Замена ламп/стартеров с выездом специалиста		1 500 рублей
Монтаж, подключение и программирование пульта администратора с выводом дополнительной кнопки в схеме запуска солярия		2 000 рублей
При покупке пульта в компании монтаж		1 000 рублей
Диагностика и ремонт электроинструмента (фен, машинка для стрижки волос, триммер, плойка, утюг и пр.)		от 250 рублей
Ремонт аппаратной косметологии		от 500 рублей
Ремонт/ревизия/профилактика педикюрного аппарата		от 1 200 рублей
Выезд специалистов за пределы города (дорога в оба конца)		10 рублей/км
Выезд специалистов за пределы города с доставкой крупногабаритного оборудования (дорога в оба конца)		от 10 рублей/км
***Консультации специалистов по техническим вопросам посредством видеосвязи** (skype, WhatsApp и пр.)		500 рублей

Консультации специалистов по техническим вопросам без выезда на место - БЕСПЛАТНО | ANIMA-холдинг | Цены, приведенные в прейскуранте, действительны в 20-километровой зоне города Екатеринбурга | Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72 +7 (343) 253-71-92 (многоканальный)

ANIMA-ХОЛДИНГ

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ ПАРИКМАХЕРСКИХ И САЛОНОВ КРАСОТЫ

Профессиональная косметика, инструменты, аксессуары, оборудование, солярии, spa-капсулы, косметика для загара, сервисное обслуживание, консалтинговые услуги

«МАГНИТИВ»
«СанЛАЙТ»
«БИЗНЕС-КОНСАЛТ»
Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72
+7 (343) 253-71-92
magnitiv@anima-holding.ru

ФИЛИАЛЫ
Нижний Тагил, ул. Мира, 37
+7 (3435) 42-52-50,
Каменск-Уральский, ул. Суворова, 28
+7 (3439) 35-32-44
Серов, ул. Луначарского, 103
+7 (950)-2030320, +7 (953)-0002600
Красноуфимск, ул. Советская, 52
+7 (34394) 77-444
Камышлов, ул. Маяковского, 15
+7 (912) 645-35-76

Обучение и повышение квалификации парикмахеров, визажистов, мастеров маникюра и педикюра

Академия парикмахерского искусства «Studio BEST»
Екатеринбург, ул. Бажова, 68
+7 (343) 319-41-16
www.studiobestekb.ru
e-mail: studio_best@mail.ru
vk.com/studio.best
Instagram.com/studio_best_ekb

ФАКУЛЬТЕТ НОГТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
Екатеринбург, ул. Попова, 6
+7 (343) 300-80-85
e-mail: best@anima-holding.ru
vk.com/beautyspaceekb
instagram.com/studio_best

Краска для волос, шампуни, бальзамы, лаки, муссы, маски, косметика для рук и ног, косметика для лица, фены, плойки, щипцы, парикмахерские ножницы, брашинги, расчески, маникюрный инструмент, машинки для волос

Магазины профессиональной косметики «ПРО МИР»
Екатеринбург:
ул. Крауля, 44, +7 (343) 381-53-50(54)
пр. Космонавтов, 38, +7 (343) 331-26-29
ул. 8 Марта, 121, +7 (343) 257-03-82
ул. Шварца, 2/3, +7 (343) 220-33-92
ул. Боровая, 19, +7 (343) 365-59-20
ул. Мельковская, 2/д, +7 (343) 372-82-57
ул. Луначарского, 214, +7 (343) 261-12-12
ул. Амундсена, 68, +7 (343) 298-06-46
ул. Рябинина, 21, +7 (343) 223-04-78
Instagram.com/promir.store

www.anima-holding.ru
vk.com/animaholding
Instagram.com/animaholding

ANIMA-TIME

ОСОБЕННЫЙ ЖУРНАЛ О КРАСОТЕ

«ANIMA-time» № 4(40)
Декабрь 2018 год

Учредитель и издатель
ООО «Магнитив»

Главный редактор
Наталия Станиславовна Томилова
tomilova67@mail.ru
instagram.com/anima_time_ekb
Разработка графической модели и дизайн
Владимир Меньшиков
wam77@rambler.ru

Авторы
Наталья Рыболовлева, Елена Оболенская, Елена Гарькавая, Светлана Изместьева, Татьяна Кирикова, Елена Панова, Ирина Мезенцева, Наталья Пермина, Владимир Меньшиков, Наталия Томилова, Петр Вохомский, Елена Юркова, Николай Жабыко, Юлия Свистунова, Алена Воронко, Марина Голдобина, Марина Яблокова
Художник
Андрей Баландин www.balandin.gallery.ru
Фото
Владимир Меньшиков
На обложке
Юлия (модельное агентство Dream Fashion Studio)
Стиль
Академия парикмахерского искусства «Studio Best»

Адрес издателя и редакции
620014, г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, д. 72
+7 (343) 253-71-92 (многоканальный)
e-mail: anima2009@mail.ru
www.anima-holding.ru

Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Свердловской области.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 66-00131
от 17.12.2008 г.
Выходит один раз в 3 месяца. Распространяется бесплатно.
Рекламируемые товары подлежат обязательной сертификации, услуги – лицензированию. За содержание рекламных текстов редакция ответственности не несет.
Все цены, указанные в журнале, действительны на момент подписания издания в печать. Запрещается воспроизводить полностью или частично статьи, опубликованные в журнале, без письменного разрешения редакции. Мнение редакции не обязательно совпадает с мнением авторов. Названия и дизайн рубрик являются интеллектуальной собственностью журнала.

Для читателей старше 16 лет.
16+

Отпечатано в типографии ООО «АртесПринт»
г. Екатеринбург, ул. Ухтомская, 45
+7 (343) 287-03-52
Подписано в печать: 20.12.2018 г.
Дата выхода в свет: 28.12.2018 г.
Тираж 4000 экз. Заказ № 1638

Для сохранения и обновления внутренних ресурсов кожи лица.
Для того, чтобы каждая женщина почувствовала, какая сила и красота заложены в ее генах



GÈNEVIE
PERSONAL EXPERT

Что способно вернуть коже лица сияние, подарить свежесть и тонус, обеспечить надежную защиту от свободных радикалов и токсинов? Антиоксиданты. Где найти необходимый баланс антиоксидантов? В формулах GENEVIE PERSONAL EXPERT. Ухаживающая коллекция для лица GENEVIE получила свое продолжение в уникальных масках, учитывающих современный образ жизни и интенсивность воздействия негативных факторов внешней среды.

Увлажняющая маска-сияние для лица GENEVIE PERSONAL EXPERT
Формула, построенная на основе сока алоэ-вера, гиалуроновой кислоты и витаминов, дарит непревзойденное увлажнение, обеспечивает антиоксидантную защиту и выравнивает тон кожи. Результат: эластичность, гладкость, свежесть и чарующее сияние кожи.
Обеспечивает мгновенное и пролонгированное увлажнение, доставляя необходимую влагу во все слои кожи и сокращая трансэпидермальную потерю воды. Предотвращает окисление липидов кожи ультрафиолетом, нейтрализует действие свободных радикалов, обладает противовоспалительной активностью и регенерирующими свойствами, способствует синтезу коллагена. Благодаря воздействию маски кожа становится более гладкой, эластичной и упругой, выравнивается и освежается тон лица, кожа наполняется сиянием молодости.

Очищающая маска-детокс для лица GENEVIE PERSONAL EXPERT
Розовая и белая глины, измельченная апельсиновая косточка и масло ши в составе маски эффективно очищают кожу лица, нейтрализуют действие токсинов и свободных радикалов, стимулируют микроциркуляцию в коже. Результат: тонус, мягкость, гладкость и здоровое сияние кожи.
Эффективно очищает кожу, нейтрализует действие токсинов и свободных радикалов, предотвращает воспалительные процессы. Обеспечивая легкий и нежный массаж лица, стимулирует микроциркуляцию. Кожа после детокса приобретает тонус, свежесть и здоровое сияние, становится более гладкой и мягкой, улучшается цвет лица и общее состояние кожи.



НАБОР «ESTEL GENEVIE PERSONAL EXPERT» в косметичке
- Очищающая маска-детокс для лица GENEVIE Personal Expert, 50 мл
- Увлажняющая маска-сияние для лица GENEVIE Personal Expert, 50 мл
- Саше Крем для молодости кожи GENEVIE YOUTH EXPERT 2x1 мл
- Саше Лифтинг-крем GENEVIE LIFTING EXPERT 2x1 мл
- Саше Сыворотка Revive Code для зрелой кожи лица GENEVIE Lifting Expert, 1 мл
- Саше Сыворотка Stop Age Code для сохранения молодости кожи лица GENEVIE Youth Expert, 1 мл
- Саше ночная сыворотка Defence Code для защиты клеток кожи лица GENEVIE Night Expert, 1мл
- Мини-лифлет продуктов GENEVIE
- Повязка для головы (повязка эластичная)

ИСТИННАЯ КРАСОТА ИДЕТ ИЗНУТРИ

Маски GENEVIE PERSONAL EXPERT заботятся о внутреннем состоянии кожи, чтобы она выглядела сияющей, отдохнувшей и просто великолепной.

ESTEL