anima®

особенный журнал о красоте



www.anima-holding.ru

форма  успеха

www.magnitiv.ru

МЫСЛИМОЕ ДЕЛО!

Скажите, сколько раз в своей жизни вам приходилось слышать фразы: «Полет мысли и полет ветра и крыльев - явления в равной степени материальные», «Мечты сбываются!», «Мысли материальны!», «Мыслить нужно позитивно!». А как часто вы следуете этим нехитрым советам?



...Все, что со мной происходит в жизни, – происходит по сценарию, написанному мной много лет назад. Все, о чем я мечтала, сбывается. Главное, чтоб мелкие неприятности не сбивали с доброй мысли и настоящей мечты. Мечтала выйти замуж за большого, сильного мужчину, который носил бы меня на руках – долго искала такого, - но все же нашла. Мечтала родить сына – и теперь у нас есть Сан Саныч. Мечтала работать педагогом – стала им, защитилась на категорию, стала двигаться дальше, но, увы, чем ближе приближалась к цели, тем скучнее становилось. Поменяла работу, сейчас педагогический опыт помогает мне в решении организационных вопросов и во многом другом.

Как много книг написано о силе человеческой мысли, как много снято документальных и художественных фильмов! «Вера горами двигает» - разве это не о том же? Если раньше я действовала по наитию, мечтая о радужных переменах и об их волшебном воплощении, то года два назад четко осознала – в жизни необходимы перемены! То ли в сценарии появились пробелы, то ли режиссер начал «филонить», но стало неинтересно и скучно, заранее известно и даже как-то тоскливо.

Начала с работы над телом (но предварительная-то работа, сами понимаете, происходила в голове!) - бросила курить (до этого на протя-жении десяти лет выкуривала по пачке в день!), стала каждую неделю ходить в баню, зимой нырять в прорубь. Только тогда до конца осознала, что достижение цели – это доказательство самой себе своей силы, вечная борьба со своими «не хочу!» и «не могу!»... Кайф от того, что сумела, достигла, добилась – высшая степень восторга! Именно захватывающее чувство эйфории заставляет вновь и вновь совершать эти каждодневные «подвиги». Из последних побед – первый в жизни православный пост. Поверьте, это были не просто ограничения в еде, хоть одно это непросто. Такая радость переполняла в Пасхальное воскресенье – я смогла, я сделала это!

Перемены в себе помогают мне наслаждаться жизнью – я готова к тому, что каждый день принесет что-то новое, интересное, радостное! А работа в отличном коллективе (без преувеличения, второй семье!), в атмосфере добра, взаимоуважения, творчества, понимания - да еще и среди людей с огромным чувством юмора! – это полный восторг! Вот почему на работу всегда идешь в ожидании интересных событий и новых позитивных эмоций,– иначе у нас просто не бывает! Любая печаль теряет свою силу в нашей любимой «Studio Best»! Вот когда я поняла, насколько действенны рекомендации знаменитой Луизы Хей: «Гоните прочь мысли, которые делают вас несчастными, делайте вещи, которые вам нравятся, встречайтесь с людьми, с которыми вы себя хорошо чувствуете!». Каждый мой день начинается с улыбки, ведь я давно поняла, что «Улыбайся! Дари радость окружающим!» - это не простые слова. В свой выходной день, проводив своих мальчишек на работу и в школу, включаю компьютер и ... дарю улыбки всем, кто находится в сети. Кому зашлю анекдот, кому юморной стишок, кому ссылочку подходящую. Очень хочется, чтоб люди научились улыбаться от души, забывали хоть на время о проблемах и неприятностях. Вы не представляете, какое мощное эхо радости получаю в ответ! И только зарядившись ответным позитивом друзей и знакомых, начинаю заниматься делами.

...«Я мыслю, значит, я существую», - говорили древние. Я мыслю позитивно, значит... Я всего лишь навожу вас на нужную мысль – так пусть эту фразу каждый закончит сам для себя. Думайте, думайте, думайте!!! Думайте только о хорошем! Следуя наставлениям поэта, процитирую подзабытые, к сожалению, строки: «Не позволяй душе лениться! Чтоб воду в ступе не толочь, душа обязана трудиться – и день, и ночь, и день, и ночь!». Пусть ваши мечты (только не забудьте подключить к разуму сердце!) зовут вас в полет – и ни пуха ни пера вашим крылатым мыслям!

Ваша **Ирина КОЖАНОВА,**
администратор «Studio Best - ESTEL».



Алексей ЗАВАРЗИН

Вышел из краткосрочного отпуска отдохнувшим, бодрым, заряженным положительными эмоциями, готовым к новым трудовым подвигам, - хоть и провел его в пределах весеннего Екатеринбурга. Иногда так важно просто остановиться, оглянуться.. и стряхнуть с колес намотанные за год тридцать шесть тысяч километров!

Позади майские торжества с салютами и парадами — думаю, мои поздравления с Днем труда и великим Праздником Победы прозвучат как нельзя кстати! А теперь от дня труда плавно переходим к неделе, месяцу, кварталу труда! Желаю Вам, дорогие читатели, поменьше надеяться на авось, внимательней прислушиваться к своему шестому чувству и.. научиться, наконец, разбираться в людях! Еще: пусть ваш выбор всегда будет единственно верным, какого бы жизненного аспекта это ни касалось! Кроме того: желаю вам любить и быть любимыми! Пусть вам всегда хочется бежать утром на работу, а вечером пусть не терпится вернутся в родные стены, к дорогим вам людям, — ведь в нашей жизни это самое главное!

Стр. 4



Ирина ИВАНОВА

У вас товар, у них купец? Тогда подайте свой товар лицом, чтобы потом не было мучительно больно за недополученную прибыль, за упущенные возможности! Где правильно расположить товар, каким образом привлечь к нему внимание покупателя и учесть загадки его подсознания, как правильно организовать продажи в салоне красоты и извлечь из этого прибыль — читайте сегодня и следуйте простым, но действенным рекомендациям всегда!

Стр.10



Елена ПАНОВА

Если маникюр - это реклама, то педикюр - приятный сюрприз, гласит крылатое выражение. Аппаратный педикюр — сюрприз вдвойне! В настоящее время все больше людей предпочитают аппаратный педикюр классическому. И это не случайно, ведь преимущества этого вида ухода за стопой очевидны! Кроме того, при владении аппаратным педикюром у мастера появляется возможность повышать свою квалификацию и расширять перечень услуг.

Стр. 34



Елена ОБОЛЕНСКАЯ

Вы хотите получить профессию парикмахера, повысить уже имеющуюся квалификацию или отправить на обучение мастера своего салона, но не знаете, куда лучше обратиться? Мы не произносим конкретных названий — мы только даем рекомендации по поводу того, как выбрать единственно правильное и нужное именно вам образовательное учреждение, в котором все будет по уму, и которое прибавит ума (и профессиональных навыков) вашему сотруднику.

Стр. 26



Клавдия БУКЛЯ

Была немало удивлена, узнав, что меня разыскивает редакция журнала «ANIMA-time». Решила откликнуться, раз люди считают, что мой богатый жизненный опыт может сослужить хорошую службу столь яркому, во всех смыслах, изданию. На самом деле, вы меня еще не знаете! Но, будьте уверены, мы с вами, дорогие читатели, еще таких совместных дел натворим! Можете не сомневаться, есть еще порох в пороховницах! А у вас? Тогда вперед, вас ждет новый конкурс!

Стр. 46

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ И КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ



«МАГНИТИВ»

Екатеринбург, ул. Мельковская, 3, (343) 353-87-11, 353-99-73, 353-13-76

magicsun
ЕКАТЕРИНБУРГ

Екатеринбург, ул. Чапаева, 1, (343) 257-72-82, 257-05-52
Челябинск, ул. Тимирязева, 19, (351) 271-89-11, 237-45-88, 237-53-15,

studio BEST

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16 а, (343) 371-84-81, 371-26-13, ул. Мельникова, 20, (343) 373-45-85

БИЗНЕС-КОНСАЛТ

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16 а, (343) 371-84-81, 353-99-73

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13, ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50, 381-53-54,
ул. Чапаева, 1, (343) 257-05-52, пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29 , ул Сурикова, 47, (343) 257-03-82
молл Парк Хаус, ул. Сулимова, 50, 3 этаж, (343) 216-05-83(84)

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

BEST ОЛКОВЫЙ СЛОВАРЬ

Прервав свой весенний марафон, интервью журналу «ANIMA-time» любезно согласился дать
Алексей ЗАВАРЗИН,
руководитель отдела продаж компании «MagicSun — Екатеринбург».



АБВГДЕЙКА...

АБИТУРИЕНТ. Студенческая молодость была как у всех: есть что вспомнить, нечего рассказать. Учился в Уральском политехническом колледже по специальности «Монтаж, эксплуатация электрооборудования, промышленных установок и гражданских зданий».

АВОСЬ. «Юнона и Авось» — спектакль, в котором моя семилетняя дочь Екатерина танцует балетную партию. Есть балетная школа в нашем Театре эстрады, там хорошие преподаватели.
Как насчет русского авось? А это весь наш метрополитен так построен! Нет, ну законы физики берут свое - поэтому развалиться тоннель не должен. Мы живем в России, и все что у нас делается, должно закладываться с погрешностью на русский авось — инструкций же никто не читает. Я лично? Я тоже в России живу. Куда от этого деться. Невозможно придерживаться всех правил и установок, которые существуют.

АВТОБИОГРАФИЯ. Родился, учился, женился, развелся, женился, развелся. А если серьезно - родился 17 мая 1976 года в Екатеринбурге, тогда еще Свердловске. После школы пошел в колледж, который закончил с красным дипломом. Была практика в «Свердловскметрострое» и по окончании колледжа пошел работать по своей специальности на это предприятие. В метрострое мы работали вместе с нынешними моими коллегами Игорем Лутковым и Игорем Половичем, и дальше пошли с ними по жизни - пятнадцатый год вместе. Поступил на заочное отделение - бюджетное - УПИ, тоже связанное с энергетикой, но первый курс не закончил в силу ряда причин личного плана и просто банальная лень помешала. Сейчас жалею, конечно, - но в планах присутствует вторая попытка.
После «Метростроя» еще три места работы, в том числе фирма, по роду деятельности схожая с ANIMA-холдингом. В 2002 году пришел в «Магнитив», с которого и начинался холдинг. На тот момент в нем работало четыре человека. Компания начинала с продажи аксессуаров, а я начинал с менеджера. Потом по нарастающей — профессиональная продукция, косметика для волос, оборудование, официальное дистрибьюторство различных линеек. Руководителем направления я стал, когда мы подошли к тому этапу, когда объем продаж оборудования, соляриев и всего, что связано с этим направлением, стал подходить к оборотам по основным направлениям компании «Магнитив», то есть появилась необходимость это направление выделить в отдельную структуру. Или для начала в отдельное направление — со своими менеджерами, службой доставки, своими торговыми представителями. Это произошло в 2004 году. Сейчас в нашем структурном подразделении 16 человек. И сам холдинг уже достаточно большой.

АВТОПОРТРЕТ. Красивый мужчина в полном расцвете сил. Хоть и с пропеллером, но по сладкому не маньячу. Мягкий характер, я так думаю, во всяком случае. Еще не в браке сейчас, но уже несвободен.

АВТОРИТЕТ. Руководитель - это всегда авторитет, безусловно. Родители — авторитет, но не всегда. Это не в обиду, это по-доброму, но тем не менее они не всегда воспринимают адекватно происходящее, с высоты прожитых ими лет. Моя вторая половина — когда-то она для меня, когда-то я для нее.

АГРЕССИЯ. Да, теперь свойственна. В ответ на что? На непроходимую глупость из разряда тупости или полный бред. На это у меня может быть агрессия. Тельцов, скольких я знаю, можно долго выводить из себя, но как только точка предела пройдена, происходит взрыв. Поругаться могу. Не матом, но высказать все, что думаю. Ну... один раз в жизни пробил дверь кулаком насквозь.

АЗАРТ. Ни карты, ни лото, ни автоматы, ни бега. Неинтересно мне это. Не манит. Может, потому, что никогда ничего не выигрывал, даже в спортлото. К тому же я просто уверен, что эти халявские деньги как пришли, так и ушли, они нигде не оседают. И гнаться за ними смысла не имеет. На дороге я могу быть азартным. Не то, что нарушить, а с кем-нибудь погоняться по-доброму. Когда с горы на горных лыжах — тоже азарт!

АКРОБАТ. На мостик могу встать. Могу сделать



рандат или на руках постоять. Немножко потренироваться – фляк, заднее сальто. В детстве и юности ходил в секцию акробатики. Сейчас вместе с дочерью «подсели» на горные лыжи.

АМБИЦИОЗНОСТЬ. Ниже среднего. Я с этим уживаюсь, и мне комфортно – значит, это хорошо.

АРМИЯ. А меня туда не взяли. Сказали, незачем ослаблять тобой ВС. Я вместо армии послужил государству в плане строительства оборонительных сооружений – таких, как метрополитен.

АУРА. Я это понятие больше отношу к общению. Есть люди, с которыми приятно общаться на эмоциональном, психологическом уровне, от них идет тепло такое, они тебя не напрягают.

АХИЛЛЕСОВА ПЯТА. Если меня вызывают на агрессию, то я ведусь на это. Потом думаешь – зачем это надо было? Но уже после того, как вспылил. Ну и то, что в людях не разбираюсь. Столько раз на эти грабли наступал! (см. минус).

БАТЯ. Не батя – отец, как в телефоне забит. Папа, папка... Мама, мамка... От родительской семьи осталось чувство защищенности, благодарности, что привили такое отношение к семье. Отец никогда не был робким человеком. Мне, думаю, в первую очередь привил мужественность. Глядя на него, я побеждал свою застенчивость, учился преодолевать препятствия. Мои родители - Алефтина Николаевна и Владимир Степанович – два самых родных человека, которым я благодарен за их терпение, за вклад в развитие моей личности, за их материальную помощь, за все, что они для меня сделали. И я стараюсь, чтобы от меня была отдача. Старший брат, к сожалению, безвременно ушел пять лет назад. Это не забывается. Не лечится временем. Я у родителей остался единственным, и первое время меня очень боялись отпускать куда-то, по командировкам, переживали. Но они не усердствовали в этом плане, понимали, что я взрослый человек, давали свободу.

БЕДА. Это не потеря материального. Это что-то необратимое. Все остальное, как моя мама любит говорить, а ей в свою очередь говорила ее мама: «Не голова пала!» Все остальное поправимо.

БИЗНЕС. В бизнесе я себя вижу только исполнителем – хоть сейчас я руководитель отдела, но чьего-то бизнеса. Собственного дела мне никогда не хотелось по большому счету. Мне удобней в этой роли, комфортней. В этой роли я себя и реализую – насколько хорошо, судить уже не мне.

БОГ. Верю, что есть что-то высшее. Иначе, какой смысл в земной жизни, в простом физиологическом существовании и разложении? Должно же быть что-то еще! Твоя духовность должна куда-то, во что-то другое перейти. Те же самые физические законы действуют: ни один вид энергии не появляется и не исчезает бесследно. То есть идет переход одного вида энергии в другой. Я не пропаду и не исчезну бесследно.

БОГАТСТВО. Одно время я пришел к мысли, чем больше у тебя материальных богатств, тем меньше ты счастлив. Конечно, благосостояние повышает уровень качества жизни, но не более того. Чем выше обеспеченность, тем больше требований к ее удержанию. При этом на твое духовное и эмоциональное богатство гораздо меньше времени остается. Стремление преумножить богатство отвлекает от реальных ценностей жизни... Мой смысл жизни? Быть востребованным – на работе, в личной жизни, в семье, для детей.

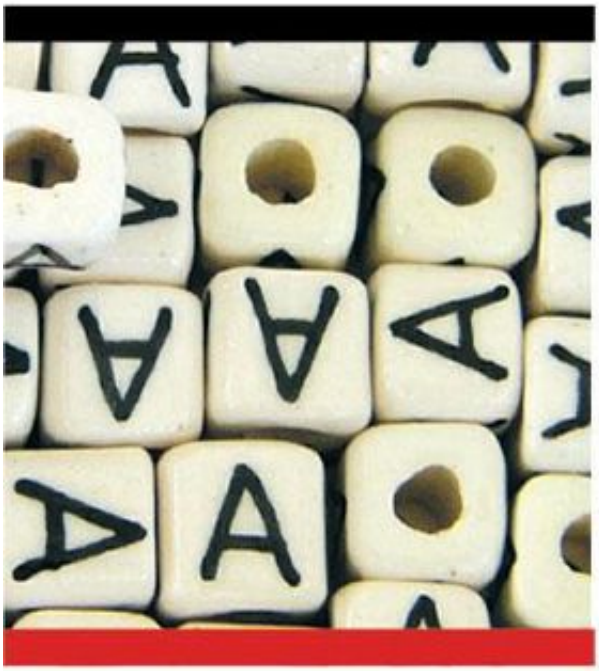


БРАНЬ. Иногда ругаюсь. Но не матом – свой же слух корежит. Когда ты используешь ненормативную лексику с целью оскорбить кого-то, это брань. Но ее можно использовать и в художественных целях! Вот, например, Сергей Зверев в неформальном общении очень любит поматериться, и это не звучит как брань, это художественная речь с использованием ненормативной лексики. Но, к сожалению, очень немногие владеют этим искусством, поэтому лучше вообще не использовать. А анекдот с матом могу рассказать.

БУДУЩЕЕ. Оно светлое! Хочется свой угол – то материальное, которое неотъемлемо от семейного существования, семью, чтобы полная чаша, как говорится. Не в смысле, полный холодильник, а в смысле отношений!

БЮСТГАЛЬТЕР. Красивый бюстгальтер придает красивые формы. Но мне нравится, когда без него. Когда форма сама по себе такая. Но я не плейбой и не бабник!

ВЫСОТА. Спокойно отношусь. Люблю с вышки попрыгать, понырять. В детстве прыгали с трансформаторной будки в сугробы. Однажды возникло шестое чувство, что «не на-а-адо сегодня этого делать!» Все уже по несколько раз прыгнули, а я все стоял на краю и не мог решиться, хотя до этого сто раз прыгал. Так нет ведь – разбежался, оттолкнулся и прыгнул в самый пышный сугроб... под которым



оказался камень. Упал. Очнулся. Гипс.

ВЫТРЕЗВИТЕЛЬ. Никогда не был. В «обезьяннике» приходилось. Из чувства обостренной справедливости . В 35-градусный мороз автобус останавливается, не доезжая до конечной остановки, полной продрогших людей.. Водитель, ну ты будь человеком - подъедь, открой двери. Смотрю, дядька один подошел, двери сам открыл. Я последовал его примеру - что мне, мерзнуть стоять?! Пришел водитель и отвез нас в ближайшее отделение милиции. А что, этот водитель сам никогда не мерз на остановке? В любом случае, лучше через себя ситуацию пропускать, на себя примерять и думать, приятно ли тебе было бы? Что бы ты в данной ситуации посчитал правильным? Поэтому, когда еду за рулем, всегда стараюсь притормаживать перед лужами и канавками, чтоб не дай бог пешехода обрызгать. Потому что меня самого не раз окатывали с ног до головы.

ГАИШНИК. С одной стороны, это только российская практика - гаишник выскакивает из-за угла и радостный тебя останавливает своей волшебной полосатой палочкой. С другой стороны, он же не просто так тебя останавливает, значит, висел знак, который ты проигнорировал – превысил скорость, нарушил рядность, так что по сути тебя есть за что наказывать. Ругая гаишников, надо в первую очередь себя ругать. Меня останавливают крайне редко. Последний штраф у меня был года полтора назад.

ДЕТСТВО. По вечерам мы часто собирались и играли с отцом и старшим братом в настольные игры - лото, домино, в «дурака», нарды.

Помню, я так не любил проигрывать, очень болезненно относился... Сейчас спокойно отношусь к проигрышу. Научился проигрывать. Может, домашние игры, может дальнейшая жизнь научила, что проигрывать – не страшно. В следующий раз выиграешь.

ДИСЦИПЛИНА. Ходят слухи, что в «Magic Sun» очень жесткая дисциплина. Но это слухи. Нет, у нас нет вседозволенности, но есть правила, которых мы все стараемся придерживаться. Мне кажется, они идут на пользу. С недавнего времени у нас введен запрет на употребление алкоголя в офисе, неважно во время работы или после – потому что даже по окончании рабочего дня может зайти клиент, и ему будет не очень приятно. Сами сотрудники на это положительно реагируют. Чем еще отличны от других? Например, у нас за правило взято носить бэйджи, и, я думаю, когда у нас появится общий офис для холдинга, будет введен жесткий дресс-код и, возможно, будут бэйджи. По-моему, желательно, чтобы дресс-код был – это приверженность общему стилю компании.

ДОВЕРИЕ. Немаловажный фактор в моей жизни. Стараюсь, чтобы мне доверяли и для меня крайне важно доверять кому-то, будь то друг или любимый человек.

ДОМ. Семья прежде всего. Жена, дети. Дом это там, куда хочется после работы пойти. Это опять же отношения. Но не стены.

ДОНЖУАН. Не-е-е-ет... Меня, правда, так называют, но нет!

ДРУГ. ДРУЖБА. Есть несколько друзей, с которыми в разное время больше или меньше общались. Новых друзей уже не появляется. Мне этого и не надо. Мне достаточно тех друзей, которые у меня есть.

...ЕКЛМНЕЙКА...

КОМАНДИРОВКА. Могу поехать, могу не поехать. Езжу часто. Вообще, мне нравится быть дома. Но иногда тянет в дорогу – может, это недостаток романтики, которая была присуща походам, которые я так любил в детстве и юности. Смена обстановки, интерьера, лиц. Если бы командировка была связана с изменением рода деятельности – то это был бы настоящий поход. А так почти поход.

КОПИЛКА. Никогда не копил и не буду копить. Не копятся у меня деньги. Что, такая же фигня?! Для меня проще взять кредит. И пользоваться вещью.

КРАСОТА. Это то, в чем мы работаем. И еще она немаловажна в любимой девушке. У меня красивая... Все равно сначала же обращаешь внимание на внешность, потом общаешься, привыкаешь к человеку. Да, должна быть красивой. И внешне в том числе. А пример из «Бриллиантовой руки»: «На лицо ужасные, добрые внутри»? Не-е-ет... Все должно гармонировать.

КРЕСТ. Твое предназначение, твоя ответственность. То, что на тебя возложено, и то, что ты несешь. Мой крест меня не тяготит. Он по силам, нормальный такой крестик. На судьбу не ропщу.

КУРИЛЬЩИК. Пятнадцать лет не курю и не тянет. Когда я бросал курить, то в жертву принес свою дурную привычку и заключил что-то типа сделки с Богом, мол, если я не дай Бог закурю, то подвергну опасности близкого мне человека. В общем, зарекся.Это приблизительно то же самое, что через кузнеца закодироваться — стопроцентная гарантия! Если ты, конечно, веришь. Я вот такой договор заключил на основе страха за человека, который был мне дорог. Сейчас с этим человеком я не поддерживаю никаких отношений, но, тем не менее, до сих пор не курю, потому что зла ему не желаю. Кстати, кому я про свой способ бросить курить рассказывал, повторить его никто не решается. Отступного-то нет! Страшно!

МЕНЕДЖМЕНТ. Это управление, чем, собственно говоря, я и занимаюсь. Почему-то в России исхаженное понимание слова «менеджер» - все торговые представители так называются. А те, кто на самом деле менеджер, любят в трудовой книжке писать «руководитель», «директор», хотя руководитель это и есть менеджер среднего звена, управляющий. Я — менеджер! И это звучит гордо.

МЕСТЬ. Не злопамятный я! Просто злой и память у меня хорошая. Бывает присуща,да. Могу и отомстить. Не так, чтобы направо и налево. Все-таки это блюдо, которое лучше подавать холодным. Могу запомнить плохое и при случае припомнить, попрекнуть, вставить шпильку. Конечно, это не самое лучшее чувство, оно разъедает изнутри, гложет, спокойствия не придает. Да и отомстишь — лучше не становится. Что особенно трудно прощать? Как и всем, наверное: предательство, измену. Я это сложно прощаю либо не прощаю.

МИНУС. Мой большой минус — я не умею разбираться в людях. Просто огромный минус! Чаще всего это чревато эмоциональными потрясениями, иногда материальными несостыковками. Хотя есть люди, которые (я знаю, и опыт уже показал) обладают таким качеством. В частности, взять нашего генерального - за шесть лет знакомства с ним я понял, что он в людях разбирается. В принципе, кому-то это дано, кто-то этому учится. Больше, думаю, это природная склонность.

МУДРОСТЬ. Это все-таки у старшего поколения, ведь мудрость приобретается в процессе жизни. Себя я пока мудрым не считаю. Разумным — в больше мере.

...ЕПРСТЕЙКА...

ПРАВДА-МАТКА. См. справедливость.

ПРЕДЧУВСТВИЕ. У меня есть шестое чувство, которое обычно меня выручает. Пару раз удалось избежать серьезных аварий, в которых вряд ли кто-то бы выжил. Представьте: выезжая на перекресток, ты не видишь, что тебе грозит опасность, а просто интуитивно замедляешь ход или останавливаешься, несмотря на то, что ты первый в ряду и едешь на зеленый свет. Просто останавливаешься. И наперерез тебе на огромной скорости пролетает КАМАЗ, водитель которого просто задумался и забыл затормозить на красный свет.

Я думаю, шестое чувство есть у всех — информационное поле земли существует, и вот эти точки напряженности мы и ощущаем. Просто не все прислушиваются. Ощущение опасности, чувство тревоги, непонятно откуда взявшееся, - мало его осознать, надо действовать в соответствии с ним.

ПРИСПОСОБЛЯЕМОСТЬ. В плане общения с людьми — я легко адаптируюсь. Хотя раньше личное общение с клиентом, общение по телефону давались очень сложно. Сейчас могу общаться с любым человеком, хоть в конфликтной ситуации, хоть в обычном разговоре. Опыт: стоит несколько раз сломать барьер зажатости, и дальше все пойдет как по маслу.

РЕПРЕССИЯ. Нагоняй подчиненным не часто, но даю. Могу на собрании разнос устроить. В основном, это профессиональные ситуации, касающиеся халатного исполнения своих обязанностей. Если человек на самом деле заработал, отличился, я стараюсь его материально поощрить. Моральное поощрение тоже используется. Хвалю не часто, но и такое бывает. От меня легче нагоняй заслужить. Хотя, надо сбалансированней все-таки подходить к использованию кнута и пряника, согласен.

Доволен ли своими сотрудниками? Я собой-то не всегда доволен!!! Пора, наверное, сходить в отпуск, набраться сил, и тогда я буду более терпим и к себе, и к окружающим.. Сейчас все время кажется, что можно взять на лопату побольше, кинуть подальше...

СЕМЬЯ. Общий фон доброжелательности и взаимоотношения в родительской семье воспитали меня в лучшую сторону. Сложилась некая модель отношений, согласно которой семья для меня — это суверенное государство, вмешательство в дела которого извне к пользе не приводят. Со стороны хоть кого, в том числе родителей. Вот мои родители стараются в мои личные отношения не вмешиваться.

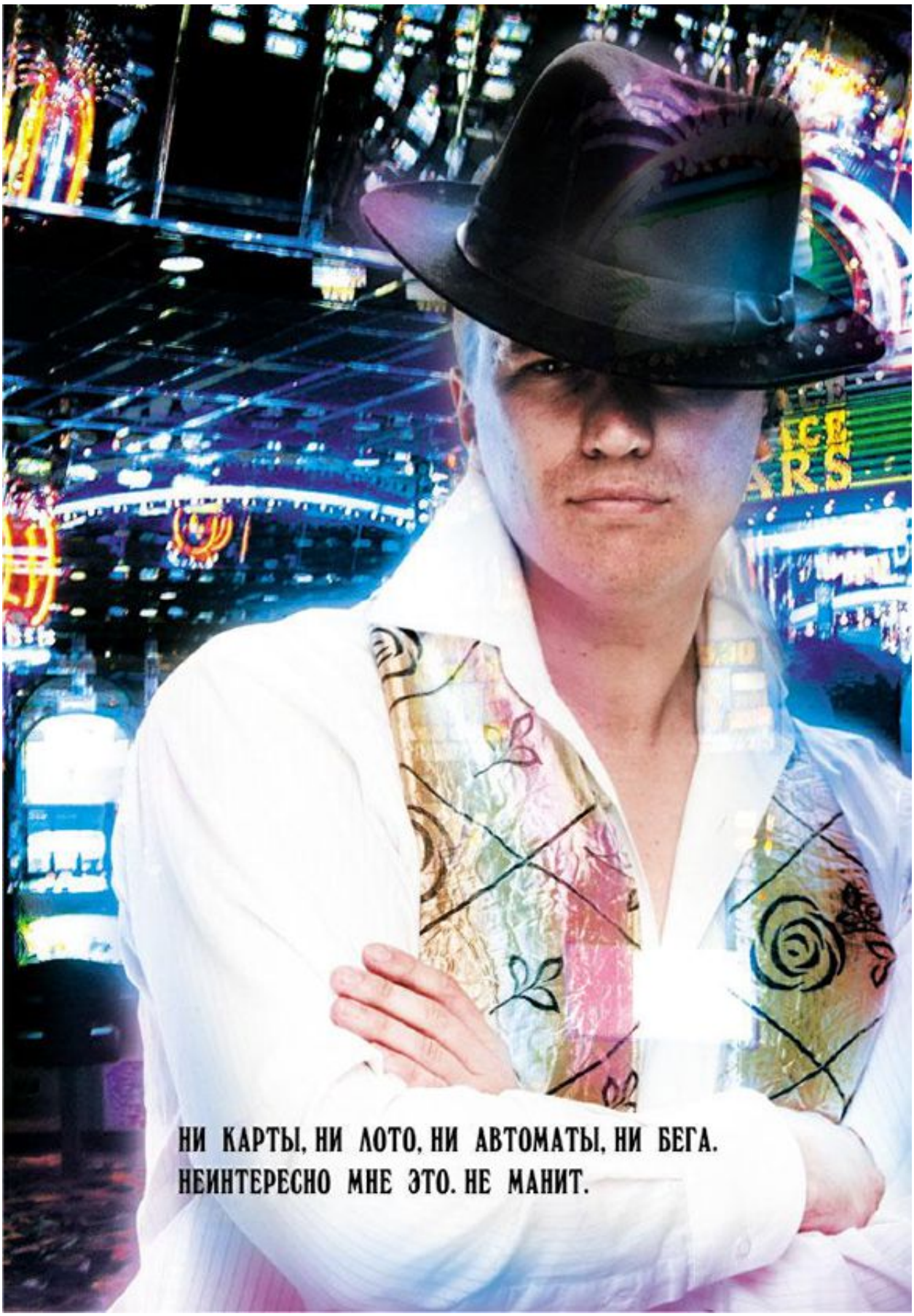
СПИРТНОЕ. Привязанности нет, так, иногда вечером с устатка. Из всего разнообразия предпочитаю виски с колой - не в такой пропорции, как в Турции мешают, что пить невозможно, а немного виски и побольше колы, чтобы можно было удовольствие от самого процесса получить. А состояние опьянения даже средней степени мне очень не нравится. Поэтому поплавок срабатывает всегда (причем, без душевного надрыва): хватит, дальше будет плохо. Опыт многолетней давности говорит: в противном случае я часов до трех следующего дня буду потерян для общества.

СПРАВЕДЛИВОСТЬ. См. вытрезвитель.

...И ПРОЧИЕ ФЫВАПРОЛДЖЭ

ЖИЗНЬ.

В переводе с греческого Анима — это жизнь. Но между ANIMA-холдингом и жизнью знак «равно» ставить не надо! В том смысле, что жизнь это не только работа. Тут ведь как правильно подойти: мы ведь живем не для того, чтобы работать — а работаем для того, чтобы жить!


НИ КАРТЫ, НИ ЛОТО, НИ АВТОМАТЫ, НИ БЕГА.
НЕИНТЕРЕСНО МНЕ ЭТО. НЕ МАНИТ.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ ПО ПРАВИЛАМ: ВЫ - С ЗАПРОСОМ, МЫ - С ПОДАЧЕЙ!

Одним из первых, кто ввел различие между потребительной и денежной стоимостью товаров, был Давид Рикардо. А Карл Маркс в свое время определял товар как вещь, которая, благодаря ее свойствам удовлетворяет какие-либо человеческие потребности. Сейчас вместо термина «потребительная стоимость» используют понятие «полезность».

Выкладка товара – один из способов его размещения в торговых залах и на витринах торговых предприятий (в нашем случае – в студии загара, СПА-салоне, фитнес-клубе, парикмахерской и т.д.). Она осуществляется в зависимости от назначения, форм и свойств товаров, например, по видам изделий, артикулам, размерам и т. п.

Основными правилами выкладки товара являются следующие:
- товар должен размещаться так, чтобы каждый предмет был отчётливо виден;
- новые товары выставляются на самых видных местах;
- полки и стеллажи не должны перегружаться товарами;
- товары должны легко доставаться с полки или витрины;
- товары постоянного спроса должны всегда выкладываться на одном и том же месте;
- при выкладке товара нужно использовать приёмы дизайна и художественного оформления;
- не рекомендуется выкладывание разнотипных товаров один на один, в стопку и т. п.;
- для удобства пользования и во избежание порчи товаров следует избегать излишне большого количества товаров на полках и витринах;
- товар должен выкладываться этикеткой в сторону покупателя.

Как утверждают многие специалисты, 2/3 всех решений о покупке потребители принимают, стоя перед товаром. Таким образом, если сфокусировать внимание покупателя на определенной марке или виде товара, можно эффективнее управлять уровнем продаж, выстраивая дополнительную защиту в конкурентной среде.
Как бы там ни было, создав благоприятную и, главное, понятную для покупателей обстановку, правильно распределив и оформив торговое пространство, Вы обеспечите себе постоянных клиентов и без труда завоюете новых. Комфортный микроклимат сказывается как на увеличении оборота в целом, так и на увеличении продаж отдельных категорий брендов.
Сейчас в мерчандайзинге используются различные методы влияния на выбор покупателя – цветовое оформление помещения, освещение, ароматизация, музыкальный фон, общение с покупателем. И все же львиная доля внимания, как правило, уделяется

НОВИНКА



Косметика для загара в солярии
Tropical Tan
– тропические коктейли с приятными ароматами и оптимальным сочетанием увлажняющих, ухаживающих и стимулирующих компонентов.

Для фанатов загара – коктейли с невероятным сочетанием различных по оттенку бронзантов с разогревающими tingl-компонентами разной мощности.
И снова в условиях пресловутого «экономического кризиса»
приятно радует цена!

Наряду с новинками косметики для загара мы по-прежнему представляем уже знакомые и полюбившиеся Вам линии:
Soleo, Magic Sun, Super Tan, Emerald Bay, California Tan.

выкладке товаров. Продукция должна выстраиваться таким образом, чтобы для покупателя поиск нужного товара был максимально облегчен. Практики давно вывели несколько простых правил, позволяющих гарантированно привлекать к товару внимание покупателя.

Правило 1. Высота расположения. Наибольшее внимание привлекает товар, расположенный на полках на высоте, отвечающей среднестатистическому расстоянию между уровнем бедер и уровнем бровей человека. Зона, которая вообще попадает в поле зрения, - от уровня колен и на 20-40 сантиметров выше уровня глаз. Все, что находится выше или ниже, автоматически выпадает из поля зрения покупателя. Чтобы исправить положение, для этого на полках лучше создавать блоки, видимые по марке и упаковке, то есть корпоративные блоки, обыгрывая цвета, форму упаковок и так далее.

Правило 2. Расстановка товара. Поскольку человек обычно рассматривает предметы слева направо, опытные мерчандайзеры советуют расставлять товары одной торговой марки в соответствии с этим принципом, «по восходящей»: от дешевых до товаров премиум-класса. Зачастую самым ходовым товаром в этом случае оказываются именно «середнячки», под которые следует отдать большую площадь на полке.

Правило 3. Выкладка товаров с высоким оборотом и продукции импульсного спроса. Их лучше дублировать на дополнительных местах продажи, которые располагаются отдельно от общего ряда товарной группы. Единственное, что нужно помнить - здесь всегда должен находиться указатель цены или акции, иначе эта выкладка превращается в обыкновенное место хранения товарного запаса. Во время распределения продукции в салоне красоты, СПА-салоне, фитнес-клубе, студии загара программа мерчандайзинга также должна учитывать сезонность того или иного товара, приближение праздников и так далее, тем самым давая возможность управлять выкладкой в зависимости от приоритетов покупателей.

Правило 4. Размещение информации о товаре. По мнению независимых экспертов, отсутствие ценника или его изношенность могут снизить продажу товара до 100 процентов! А всевозможные наклейки на дверях, листовки и плакаты в местах продаж чаще всего сливаются в одно цветовое пятно, не читабельное для посетителей. Некогда популярные наклейки в виде следов, ведущие к определенному товару на полке, также не оправдали ожиданий - интерес к ним сохраняется незначительное время. Затем наклейки просто затираются и превращаются, скорее, в антирекламу. Воблеры хорошо срабатывают только под новинку, после чего просто мешают. Оптимальны монетницы, ценники, шоффтоккеры и листовки, изготавливаемые в едином корпоративном стиле компании. К этому можно отнести и семплинговые столы для проведения промоакции по косметике для загара в солярии.

MBS ПРОФИЛЭНД
магазин для профессионалов

впечатляющие характеристики, манящий набор опций установленных по умолчанию, притягивающий взгляд дизайн и невероятно добрая цена.

Технические характеристики:

размер	- 118-118-237 см.
вес	- 190 кг.
напряжение (AC)	- 380 V
потребляемый ток	- 50 A
лампы	- 50*180 W
система вентиляции	- верхний вентилятор 1200 м.куб./час
аудиосистема	- встроенные динамики
системный таймер	- цифровой
пол	- зеркальный

Не говорите ни кому, что приобрели этот «печатный станок купюр» всего за 230 т.р., ведь выглядит он в разы дороже...

Как и всегда, квалифицированные специалисты произведут монтаж, подключение наладку и обучение персонала.

Вертикальный солярий
ALFA 110



НОВИНКА

Виды выкладки товара.

1. Горизонтальная выкладка - выкладка товара на полке в линию. Товар больших размеров, как правило, располагают на нижних полках. Очень часто при этом виде расположения товара используется выкладка слева направо. Правая сторона рабочая, покупатели чаще смотрят на нее.

2. Вертикальная выкладка - выкладка товара одной группы в вертикальную линию. Новинки располагают на верхней полосе, а старый и известный товар внизу. Если товар разносортный, то желательно, чтобы один не закрывал другого. Этот способ удобен, когда нужно выложить большое количество товара.

3. Дисплейная выкладка - это дополнительное место продаж, может представлять собой стенд, стойку или дополнительную витрину в местах скопления покупателей.

Как учесть подсознание покупателя.

Очень часто внимание уделяется скорее подсознанию покупателя. Научившись считаться со столь размытой категорией, можно добиться вполне конкретных результатов в виде ощутимого увеличения объемов продаж.

Прежде всего, стоит грамотно спланировать торговые площади, на которых выставлена косметика, - они должны занимать не более 40 процентов общей площади. Остальное - для свободного движения. Кстати, посетителя не интересует, какое именно оборудование стоит в том или ином зале - стеллаж или витрина, кресло или кушетка. Все это покупатель воспринимает исключительно как линию, определяющую его движение.

Как правило, конечные потребители стремятся в центр, и размещение товара в этом случае осуществляется по принципу амфитеатра. Эту «деталь» не стоит упускать из виду, выстраивая косметику таким образом, чтобы она давала возможность клиенту двигаться по правой стороне. Также на пути должно быть минимум препятствий в виде того же оборудования, дополнительных мест продаж, столов или банальных «забытых» тележек.

Пропорции тоже имеют значение. Опыт показывает, что при высоком оборудовании (в котором выставлена та или иная продукция) и узком проходе покупатель начинает испытывать чувство опасности и даже угрозу. Поэтому у него возникает неосознанное желание быстро покинуть такое место продаж. Оптимальное соотношение ширины прохода и высоты оборудования, по мнению специалистов, 3:4. Избыток оборудования в зале может привести к негативным последствиям - ухудшить прибыльность и его конкурентные преимущества из-за высоких единовременных и эксплуатационных затрат. «Например, применение неглубоких стеллажей позволяет размещать больше косметики и увеличивать погонную длину выкладки. Но меньшая емкость полок делает необходимым более частое пополнение запаса, из-за чего повышаются требования к персоналу и, соответственно, возрастают расходы на подготовку и мотивацию сотрудников».

Итак, наиболее продаваемые места — в начале стеллажа.

Наблюдения показывают, что большинство клиентов, попадая в замкнутое пространство, начинают



двигаться справа налево. Исходя из этого, можно предположить, что место справа от расположения ассортимента является зоной импульсных покупок.
При размещении товарных групп важна логика «совместного потребления». При чем более «слабые» товары должны располагаться между «сильными» (эффект заимствования популярности).

Основные правила выкладки товаров:
Товары с высокой скоростью реализации (или в данный момент рекламируемые) должны занимать большую площадь, нежели медленно реализуемые товары. Важный момент: ни в коем случае нельзя размещать вышеуказанные товары рядом, поскольку они просто «отберут» друг у друга объемы продаж.
- Рекламируемые товары должны находиться на видном месте. Товары импульсивного спроса размещаются вокруг них и товаров с высоким уровнем спроса.
- Товары повышенного спроса необходимо размещать равномерно по всей зоне выкладки.
- Сопутствующие товары рекомендуется группировать.
- Выкладывая «новые» продукты, необходимо учитывать контраст цветов.

Сейчас многие салоны красоты, студии загара, фитнес-клубы перешли на систему свободного выбора товара, открытую форму приобретения косметики, продукции. Конечно, перевод на такую систему приводит к увеличению товарооборота, но величина прироста зависит от многих факторов: места расположения салона, клуба, студии, площади выкладки косметики и ее размещения, ассортимента реализуемой продукции и пр.



В салоне красоты, парикмахерской, студии загара открытого типа можно выделить следующие функциональные зоны:
- зона, занятая косметикой;
- зона обслуживания посетителей, включающая проходы для ознакомления с витринами;
- зона расчетов с посетителями;
- зона ожидания и отдыха;
- зона для информации населения – информационная доска, на которой указываются показания, противопоказания и факторы и рекомендации для загара в солярии.

Последовательность размещения косметики и расходных материалов влияет на формирование потоков, направление движения покупателей в салоне красоты и студии загара, пропускную способность, свободу передвижения покупателей, уровень концентрации покупателей в разных зонах зала. При планировании зоны под выставку необходимо стремиться не только обеспечить максимальную обозримость ассортимента товаров, но и предварительно продумать места размещения рекламы и информации, выделить зоны для тематических витрин, посвященных новинкам и товарам, для которых проводятся специальные акции.

В разгар сезона подготовки БЛЕДНЫХ ТЕЛ к манящему сиянию южного солнца мы предоставляем возможность **замены ламп** с максимальной выгодой для Вас **по суперпрограмме**

0 – 10 – 20

0 рублей – установка ламп и чистка солярия в подарок!
10 процентов – скидка на полный комплект ламп!
20 дней – гарантия на лампы*!

при покупке полного комплекта ламп (солярии от 28 ламп и более) мы снова предоставляем **– скидку 10%**, а также дарим бесплатную чистку солярия и установку купленных ламп (доставка в пределах 20-километровой административной территории Екатеринбурга **– бесплатно**)

* Гарантия предоставляется только в случае замены ламп специалистами нашей сервисной службы. Доставка и замена обменных ламп оплачивается отдельно.



Правильно подобранная и расставленная косметика позволяет расширить предложение товаров, создать больше удобства для обслуживания покупателей, увеличить товарооборот и тем самым добиться более высоких показателей эффективности использования торговых площадей салона красоты. Поэтому необходимо стремиться к тому, чтобы оптимальной была установочная площадь.

Наиболее оптимальное пространство, которое должно отводиться для выкладки товаров – это 30%. А оставшиеся две трети площадей - это проходы для конечного потребителя и обслуживающего персонала, зоны для размещения мест дополнительного обслуживания покупателей, для продвижения товаров. Если вы нарушите это соотношение, то это будет раздражать, нервировать посетителей и, в конце концов, может привести к нежеланию купить определенный товар.
А вам оно надо?!

Согласитесь, действовать в соответствии с нашими рекомендациями не составит для вас большого труда, а эффект от следования простым правилам может превзойти все ожидания!

Ирина ИВАНОВА,
супервайзер
компании «Magic Sun – Екатеринбург»

О всех новинках и акциях Вы можете узнать подробнее в наших компаниях:

magicsun
ЕКАТЕРИНБУРГ

Екатеринбург, ул. Чапаева, 1
(343) 257-05-52, факс 257-72-82
e-mail: info@magicsun-ekb.ru
www.magicsun-ekb.ru

MBS ПРОФИЛЭНД
магазин для профессионалов

Челябинск, ул. Тимирязева, 19
(351) 271-89-11, 237-45-88, 237-53-15
e-mail: mbs74@bk.ru
www.magicsun-ekb.ru

P.S.

Правильно организованные продажи в салоне красоты приносят ощутимую прибыль, которая может частично или даже полностью покрыть издержки, необходимые для ведения основной деятельности салона.

В качестве примера приведем продажи продукции по уходу за руками (при одном рабочем месте):
1. Среднемесячный валовой оборот по различным процедурам в маникюрном кабинете составляет примерно 180 000 рублей.
2. Средняя рентабельность по услугам составляет 55%.
3. Получаемая прибыль, соответственно, 99 000 рублей.
4. Согласно собранной нами статистике продаж, в успешных салонах красоты (в маникюрных кабинетах которых основной маркой является «Alessandro») средний процент валовых продаж относительно прибыли по услугам составляет 60%.
5. Соответственно, валовой оборот продаж продукции с 99 000 рублей прибыли от услуг составляет 59 000 рублей.
6. Рентабельность при продажах продукции «Alessandro» в салоне красоты закладывается равной примерно 80%.
7. Прибыль от продаж с учетом себестоимости составляет 26 000 рублей.
8. Процентное соотношение прибыли с продаж к прибыли, полученной от оказания услуг, составляет 26%, что до идеальных 30% недотягивает самую малость!

Рассчитать свою недополученную прибыль (в случае, если Вы не уделяете внимания продажам совсем) или сравнить Ваши данные по продажам с нашими, среднестатистическими, данными, Вы можете, воспользовавшись таблицей, специально разработанной специалистами ANIMA-холдинга! Спрашивайте таблицу в подразделении «Бизнес-консалт».

С наилучшими пожеланиями к Вам и Вашему благосостоянию!

Алексей Заварзин
руководитель отдела продаж
компании «Magic Sun – Екатеринбург»

ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по ремонту и обслуживанию соляриев

Выезд специалистов на ремонтно-диагностические работы		от 1 000 руб.
Монтаж солярия :	Вертикальный Горизонтальный	от 4 200 руб. от 2 800 руб.
Демонтаж солярия :	Вертикальный Горизонтальный	от 2 300 руб. от 1 800 руб.
Санитарная обработка солярия :	Вертикальный (до 50 ламп) Вертикальный (50 и более ламп) Горизонтальный (до 32 ламп) Горизонтальный (32 и более ламп)	от 1 800 руб. от 2 100 руб. от 1 500 руб. от 1 800 руб.
Замена ламп/стартеров с выездом специалиста		1 000 руб.
Монтаж, подключение и программирование жетон-бокса		1 500 руб.
Монтаж, подключение и программирование пульта администратора с выводом дополнительной кнопки в схеме запуска солярия		2 000 руб.
Стоимость дополнительного кабеля для пульта администратора, жетон-бокса		40 руб.
Ремонт аппаратной косметологии		от 500 руб.
Ремонт педикюрного аппарата		от 500 руб.
Чистка педикюрного аппарата		от 500 руб.
Выезд специалистов за пределы города (дорога в оба конца)		7 руб./км
Выезд специалистов за пределы города с доставкой крупногабаритного оборудования (дорога в оба конца)		9 руб./км

Перечисленные услуги выполняются за счет компании «Magic Sun - Екатеринбург» в случае, если данное оборудование приобретено и находится на гарантии в компании «Magic Sun - Екатеринбург» (монтаж оборудования за счет фирмы осуществляется не более одного раза).

Цены, приведенные в прейскуранте, действительны в 20-километровой зоне города Екатеринбурга.

20%

magicsun

ЕКАТЕРИНБУРГ

Скидка на ремонт и обслуживание оборудования, приобретенного в компании «Magic Sun – Екатеринбург»

(не распространяется на выезд специалистов)

Екатеринбург, ул. Чапаева, 1, (343) 257-72-82, 257-05-52





«И МЫ ТАМ БЫЛИ!»

- восклицают представители ANIMA- холдинга, когда речь заходит о «СЕРВИС-КОНГРЕССЕ» - Уральском межрегиональном конгрессе лидеров сферы услуг, который проходил в Екатеринбурге 15 -16 апреля.

Целями конгресса были обозначены:

- содействие созданию благоприятных условий для становления и развития бизнеса сферы услуг посредством улучшения взаимодействия между бизнесом, властью, общественностью и наукой;
- признание заслуг наиболее эффективных руководителей предприятий сервиса – вручение премий «Золотой фонд Урала и Сибири»;
- сплочение предпринимателей с целью более эффективного решения стоящих перед ними общих задач.

По окончании пленарного заседания представители отраслей приняли участие в работе специализированных секций «Уральская здравница», «Оказание услуг населению», «Индустрия красоты» - именно последнее мероприятие, предназначенное для предпринимателей, специализирующихся в области парикмахерского и СПА-искусства, заинтересовало Наталью Рыболовлеву, руководителя предприятия «Бизнес-консалт», Наталию Томилову, главного редактора журнала «ANIMA-time», Татьяну Зенкову, заместителя директора нижнетагильского филиала ООО «Магнитив», которые и прошествовали в 258 аудиторию УрГЭУ в числе пятидесяти с лишним представителей красивого бизнеса из Екатеринбурга, Свердловской, Курганской, Челябинской, Тюменской областей, Пермского края, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов, чтобы обсудить проблемы и перспективы развития родной отрасли в рамках «круглого стола».

На двенадцати обучающих семинарах лучшие специалисты-практики поделились с участниками Конгресса своим богатым опытом организационной работы, подготовки кадров, взаимодействия с контрольно-надзорными органами, инвестирования средств, решения правовых вопросов.

Важной частью Конгресса стала церемония вручения Премии общественного признания «Золотой фонд Урала и Сибири», завершившаяся Золотым балом предпринимателей в ЦК «Урал».

Организатором «Сервис-конгресса», наиболее масштабного мероприятия подобного рода, когда-либо проводившегося в УрФО, выступил Фонд регионального развития «Перспектива» при поддержке Министерства торговли, питания и услуг Свердловской области, Уральского государственного экономического университета, под патронажем аппарата полпреда Президента РФ в УрФО.

Фонд «Перспектива» - некоммерческая организация, уставная деятельность которой направлена на создание и реализацию программ развития отраслей экономики, в том числе малого и среднего бизнеса. Ведущее направление деятельности Фонда – конгресс. Эффективность конгресса как формы контакта деловых людей обусловлена возможностью неформального общения участников и установления доверительных, дружеских отношений. «Перспектива» планирует и в дальнейшем поддерживать традицию проведения эффективных бизнес-форумов, неуклонно добиваясь расширения привлекаемых к участию в них деловых кругов.

Фонд регионального развития «Перспектива»
Екатеринбург, пр. Ленина, 48, оф. 20, 21, 55, Тел./факс (343) 350-31-37, 350-31-11, 358-98-05
www.goldfond.ru e-mail: info@goldfond.ru



КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА !

8 мая
12 июня
10 июля
14 августа

С профессиональной косметикой для волос Estel Professional

КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ!

с 11 до 18 часов:

- индивидуальная консультация квалифицированного технолога по уходу за конкретным типом волос
- профессиональные советы по использованию средств для стайлинга и ухода
- возможность сделать укладку с использованием продукции Estel Professional
- тестирование препаратов Estel Professional
- скидка **7 %** на всю продукцию Estel Professional

ДЕНЬ КРАСОТЫ

в сети фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

г. Екатеринбург:
ул. Крауля, 44,
(343) 381-53-54, 381-53-50
ул. Чапаева, 1,
(343) 257-05-52
пр. Космонавтов, 38,
(343) 331-26-29
ул. Вайнера, 16 а,
(343) 371-26-13
ул. Сурикова, 47,
(343) 257-03-82
молл Парк Хаус,
ул. Сулимова, 50, 3 этаж,
(343) 216-05-83(84)

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

estel
Professional

my Angel



АКЦИИ
май/июнь 2009

при заказе продукции
ESTEL professional
в компании "МАГНИТИВ"

от **5 000** руб.

в подарок набор:
Curex My Angel
косметика для детей.
шампунь + спрей + гель для душа

от **7 000** руб.

в подарок набор:
средства для био-перманентной
завивки NIAGARA
2 состава
+ фиксатор + набор расчесок ESTEL

компания «МАГНИТИВ»

Екатеринбург, ул. Мельковская, 3
(343) 353-87-11, 353-99-73, 353-13-76
www.magnitiv.ru
www.anima-holding.ru

при поддержке журнала Hair's How

estel
Professional

объявляет Международный Конкурс детского рисунка

«Эстель. Самая красивая»

ЭСТЕЛЬ
САМАЯ КРАСИВАЯ

Все дети талантливы.
Они видят мир красивым, чистым, искренним.
Этот мир оживает в детских рисунках.



Конкурс проводится в двух возрастных группах – до 7 лет и от 7 до 12 лет (в заявке не забудьте указать возраст). На конкурс можно прислать как оригиналы, так и копии в электронном виде. Ребёнок становится участником конкурса после подтверждения регистрации. Победителей конкурса ждёт сказочное путешествие от ESTEL.

Адрес для писем: ООО «Юникосметик», 195273, Россия, Санкт-Петербург, Пискарёвский пр., 63, лит. Е, с пометкой «на конкурс детских рисунков». **Адрес для электронных писем:** konkurs@unicosm.ru.

Конкурсные работы принимаются до 1 сентября 2009 года.
Финалисты конкурса станут участниками грандиозной церемонии награждения, которая состоится 14 сентября в Санкт-Петербурге.

Подробности на нашем сайте: **www.unicosm.ru.**


НАЗАД В БУДУЩЕЕ!
Anglo
SPHERA
весна / лето 2009
презентация коллекции
ESTEL Professional



КРАСИВЫЕ ДЕЛА ANIMA-ХОЛДИНГА!

Ежегодный подарок от ANIMA-холдинга получили к своему профессиональному празднику – Дню работников бытового обслуживания населения и коммунального хозяйства - специалисты индустрии красоты Екатеринбурга, Свердловской области и Уральского Федерального округа, которых **20 марта** радушно встретил зрительный зал Центра культуры «Урал». Замечательная традиция красивых дел ANIMA-холдинга получила свое продолжение в презентации новой сезонной коллекции ESTEL Professional **«AngloSphera – весна-лето 2009»**.



Высший профессиональный пилотаж продемонстрировали в тот день на сцене команда стилистов Академии парикмахерского искусства ESTEL:

Денис ЧИРКОВ (Москва) – мастер международного класса, дипломант Академий Toni&Guy, Vidal Sassoon, LLONGUERAS, автор многочисленных статей и фотосессий для профессиональных журналов, разработчик авторских программ по обучению парикмахеров и технологов Академии ESTEL Professional, топ-стилист, арт-директор ESTEL Professional;

Наталья ОРОПАЙ (Санкт-Петербург) – мастер международного класса, победитель Чемпионатов России и Восточной Европы по прическам из длинных волос, преподаватель школы парикмахерского искусства ESTEL, ведущий стилист ESTEL Professional;



Андрей ПУЛИН (Санкт-Петербург) – мастер международного класса, неоднократный победитель чемпионата по парикмахерскому искусству «Невские берега», призер чемпионата Санкт-Петербурга по прическам из длинных волос, преподаватель школы Estel;

Елена ГАРЬКАВАЯ (Екатеринбург) – художник-модельер, аккредитованный специалист Академии парикмахерского мастерства Saint Louis (Париж), арт-директор Академии Парикмахерского искусства Studio Best, технолог-эксперт ESTEL Professional;

Александр СИВАКОВ (Санкт-Петербург) – преподаватель студии Estel, победитель региональных конкурсов по парикмахерскому искусству, технолог-эксперт ESTEL Professional.



НЕОБЫЧНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ОБЫЧНОГО – такой смысл, по задумке создателей модной коллекции - и причесок, и стрижек, и окрашивания, и, собственно, создания целостного образа, - был вложен в фантастическое яркое шоу, развернувшееся на сцене. ЧЕТЫРЕ направления тесно и неразрывно переплелись на экранах и на сценических подмостках: ГЛАМУР, который в большей или меньшей степени всегда остается популярным в современном мире; УЛИЧНАЯ МОДА, знакомая нам по панковским «примочкам»; СПОРТИВНЫЙ СТИЛЬ, позволяющий оформлять стрижку сообразно красивому, стройному телу; ЭЛЕГАНТНОСТЬ, столь присущая Англии восьмидесятых, - все вместе это громадная замиксованная субкультура ДИСКО!



ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА – оставить неизгладимое впечатление, сделать картинку максимально запоминающейся, создать атмосферу праздника – была достигнута и решена на все сто! Для всех, сидящих в зале, показ, без сомнения, стал настоящим подарком – тем самым толчком, который дает возможность к дальнейшему творческому самовыражению. «Наш анализ основан только на фактах. Это не то, что нравится тебе или мне, - это то, что будет модно в реальности!» - гласило предисловие к показу, послесловие же каждому пришлось формулировать самостоятельно!











Ежегодно стилисты школы ESTEL Professional дают порядка 50-60 мастер-классов по всей России, знакомя парикмахеров с миром ESTEL – тем самым органичным, но неограниченным пространством, в котором творческая энергия одних людей побуждает их коллег из десятков и сотен больших и малых городов на создание чего-то своего – но столь же яркого, сочного, вкусного! И именно благодаря совместному творческому процессу и сотрудничеству тысячи мастеров неизменно приходят к правильному выбору, единственно возможному выводу, выраженному формулой:

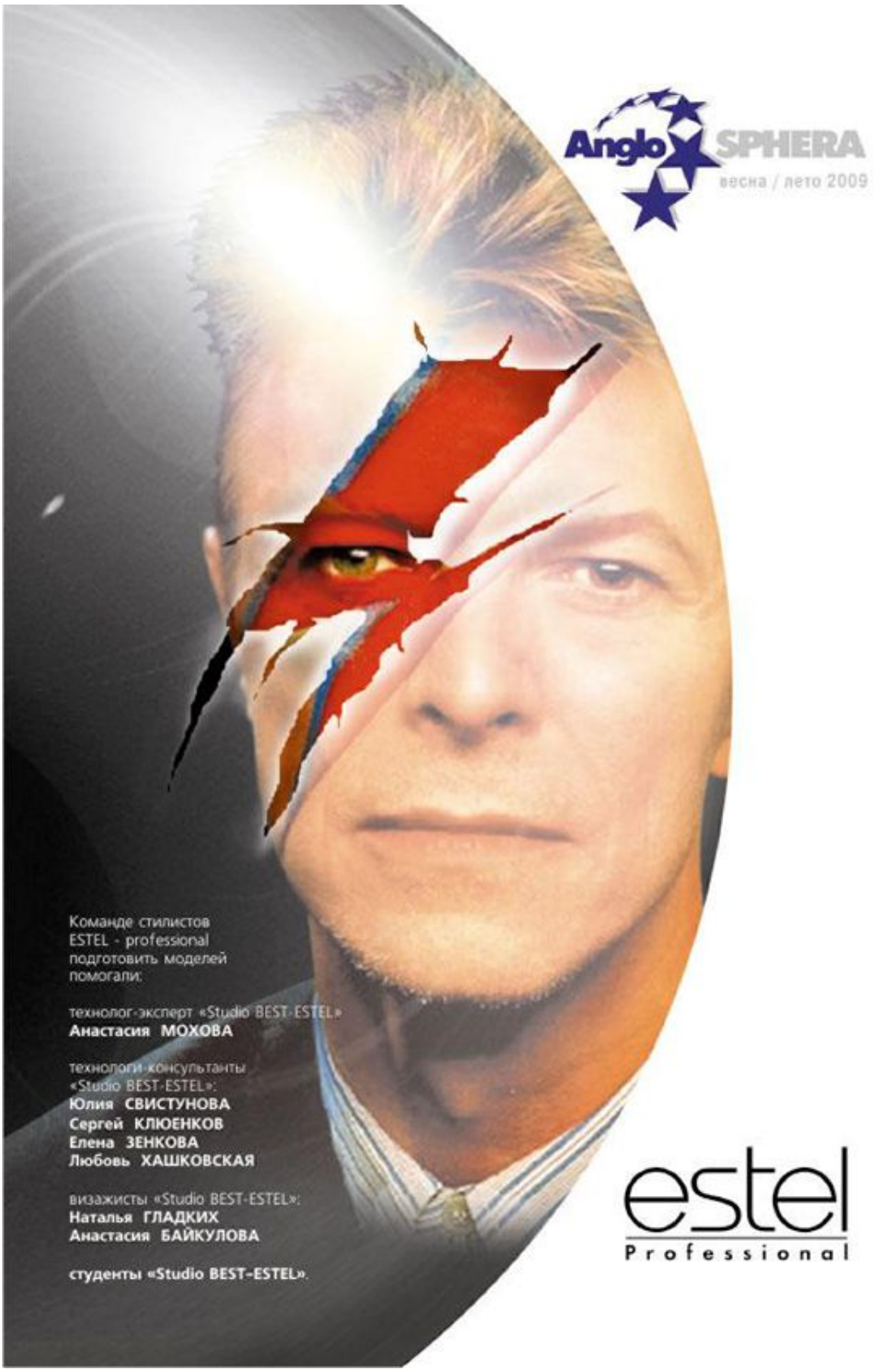
ESTEL = МОДНО!










Anglo SPHERA
весна / лето 2009
Команде стилистов
ESTEL - professional
подготовить моделей
помогали:
технолог-эксперт «Studio BEST-ESTEL»
Анастасия МОХОВА
технологи-консультанты
«Studio BEST-ESTEL»:
Юлия СВИСТУНОВА
Сергей КЛЮЕНКОВ
Елена ЗЕНКОВА
Любовь ХАШКОВСКАЯ
визажисты «Studio BEST-ESTEL»:
Наталья ГЛАДКИХ
Анастасия БАЙКУЛОВА
студенты «Studio BEST-ESTEL».
estel
Professional

Я ПАРИКМАХЕР, НЕ ПОЭТ, НО ТОЖЕ ТВОРЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ!!!

Пришла весна, звенит капель,
И вновь нас радует ESTEL !!!
***
Я хочу вам признаться в любви..
Может это и будет интимно...
Я люблю вас, ESTEL, только вас!
И надеюсь, что это взаимно!
***
В мире красок ESTEL
Бриллиантов оттенки:
Хочешь, будь ты блондинкой,
А захочешь – шатенкой!
С этим брендом легко
Изменить все вокруг,
Ведь ESTEL для меня
И любовник, и друг!
***
На сцене нынче собрались мастера-стилисты –
Очень ценные советы от специалистов!
***
ANIMA-холдинг, спасибо вам, братцы!
Будет нам чем теперь заниматься!!!
***
Отбросим нудные формальности
И окунемся в мир реальности!
Протест – вот спутник новой эры!
На горизонте – AngloSphera!!!
***
ESTEL – это чудо, ESTEL – это сказка!
С продуктом таким и жизнь не напрасна!
Возьми в руки краски, раскрась целый мир!
Ведь в этих флаконах красоты эликсир!
***
Я увидела сегодня
Всех вас в самый первый раз,
Впечатление от шоу –
Просто самый высший класс!
***
Как радует весной капель,
Так всем нам нравится ESTEL!
Палитра красок многогранна,
Как цвет весенней голограммы!
Стремись красивой быть скорей,
Используй only ESTEL!
***
Один мудрец сказал однажды,
Что миром правит красота,
Что быть красивым должен каждый,
От красоты поет душа!
Мудрец был прав, и вот теперь
Все к красоте стремятся неустанно;
И в этом нам поможет лишь ESTEL,
И вот за это мы ей благодарны!
***
ESTEL professional – AngloSphera!
A Best – Гарькавая Елена!
Все вместе – самый лучший микс!
ESTEL de Luxe – идея фикс!

P.S.
К сожелению это лишь сотая часть великлоепных стихов и пожеланий от зрителей мастер-класса ESTEL - professional. Более полную версию Вы можете прочитать в разделе "Журнал ANIMA-time" на наших сайтах:
www.magnitiv.ru
www.anima-holding.ru










100%

ЗАКРАШИВАНИЕ СЕДИНЫ

Профессиональная краска
для **70-100%** седых волос
ESTEL DE LUXE SILVER

Новая линия красок для седых волос **De LUXE SILVER** от **ESTEL Professional** сочетает новейшие технологии и разработки для получения глубокого стойкого цвета с системой ухода за волосами. Продукция адресована тем, кто выбирает моду, красоту, здоровье и комфорт.

КРАСОТА

- идеальное 100% закрашивание седины
- эффективный уход, блеск и мягкость волос

МОДА

- модные оттенки для самого взыскательного клиента
- глубокие стойкие цвета, неповторимость нюансов

КОМФОРТ

- универсальная простая рецептура приготовления, легкое нанесение
- мягкая, эластичная, воздушная консистенция
- удобная цветовая палитра-дисплей, 43 оттенка



SILVER

Новая формула
100% закрашивания седины.

estel
Professional

www.unicosm.ru



БЕЗ БУМАЖКИ ТЫ БУКАШКА!

Реклама сегодня – не только двигатель торговли, но и учебных заведений. Рынок предложений платного образования (о бесплатном уже даже не вспоминают) и повышения квалификации все время увеличивается. Газеты, справочники, профильные журналы пестрят огромным количеством рекламных объявлений различных колледжей, авторских школ, образовательных центров и курсов. Как разобраться в таком многообразии красивых картинок и громких рекламных обещаний? Чтобы помочь руководителям салонов красоты и их сотрудникам сориентироваться в современной структуре образования и повышения квалификации, слово берет Елена ОБОЛЕНСКАЯ, директор «Studio Best – Estel», которая, подготовив обзор по материалам специализированной прессы, готова представить структуру образования в сфере индустрии красоты и критерии выбора учебного заведения, предоставляющего подобные услуги.

Учебные заведения бывают двух видов: государственные и коммерческие. Первые – это бывшие учебно-производственные комбинаты, профессионально-технические училища и техникумы (сегодня практически все они гордо именуются колледжами), некоторые из них дают выпускникам не только производственное, но и среднеспециальное образование. Коммерческие образовательные учреждения дают только профессиональную подготовку.

Чтобы разобраться в структуре парикмахерского образования, мы введем определение «квалификации» - под ней понимается уровень теоретических знаний и практических навыков специалиста. Как правило, квалификация подтверждается дипломом (теми самыми «корочками»!) с вкладышем – в нем перечень изученных предметов и оценок по ним. Сегодня в отличие от прошлого века, когда применялась система классности, в индустрии красоты перешли на систему профессиональных рабочих разрядов. Первая ступенька парикмахерской эволюции – присвоение специалисту квалификации «парикмахер 3 разряда». Далее, по мере роста мастерства, следуют 4 и 5 разряды. Высшая проба – «парикмахер-модельер».

Для того, чтобы получить квалификацию третьего, слушатель должен пройти обучение в объеме не менее 1360 академических часов. Данной квалификации достаточно, чтобы начать трудовую деятельность в парикмахерской эконом-класса. Лишь затем третьеразрядник может поступить на курсы повышения квалификации в учебное заведение и поэтапно получить 4 (при наличии годового стажа после присуждения 3 разряда) или даже сразу 5 разряд (стаж как минимум два года). В коммерческих школах курсы повышения квалификации «Парикмахер 5 разряда» и «Парикмахер-модельер» длятся не менее 240 академических часов. Ознакомившись с данными требованиями, любой здравомыслящий человек поймет, что образовательное учреждение, сулящее за 2-3 месяца вечерних занятий присвоить квалификацию «мастер-модельер» человеку, который последний раз держал в руках ножницы на уроках труда, выкраивая детали фартука, можно смело назвать обманщиком и надувалой.

Если салон претендует на более высокий статус, нежели «парикмахерская», ему необходимы специалисты более высокой квалификации. Если для салонов бизнес-класса достаточно парикмахеров 4-5 разрядов, то люксовым салонам необходимо иметь в штате парикмахеров 5 разряда и модельеров.

Как бы странно это ни звучало, но руководители салонов часто не придают значения разряду своего специалиста, и совершенно зря! Если парикмахер 3 разряда это еще ремесленник, и запросы к нему достаточно скромные (мытье, массаж головы, выполнение различных видов и фасонов стрижек, укладка, завивка на бигуди, щипцами, химическим способом, окрашивание, обесцвечивание, мелирование), то парикмахер-модельер – это уже виртуоз своего дела, и требования к нему абсолютно другие! Что же означают такие модные звания как «стилист» или «колорист»? Это не более чем рекламные ходы, обертывающие в яркий фантик курсы, по окончании которых специалист получает не диплом, а сертификат. Дань моде и не более того.

Итак, ваш специалист имеет тот или иной квалификационный разряд. Где и как он еще может повышать собственную квалификацию? Отличная возможность – семинары фирм-производителей средств по уходу за волосами. Посещение таких семинаров для парикмахеров необходимо, так как качественно работать с продукцией, не будучи в ней абсолютно компетентным, невозможно.

Длительность таких семинаров – от 1 до 5 дней. Следующая возможность – посещение краткосрочных курсов повышения квалификации в образовательных коммерческих учреждениях с целью ознакомления с модными тенденциями текущего сезона – ведь парикмахерская мода меняется не реже двух раз в год! Обычно такие курсы длятся одну-две недели. «Корочку» об окончании курсов вы не получите, но красивый сертификат или удостоверение – как пить дать!

Не могу не упомянуть возможность зарубежного повышения квалификации – пункт, последний по счету, но не по значению. Можно отправить специалиста повышать квалификацию в студию фирмы-производителя на ее историческую родину или выбрать учебу в международной школе или академии парикмахерского искусства. Однако стоит отметить, что зарубежное образование в большинстве случаев является несбыточной мечтой, ведь цены на него просто неподъемные. Здесь на сцену выходят аккредитованные коммерческие образовательные учреждения, представляющие в России известные зарубежные школы, как, например, в случае с Академией парикмахерского искусства «Studio Best», проводящей набор и обучение студентов различного уровня в международные группы по лицензии Академии парикмахерского мастерства «Saint Louis».

...Мы настолько привыкли к расхожим фразам в нашем обороте, будь то цитата из классика «Учиться, учиться и еще раз учиться» или народная мудрость «Век живи – век учись», что порой даже не вдумываемся в их смысл. Впрочем, от этого они не теряют своей актуальности. Часто люди, достигшие зрелого возраста, на своем опыте убеждаются и убеждают других в том, что учиться никогда не поздно, потому как (уж извините за обилие цитат в одном абзаце) согласно восклицанию поэта: «О, сколько нам открытий чудных готовит просвещенья дух!». Это одна из причин, по которой в учебные центры приходят люди разных возрастов: и те, для кого это первое профессиональное образование, и те, кто, меняя род занятий, продолжает искать себя.

По данным статистики, в период экономического кризиса на курсах парикмахерского искусства и маникюра наблюдается настоящий наплыв студентов. Возвращаясь немного назад, напомню, насколько важно быть бдительным при выборе учебного заведения, чтоб не попасть впросак, не потратить время впустую и не выбросить деньги на ветер. Как же выбрать образовательное учреждение, в котором будет гарантировано качественное обучение – высокий уровень преподавания, престижный диплом, практический курс, который даст первый опыт работы? Определяясь с выбором учебного центра, обратите внимание, чтобы преподаватели в нем не были подобны «швецу и жнецу», - в узконаправленном учебном заведении персонал специализируется на одной дисциплине, администратор поможет с выбором программы; учебные кабинеты, как правило, хорошо обустроены и специально оборудованы, что позволяет закрепить все полученные знания на практике.

Прежде чем платить, в первую очередь поинтересуйтесь, есть ли у выбранного вами образовательного учреждения государственная лицензия. (Ведь заголовок моей публикации относится не только к отдельно взятому парикмахеру, но и к системе образования в целом). От этого зависит, какой документ вы получите по его окончании. Если учебное заведение отказывается предоставлять документы, на основе которых ведется обучение, скорее всего, ему есть что скрывать. Ни один из частных преподавателей не имеет права выдавать диплом от своего имени. Дипломы, на которых указано лишь название фирмы, никакой юридической силы не имеют. Такие сертификаты, как правило, выдают учебные центры, не имеющие лицензии на право преподавания. Учебные центры западных компаний в придачу к российскому документу выдают международный аналог.

Не меньше юридических вопросов важна репутация учебного заведения. Узнайте, сколько лет выбранному учебному центру. Высокий уровень преподавания, скорее всего, может гарантировать учебное заведение, существующее уже не первый год. Это означает, что программа прошла проверку временем и соответствует требованиям рынка. Узнайте, готовы ли в учебном центре предоставить рекомендации своих выпускников, или сами пообщайтесь со вчерашними слушателями, спросите, как они оценивают уровень обучения.

Многие учебные заведения оказывают содействие своим выпускникам в трудоустройстве. Некоторые учебные центры настолько хорошо себя зарекомендовали, что работодатели хотят видеть их бывших студентов в числе своих сотрудников.

Как видите, рекомендации достаточно просты и разумны. Следуя нашим нехитрым, но действенным советам, вы не только обезопасите себя от действий недобросовестных коммерческих образовательных учреждений, но и обеспечите себе в будущем прекрасную карьеру, получив качественное образование, которое всегда будет пользоваться спросом на рынке услуг! Напоследок позволю дать еще один совет, авторство которого приписывается царю Соломону: «Приложи сердце твое к учению и уши твои к умным словам»! Удачи вам в выборе, в учебе, в жизни!

Елена ОБОЛЕНСКАЯ,
директор «Studio Best – Estel»

Екатеринбург. ул. Вайнера. 16 а
тел.: (343) 345-41-16
e-mail:magnitiv@bk.ru
www.magnitiv.ru

При подготовке публикации использованы статьи Нины Минаевой «Учиться, учиться и еще раз учиться» («Ногтевой сервис» № 1-2009) и Александра Одинского «Структура повышения квалификации сотрудников в салонах красоты» (Красный бизнес» №3-2004).

ОДНА, НО ПЛАМЕННАЯ СТРАСТЬ

объединяет двух сегодняшних героинь, которые разными путями пришли в Академию парикмахерского искусства, но одинаково удачно вписались в созвездие под названием «Studio Best» и пополнили его ярким светом своих осуществленных желаний и профессиональных талантов.

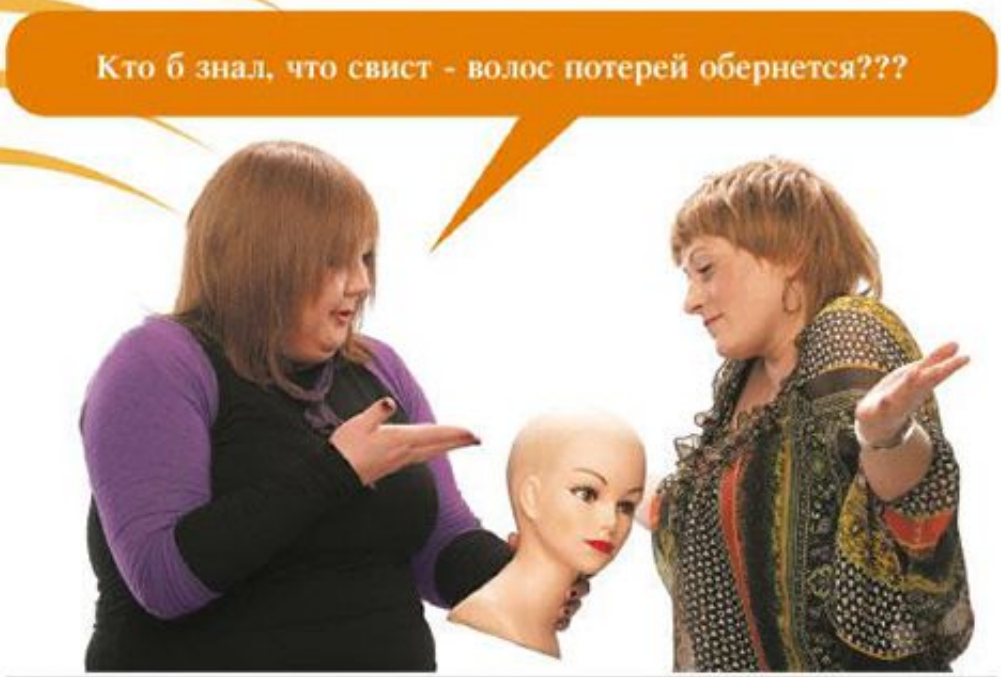
В детстве **Анастасия МОХОВА** (на снимках слева) мечтала о чем угодно, только не о поездке в теплые края, ведь ей посчастливилось родиться и жить на берегу самого синего в мире Черного моря. После школы она сменила Кавказские горы на Уральские, покинув родной Дивноморск. Ехала поступать в железнодорожный — мама с папой видели ее не иначе как строгим билетным кассиром, а после того, как специально «завалила» вступительные, сдала документы в колледж технологии красоты, ведь в отличие от родных она точно знала, что жизнь ее будет связана не с рельсами-шпалами-поездами запоздалыми, а с зеркалами, шпильками и стайлингом.

Когда два года учебы и курсы модельера-художника в РГПУ под чутким руководством уже знакомых учителей Елены Вадимовны Обоженской и Елены Николаевны Гарькавой остались позади, вполне логическим шагом вперед стало участие в конкурсе «Невские берега» - приглашение на него и дальнейшая тренерская поддержка последовали от любимых педагогов.

С победы в номинации «Вечерняя прическа на длинных волосах» и началась карьера Анастасии Моховой. Когда ее пригласили прибыть на студенческую практику — уже в качестве преподавателя, удивляться было некогда, а сопротивляться и вовсе глупо — ведь сбывалась еще одна давняя мечта, и наутро 19-летняя Анастасия Николаевна проснулась педагогом.

Сегодня, спустя четыре года после того столь памятного первого дня, в арсенале многоопытного ведущего преподавателя Академии парикмахерского искусства «Studio Best», технолога-эксперта компании Estel Professional, модельера-художника международного класса Анастасии Моховой - 17 кубков и 13 медалей, завоеванных в различных номинациях на семи российских и международных конкурсах парикмахерского мастерства («золото», как правило, удавалось завоевать именно на прическах). Сегодня Настя преподносит своим семинаристкам и курсанткам принципы моделирования причесок, рассказывает о предварительной подготовке волос, о предпочтении той или иной формы и прочих тонкостях.

Свердловчанка **Юлия СВИСТУНОВА** (на снимках справа) по окончании физико-математической школы поступила на строительно-экономический факультет УПИ, а когда положила перед родителями диплом, решительно заявила: «Вот, вы же этого хотели! А теперь я буду заниматься, чем хочу!» - и продолжила парикмахерское образование, начатое еще во время учебы в вузе. Кстати, когда о хобби студентки узнала преподавательница архитектуры, она оскорблено заметила: ««Красный фен тебе в

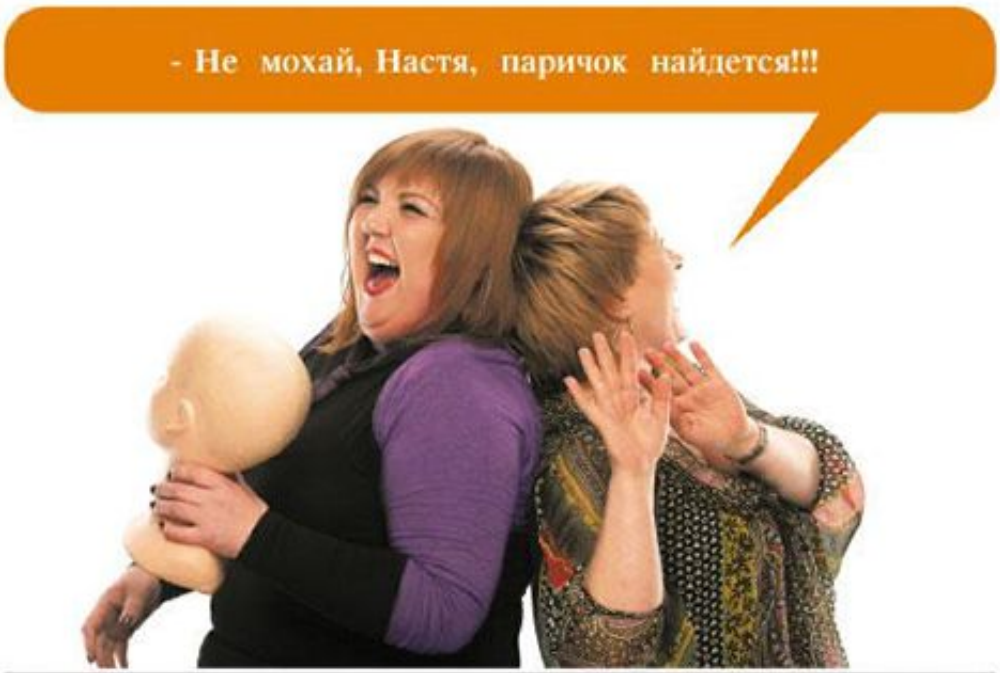


руки, ты никогда не будешь строителем!». К счастью, с «совдеповских» времен отношение к специальности парикмахера кардинально изменилось — все больше в профессию приходят люди творческие, интеллектуальные, образованные. В этом Юлия Михайловна и сама убедилась, когда после многочисленных курсов повышения квалификации, «конвейера» в парикмахерском салоне (а хотелось две-три стрижки в день, чтобы с чувством, с толком, с расстановкой) пришла учиться в «Studio Best», а после получения диплома осталась здесь преподавать, с радостью приняв заманчивое предложение, хотя о карьере педагога никогда и не помышляла. Много повидавшая в жизни (путешествуя, исколесила всю Европу, четыре года прожила в Швейцарии, побывала в жарких странах), немало испытавшая, сегодняшняя Юлия Свистунова бьется над разгадкой тайны золотого сечения, чтобы ее стрижки идеально смотрелись в соответствии с ростом, шириной плеч и даже длиной носа. В отличие от младшей коллеги-«причесочника» Юля пошла в «стригуны», в основном, по мужской части. Все, что касается четкости — линий, срезов, вычислений (в «международке» - графики) — это ее любимый конек, видимо, сказалось техническое образование и навыки в черчении.

Преподаватель Академии парикмахерского искусства «Studio Best», технолог-эксперт Estel Professional, модельер-художник международного класса Юлия Свистунова, имея на своем счету «бронзу» и «серебро» с «Невских берегов», а также победу в региональном этапе Чемпионата России по парикмахерскому искусству в технических мужских номинациях, курирует группу «французиков-нулей» (международный базовый курс для начинающих парикмахеров), преподает им, заочникам, русской группе азы любимой профессии, которую считаем своим главным хобби, своим сумасшествием, и колористику, дает классные семинары по стрижкам.

Обе преподавательницы «Studio Best» в прошлом году успешно сдали экзамены преподавателям французской академии «Saint Louis», отучившись на международном базовом курсе для профессионалов, ныне заканчивают курс «Элит». Согласно гороскопу, одна — вода, вторая — пламень, наши героини схожи в одном. Анастасия, мечтая о том, чтобы ей гордились две любимые и обожаемые ею Лены (директор и арт-директор «Studio Best» для Насти — буквально вторые родители — и в этом утверждении столько же правды, сколько и шутки), именно им посвящает свои достижения в знак благодарности за их профессиональные и жизненные уроки. Юлия, воодушевленная тем, что встретила людей, близких по духу, пошла вопреки рекомендациям мудреца и сотворила себе кумиров в лице своих учителей: «Они для меня как второе дыхание. Я знаю, что если буду идти за ними, то не оступлюсь. И если бы я их не встретила, я бы просто задохнулась».

...А родители Насти и Юли давно уже смирились с тем, что вместо обычного железнодорожника и обычного строителя в их семьях появились классные парикмахеры и педагоги! Ну разве стали бы они чинить запреты дочерям, зная, какими первостатейными мастерами они станут!





МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА ПАРИКМАХЕР

базовое образование
Срок обучения: 11 месяцев

Документы: Международный ДИПЛОМ Академии SAINT LOUIS (Франция) и ДИПЛОМ установленного образца

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда
Трудоустройство: 100%



ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА. КУРС «ЭЛИТ»

Международная группа
(для выпускников международного базового курса)
Срок обучения: 11 месяцев

Документы: Международный ДИПЛОМ Академии SAINT LOUIS (Франция) и ДИПЛОМ установленного образца

Присваиваемая квалификация: модельер международного класса
Трудоустройство: 100%



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАЗОВЫЙ КУРС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Повышение квалификации парикмахеров.
Международная группа
Срок обучения: 11 месяцев

Документы: Международный ДИПЛОМ Академии SAINT LOUIS (Франция) и ДИПЛОМ установленного образца

Присваиваемая квалификация: парикмахер 4-5 разряда, парикмахер-модельер
Трудоустройство: 100%

studio BEST
академия парикмахерского искусства

estel Academy
Saint Louis Paris

Занятия проводят преподаватели Академии, регулярно повышающие свою квалификацию в престижных школах парикмахерского искусства мира, участвующие в международных соревнованиях. Наша школа ежегодно входит в число лучших коммерческих школ России (по итогам международных Олимпийских соревнований по парикмахерскому искусству).

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16 а
e-mail:magnitiv@bk.ru
www.magnitiv.ru



Повышение квалификации «ПАРИКМАХЕР- МОДЕЛЬЕР»

Срок обучения: 10 дней

Документ: УДОСТОВЕРЕНИЕ

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4-5 разряда, парикмахер-модельер.

Подробная информация и предварительная запись по тел.:
(343) 345-41-16



СПЕЦИАЛИСТ НОГТЕВОГО СЕРВИСА

Обучение на продукции марки люкс ALESSANDRO

Базовое обучение.
Срок обучения: 3 месяца

Документ - СВИДЕТЕЛЬСТВО установленного образца

Присваиваемая квалификация: мастер маникюра, педикюра 3 разряда

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР

Срок обучения: 6 дней

Документ: сертификат Helmut Ruck GmbH

РАСПИСАНИЕ

образовательных программ весна/лето 2009 г.

название курса	продолжительность и стоимость	даты проведения
Курсы повышения квалификации по программе «ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР» В программе: дизайн причесок, моделирование причесок из длинных волос, коммерческие салонные стрижки, колориметрия - наука о цвете, мужская мода в салоне, визаж, современные технологии в химической завивке, модные тенденции, основы предпринимательства. По окончании курса слушатели сдают квалификационный экзамен, по результатам которого присваивается квалификация (3, 4, 5 разряд, парикмахер-модельер).	10 дней 10 000 руб.	19-29 мая 7 -17 июля
Семинар с практической отработкой «КОЛОРИМЕТРИЯ - наука о цвете» В программе: теория цвета, факторы, влияющие на интенсивность цветового нюанса, проблемы окрашивания седых волос, благородный блонд, новые техники окрашивания. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 000 руб.	21-22 мая 9-10 июля
Практический курс «ЖЕНСКИЕ САЛОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СТРИЖКИ» В программе: салонные стрижки базовых форм, на основе которых создаются все коммерческие модные работы в салоне. В течение пяти дней под наблюдением успешных педагогов с международным образованием вы пройдете тренинги с практической отработкой на моделях и получите все ответы на вопросы, связанные с построением стрижек. Курс предназначен для мастеров, которые хотели бы повысить качество своей работы и быть конкурентоспособными в условиях рынка. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	1 день 2 000 руб.	20 мая 8 июля
Практический курс «МУЖСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ» Курс рассматривает вопросы, связанные с научным построением мужских форм стрижек. Отличительные особенности укладок модных форм и корректное применение стайлинга. В течение двух дней вас ждут показы и отработки на моделях под руководством успешных преподавателей, имеющих международное образование.	1 день 2 000 руб.	27 мая 15 июля
Семинар с практической отработкой «ПРИЧЕСКИ ИЗ ДЛИННЫХ ВОЛОС» В программе: моделирование, принципы и этапы моделирования, элементы прически: волн, плетения, валики, комбинации различных форм, правила построения композиционного центра прически, демонстрационный показ, отработка на манекен-головах. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 000 руб.	25-26 мая 13-14 июля
Семинар с практической отработкой «АФРОПЛЕТЕНИЯ» Суперкурс, дающий мастеру возможность научиться технологиям плетения афрокос и начать зарабатывать на этой востребованной услуге! **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 5 000 руб.	по мере комплектования группы

На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.

Лицензия Министерства общего и профессионального образования Свердловской области А № 213861

НА ФРАНЦУЗКОЙ СТОРОНЕ. НА РОДНОЙ ПЛАНЕТЕ...

...предстояло учиться девчонкам – нет, не просто в университете, а в самой что ни на есть академии, причем, не в одной, а одновременно в двух – Академии парикмахерского искусства «Studio Best – Estel» и французской Академии парикмахерского мастерства «Saint Louis». И если первая Академия располагается в самом сердце Екатеринбурга, на улице Вайнера, то вторая... Ты не поверишь – и вторая там же! «Это невозможно!» – воскликнет умудренный жизненным опытом читатель. «Я знаю точно, невозможное возможное!» – отпарируем мы вместе с модным певцом!

Два года назад начал действовать филиал Академии парикмахерского мастерства «Saint Louis» - и на сегодняшний день на Урале это единственный альтернативный вариант зарубежному обучению. Прошлогодние выпускные экзамены стали серьезным испытанием для студентов первого набора – за выполнением мужской и женской стрижек с укладками, процессом химической завивки, моделированием на манекен-головах и другими тестами внимательно следили французские специалисты. О том, насколько придирчиво оценивалось качество работ, наглядно говорит тот факт, что обладателями международных дипломов Академии «Saint Louis» стали не все студенты, однако вся группа получила дипломы установленного государственного образца, гарантией чего стало наличие лицензии Министерства общего и профессионального образования Свердловской области у **«Studio Best – Estel»**.

Аккредитованные и лицензированные во французской Академии «бестовские» преподаватели Елена Оболенская, директор, и Елена Гарькавая, арт-директор «Studio Best - Estel», планируют очередную поездку в мировую столицу моды, чтобы в августе повысить свою квалификацию и подтвердить право преподавания по уникальной образовательной концепции «Saint Louis», принятой во многих странах. А пока в «Studio Best – Estel» горячая пора – идет тщательная подготовка к выпускным июньским испытаниям. Хочется верить, что двадцать пять студенток, обучающихся по очной и очно-заочной формам в трех международных группах не сдрейфят перед лицом высоких гостей, тем более, что в течение года им удалось не раз доказать свою профпригодность, обслуживая конкурсы красоты различного уровня, модные показы во время проведения Евро-Азиатской Недели моды, а также неоднократно поднимаясь на пьедестал почета во время участия в региональном этапе Чемпионата России по парикмахерскому искусству в различных номинациях.

Мы еще успеем пожелать «ни пуха, ни пера!» русским француженкам, а пока у них есть время рассказать своим будущим последователям о впечатлениях, полученных во время учебы сразу в двух парикмахерских академиях. Прочтите – и поймете, чего это они такие все влюбленные!



Диана БОЧКОВА, 33 года:

- В Екатеринбург мы с семьей переехали не так давно. К тому времени у меня уже было педагогическое образование, но хотелось чего-то другого. «Studio Best» увидела в телепередаче, сюжет сразу привлек мое внимание. Но вот адрес пропустила мимо ушей, и пришлось потратить время на поиски заинтересовавшего меня учебного заведения. Обзванивала все школы, подняла на уши весь город, пока не вышла именно на «Studio Best»! Мне здесь очень нравится, и я думаю, что эту профессию я уже не покину, ведь меня всегда тянуло к прекрасному! В перспективе - хорошая работа, зарабатывание денег, что, согласитесь, немаловажно.

Анастасия СОКОЛОВА, 18 лет:

- До того, как обратиться в «Studio Best», тоже обошла несколько школ, но то, о чем там говорили, звучало неубедительно. Дорога привела на Вайнера. Сегодня, по прошествии года, я могу с уверенностью сказать, что не прогадала – это, действительно, очень сильная школа! Очень много нового я узнала и приобрела в процессе обучения, не смотря на то, что до этого три года проучилась в парикмахерском колледже во Владимире!

Клара ФАХЕРТДИНОВА, 21 год:

- У меня тоже за плечами парикмахерский колледж в Югре. В позапрошлом году мне на глаза попался огромный билборд с надписью «Studio Best», он засел у меня в памяти. Когда решила совершенствоваться в уже приобретенной профессии, мы с мамой, приехав в Екатеринбург, истоптали все ноги по разным адресам! Только что-то все не к душе было. Совершенно случайно купили в киоске справочник для поступающих – и он наугад открылся на странице с рекламой «Studio Best»! Решили сходить. На тот момент нам уже было с чем сравнивать – все увиденное и услышанное меня сразу покорило. Ну разве не судьба?! С одной стороны, сложности в том, что совершенно другая программа, отличная от той, что была в колледже. Изучение более углубленное.



Яна КУЛИКОВА, 28 лет:

- С 18 лет я мечтала стать парикмахером, но папа все время говорил, что это не престижно. Поэтому сначала я выучилась на «танкистку» в машиностроительном техникуме, потом на бухгалтера. Потом решила резко поменять свою жизнь — и место жительства, и профессию. Никогда еще я не училась с таким интересом и воодушевлением! Хотя никогда в жизни не думала, что парикмахер — столь сложная и ювелирная работа. Жизнь моя поменялась кардинально! Папу я убедила и в том, что профессия у меня теперь престижная, и что денег на этом всегда можно заработать!

Юлия РЫВКИНА, 34 года:

- Мы в «Studio Best» «второгодники» - базовый курс в международной группе Академии «Saint Louis» прошли, теперь постигаем курс «Элит». Приходим в студию как в дом родной, как в семью. За плечами нижнетагильское училище, большая практика, поэтому как работающий мастер могу дать профессиональную оценку всему, что здесь происходит. Квалификация повышается просто на глазах! Как будто все заново узнаешь, и руки «переставляют» полностью! Даже между «базйк» и «элит» разница огромная, сейчас, когда руки уже «из того места», учимся моделировать, сами начинаем творить. Работа полностью поменялась — и клиенты это замечают. Преподаватели своими знаниями делятся по полной программе, не жадничают, выкладывают все, что знают... и чего не знают. Иногда смотришь на их терпение, и диву даешься.

Надежда РЕЗНИЧЕНКО, 35 лет:

- Трудно добавить что-то к уже сказанному. В наших преподавателей мы все давным-давно влюблены — так как давно знаем «Studio Best», с той поры, когда еще приходили сюда на семинары. А в прошлом году пришли на «базу» — и полностью мировоззрение и представление о давно знакомой профессии перевернулось! Кстати, те, у кого опыт в профессии большой, признаются, что не все легко давалось, оказалось, что переучиваться сложнее, чем с нуля «поставить» руку. Выкладывались, честно говорю, по полной программе! Но оно того стоило! Многие из действующих мастеров работу поменяли, перешли на более высокий уровень.

Людмила БОЯРШИНОВА, 53 года:

- Я в профессии 36 лет, четверть века отдала «Рубину». Ни о какой учебе и не помышляла — до пенсии бы доработать! Но судьба закинула меня на на двухнедельные курсы в «Studio Best» - не успела доучиться, как поняла, что все мои 36 лет можно выкинуть! После этого, только узнала о наборе во французскую Академию «Saint Louis», пошла, не раздумывая! Все заново, все абсолютно другое! В середине прошлого учебного года узнала, что планируется набор в «Элит» - думаю, нет, не пойду, хватит с меня и этого. Но... Это такое замечательное «болото», которое засасывает — и столько дает! Если ты сюда попал, то ты попал правильно!

Главное, что поняла, учиться надо всегда, и никогда не поздно учиться!

Приходите! Улица Вайнера 16а, тел.: 345-41-16

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР: «Я ПОМНЮ ВСЕ ТВОИ ТРЕЩИНКИ...»



Спросите у любого хорошего специалиста (сфера деятельности не так уж важна), хотелось ли ему стать еще лучше, преумножить свой профессионализм и компетентность? Уверена, ответ в любом случае будет положительным! Истинного профи всегда не устраивают те знания, которыми он уже владеет. Поэтому он постоянно стремится повысить свой профессиональный уровень. Время не стоит на месте – появляются все новые и новые технологии, позволяющие предоставлять более широкий спектр услуг. Источниками новой информации о них могут служить выставки, семинары, профессиональные издания...

В настоящее время все большее количество людей предпочитают аппаратный педикюр классическому. И не случайно! Преимущества этого вида ухода за стопой очевидны. Самое большое достоинство состоит в том, что вероятность инфицирования (ВИЧ, гепатит, микозы и т.д.) минимальная, так как аппаратный педикюр абсолютно не травматичен и проводится без размачивания кожи. Аппаратный метод обладает эффектом полировки кожи, удаляя мертвые клетки рогового слоя, но не нарушая целостности клеток других слоев эпидермиса. В результате процедуры вы получаете идеально ровную поверхность, которая сохраняет ухоженный вид более длительное время.

Преимущества, как говорится, налицо. Судите сами, для поддержания в идеальном состоянии ног, имеющих какую-либо проблему, классический педикюр требуется еженедельно, а аппаратный – всего раз в месяц! С каждым последующим посещением кожа подошвы и ногтевых валиков становится мягче и тоньше, а времени для проведения процедуры требуется все меньше и меньше. Если вы к тому же предложите клиенту средства профессионального ухода за ногами для домашнего использования, то благодарности посетителя не будет предела!



Hellmut Ruck GmbH

Программа обучения подологического учебного центра ANIMA-холдинга насыщенна и актуальна: от основ анатомии и физиологии стопы до санитарно-эпидемиологических правил и нормативов по устройству, оборудованию и содержанию педикюрного кабинета, от видов педикюрного инструментария до техники продаж. Занятия проводит **Елена ПАНОВА**, практикующий специалист-подолог, прошедший стажировки у ведущих преподавателей школы **Гельмунта Рука**, врач-миколог высшей категории.
Студия гарантирует, что жепающие достичь вершин мастерства и занять лидирующие позиции в своей профессии, получат все необходимое для успешного обучения.

РАСПИСАНИЕ ОБУЧЕНИЯ ПОДОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

Курс «Аппаратный педикюр»
11 мая, 1 июня, 3 августа, 7 сентября

Курс «Ортониксия»
26 апреля, 29 июня

Курс «Малая ортопедия»
17 июня

Бесплатный семинар по применению профессиональной линии PECLAVUS
7 мая, 10 июня, 8 июля, 12 августа

Курс «Золотая Пластина Golgstadtspange — универсальная методика коррекции вросшего ногтя»
9 июля

Курс «Современные техники рефлексомассажа стоп в подологии»
26 августа

Курс «Аппаратные и инструментальные техники обработки мозолей, трещин, гиперкератоза, утолщенных, деформированных ногтей»
16 сентября

Семинар « Микозы и ониходистрофии»
3 сентября

Ногтевая студия и учебный подологический центр "Studio Best"
Екатеринбург, ул. Мельникова, 20
(343) 373-45-85



Система авторских семинаров **Татьяны МАКАРОВОЙ**, преподавателя «Studio Best» по ногтевым технологиям, тренера компании «Alessandro International» позволит новичкам получить необходимые базовые умения и навыки, а работающим специалистам - повысить уровень профессионального мастерства и реализовать свой творческий потенциал, что гарантирует доверие со стороны клиентов и материальную стабильность. Многочисленные благодарные отзывы наших выпускников, их профессиональный рост являются ярким тому подтверждением.

СЕМИНАРЫ НОГТЕВОЙ СТУДИИ «STUDIO BEST»

Обзорный семинар по продукции "ALESSANDRO" (теория) — бесплатно

GREAT LASHES. Наращивание ресниц, пучковое и единичное (теория/практика) - 1 500 руб.

PROFI MODELLAGE. DAY 1. Моделирование и укрепление ногтей гелем. Краткий курс (теория/практика) - 1 500 руб.

PROFI MODELLAGE. Моделирование и укрепление ногтей гелем. Весь курс (теория/практика) -7 500 руб.

WELLNESS MANICURE (теория/практика) - 1 500 руб.

Все подробности и запись на семинары у Вашего бренд-менеджера по Екатеринбургу и Свердловской области **Ирины Мезенцевой**, тел.: 8 (912) 243-68-16.
После успешного прохождения семинара выдается сертификат.
Оплата производится по месту проведения семинара.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ УХОД ЗА СТОПОЙ: СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

Методики аппаратного педикюра позволяют полностью решать проблемы гиперкератоза (утолщения верхнего, рогового слоя эпидермиса), трещин, мозолей и вросших ногтей, а не временно облегчать их, как при классическом педикюре. Эта процедура идеально подходит для клиентов с тонкой сухой кожей стоп, а также необходима больным сахарным диабетом, хроническими кожными заболеваниями (нейродермитом, ладонно-подошвенной экземой, кератодермиями и т.д.), которым «классика» - противопоказана. Кроме того, аппаратный педикюр является релаксирующей процедурой. Скопление на стопе огромного количества нервных рецепторов образует так называемые биологически-активные точки. В медицинской практике они известны как рефлексогенные зоны. Всего на стопе человека насчитывается около 70 тысяч точек, связанных с различными органами. Планомерное воздействие на все рефлекторные зоны оказывает расслабляющее действие, и нередко клиенты засыпают на этой процедуре!

Владение методиками аппаратного педикюра позволяют мастеру расширить перечень услуг за счет многочисленных методов ортониксии (коррекция «вросших» ногтей). Но это не означает, что специалистом по аппаратному педикюру может стать исключительно человек, имеющий медицинское образование, поскольку



он не занимается собственно лечением, а проводит мероприятия, вспомогательные лечению. К тому же область его вмешательства ограничивается роговым слоем кожи стоп и поверхностью ногтевой пластины. Как показывает немецкий опыт, специалист по аппаратному педикюру обязан владеть общими медицинскими сведениями, чтобы распознать патологические изменения ногтей, кожи и скелета стоп, четко определять границы своего воздействия, давать корректные рекомендации по необходимому уходу, а также сообщать клиенту об изменениях на его стопах и направлять его на консультацию к соответствующему специалисту. Чтобы с полным правом считать себя профессионалом, знания мастера должны выходить далеко за пределы его действий. Он должен понимать причинно-следственные связи и механизмы многих заболеваний, видеть их проявления на стопе, чтобы не навредить клиенту и предупредить его о последствиях невнимательного отношения к стопам.

Некоторые считают, что достаточно внимательно проследить за работой специалиста по аппаратному педикюру, чтобы научится работать фрезой. Увы... Можно часами стоят за спиной у мастера, наблюдая за процессом, подмечать каждое движение, но не понять сути. А если не знать смысла и целесообразности действий – это не приведёт к каким-либо, тем более, высоким результатам. Каждому делу надо учиться особо, каждая методика имеет свои нюансы. Часто бывает так, что на повышение квалификации салон направляет одного мастера, который затем начинает обучать своих коллег. И снова ах! Может ли мастер, только что получивший диплом, ручаться за то, что его коллеги будут настоящими специалистами? Сможет ли он уделить им достаточно времени или прочитать теоретические лекции? Согласитесь, конечно, нет! Получить действительно качественное образование можно только в специализированных учебных центрах.

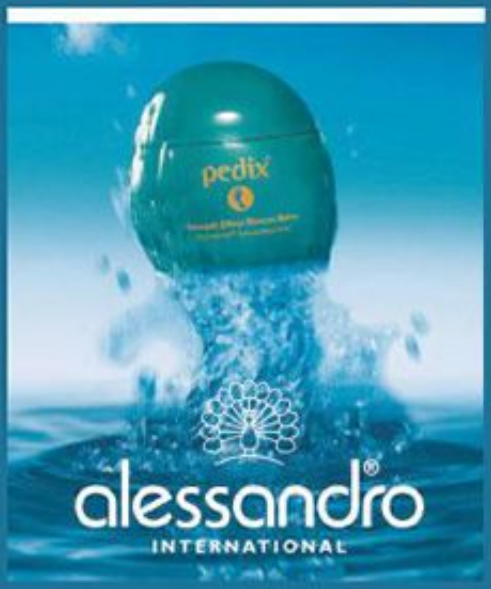
В связи с этим напомню: при выборе места обучения следует отдавать предпочтения крупным учебным центрам, имеющим хорошо оснащенные классы, дипломированных преподавателей и программу, включающую в себя значительное количество часов не только теории, но и практики.

В заключение хочется пожелать всем, и мастерам педикюра, в частности, не бояться внедрять новые технологии, учится всегда и везде, советоваться и делиться знаниями с коллегами. Не зазорно признаться в том, что ты чего-то не знаешь, ибо все знать невозможно. Стыдно - не стремится узнать больше!

Елена ПАНОВА,
врач-миколог, методист компании «Нэт Лайн XXI век».

SPAсибо за PEDIX!

SPA – модное название, которое наверняка известно поклонникам красоты и здоровья. Этот термин сейчас широко звучат в рекламе, но значение слова SPA известно не всем. Согласно исторической версии происхождения, SPA – это аббревиатура от испанского "Sanus per Aquam", что в переводе означает "здоровье через воду". В современном понимании SPA – это оздоровительный комплекс физиотерапевтических процедур с использованием воды – минеральной, морской, пресной, а также морских водорослей и соли, лечебных грязей и целебных растений. SPA-процедуры направлены на оздоровление и релаксацию всего организма в целом. SPA — это целая философия, в основе которой забота о здоровье тела и души. Салоны SPA представляют собой оздоровительно-развлекательно-эстетические центры, куда клиент приходит обычно не на час, а на весь день, и где в результате воздействия на его тело обновляется мир его ощущений.



К сожалению, изначально **SPA (WELNESS)** - услуги пришли на российский рынок индустрии красоты, потеряв свою философию и основную концепцию. В общем, стали представлять собой совокупность продуктов (пилинги, маски, кремы и т.п.) с прописанной пошаговой технологией, что далеко не всегда подвигало клиентов на покупку такой услуги. Сегодня мы возвращаем одной из SPA-процедур ее первоначальный смысл.

В услуге «уход за руками и ногами» особое внимание уделяется эксфолиации и массажу. SPA (WELNESS)-маникюр и педикюр предполагают уход за ногтями а за кожей, воздействие на ткани, направленное на улучшение их структуры. Смысл WELNESS-маникюра и педикюра, как и любой процедуры SPA, это гармония оздоровления и удовольствия. Уход за ногтями и кожей с помощью лечебно-восстановительных средств дополняется элементами, усиливающими эффект релаксации и оздоровления: массажем, рефлексологическим массажем, аромотерапией, талассотерапией, грязелечением и т.п. Задачей SPA (WELNESS)-педикюра является не только и не столько эстетическое оформление ног и ногтей, сколько лечебный и косметический уход за ними.

Итак, мы выяснили, что основным компонентом в SPA-процедуре является вода. Именно вода представляет собой один из наиболее универсальных растворителей. Через водные растворы разные вещества легко проникают в кровь человека. Но все же одной воды недостаточно для проведения такой процедуры, и здесь немаловажным становится выбор продуктов. Компания **ALESSANDRO** INTERNATIONAL предлагает уникальный комплекс продуктов для проведения таких процедур.

Наши ноги выдерживают огромную нагрузку в течение всего дня. Неся большие энергетические затраты, к концу дня мы испытываем усталость и тяжесть в ногах. Именно принцип сохранения энергии заложен в основу революционной идеи WELNESS-педикюра PEDIX Marina Vital. Уникальные активные ингредиенты, эфирные масла, энергия морских водорослей и энергетический массаж стоп с использованием минералов позволяют не только правильно расходовать энергию, но и сберегать ее. Все продукты по уходу за ногами линии PEDIX сочетают профессиональные ноу-хау, многолетний опыт и новейшие разработки в уходе за ногами. Серия PEDIX является одной из наиболее передовых на рынке Германии.

MARINA VITAL (что условно можно перевести как «энергия моря») это уникальный природный продукт - вода, обогащенная микроэлементами и витаминами, добываемая в местах обитания особого вида водорослей, которая и используется в линии продуктов PEDIX. Ее высокоэффективные компоненты (протеины, минералы, олигопептиды, витамины, аминокислоты и полисахариды) обеспечивают защиту кожи, повышают ее естественные защитные свойства. Компания ALESSANDRO INTERNATIONAL первой применила эту формулу в линии продуктов по уходу за ногами.

Линия PEDIX Marina Vital уникальна во всех отношениях:

- она содержит оптимальное количество продуктов, что позволяет минимизировать расходы;
- все продукты линии имеют определенные отличительные особенности от аналогичных продуктов, представленных на рынке;
- концепция проведения процедуры тоже в своем роде уникальна, так как отсутствует этап замачивания ног в воде, все препараты смываются проточной водой;
- и, наконец, релаксирующий массаж при помощи кварцевого кристалла гармонично завершает процедуру, исцеляя не только тело, но и душу.

Завершить эту процедуру можно с помощью гелей PEDIX, выполнив перманентный френч. Использование этих гелей дает возможность легко и быстро выполнить красивый французский маникюр на ногах с малыми временными затратами. И делает услугу актуальной, особенно в период закрытой обуви и колготок.

Татьяна МАКАРОВА,
преподаватель «Studio Best» по ногтевым технологиям,
тренер компании «Alessandro International».

ANIMA-ХОЛДИНГ ПРИГЛАШАЕТ СПЕЦИАЛИСТОВ ПОСЕТИТЬ СЕМИНАРЫ ПО КОСМЕТОЛОГИИ



Семинары ведет **Юлия УСОВА,**
автор программ обучения по дисциплинам «Эстетическая косметология. Уход за лицом», «Эстетическая косметология. Уход за телом», преподаватель курса «Эстетическая косметология», лауреат профессиональных конкурсов косметологов Уральского региона и всероссийского уровня, дипломант научно-практических конференций косметологов и эстетистов, член жюри профессиональных конкурсов косметологов, ежегодный участник Международных конгрессов по прикладной эстетике «Intercharm-professional» (Москва). Преподаватель ANIMA-холдинга Юлия Усова - обладательница дипломов ведущих косметических линий, сертифицированный специалист в области косметического ухода за лицом и ухода за телом.

- **Индивидуальный подход к каждому клиенту**
- **Семинары проводятся преимущественно для одного обучаемого**
- **Расходные материалы входят в стоимость обучения**
- **Отдельные семинары возможно совмещать в течение одного учебного дня (по предварительному согласованию)**

	название семинара	стоимость
Массажные техники	Косметический массаж лица	4 500 руб.
	Пластический массаж лица	3 000 руб.
	Лечебный массаж по Жаке	2 000 руб.
	Массаж волосистой части головы	2 000 руб.
	Лимфодренаж лица	4 000 руб.
	Египетский массаж	4 000 руб.
Семинары по косметологии	Механическая чистка лица	4 500 руб.
	Чистка в современных условиях	4 500 руб.
	Аппаратные технологии в косметологии	3 000 руб.
	Физические методы – парафинотерапия	3 000 руб.
	Пирсинг мочки уха	1 500 руб.
	Покраска бровей и ресниц. Коррекция бровей.	1 500 руб.
	Диагностика типов кожи. Уход за различными типами кожи (на примере косметики Laneche)	бесплатно
Уход за телом	Обертывание (на примере косметики Laneche, Esthetic) •	4 500 руб.
	Целлюлит и антицеллюлитные программы	4 500 руб.
	Антицеллюлитный массаж	3 500 руб.
	Лимфодренаж тела	4 000 руб.
	Депиляция	4 000 руб.

• при покупке косметики Laneche, Esthetic – семинар бесплатный

Запись по телефонам: (343) 353-87-11, 353-13-76, 353-99-73

ГАРМОНИЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ

•ЭСТЕТИКА•

КОСМЕТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА



Терапевтическая косметология

Флуоресцентная фотоэпиляция и фотоомоложение

Перманентный макияж

Уход за телом

Студия дизайна и моделирования ногтей

Кабинет эстетического педикюра и подологии

г. Екатеринбург, ул. Радищева, 33
вход со стороны ул. Сакко и Ванцетти над универсамом «Звездный»
тел: (343) 379-77-16, 8-912-225-5866

www.estetika.ekb.ru

ДОКУМЕНТЫ – ПО ПОЛОЧКАМ!

Салонный бизнес, с точки зрения бизнеса, уже давно стал занятием, не терпящим дилетантства. Каждый владелец салона, желающий сделать его успешным, прежде всего, в экономическом плане, понимает, что деньги необходимо вкладывать не только «в стены». Успешные в этом бизнесе люди понимают, что «продукт» создают люди. Грамотно построенные трудовые отношению с персоналом с самого начала ведения бизнеса – один из самых верных шагов руководителя. Почему же в салонах такая высокая текучесть кадров? Почему в одном салоне коллектив цементируется, персонал дорожит своей работой, испытывает уважение к руководителю и не помышляет об уходе, а в другом – вечная смена персонала, и управляющий – в постоянном поиске нового мастера? Почему в одном салоне мы можем говорить о лояльности персонала, а в другом об этом чувстве к предприятию даже не слышали?



В большинстве своем люди заинтересованы в постоянстве и стабильности. Практика же показывает, что в салонах работает масса специалистов, трудовые соглашения с которыми не оформлены документально. Обоюдная заинтере-сованность и руководителя, и специалиста в длительном сотрудничестве, выраженная в офор-млении согласно Трудовому кодексу (трудовой или ученический договор, грамотно оформленный и гарантированный отпуск и так далее), – является немаловажным фактором для привлечения и удержания специалистов, а также для формирования лояльности персонала к руководству и предприятию в целом.

Президент Гильдии профессионалов индустрии красоты **Олег Зверев** следующим образом комментирует данный процесс: «Большинство хозяев бизнеса не понимают, что Трудовой кодекс и инструкции по охране труда – лучшее и полезнейшее для них чтение. Человек, оформленный официально, чувствует ответственность, так как она подкреплена различными договорами. «Фантомный» мастер же может уйти в любой момент. Неграмотное оформление трудовых отношений – это всегда профессиональный риск. Сотрудники будут соглашаться с предложенными условиями до тех пор, пока заинтересованы работать в салоне». Другая сторона медали - проверки контролирующих органов и инстанций, самой опасной из которых может стать Гострудинспекция, полномочия которой с принятием нового Трудового кодекса стали почти безграничными.

ПРАЙС - ЛИСТ НА КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

№	описание работ	стоимость
1.	**Первичная консультация по организации салона (парикмахерской)** Включает в себя оценку будущего салона со слов представителя без выезда на место. Устные консультации по организации салона, подбору оборудования, подбору и обучению персонала и пр.	**от 750 руб.**
2.	**Построение рабочей схемы будущего салона с выездом на место** - участие в оценке подходящего помещения на соответствие их пригодности с точки зрения санитарных и противопожарных норм; - участие в выработке идеи (концепции) салона: рекомендации по установлению уровня салона, ориентации на клиентские группы; - рекомендации по расположению кабинетов, оборудования, мебели и т.д.	**Договорная цена**
3.	**Разработка архитектурно-планировочного решения салона, дизайн-проекта** По вопросам, требующим участия специализированных или лицензированных субподрядчиков, мы рекомендуем Заказчику третьих лиц для разработки архитектурного и дизайн-проекта, ведения строительно-отделочных работ, изготовления специализированной мебели.	**Договорная цена**
4. new	**Разработка и согласование документов по охране труда и экологии:** - программа производственного контроля; - аттестация рабочих мест; - замеры физических факторов на рабочих местах; - разработка и составление контингентов работников, подлежащих профилактическим медицинским осмотрам; - абонентское обслуживание по вопросам охраны труда; - разработка ПДВ, СЗЗ.	**Договорная цена** **(в зависимости от объемов)**
5.	**Индивидуальное сопровождение салона:** - индивидуальный подбор технологического оборудования и специализированной мебели в соответствии со спецификой, пожеланиями и бюджетом заказчика; контроль поставки и установки; - подбор профессиональных линий для всех направлений салона, - подбор инструментов, аксессуаров, расходных материалов и т.п.	**Договорная цена**
6.	**Расчет рекомендуемых цен на услуги салона с учетом используемых профессиональных средств.**	**от 3 500 руб.**
7.	**Ценообразование** (разработка прейскуранта на услуги салона с учетом используемой профессиональной продукции)	**от 5 500 руб.**
8.	**Подбор персонала по базе данных:** - анкетирование; - профессиональная экспертиза мастерства (проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре); - подтверждение квалификации.	**Договорная цена**
9.	**Подготовка пакета внутренних документов:** - должностные инструкции (парикмахер 3,4,5 разрядов; парикмахер-модельер; мастер по маникюру/педикюру; косметик; администратор); - инструкции по охране труда; - правила внутреннего распорядка салона красоты и др.	**Договорная цена** **(в зависимости от объемов)**
10. new	**Семинары по кадровому делопроизводству. Предлагаемые темы семинаров:** - Трудовой договор: общие правила заключения, изменения и прекращения трудового договора, альтернативы трудовому договору.-- Требования к содержанию и т.д. - Режим рабочего времени, оплата труда. - Дисциплина труда, материальная ответственность работника.	
11.	**Тренинги персонала:** «Эффективный администратор», «Психология и техника продаж услуг в салоне», «Психология общения с клиентом» и др.	**Договорная цена**

Проверки по труду в настоящее время вышли на первое место, потому что:

1. По данным Минтруда РФ, кадровая доку-ментация имеется всего лишь у 53% от общего числа российских компаний, причем в 35% организаций система кадровых документов неполна и далека от совершенства. Наличие в салонах красоты трудовых договоров не спасает от штрафов, так как перечень документов, обязательных к ведению на любом предприятии, гораздо шире.

2. Проверки по труду способны выявить уровень реальной заработной платы, что делает воз-можным доначисление налогов по заработной плате и штрафов за несвоевременную их уплату.

3. Проверки по труду способны выявить факты ущемления прав граждан на труд, что, конечно, делает деятельность Инспекции по труду особенно ценной задачей государства по защите своих граждан.

Отсутствие необходимых документов, четко регулирующих отношения работника и работодателя, создает весьма благоприятную почву для кризисов управления и возможных конфликтов с работниками, от которых один шаг до жалоб в трудовую инспекцию и в суд. Как показывают данные судебной практики, опубликованные в бюллетене Верховного Суда РФ, за последние три года более 80% трудовых споров разрешены судами именно в пользу работников. Плохо поставленная работа по учету кадров и ведению кадровых документов неминуемо отражается на деятельности всего предприятия. В результате кадровых ошибок затрудняется принятие правильных решений, дезорганизуется работа подразделений, снижается эффективность работы салона в целом.

Также нарушение установленного порядка ведения кадровой документации и ошибки в кадровых документах могут привести к финансовым потерям: погрешностям в оплате труда и больничных листов работников, сокращению размера устанавливаемых работникам трудовых пенсий. Зачастую итогом таких нарушений становятся трудовые споры и судебные слушания. При разрешении трудовых споров суд, по сложившейся практике, требует от работодателя подтверждения его правоты и опровержения заявлений работника. И нередко ошибки, допускаемые при создании кадровых документов, их неверное оформление, приводят работодателей к печальному, но закономерному финалу. Наличие необходимых и надлежащим образом оформленных документов поможет избежать упомянутых ошибок, проблем и их последствий.

Так что же это такое — кадровое делопроизводство? Это комплекс методов и процессов работы с кадровыми документами, осуществляемых предприятием при выполнении своих функций .Ведение кадрового делопроизводства предусма-тривает оформление многочисленного количества документов (приказов о приеме на работу, об увольнении, о переводе, графиков отпусков, штатного расписания и т.д.).

В европейских странах, где традиции цивилизованного бизнеса насчитывают несколько веков, прозрачную и формализованную систему внутренних документов, в том числе кадровых документов, имеют практически все компании. В последние годы данная тенденция стала актуальна и для российского рынка, что обусловило появление нового вида юридических и консалтинговых услуг — постановка (оптимизация) кадровой документации.

В связи с тем, что данные услуги находятся на стыке права, искусства управления человеческими ресурсами, бухгалтерского сопровождения и выстраивания стратегии развития компании, даже в крупных компаниях при наличии собственного отдела кадров данная задача чаще всего решается специализированными консалтинговыми компаниями. Компания **«Бизнес-Консалт»** ANIMA-холдинга совместно с опытными юристами компании **«ИНТЕЛЛЕКТ-С. Агентство юридической безопасности»** подготовила семинары для руководителей и владельцев салонного бизнеса (предлагаемые темы семинаров обозначены в прайс-листе на стр.). Кроме этого, партнеры «Бизнес-Консалта» - грамотные юристы по вопросам ведения кадровых документов - предлагают комплекс услуг, направленных на защиту интересов работодателя:

- анализ кадрового делопроизводства на предприятии;
- составление рекомендаций по совершенствованию кадровой работы, приведению документации в соответствие с действующим законодательством;
- сопровождение процедур, направленных на оптимизацию затрат, связанных с оплатой труда и др.

Посмотрите на свой салон глазами проверяющих органов. Проанализируйте оформление трудовых отношений со специалистами своего салона. Есть вопросы? Мы готовы на них ответить!

Уважаемые владельцы и управляющие салонов! Мы приглашаем вас на семинары, которые помогут привести документооборот салона, а, следовательно, и трудовые отношения с персоналом в порядок. Наши уроки убедительно продемонстрируют вам, что не столько кадры, сколько грамотное кадровое делопроизводство нередко решает благоприятный исход дела при проверке, подготовят к предстоящим испытаниям, вселят уверенность в своей правоте и помогут противостоять натиску проверяющих! Мы готовы предложить Вам подготовку всех документов по кадровому составу - как обя-

Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,
руководитель консалтингового направления
ANIMA -холдинга.

"Бизнес-консалт"
Екатеринбург, ул. Вайнера, 16 а,
(343) 371-84-81, 353-99-73
www.magnitiv.ru



ВАМПУПИЗДАТ © 2009

С удовольствием сообщаем имена победителей конкурса, объявленного в прошлом номере журнала. Первое место присуждено **Анне Рудак** («Уральский центр снабжения»), которая оказалась сообразительней и (или) расторопней всех, - в качестве приза ей вручен **подарочный сертификат на две тысячи рублей** на приобретение продукции в сети магазинов «Профессиональный мир». **Алена Панина**, мастер маникюра салона красоты Estel, и **Юлия Олькова**, парикмахер этого же салона, по-дружески поделили третье место, так как их сообщения пришли на телефон и в «аську» с разницей всего в одну минуту! К нашему сожалению, редакции не удалось связаться с **Валерией Афанасьевой**, парикмахером-универсалом салона «Танго», что в Асбесте, - ее номер, с которого пришла SMS, все время недоступен. **Валерия**, если вы читаете эти строки (а, может, ваши знакомые передадут нашу просьбу по прямому назначению?), позвоните, пожалуйста, по телефону **8-904-987-56-76**, и награда обязательно найдет своего героя!

Наше огромное спасибо всем остальным участникам конкурса (на этот раз их было чуть меньше – десять человек), которым тоже удалось расходировать послание Клавдии Букли, но чуть позже, чем победительницам. Итак, что же надо было сделать, чтобы решить предложенную головоломку? Всего лишь прочесть первые буквы в «Оде рукотворной красоте», и сложить в результате нехитрых действий фразу **«Клавдия Букля противница модных тенденций в индустрии красоты и нововведений в сфере обслуживания населения особенно во время кризиса»** - просто, как все гениальное!

В заключение хотелось бы процитировать одно из писем в редакцию: **«Здравствуйте, работники журнала «ANIMA-time»! Была приятно удивлена тем, что вы существуете! Я парикмахер и познакомилась с вашим изданием на Форуме красоты, чему очень обрадовалась. Здорово, что в нем так много полезной информации (кое-чем я уже успела воспользоваться) и позитива! Вызвала улыбку рубрика мадам Букли. Отвечаю на ваш вопрос тоже стихами, назову свой ответ так:**

ПОЗИТИВНЫЙ НАСТРОЙ

Такое моё создалось впечатленье,
Что Букля рекламу дала населенью.
В открытой рекламе несёт простоту:
Как холить, лелеять свою красоту.
Кто хочет, тот дома, - дрожжами и пивом.
Кто может - в салонах, искря позитивом.
Всё нынче сгодится: натура с куста,
А денежки есть, то дорога тогда
Туда, где есть мастер. Тебя он украсит:
Помоет, побреет, подстрижёт и покрасит.
Реально позиция Буклей дана,
Чтоб в кризис не меркла ничья красота!
Дружите, пожалуйста, с юмором люди!
Проблем никогда никаких и не будет!

Думаю, что политическое кредо Букли - это антиреклама на услуги бьюти-индустрии. То есть, сплошная экономия для карманов, особенно в период экономического кризиса...».

Автору письма и стихов **Наталье Панкевич** также вручен приз от ANIMA-холдинга за творческий подход к делу и позитивный настрой!

Всем читателям по-прежнему напоминаем, что они могут предлагать свои темы для публикаций, задавать вопросы специалистам ANIMA-холдинга, открывать собственные дискуссии, обращаться в редакцию с пожеланиями и предложениями – мы обещаем на них оперативно и бурно реагировать!

Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 2(2),
май-август 2009 г.

Учредитель и издатель:
ООО «Магнитив»

Главный редактор:
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru

Разработка графической модели и дизайн:
Владимир Меньшиков,
wam77@rambler.ru

Авторы:
Ирина Кожанова, Екатерина Екенина,
Алексей Заварзин, Елена Оболенская,
Наталья Рыболовлева, Ирина Иванова,
Елена Панова, Юлия Усова, Татьяна Макарова,
Наталия Томилова,
Сергей ВОЛЧАРА (поэзия) -
http://www.stihi.ru/author.html?sergeywolk

Иллюстрации:
Константин Пупышев (ВАМПУПИЗДАТ),

Коллекция и фотографии:
ESTEL professional AngloSphera
(г. Санкт-Петербург)

Фото:
фотостудия Argentum Flash.

На обложке:
Анастасия Ехлакова,
Академия стильных направлений «Гвенделин»
(шоу ESTEL Professional
«AngloSphera – весна-лето 2009»)

Адрес издателя и редакции:
620017, г. Екатеринбург, ул. Мельковская, д. 3
Тел/факс: (343) 353-87-11, 353-99-73
e-mail:anima2009@mail.ru
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.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.

Отпечатано в типографии АМБ
Фонда развития предпринимательства АМБ
г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, 59
Тел.: (343) 251-65-91, 251-65-96
Подписано в печать: 30.04.2009 г.
Тираж 5000 экз. Заказ №

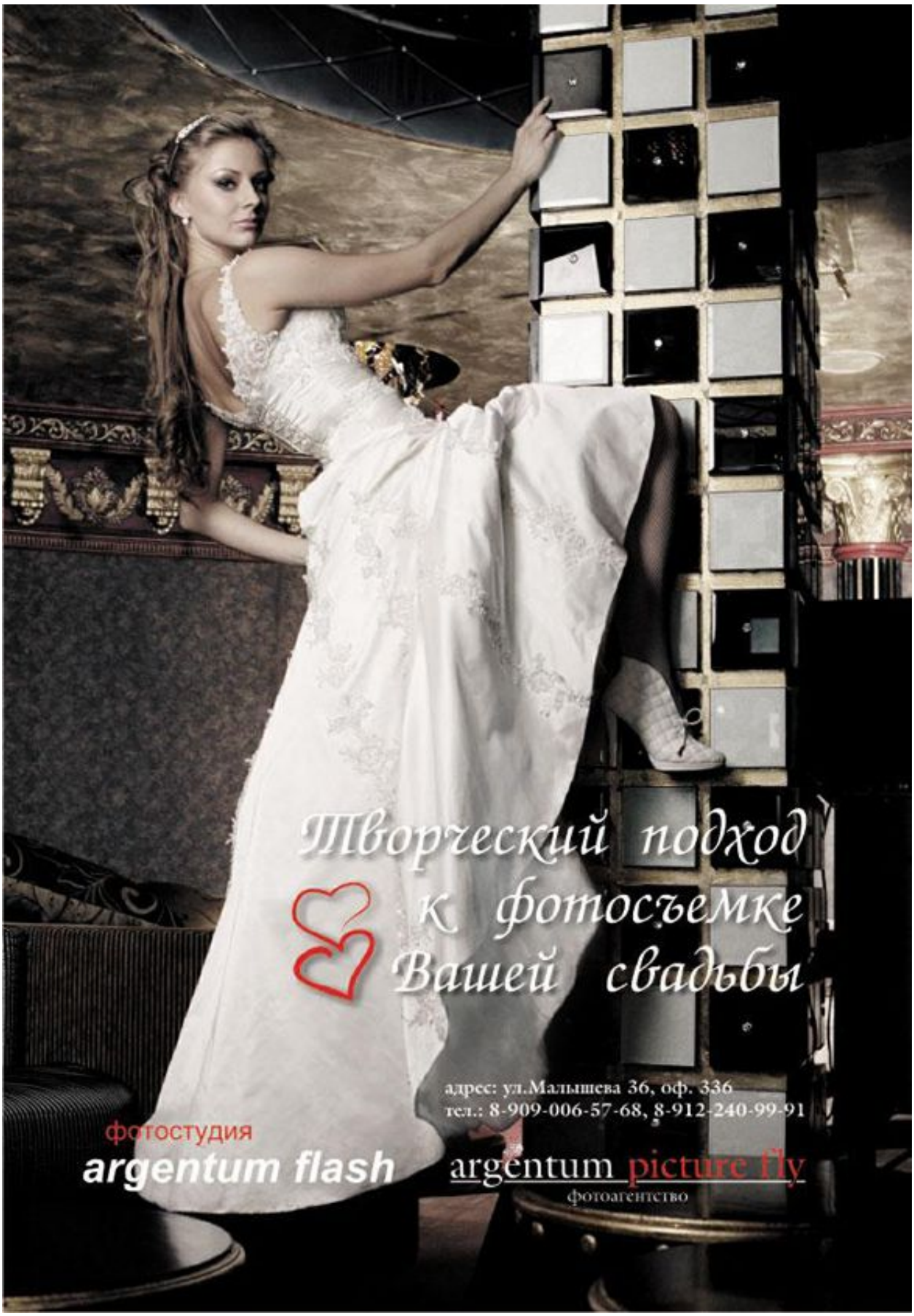
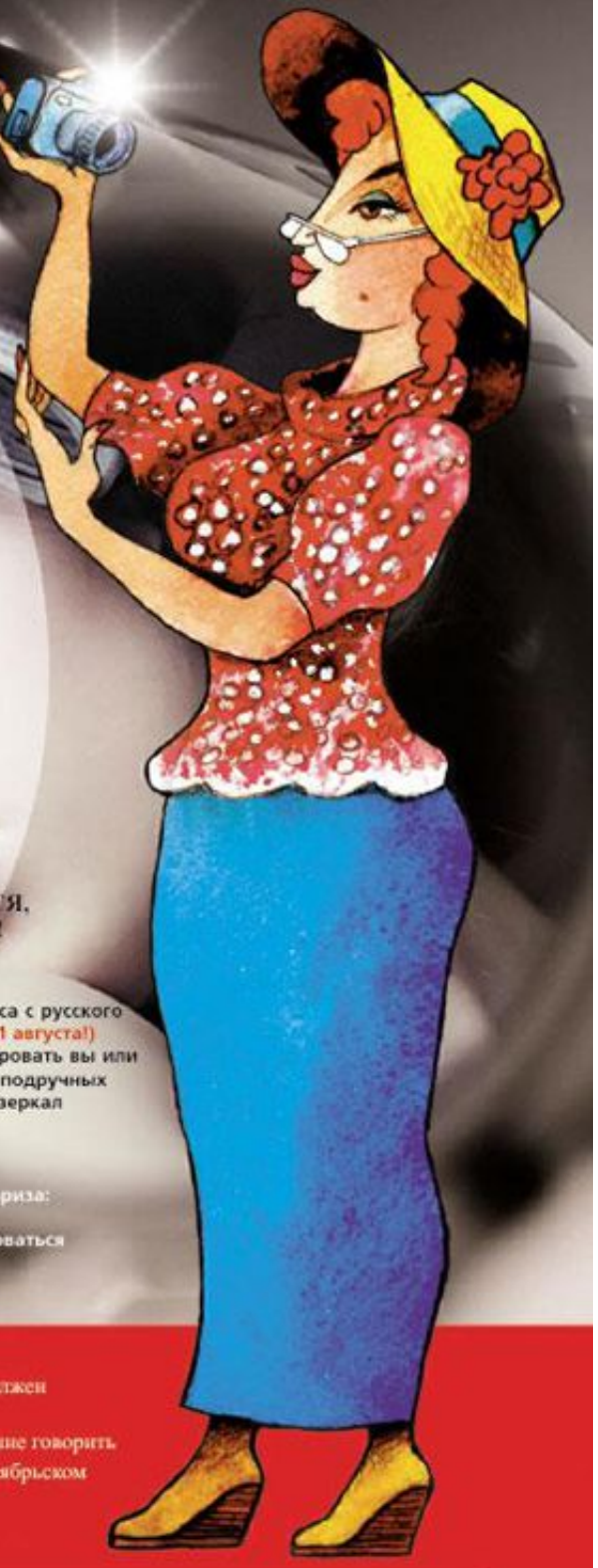

Творческий подход
к фотосъемке
Вашей свадьбы
адрес: ул.Малышева 36, оф. 336
тел.: 8-909-006-57-68, 8-912-240-99-91
фотостудия
argentum flash
argentum picture fly
фотоагентство

Фото КОНКУРС

от Клавы Букли



С недавних пор я не люблю зеркал,
В них так отчётливо видны морщины!
Туда я не смотрюсь, от этого ушла,
Но… отражаться есть порой причины:

Чтобы подправить стойкий макияж,
Или на губы нанести помаду,
Смотрюсь в универмага я витраж,
Иль, скажем, в затонированную «Ладу».

К тебе есть, милая, один вопросик:
Где ищешь и находишь отраженье -
Поправить прядь или попудрить носик
И свежих теней сделать наложенье?

Кто больше способов в редакцию пришлёт,
Запечатлённых на свои же фотки,
Того, как водится, уже награда ждёт,
Так что спешите, телки! Или тётки…

Девчонки! Ну не нужно обижаться!
Ведь это ж я, ценя вас и любя!!!
И всё-таки: В ЧЁМ БУДЕШЬ ОТРАЖАТЬСЯ,
УВИДЕТЬ ЕСЛИ НУЖНО ВДРУГ СЕБЯ?!

Итак, дорогие читатели, переводим условия конкурса с русского на русский: редакция в течение всего лета (аж до 31 августа!) будет ждать фотоснимки, на которых должны позировать вы или ваши знакомые – наводящими красоту с помощью подручных средств, без использования карманных, настенных зеркал и прочих трюмо.

Радостно сообщить, что ANIMA-холдинг, как и прежде, учреждает не один, а сразу три классных приза:
- для автора наибольшего числа фотографий;
- для автора самого оригинального способа полюбоваться на себя без использования зеркала;
- для автора самого качественного фотоснимка.

Объем ваших высокохудожественных творений не должен превышать 150 Кбт в формате – JPEG.
Адрес для писем: anima2009@mail.ru. Думаем, излишне говорить о том, что лучшие работы будут опубликованы в сентябрьском номере журнала – всенепременнейше!

REVLON
PROFESSIONAL

Профессиональная программа

HYDRA RESCUE

ОСНОВНОЕ УВЛАЖНЕНИЕ И ОЧЕНЬ СУХИЕ ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЕ ВОЛОСЫ

HYDRA RESCUE –
интенсивное увлажнение (глубокий профессиональный увлажняющий уход, который благодаря применению тепла позволяет реструктурировать волос изнутри. Очень сухое и поврежденное волосяное волокно становится послушным и глубоко увлажненным).

ПРИМЕНЕНИЕ:

1. Начинать с мытья волос шампунем hydra rescue shampoo (250 мл., 520 руб.). Уже через 3 минуты он начинает восстанавливать волосяное волокно и улучшать
расчесывание влажных волос.
2. Наносить средство hyra rescue repair (500 мл., 1 570 рублей) с помощью кисточки прядь за прядью на кончики и по длине волос.
3. Накрыть каждую прядь не цветной фольгой.
4. Провести утюжком (100-120 градусов) по прядям для того, чтобы запечатать кутикулу. Оставить на 5 минут.
5. Тщательно смыть.





ПРЕИМУЩЕСТВА

Максимально питает и увлажняет волосы, придавая им безупречный блеск и мягкость.

РЕЗУЛЬТАТ

ВЕЛИКОЛЕПНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВСЕГО ПОСЛЕ ОДНОГО ПРИМЕНЕНИЯ. ВОЛОСЫ ГЛУБОКО УВЛАЖНЕНЫ, СТРУКТУРА УСИЛЕНА И СОПРОТИВЛЯЕТСЯ ВНЕШНИМ АГРЕССИВНЫМ ПРОЯВЛЕНИЯМ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ. ВОЛОСЫ БЛЕСТЯТ И ИМЕЮТ ЗДОРОВЫЙ ВИД.

interactives

Стоимость пакета: 2 875 руб.
Себестоимость процедуры на среднюю длину волос составляет 359 руб.

COLOMER
RUS
www.colomer.ru



СЕМНАДЦАТЬ МГНОВЕНИЙ ВЕСНЫ

...А я опять наступила на старые грабли. Меня подружки спрашивают: «Где хоть ты их находишь?!» - имея ввиду, конечно, грабли. Я пожимаю плечами и отвечаю: «Ни наю!»... Ну не знаю я, честно не знаю, что заставляет меня в сотый раз идти по одному и тому же кругу, как во время психологического тренинга в заснеженном сосновом бору!!! Вот плетешься также по жизни с завязанными глазами, по звуку пытаясь определить, куда надо брести, где овраг на пути, где бурелом, где... (ах, поздно, сосна гадская! — уже шишка на лбу!), а где широкая дорога, анализируешь чего-то, над собой работаешь, потому что багаж знаний — ого-го, и любому даешь консультацию на нужную тему, и разъяснишь, «кто куда откуда едет»... Любому — дашь, а сама опять по кругу. И на грабли — бац! Вот и весь анализ, и вся работа над собой. И то ревешь, то вина покупаешь. Красного полусладкого. А то помаду любимую коралловую в «Профессиональном мире», чтоб издалека в метро видно было, - и душу греет! Еще в солярий, чтоб витамином радости подзарядиться... И душу греет... И сапоги новые на шпильке (никто не знает, что с рапродажи, всем нравятся, - и душу греет!).

...А недавно раздался звонок, и незнакомый мужской голос спросил Наталью Станиславовну. «А это Женя», - и фамилию называет. «Как?! Что?! Не может быть!!!». Ему тридцать, ему дали пожизненное, и вот прошло десять лет, и он получил право на 20 минут общения с внешним миром - по воскресеньям, два раза в месяц. Мы с ним много лет переписывались, много-много листов всегда было в конвертах, потом я погрязла в своих хождениях по кругу (кто сказал — по мукам?!), проблемах каких-то мелких, никчемных. Он-то о своей никогда не заикался, как будто не из Соликамска писал, а с солнечного Бали. И тут та же история: «Что да как?» - времени мало, сказать надо много, и самое главное. Я!!! — жалуюсь на судьбу-злодейку. Он!!! — меня утешает и вселяет надежу в лучшее. А потом так стыдно, так стыдно!!! Скажете, неудачный пример? Ну не знаю... Мне показалось, в тему

...После таких поспешных, неожиданно обрывающихся разговоров, вдруг понимаешь:

- Зимней ночью потягивать вино, а потом отворить окно и увидеть двор, запорошенный снегом, - вот радость!
- Темной ночью лечь спать, чувствуя себя больным и разбитым, тоскливо дремать поутру, а потом вдруг услышать веселый щебет птиц, отдернуть занавес и, выглянув в окно, увидеть яркое солнышко и умытую дождем рощу - вот радость!
- Неожиданно обнаружить в своих бумагах послание старого друга - вот радость!
- Прожив долго на чужбине, возвращаться на родину и увидеть издалека ворота родного дома, услышать знакомые голоса женщин и детей - вот радость!
- Отдать все свои долги - вот радость!
- Раскрыть окно и выгнать вон всех мух - и это тоже радость!

...Думаете, это я, сама накропала? Как бы не так... Это древние китайцы насочиняли. А древние китайцы, они не дураки были!

...Из крохотных мгновений соткан дождь -
Течет с небес вода обыкновенная.
И ты порой почти полжизни ждешь,
Когда оно придет, твое мгновение.
Придет оно, большое, как глоток,
Глоток воды во время зноя летнего...

Так что будем жить, будем ждать СВОЕГО мгновения — пусть даже для этого потребуется не полжизни, а целая жизнь! А в ожидании чуда будем радоваться свежей зелени, теплому дождю, цветущей ветке яблони, «сосранья» голосящей птахе за окном (и голосящему КиВиНу тоже))), неожиданной весточке издалека, мурлыканью тайского кота Соломона в самое ухо, долгожданной встрече с друзьями, тающему на языке пломбиру со вкусом детства, приезду в гости к маме, допоздна лепившей пельмени, посиделкам у ночного костра и щемящим сердце переборам гитары, не понимая, что это и есть самое настоящее чудо... Послушайте, оказывается, в жизни так много поводов для радости!!! Так давайте раскроем окна и выгоним вон всех мух! Освободим место бабочкам!

Живите и радуйтесь каждому прожитому дню,
дорогие мои читатели, настоящие и будущие клиенты
и партнеры ANIMA-холдинга!

С любовью к вам,
Наталия ТОМИЛОВА,
главный редактор «ANIMA-time».

ГАЛЕРЕЯ КРАСОТЫ®



салон • Luxury

Екатеринбург, ул. Восточная,13
тел.: (343) 262-52-01, 262-51-94


СЕНТЯБРЬ
ВРЕМЯ ПОЛУЧАТЬ
МЕЖДУНАРОДНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ!
SAINT LOUIS
PARIS
ACADEMIE DE COIFFURE
SAINT LOUIS UNION ACADEMIE
115, rue du Fg. Poissonniere 75009 Paris
Tel.: +33 (0) 1 45 26 .3 53
Fax: +33 (0) 1 44 53 04 07
e-mail: f.goo@coiffesaintlouis.com
www.coiffesaintlouis.com
АКАДЕМИЯ
ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА ESTEL
С-Петербург, Большая Посадская ул., 6
Тел.: (812) 332-19-59, 332-19-98
e-mail: academyestel@yandex.ru
www.unicosm.ru
ШКОЛА
ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА ESTEL
С-Петербург, Малая Посадская ул., 17
Тел./факс: (812) 232-73-05, 233-03-88
e-mail: academy_estel@mail.ru
www.unicosm.ru
СТУДИЯ BEST ESTEL
Екатеринбург, Вайнера ул., 16 а
Тел.: (343) 371-84-81, 345-41-16
e-mail: magnitv@bk.ru
www.magnitv.ru
УЧЕБНАЯ СТУДИЯ ПАРИКМАХЕР
ESTEL - SAINT LOUIS
Нижний Новгород, Мещерский б-р, 3/2
Тел.: (831) 249-49-25
e-mail: paricmaher@mail.ru
estel
Academy
ЦЕНТРЫ ОБУЧЕНИЯ
ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ МЕТОДИКЕ
АКАДЕМИИ SAINT LOUIS