anima

особенный журнал о красоте

TWIGGY



коллекция ESTEL Professional
Весна-Лето 2011

№1(9)



ALFAPARF
MILANO

BE PROVOCATIVE ... BE COUTURE.

www.alfaparf.ru

ПОЛЕТЫ ВО СНЕ И НАЯВУ

Человек занят тем, от чего он ожидает счастья. Но самое большое счастье состоит в том, что он занят.
Ален.



Весна! Время, когда последние морозные дни совсем не влияют на настроение, а значит, есть дополнительный повод окружить себя яркими красками, которые помогают радоваться каждому новому дню! Пользуясь случаем, хочу поздравить наш журнал с первым маленьким юбилеем, вернее даже, его преддверием – если считать от пилотного номера, сегодня вы держите в руках десятый выпуск ANIMA-time (а официальный десятый родится летом)! Также шлю поздравления всем коллегам с успешным завершением первого года совместной работы под одной крышей ANIMA-холдинга: ровно двенадцать месяцев назад наши подразделения - «Магнитив», «Сан Лайт» и «Бизнес-Консалт» воссоединились в одном огромном офисе. Сегодня остается приятно удивляться, глядя со стороны, как за год совместных усилий четко отлажена работа каждого звена!

Думалось ли об этом несколько лет назад, в то время, когда я только переступила порог «Magic Sun» в качестве менеджера по фитнес-оборудованию? Большая часть моей жизни была посвящена спорту, и специальность, полученная на факультете физкультуры и спорта УГТУ-УПИ, напрямую была связана с деятельностью компании, в которой только зарождалось новое направление - оснащение спортивных клубов. Так сбылась мечта о профессии, одновременно связанной и со спортом, и с красотой. Незадолго до того, придя в салон красоты по окончании института, я даже не представляла, что эти два направления могут однажды так удачно пересечься. Новое направление, к сожалению, не прижилось в городе, и со временем я оказалась в отделе оборудования для салонов красоты, оказавшегося более востребованным.

Мне не раз задавали вопрос: столько лет проработав в сфере индустрии красоты, хотела бы я иметь свой салон? Пока отвечаю «нет». Открыть салон «под ключ», наверное, смогла бы, но вот дальше... Пока не готова к такому колоссальному труду. Зато большое удовольствие приносит работа, которую я делаю, помогая открывать салоны нашим клиентам (естественно, совместно со своими коллегами). Имея за плечами уже пятилетний багаж знаний, с удовольствием передаю их владельцам, директорам, сотрудникам рождающихся салонов... С большим уважением смотрю на клиентов, которые пришли в этот бизнес три-четыре года назад, совсем новичками; на наших глазах постепенно развивался их бизнес. Отлично зная и понимая, какую огромную работу они проделали, чтобы каждый салон заработал положительную репутацию, невозможно не преклоняться перед этими людьми!

На собственном опыте убедилась, что салон красоты - это наука, в которой не может быть мелочей. Мы не предлагаем готовых решений, мы помогаем сделать правильный выбор всего того, что будет вам необходимо в работе. Очень хочется видеть вновь открывающиеся студии красоты индивидуальными, не похожими друг на друга! Сейчас – время жесткой конкуренции, стремительного развития самых различных отраслей, особенно это касается сферы услуг. Не окажусь оригинальной, если скажу, что в целях экономии – времени, нервов, средств - следует выбирать компанию, которая заработала себе хорошую репутацию на рынке и может предложить оригинальные ходы в развитии вашего красивого бизнеса. Надеюсь, ход моих мыслей понятен?

С большим удовольствием подводя первые итоги совместной работы в холдинге, хочу отметить, что ушедший год для нашей группы компании выдался ярким, насыщенным, в чем-то сложным, полным особенных, значимых событий: выставок, мастер-классов, презентаций новой продукции и новых коллекций от ведущих стилистов страны и мира. Радует, что количество интересных замыслов и планов не убавляется, дай Бог им всем реализоваться! Может быть, не все задачи удается решать с первого раза, не все задуманное сбывается сразу, - значит, всегда есть к чему стремиться, как бы банально это ни звучало. Говорят, есть полоса в жизни - черная или белая, а есть – взлетная!!! Хочу, несмотря ни на что, пожелать нашему директору этой самой взлетной полосы – широкой и ровной, а мы поможем ее проложить! Пусть это не просто сделать, но все вместе мы обязательно сможем отправиться в дальний полет, еще более увлекательное путешествие по миру красоты, взлетев над суетой, обыденностью, прошлогодним снегом!

Желаю нашим читателям в новом весеннем сезоне чего-то удивительного, обнадеживающего, таинственного, радостного. Хочется, чтобы каждый нашел себя в этой жизни, обрел свое счастье, любовь, признание! Спасибо, что вы, наши клиенты, с нами много лет!

С огромной признательностью
и надеждой на дальнейшее сотрудничество,
Людмила СЛУЯНОВА,
офис-менеджер «Сан Лайт».

ЧИТАЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ В СЕГОДНЯШНЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА:

«Магнитив»: вместе и навсегда! История в лицах: ..... стр. **4-9**
Акции: ..... стр. **10-11, 14,18**
Красота доступна каждому. Розничная торговля: ..... стр. **14-15**
Устами клиента глаголет истина: ..... стр. **16-17**
«Невские берега-2011». Коллективный репортаж: ..... стр. **19-23**
Профессиональная косметика для волос: ..... стр. **29**
Профессиональная косметика для лица: ..... стр. **43**
Сервисное обслуживание: ..... стр. **11**
Мастер-класс для парикмахеров: ..... стр. **30-31**
Мастер-класс для косметологов: ..... стр. **44-45**
Мастер-класс для мастеров маникюра: ..... стр. **38-39**
Обучение, повышение квалификации:
- парикмахеров: ..... стр. **24-25, 26-28**
- специалистов ногтевого сервиса: ..... стр. **40-41**
- косметологов: ..... стр. **42**
- подологов: ..... стр. **40**
Консалтинговые услуги: ..... стр. **35-37**
Контакты: ..... стр. **46**

★★






Нина РЕШЕТНИКОВА
Работать выездному менеджеру приходится и в слякоть, и в зной, и в мороз. Есть настроение или нет, подводит ли самочувствие, но ты надеваешь улыбку и настраиваешь себя на положительную волну. Порой это достаточно сложно сделать, но без искренности и заинтересованности смысла в посещении клиентов не будет, они чутки в этом отношении. Позитивный настрой - самое главное в работе «в поле», это практически восемьдесят процентов успеха в продажах.
Стр. 12

Елена ОБОЛЕНСКАЯ
Многие иностранные школы «гастролируют» по миру с семинарами и мастер-классами. Парикмахеры, желающие продолжить карьеру, часто обучаются на таких краткосрочных, но разорительных для кошелька курсах, причем, усваивая при этом информацию максимум на треть (поверьте упрямой статистике!). И только тот, кто имеет международное образование, в дальнейшем может воспринимать такие семинары повышенного уровня на все сто!
Стр. 24

Артур ДИВОТЯН
Эмоции начали переполнять меня с той поры, как я сел в поезд. Поездка до Питера получилась насыщенной, шла скоростная подготовка к конкурсу. И вот первый день конкурса. Старт. Работу начинает конкурсант Артур Дивотян (Zohan). Моя модель хочет спать, я же сосредоточен на прическе. По-моему, с подиума она смотрелась просто шедеврально! Такая вот я скромная, но нереальная звезда! Спасибо педагогам, которые дали нам очень много всего за полгода учебы!
Стр. 19

Наталья РЫБОЛОВЛЕВА
Официально термин «потребительский экстремизм» в российском законодательстве не закреплен. Ведь, согласно официальным данным, такого явления у нас не существует. Нам с детства помнится фраза о том, что «клиент всегда прав». Однако любой бизнесмен, работающий в секторе B2C (business to client), вспомнит не одну ситуацию из своей практики, когда его потребители злоупотребляли своими правами и предъявляли ему необоснованные требования и/или претензии.
Стр. 36

Начинается кино...

КОЛИЗЕЙ

киноклуб

- *комфортные кинозалы*
- *лучшие новинки кино*
- *идеальное место встреч*
- *пространство WiFi*

г. Екатеринбург, пр. Ленина, 43
Бронирование и справки по телефонам:
371-08-28, 371-56-60, 8-800-555-54-56 (звонок бесплатный)

Магия настоящих технологий



КОМПАНИЯ «МАГНИТИВ»

ОДИН ЗА ВСЕХ – И ВСЕ ЗА ОДНОГО!

ГОСУДАРСТВО В ГОСУДАРСТВЕ

Душещипательная история о первом мешке парикмахерских инструментов, предназначенных для продажи, давно уже стала притчей во языцех. Собственно, если говорить в общих чертах, то именно с этого все и начиналось девять лет назад.

У каждого сегодняшнего сотрудника – своя история и свой путь в коллектив, ставший второй семьей. Кто-то долгие годы шел к осуществлению детской мечты, кому-то помог совет знакомых; многим подсобил Его Величество Случай – размещенное в интернете резюме, прочитанное объявление в газете, бегущая строка на телеэкране. Одни перешли сюда из других подразделений холдинга, вторые подались в компанию из бывших студентов-парикмахеров или уже действующих мастеров, администраторов, консультантов салонов, третьи, чего греха таить, из конкурирующих организаций. Этим помогло личное знакомство или рекомендация уже работающей в «Магнитиве» подружки, а тот забрел перекантоваться на пару недель, да так и остался.

Наталья ПОЛОВНИКОВА:

- Моя работа в компании «Магнитив» началась в две тысячи втором году (так давно это было, с ума сойти!). Это сейчас ANIMA-холдинг — большая разветвленная структура, которая включает в себя сеть розничных магазинов, оптовую торговлю, образовательные услуги. А тогда в «Магнитиве» было три сотрудника и генеральный директор П. О. Вохомский.

Наталья РЫБОЛОВЛЕВА:

- «Как вы лодку назовете, так она и поплывет», - так говорится в известной поговорке. «Магнитив» - в названии уже присутствует магнетизм. Компания притягивала (и притягивает) к себе. Чем? Понятностью и масштабностью задач и целей, активностью и азартом, организованностью и слаженностью сотрудников. Профессионализмом и молодостью. Уважение вызывал и Петр Олегович — встречаясь с ним на профессиональных мероприятиях, видела, что этот человек заинтересован в росте и развитии компании, четко представляет, чего хочет и понятно об этом говорит. Это внушало доверие. И я не ошиблась. Ведь у нас в компании практически нет текучки. Есть сотрудники, которые работают с самого основания! Генеральный по-прежнему генерирует идеи и смело делегирует их выполнение свои подчиненным. Работа построена на доверии и высокой степени самоорганизации.

Алла ХОЛДЕЕВА:

- Я в «Магнитиве» уже восемь лет. Начинала свою работу, когда коллектив состоял всего из трех человек, и был открыт первый магазин (а сейчас, между прочем, их уже девять!). Вся жизнь современного «Магнитива» проходила, можно сказать, на моих глазах. В декретный отпуск уходила из маленького офиса на Мельковской, 3, где и логисты сидели, и оптовый отдел с офисными и выездными менеджерами, и даже класс «Studio Best». Генеральный директор там встречи и собрания проводил. Сейчас, когда мы об этом рассказываем новым сотрудникам, им трудно это даже представить. А мы все умещались. И дружно так работали... В новом офисе на Хохрякова, 72 удобно работать всем, это современный, удобный офис и для сотрудников, и для клиентов!

Сегодня на карте ANIMA-холдинга «Магнитив» занимает особое положение, сродни ватиканскому анклаву. Являясь самым крупным подразделением группы компаний, он в полной мере может претендовать на звание государства в государстве, обладая развитой инфраструктурой собственных служб. В собственно «магнитивовском» штате — более пятидесяти человек, объединенных в руководящую верхушку, складскую и водительскую братию, группировки технологов и бухгалтеров, менеджерский класс, разделенный на бренд-, офис-, выездных менеджеров, прослойки из логистов, администраторов, кассира, кадровика.

Если холдинг стремится к выполнению миссии под названием «На шаг впереди спроса» и общей целью деятельности всех его компаний обозначены:

- комплексное оснащение предприятий индустрии красоты;
- создание предприятий индустрии красоты "под ключ";

то в ведении оптовой компании «Магнитив»:

- инструменты и аксессуары от ведущих мировых производителей;
- косметика для волос ведущих отечественных и зарубежных брендов;
- косметологические, педикюрные и маникюрные линии;

а также профессиональное обучение и повышение квалификации специалистов для салонов красоты, консалтинговая и информационная поддержка салонного бизнеса.

ДЛЯ СКРОМНОЙ ТАКОЙ КОМПАНИИ – ОГРОМНЫЙ ТАКОЙ СЕКРЕТ!

- Моя работа — изо дня в день приезжать в салон красоты с хорошим настроением, улыбкой на лице. Я помогаю мастеру. Мы вместе подбираем продукцию для работы и продажи в салоне.
- Работа водителя мне нравится. С одной стороны — большая ответственность, а с другой — отличный, веселый коллектив и клиенты, создающие хорошее настроение.
- Специфика моей работы заключается в сборке накладных (формировании заказов) и своевременной отгрузке водителей.
- Радость — приходить на помощь салонам. Важность — быть вовремя и своевременно. Сложность — в информационной поддержке со стороны производителей.
- Работа бухгалтера требует внимательности. Важна каждая мелочь, ошибки недопустимы. Эта профессия для людей, думающих логически, умеющих и не боящихся принимать решения, трудоголиков, отдающих всего себя работе во время подготовки и сдачи отчетности, стрессоустойчивых, умеющих слушать и слышать. Разговариваешь с руководством и знаешь, где найти ответ на поставленный вопрос.
- Единственное, что хотелось бы подкорректировать в специфике моей работе, это вечные пробки...
- Я уши и глаза доверенной мне территории. Нужно вовремя отследить открытие новых салонов и, так сказать, взять их еще "тепленькими". Именно это получается у меня лучше всего!
- Как говорится, самое главное в бою — это разведка! Так что, разведав обстановку, найдя правильное решение, мы побеждаем!
- Мы едем к вам, клиенты! Помочь вам, проконсультировать, рассказать о скидках и акциях, привезти на выбор аксессуары и помочь выбрать наиболее подходящий вариант. Мы целый день на каблуках, так как выглядеть нужно презентабельно (ведь мы работаем в индустрии красоты, так что и сами должны выглядеть достойно!). Я люблю свою работу, но она не так проста...
- Важно, чтобы клиент, который обратился в нашу компанию по телефону или лично, получил полную информацию о холдинге, о продукции и, конечно, ушел не с пустыми руками. Чтобы он всегда хотел вернуться к нам снова и снова. Очень хорошо, что выездные и офисные менеджеры работают в паре, это очень удобно.

- Хочу сразу оговориться: исходя из собственных принципов о порядочности, я никогда не стану предлагать продукцию некачественную, так сказать, «с душком». В какой-то момент для меня стало действительно важным быть уверенной за то, что ты делаешь, что предлагаешь и затем продаешь. К счастью, краснеть не приходится ни перед своими клиентами, ни перед конечными потребителями. А это, надо сказать, публика весьма капризная и привередливая.

- Я регулярно бываю в салонах красоты, провожу там все свое рабочее время. Ну просто не жизнь, а праздник!

- Работа у меня сложная, но, «сука, интересная»! Надо менеджерам привить любовь к компании, к продажам, к клиентам. Надо уметь похвалить, подбодрить, поругать, когда-то утешить, когда-то помочь. Надо быть строгой и справедливой. Хотелось бы повысить лояльность менеджеров к компании, чтоб они поняли, что костяк компании всегда исполняет больше должностных обязанностей, не из-за денег, а от любви к ней. Хорошо работать в успешной компании, а еще лучше в любимой успешной копании, с удовольствием идти на работу, общаться с дорогими клиентами. Вот такой настрой в работе мне нравится — это по мне.

- Бывают, конечно тяжелые денечки, обстоятельства, которые на данный момент ты не силах изменить. Товар, который по всем правильным расчетам должен прийти вовремя, вдруг задерживается. Транспортная компания, к примеру, подвела... Вот тут-то струнки напрягаются внутри! Иногда это бывает заметно и снаружи. Ведь от четких поставок продукции зависит, насколько мы сможем удовлетворить спрос наших клиентов и, соответственно, какую прибыль мы получим. Каждый новый день - это и новые сложности, и достижения!

- Работа моя многогранна. Решение текущих вопросов с сотрудниками, организация обучающих семинаров и мастер-классов, работа с поставщиками, анализ работы отдела. И для творчества найдется повод, и гости из столиц нас частенько навещают, да и по клиентам нет повода не проехаться. Сложности бывают во всем, но безвыходных ситуаций нет.

- С самого начала генеральным директором мне была поставлена задача: развить направление информационного консультирования, «связать» воедино все самодостаточные направления холдинга путем развития и продвижения программы «салон красоты под ключ». Сложность в том, что, к сожалению, в нашей стране так уж сложилось исторически, информация не в цене, вернее, за нее не принято платить деньги. Иногда существует недоверие с стороны клиентов. Но мы работаем. А радостью становится как раз то самое доверие, которое появляется в процессе сотрудничества.

- Своевременная доставка продукции до клиента. Сложности - заводить автомобиль зимой. Радости - не сижу на одном месте.

- Иногда бывает такое: приезжаешь в салон и видишь недоверчивый взгляд одного или нескольких мастеров: «Неужели ESTEL Professional такая косметика, какой ее позиционируют?» А после отработки на семинаре, когда уже все получилось, видишь восторженные лица и радостный взгляд мастеров, разговариваешь с благодарными клиентами - это и есть самое лучшее. Не зря старалась!

- Наконец, наступил момент, которого я ждала очень долго. «Мы нашли новое помещение, склад переезжает!». УРА!!! УРА!!! УРА!!! Чувствовала себя маленьким ребенком, которому купили долгожданную игрушку. Вот теперь я могу точно сказать: «Я счастлива!!!» Конечно, немного страшновато, и опять много вопросов.

- Мы разгружаем поступающий на склад товар, принимаем его и распределяем по складскому помещению, размещаем его на стеллажах. Собираем по накладным заказы от клиентов. Затем загружаем машины, а водители развозят этот товар клиентам. За время, что работаю, — объемы выросли в разы, расширился ассортимент, появилось много разных торговых марок. Сейчас главное для нас — знать хорошо ассортимент, артикулы...

- Логист — слово современное, но как описать свою работу... Анализ существующего запаса товара на складе, заказ необходимого товара поставщикам. Причем, важно учитывать и объемы заказываемой продукции, и сроки поставки, и спецификацию, и много еще чего. Иногда я себя называю «санитаром леса». Почему? Потому что в мои обязанности входит проанализировать ассортимент имеющегося на складе товара, вывести аутсайдеров продаж, отследить сроки годности, спланировать своевременную реализацию, вовремя составить рекламации...

- Спустя два года усиленной работы я считаю себя современным офис-менеджером, настоящим хозяином своего дела. В моем ведении все процессы, связанные с учетом обращений и заказов, с организацией отгрузки товара нашим клиентам, распределением их по области.

- Радостей больше, чем сложностей - хороший коллектив, своевременная выплата зарплаты, корпоративы... В общем, очень весело!!!

МЕЧТАТЬ НЕ ВРЕДНО – ВРЕДНО НЕ МЕЧТАТЬ!

- Как вариант, можно рассмотреть магазин самообслуживания от компании «Магнитив», большой, в два этажа, - это будет рай для парикмахера!

- Прекрасное будущее, конечно же, ждет наш замечательный коллектив благодаря отличному руководству и неустанно бороздящим просторы нашей родины водителям.

- Огромное предприятие, работающее, как часы, где каждая служба — курица, несущая золотые яйца, которые бережно собирают и вкладывают в развитие компании и коллектива, и все счастливы!

- "Магнитив" превратится в монстра продаж. Из наших цепких лап не ускользнет ни один клиент! И берегитесь, конкуренты!!!

- Думаю, в компании появятся новые направления деятельности, может быть, неожиданные и непредсказуемые, но наверняка перспективные.

- Я вижу «Магнитив» лет через сто монополистом. Мы — громадный центр оснащения салонов красоты, косметологических и пластических клиник. Все автоматизировано: искусственная красота в почете, можно нарастить или удалить все лишнее за пару минут, безболезненно и надолго. Нет дефицита мастеров — все выполняют автоматы. У нас, как обычно, самые лучшие менеджеры, самые красивые и шустрые. Они всегда хорошо выглядят и очень любимы клиентами.

- Через пять лет: по городу работают двадцать менеджеров, они все в деловых костюмах, на дорогих машинах, с мини-компьютерами, где находится база данных по продукции. В присутствии клиентов заполняют заказ и сразу отправляют его на склад. На складе работают двадцать человек, при поступлении заказа его сразу же обрабатывают, и через час товар готов к доставке. ANIMA-холдинг занимает основную долю рынка.
Через десять лет: меняем автопарк на парк вертолетов. Все здание на Хохрякова, 72 (шесть этажей вверх) принадлежит холдингу. Конкурентов больше нет, они не выдержали и ушли... открыто три десятка самых успешных салонов красоты по Екатеринбургу.
Через пятнадцать лет: выходит профессиональная косметика «ANIMA».
Через сто лет: лидер на рынке профессиональной косметики. Марка «ANIMA» известна всему миру, на этой косметике работают лучшие топ-стилисты.
- Прогнозы делать сложно. Это только метеорологи делают их уверенно. Твердо знаю, что и через десять, и даже через сто лет «Магнитив» будет сильной компанией, лидером на рынке индустрии красоты. У нас будет собственное здание, собственная база отдыха на море (Черном, Азовском, а, может, и Красном), собственная клиника со своим штатом врачей. А там и профилактика, и SPA, и профессора... И все для «Магнитива» работают! А что? Наш генеральный ведь врач - в этом веке генерирует идеи, а наши коллеги в XXII веке их реализуют. О чем еще помечтать? Филиалы во всех регионах. А, да: склад, как в ИКЕЕ...
- Все будет, как в фантастическом фильме: огромный офис, все серебристо-зеркальное, по залу проносятся роботы-менеджеры и только успевают переключать кнопки для принятия заказа. Он тут же доставляется в салон воздушными роботами. Заказов огромное количество, так как ANIMA-холдинг - всемирная сеть-монополист (в хорошем смысле этого слова). ВНИМАНИЕ!!! Отправляем профессиональную косметику на другую планету! Расслабьтесь, это уже обычное дело. А где же все сотрудники? Они отдыхают на другом континенте, в SPA-стране. Нет-нет! Они там обучаются секретным технологиям продаж и усовершенствованию сети ANIMA-холдинга.
- Наша компания, как растение вьюнок, стремится вверх, к новому, при этом сохраняя свои корни. У нас много молодых побегов, которые растут и закрепляются. И совсем скоро мы будем таким оазисом, что ни один «сорняк» не пролезет! А если бы я была Главным Садовником в этом оазисе, я бы поддерживала нужный климат для роста и развития.

ЕСЛИ БЫ Я БЫЛ ДИРЕКТОРОМ...

- Не могу представить кого-либо другого на месте нашего директора. Работать под руководством генерального, грамотного и справедливого, где каждого сотрудника могут выслушать и помочь, одно удовольствие! Именно такие его качества, как предприимчивость, широта взглядов, стремление к новым достижениям, являются надежным залогом успешного развития нашей компании.
- Это, конечно, сложно представить, ведь это огромная ответственность за бизнес, за людей! Нужно найти подход к каждому работнику, все контролировать. Ну я бы старалась все это хотя бы не развалить. Потому что искусство управлять — это должно быть в крови. Только очень талантливый человек справится с такой задачей. Но, если честно, я бы попробовала))).
- Интересовалась бы работой своих исполнителей, сделала бы все, чтобы доверяли мне свои проблемы. Помогала бы решить их советом!
- Если бы я была директором, то повесила бы почтовый ящик для своих сотрудников. Чтобы они (анонимно) писали бы мне о своем житье-бытье. А то ведь, чем больше предприятие, тем все более далеки директора от народа. А народ - он ведь все понимает и часто умные вещи готов сказать. Но есть опасения, что не услышит директор... А бывают ситуации, что "низы уже не могут, а верхи еще не хотят". Полезная вещь может быть этот почтовый ящик для директора.
- Думаю, многие сотрудники нашей компании, сидя на кухне (возможны варианты) за чашкой чая (здесь тоже возможны варианты, конечно!), рассуждали о том, какие они ценные и незаменимые, и как бы он/она «все здесь поменял, если был бы директором». Но все наверняка оставили эти "кухонные разговоры" при себе, я поступлю так же!
- Честно говоря, даже мечтать не буду. А впрочем... я бы почаще, чем наш Петр Олегович, позволяла себе отдыхать. Чего и ему желаю!!!
- Это из серии «Если бы вы были Президентом...». Эти вопросы ничего не значат. Создай свою компанию и будь ее директором. Вот и все.
- Я автоматизировал бы прием товара по терминалу, это облегчило бы работу склада, работа бы выполнялась быстрее и качественнее. Создал бы отдельное подразделения по логистике, так как, думаю, это облегчит работу, и будет меньше ошибок.
- Ой, я бы не хотела быть директором! Непростая это работа!

СЛУЖБА ВСЯКАЯ НУЖНА? СЛУЖБА ВСЯКАЯ ВАЖНА?

- Все службы — важны! И только при взаимодействии мы продвигаемся вперед!
- Считаю самой важной службой работу на складе!
- Отдел продаж, как и в любой торгующей компании.
- Без бухгалтерии не может жить ни одно предприятие. От квалификации бухгалтера зависит судьба компании.
- Самая важная служба — это, конечно же, наш директорат. А одна из самых полезных, думаю, отдел продаж, то бишь мы, так как прямые продажи — это самый эффективный способ продвижения товаров и услуг.
- Самой важной службы, мне кажется, у нас нет, потому что у нас все взаимосвязано между собой в работе.
- Самый важный отдел — это, конечно, отдел выездных менеджеров. Это те люди, которые первые заходят в салон, они завоевывают клиентов, они - Лицо фирмы.
- Я очень ценю работу всех служб. Буду неоригинальна, если скажу, что от работы всех служб зависит успех. Но хочется особенно выделить работу менеджеров (выездных и офис) и склада. Работа их, конечно, разная. Это наши доверенные лица в салонах и наши рабочие лошадки. От их грамотной,

профессиональной, четкой и слаженной работы, действительно, зависит и финансовый успех, и доверие клиентов, и их лояльность.
- Все службы важны. От взаимосвязанной работы всего коллектива зависит успех и процветание.
- Не бывает важной и неважной служб. «Магнитив» - единый организм. Все направлено на высшую цель.
- Думаю, что каждое звено в фирме важно, потому что все зависят друг от друга... Но самым важным является склад!!!
- В нашей компании есть четкое разграничение обязанностей и, соответственно, все службы холдинга взаимосвязаны. Вот это одна из главных особенностей нашей компании. Главное, что все, кто работает в нашей компании, понимают важность и ответственность за свою работу!
- Учитывая специфику работы компании «Магнитив» - оптовые продажи, это менеджеры по продажам, титаны, на которых держится весь этот бизнес. Конечно, мы все звенья одной цепи и от слаженности работы всех структурных подразделений зависит в целом успех нашей компании на рынке.
- Думаю, что это логистическая служба.
- Какая самая сложная служба в «Магнитиве», спросите вы? Это, конечно, склад! Считаю, именно там самое сердце компании, именно там работают самые сильные и выносливые сотрудники!
- ... Но одно остается неизменным, и мне это очень нравится — я работаю в команде профессионалов. Здесь каждый занимается своим делом, но при этом ты понимаешь, ощущаешь, что ты не сам по себе, а являешься частью большого слаженного механизма.
- Очень важно, с кем ты работаешь, сможешь ли найти общий язык с коллегами и клиентами, сможешь ли обратиться за помощью к коллеге или за советом к руководителю. В нашем холдинге таких вопросов просто не возникает, здесь каждый профессионал в своем деле. Все готовы помочь, научить подсказать. Любой сотрудник знает, что коллеги не подведут, а руководство поддержит.

В МОЕЙ СУДЬБЕ ТЫ СТАЛА ГЛАВНОЙ...

- Очень рада, что благодаря компании «Магнитив» появилась возможность быстрого карьерного роста.
- "Магнитив" это компания, которая поверила в меня. Дала возможность реализовать себя!
- Людям трудно расстаться с компанией, где живут их мысли! Это на самом деле так! Во взаимоотношениях меня и компании, как и в любых живых отношениях, бывает всякое: и драйв, и радость, и обиды, и непонимание, но... Моя компания дает мне возможность развиваться! Я получаю удовольствие от работы в «Магнитиве»! Здесь никогда не бывает скучно, потому что компания постоянно летит вперед!
- Чувство гордости появляется, что ты являешься ячейкой такой дружной и очень большой семьи. Очень приятно общаться с профессионалами различных отраслей. У каждого работника «Магнитива» можно напитаться положительной энергией и, самое главное, получить новые знания. Благодаря «Магнитиву» мечты сбываются! Сюда тянет и хочется быть причастным ко всем событиям.
- «Магнитив» внес в мою жизнь много перемен. Конечно же, к лучшему! Я надеюсь сделать что-нибудь полезное для компании, что поможет сделать работу еще лучше.
- Это бо'льшая часть жизни: хлеб, радость, печаль, семья. Я в «Магнитиве» лишь маленькое колесико в работе мощного механизма, но без которого не будет отлаженной работы.
- Это моя работа, которая занимает большую часть моего времени.
- Борьба. Реализация. Самореализация.
- «Магнитив» очень плотно вошел в мою жизнь, так плотно, что почти каждую ночь приходит ко мне в гости, в мои сновидения... и даже там я разъезжаю по клиентам, провожу встречи, семинары и многое другое. Поэтому можно, сказать, что «Магнитив» со мной все 24 часа в сутки!
- Стабильная, развивающаяся компания, которая заняла свое место на рынке и, работая в такой компании, можно быть уверенным в завтрашнем дне. Очень привлекает и то, что руководители компании не ограничивают себя какими-то рамками, есть основное направление деятельности, но кроме него есть и сопутствующие, которые также развиваются и способствуют развитию компании в целом.
- Только в «Магнитиве» поняла, что о работе можно думать на выходных - скорей бы наступил понедельник, чтобы выйти на работу; а не в понедельник думать - когда же наконец наступит пятница!
- Думаю, со мной многие согласятся в том, что любимая и интересная работа это половина успеха нашей с вами жизни. Какое счастье, когда утром хочется идти на работу, а вечером скорей домой. Люблю наш коллектив, нас много и все мы такие разные! Можем и поплакать, и посмеяться вместе! А нужна помощь - только свистни!
- Годы работы пролетают незаметно. Я считаю их по количеству отпусков, которые, кстати, я стала проводить на море, только придя в «Магнитив»!
- Магнитив очень важен для меня, не зря же работаю уже восемь лет! Хочется верить, что и я для «Магнитива» не случайный человек.
- Чем бы вы ни занимались, главное — верить в себя. Если счастливы вы, это почувствуют ваши близкие. Стабильность компании придает уверенности в завтрашнем дне.
- «Магнитив» мне дал в жизни многое - хороших и преданных друзей, множество полезных знакомых, обучение в Санкт-Петербурге, а самое главное, уверенность в завтрашнем дне.

В конце хотелось бы сказать, мы как менеджеры стремимся к высоким показателям в развитии компании и добьемся того, чтобы наша компания была не одной из лучших, а самой лучшей!!!

В КОЛЛЕКТИВНОМ ИНТЕРВЬЮ УЧАСТВОВАЛИ:
Светлана ИЗМЕСТЬЕВА, руководитель отдела продаж ООО «Магнитив»,
Наталья РЫБОЛОВЛЕВА, руководитель консалтингового направления,
Татьяна КИРИКОВА, руководитель отдела городских продаж,
Наталья ПОЛОВНИКОВА, главный бухгалтер,
Светлана ФОМИНА, заведующая складом,
Екатерина КУМИНОВА, менеджер областных продаж,
Ольга МАШКОВА, Нина РЕШЕТНИКОВА, Ирина ЗЛОКАЗОВА, Екатерина ЕЛФИМОВА, Наталья БУКАРЕВА, Анастасия МАСЛАКОВА, менеджеры городских продаж,
Полина ПОСКРЕБЫШЕВА, бренд-менеджер PECLAVUS,
Ирина КУКСИНА, бренд-менеджер ALESSANDRO,
Любовь ВАРЕЛЬДЖАН, Ольга ЧЕРНЫХ, Юлия МАТЮШИНА, Светлана РЯЗАНОВА, офис-менеджеры,
Светлана АНУФРИЕВА, администратор в офисе,
Елена ЛАЗАРЕВА, Алла ХОЛДЕЕВА, логисты,
Юлия ВЫЛЕГЖАНИНА, бухгалтер,
Любовь ХАШКОВСКАЯ, Анастасия БУРНАШЕВА (Серов), технологи-консультанты компании ESTEL Professional,
Федор ЧИСТЫХ, Сергей ДЕТКИН, водители-экспедиторы,
Анна ВАНЮШКИНА, Станислав РЫБОЛОВЛЕВ, Сергей ТЕНЯЕВ, Нина ШМЕРМАН, Вячеслав КУЗНЕЦОВ, кладовщики-комплектовщики.



ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по ремонту и обслуживанию соляриев

Выезд специалистов на ремонтно-диагностические работы* Ложный вызов специалистов		1 000 руб. 500 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)	1 800 руб. 2 100 руб. 1 500 руб. 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 При покупке пульта в компании монтаж		2 000 руб. бесплатно
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)		6 руб./км
Выезд специалистов за пределы города с доставкой крупногабаритного оборудования (дорога в оба конца) Консультации специалистов по техническим вопросам (без выезда на место)		8 руб./км бесплатно

*** Перечисленные услуги выполняются за счет компании в случае, если данное оборудование приобретено и находится на гарантии в компании «MBS-Сан Лайт» или других подразделениях ANIMA-холдинга (монтаж оборудования за счет фирмы осуществляется не более одного раза)**

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



Екатеринбург,
ул. Хохрякова 72,
(343) 253-71-92
(многоканальный)

Две выгодные программы
по обновлению ламп вашего солярия – по одному рецепту!

LightTech

ПО ВАШИМ ЗАЯВКАМ



20·20·0 или или 20·10·0

20 дней – гарантия на лампы*
20 % – товарный бонус**
0 рублей за санитарную обработку солярия!

При оплате полной стоимости комплекта ламп, предоставляется товарный бонус в размере **20% (бонус выдается косметикой для загара в солярии по вашему выбору)

При покупке полного комплекта ламп для профессионального солярия (солярии от 28 ламп и более) предоставляется:
20 дней – гарантия на лампы*
10% скидка на полный комплект ламп;
0 рублей за санитарную обработку солярия!
А также:
бесплатная замена купленных ламп и бесплатная доставка в пределах 20-километровой административной территории Екатеринбурга.
* Гарантия предоставляется только в случае замены ламп специалистами нашей сервисной службы. Доставка и замена обменных ламп оплачивается отдельно.



При покупке любой линии косметики для загара в солярии на сумму свыше

5000 рублей –

разовая скидка **50%** на санитарную обработку солярия*

+ подарок

упаковка "СТИКИНИ" (100 штук)
упаковка "ШАПОЧКИ" (100 штук)

* Предложение действительно в течение одного месяца после покупки пакета косметики

MBS санлаит

620014, Екатеринбург, Хохрякова, 72
тел.: (343) 253-71-92 (многоканальный)
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru

ОДИН ДЕНЬ ИЗ ЖИЗНИ...

ПРОКАЧАТЬ И ПОСАДИТЬ!



ВЫЕЗДНОЙ МЕНЕДЖЕР – птичка ранняя. Кто рано встает, тот успевает и кофейком побаловаться, и по e-mail'у пробежаться, и перышки почистить – без этого как-то нелогично продавать красоту ухоженному и искушенному в разных там прибамбасах Beauty Industry клиенту. Теперь на каблуки и на колеса – вперед и с песней!

Нина Решетникова, выездной менеджер компании «Магнитив» по Кировскому району Екатеринбурга успевает сделать из офиса несколько не терпящих отлагательств звонков своим клиентам, проводя предварительную рекогносцировку, консультируя, уточняя заявки, решить массу рабочих вопросов, наметить план на день, когда ей на хвост садится зевающий корреспондент из семейства совиных отряда совообразных.

Первым делом отправляемся на Мельковскую, со склада надо забрать все необходимое для предстоящего семинара и несколько образцов инструментов для парикмахеров: менеджер по продажам, и только он, имеет право возить по салонам товар на выбор. Под ярким солнышком, по разреженным, но все же имеющимся в наличии пробкам, отправляемся в заданный район. Наша главная задача на сегодняшний день (как на несколько предыдущих и последующих) — реализация билетов на традиционное ежегодное шоу от ESTEL Professional. Правда, и плана продаж, порядком возросшего с нового месяца, никто не отменял, поэтому, соответственно, предстоит гоняться за двумя зайцами и вопреки пословице догнать обоих.

В Нинином «поле» – больше семидесяти парикмахерских и салонов красоты, и далеко не все из них являются нашими единомышленниками. Впрочем, даже если то или иное предприятие не сдается в плен по одной позиции, всегда можно наладить сотрудничество по другим аспектам: не косметика для волос, так аксессуары, благо, список богатый и даже самому взыскательному мастеру, администратору, директору есть из чего выбирать. Помимо этого, есть и другие точки соприкосновения, например, помощь в подборе кадров, ибо текучка давно стала одной из главных проблем на предприятиях индустрии красоты.

Вслед за легко порхающей на каблучках Ниной захожу в «Диву», «Гламур», «Элит-студию», «Катрин». В одном салоне намечается постепенный переход на ESTEL DE LUXE, тут пригодится палитра в подарок в надежде и с намеком на плодотворное сотрудничество; в другом решается вопрос о применении косметической линии LANECHE (вот лишнее доказательство того, что все службы ANIMA-холдинга работают в тесном сотрудничестве). Здесь приходится держать ответ за не привезенное вовремя оборудование (оборотная сторона медали сотрудничества с коллегами по холдингу), там договариваться об очередном обзорном семинаре. Попутно рассказывает о предстоящем мастер-классе, вкусно расписывая его во всех красках; уже определившимся с выбором мастерам вручает шикарно оформленные билеты, тут же уточняет и принимает заявки, по ходу выясняя, чем живет и дышит клиент, все ли получается, нужна ли помощь. Во время рассказа о той или иной акции самое время вручить буклет или флаер, но вот с информационной поддержкой от производителя пока туговато.

...Выездной менеджер – птичка певчая. Чем звонче и убедительней щебечет, тем плодовитей результат. В переездах между салонами бывший финансист Решетникова рассказывает о подводных камнях сво-

ей нынешней любимой профессии: «Менеджер по продажам — это активное общение с потенциальными и постоянными клиентами, как раз то, чего мне так не хватало на прежнем месте работы. Клиенты бывают разными, и к каждому необходимо выбрать свой индивидуальный подход. Важно каждому дать понять, что он самый-самый главный для тебя! Да это и на самом деле так — каждый клиент уникальный и особенный без преувеличения! В свою очередь, я получаю огромное удовольствие, осознавая собственную нужность и полезность для своих клиентов. Люблю работать со сложными: огромные усилия приходится приложить, чтобы расположить их к себе, но, если удастся войти в доверие, это будут самые преданные, благодарные и дисциплинированные клиенты! Кстати, гораздо проще работать с вновь открывающимися салонами, хотя они и требуют более пристального внимания, но зато и больше предрасположены к контакту. Переубедить клиентов, которые давно работают на марках конкурентов, сотрудничать с нашей компанией гораздо сложней. Но и эта задача решаема».

В Доме быта (ЗАО «Синие камни») задерживаемся чуть подольше: у директора и мастеров накопились вопросы к своему менеджеру. Постепенно, step by step, находятся ответы на каждый. Нина подсказывает адреса, где можно заточить ножницы, сама в ответ интересуется, как обстоят дела с ногтевым сервисом. «Ждем, когда начнут снимать перчатки, - улыбается директор Ольга Борисовна и тут же признается, - Нина нас настолько разбаловала, что готова приехать по первому зову, чуть ли не из-за одной расчески». На текущий момент требуются препараты для химической завивки, новый заказ заносится в ежедневник с пометкой «не забыть сертификаты». Не отходя от кассы, девочки резервируют билеты на эстелевский показ, давно и прочно полюбившийся специалистам Екатеринбурга и области и вошедший в историю местной индустрии красоты под названием «День парикмахера».

По пути Нина успевает принимать телефонные звонки и сама перезванивает тем, кому срочно понадобилась консультация менеджера, одна из которых завершается договоренностью «завтра все завести по ногтевым технологиям». Так, в режиме онлайн, Нина забывает про утреннюю депрессуху, приветливо улыбаясь и во время телефонного разговора тоже: клиент, даже не видя своего консультанта, реально чувствует его отношение, его мимику, поэтому улыбаться не помешает никогда.

...Выездной менеджер — птичка на редкость выносливая. Ведь работать приходится в любую погоду и независимо от настроения и самочувствия. В любом случае настраиваешься на положительную волну, как бы сложно порой это не было сделать. Но без этого нет никакого смысла посещать клиентов. По мнению менеджера Решетниковой, позитивный настрой - самое главное в ее работе.

Увы, нередки случаи, когда менеджер, в течение нескольких лет преисполненный энтузиазма и преуспевший в продажах, со временем начинает «выгорать». Особенно, если массированная «прокачка» клиента перестает давать нужные результаты. Такое ощущение, что упираешься лбом в каменную стену, за которой сидит глухонемой. От каждодневного битья о скалу без ответной реакции взрыв мозга гарантирован. Бывает и по-другому: выкармливаешь иного клиента чуть ли не из пипетки, выясняешь его нужды и предпочтения, понимаешь, что отношения налажены, и вот уже серия обучающих семинаров позади, и клиент плотно «подсажен», и тут в один далеко не прекрасный день узнаешь, что тебе дают от ворот поворот. Кому-то удается преодолеть себя и эти барьеры, кто-то не выдерживает напряжения. Стрессоустойчивость в условиях разношерстности и непостоянства клиента, ненормированного рабочего дня, пробок и прочих издержек является главным условием выживания в столь эмоционально- и энергозатратной профессии. Несомненно, продажа по правилам в сочетании с искренним и доброжелательным подходом - это лучший способ сделать покупателя своим постоянным клиентом. Но, как ни крути, менеджер должен знать и уметь больше, чем надо знать и уметь по инструкции. Он должен не просто знать продукцию и быть в теме, он должен быть, что называется, клиентоориентированным на все сто процентов, чувствовать ситуацию и действовать по обстановке. И человеческий фактор, благодаря или вопреки которому налаживаются или рушатся контакты, в продажах тоже никто не отменял! Нередко говорится о том, как велика в любой компании роль менеджера по продажам, от которых зависит прибыль фирмы, его зарплата и зарплата многих других сотрудников. «Поэтому нас надо холить и лелеять», - серьезно шутит Нина.

Война войной, а обед по расписанию — к сожалению, этот принцип выдерживается не каждый день. Сегодня решаем залететь в случившуюся на пути «Крошку-Картошку», с голодухи уплетаю даже кожуру — очень даже ничего с чесночными тостами.

«La Roza», «Vis-aVis», «Виктория», «МариАнн», «Юлия». Названия меняются, как в калейдоскопе. Решетникова, как опытный диагност, задает вопросы, проясняет ситуацию, внимательно выслушивая ответы, наблюдая за реакцией собеседниц, анализируя увиденное и услышанное. При этом не забывает о текущей цели: количество проданных билетов растет от посещения к посещению. Честно говоря, Нинин хвостик в моем лице, хоть и проявляя солидарность, и чувствуя сопричастность к важному делу, порядком устает от такого количества «бла-бла-бла» и маятниковых пробежек от машины к салону и обратно. Мне гораздо привычней в одиночестве перед экраном компьютера и под песни Василисы Панихиды стучать по пыльной «клаве». Поэтому решаю дезертировать по-тихому.

Вместе с Ниной заносим в парикмахерскую «Модель» коробки и пакеты с продукцией ESTEL Professional. Технолог-консультант начала семинар чуть раньше назначенного времени. Посижу, пожалуй, минутку, освежу знания по колористике. Какое там! Любовь Хашковская вещает так вдохновенно, артистично и захватывающе, что оторваться просто невозможно! Однако включенный на беззвучный профиль телефон возвращает к действительности — труба зовет меня на другой конец города. Моя веселая, приветливая, неутомимая напарница, с которой я провела незабываемый день, остается в парикмахерской до конца семинара, это еще одна ее должностная обязанность. Вечером она снова пускается в путь по салонам. И завтра, и послезавтра, и через неделю все повторится для Нины Решетниковой и ее коллег. Ибо — се ля ви выездных менеджеров по продажам!

Мои вам искренние пожелания, девчонки, - чистых дорог, лояльных клиентов, терпения и удачи в вашем нелегком марафоне!

Наталия ТОМИЛОВА.

ЧТОБЫ УСИЛИТЬ КРАСОТУ РОЗЫ, ДОСТАТОЧНО КАПЛИ РОСЫ

Милые дамы! Вы можете непрерывно гореть на работе, разбиваясь в лепешку с утра до вечера, крутиться, как белка в колесе, отдавая все силы домашним делам в выходные, жертвовать собой ради счастья и удобства своих близких, но хотя бы один день в месяц Вы просто обязаны посвятить себе, любимым!

День Красоты

КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА –

8 апреля / 13 мая / 10 июня

с 11 до 18 часов:

С профессиональной косметикой для волос Estel Professional

КРАСОТА ДОСТУПНА КАЖДОМУ!

- 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

В СЕТИ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ

г. Екатеринбург

ул. 8 Марта, 121, (343) 257-03-82,

ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13,

ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50, 381-53-54,

пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29,

ул. Шварца, 2/3, (343) 220-33-92,

ул. Грибоедова, 24, (343) 290-93-35,

ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20,

ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57,

ул. Луначарского, 214, (343) 261-12-12

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР



estel Professional

КРАСОТА ДОСТУПНА КАЖДОМУ









ул. 8 Марта, 121

(343) 257-03-82

Часы работы: с 10.00 до 20.00 Суббота, воскресенье - с 11.00 до 18.00

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
МИР

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





У сотен постоянных клиентов ANIMA-холдинга – свой тернистый путь в индустрию красоты; свои тонкости сотрудничества с различными подразделениями, будь то «Магнитив» или «Профессиональный мир», «Сан Лайт», «Studio Best» или «Бизнес-консалт»; свои истории успеха. Сегодня в гостях у журнала четверо из них.

Галина ЖИЖИНА (парикмахерская «Таня», Екатеринбург, ул. Крауля, 56, ул. Викулова, 37/1)

Решение открыть парикмахерскую было абсолютно спонтанное, за плечами только опыт по "купи-продай", как у многих, и диплом... лесотехнического института. Самым важным аргументом и толчком стала однокомнатная квартира на первом этаже, которую в 2002 году подарила мама Татьяна Николаевна. Именно в ее честь и получила свое название парикмахерская. Два года ушло на строительство, оформление документов. В 2004 году мы открылись, приурочив это событие к Дню влюбленных. А вторую парикмахерскую открыли, потому что нашим клиентам не хватало педикюра (и шутка, и правда). Ровно через пять лет открылась вторая "Таня" - с кабинетом маникюра и педикюра.

Как только бренд ESTEL Professional появился на рынке, мы сразу перешли на него. Привлекли и по сей день прельщают, прежде всего, цена и качество, отличная палитра, возможность проведения бесплатных семинаров по продукции в любое удобное для нас время, наличие продукции на складе. У нас парикмахерские эконом-класса, и благодаря ESTEL мы можем за невысокие цены качественно обслуживать наших клиентов. Если выгодно клиентам, то их много, а это выгодно нам!

Мы работаем с холдингом около пяти лет и собираемся и дальше продолжать наше сотрудничество. У нас есть клубная карта ANIMA-холдинга. В дальнейшем ждем новых акций, по возможности, подарков, а если повышения цен, то небольшого (спасибо, что до сих пор не повысили – хоть в чем-то стабильность!).

Дмитрий ИСАКОВ (сеть салонов "ЛиК", Екатеринбург, ул. Крауля, 82, ул. Крауля, 74, ул. Старых Большевиков, 24, ул. Луначарского, 50, г. Первоуральск, ул. Ленина, 10)

Первый салон открылся в 1995 году на Эльмаше. В то время было нелегко открывать какое-либо предприятие, не было опыта, правильные решения приходилось искать методом проб и ошибок, но в итоге, как показала практика, большинство решений оказались правильными. Могу сказать, что полтора десятилетия назад ситуация в этой сфере бизнеса была совершенно другой. Если сейчас существует высокая конкуренция, и у отличного специалиста-парикмахера - широкий выбор салонов, куда он может легко устроиться, то тогда салонов было мало, и на одну вакансию претендовали по несколько самых высококлассных специалистов, причем, безо всяких усилий со стороны работодателей. С другой стороны, сегодняшняя высокая конкуренция заставляет компании и предпринимателей быть в тонусе и не расслабляться, искать новые и новые идеи, и, я считаю, это хорошо.

Когда встал вопрос, какую дополнительную линейку красителей и препаратов вводить в работу в салонах, то выбор пал на ESTEL, – по моему мнению, это отличное соотношение цены и качества. Сейчас на рынок вышло много дорогих и очень дорогих брендов, которые, убежден, должны использоваться в салонах высокой ценовой категории. Мы же работаем в средней ценовой категории, и российская марка ESTEL Professional подходит для этого лучше всего.

В работе с ANIMA-холдингом у нас сложились доверительные, добрые партнерские отношения. Если возникают какие-то вопросы или проблемы, они легко решаются. Думаю, что и дальше мы будем также плодотворно сотрудничать.



Оксана БАРТЕНЕВА, частный мастер (парикмахерская «Эдем», Алапаевск, ул. Пушкина, 50)

Начало моего профессионального становления датируется 2002 годом и совпадает по времени с рождением «Магнитива», положившего начало сегодняшней мощной структуре ANIMA-холдинга. С каждым годом объемы закупов росли, ведь, с одной стороны, все больше становилось постоянных клиентов, с другой стороны, ширилось количество линеек ESTEL Professional, появлялись все новые и новые средства для ухода и окрашивания, увеличивалось число наименований продукции, в которую с годами я влюблялась все больше и больше. Почему? Все очень просто: во-первых, ESTEL открывает немеряные возможности для реализации твоих творческих идей, во-вторых, радует оптимальное соотношение цены и качества. Мастер, обладающий большим творческим потенциалом, владеющий законами колористики, любому клиенту может придать индивидуальность, сотворить только ему принадлежащий цвет, ведь возможности этой краски поистине безграничны! К тому же, улучшается состояние волос – красители относятся к ним очень бережно, отсутствует агрессивное воздействие.

За несколько лет сотрудничества с ANIMA-холдингом я подружилась и с Академией парикмахерского искусства «Studio Best». Высоко оценив семинары, мастер-классы, курсы повышения квалификации, я сделала свой выбор в пользу получения международного образования по лицензии Академии парикмахерского мастерства «Saint Louis» и сегодня учусь во французской заочной группе для профессионалов, что, конечно, дает мощнейший толчок к творчеству и, как одно из следствий, увеличению объемов закупок.

Так что сотрудничество с холдингом налажено не по одному направлению, и отзывы об этом содружестве самые позитивные!



Екатерина БУРАЧЕК (студия «Nikita», Екатеринбург, ул. Белинского, д. 135)

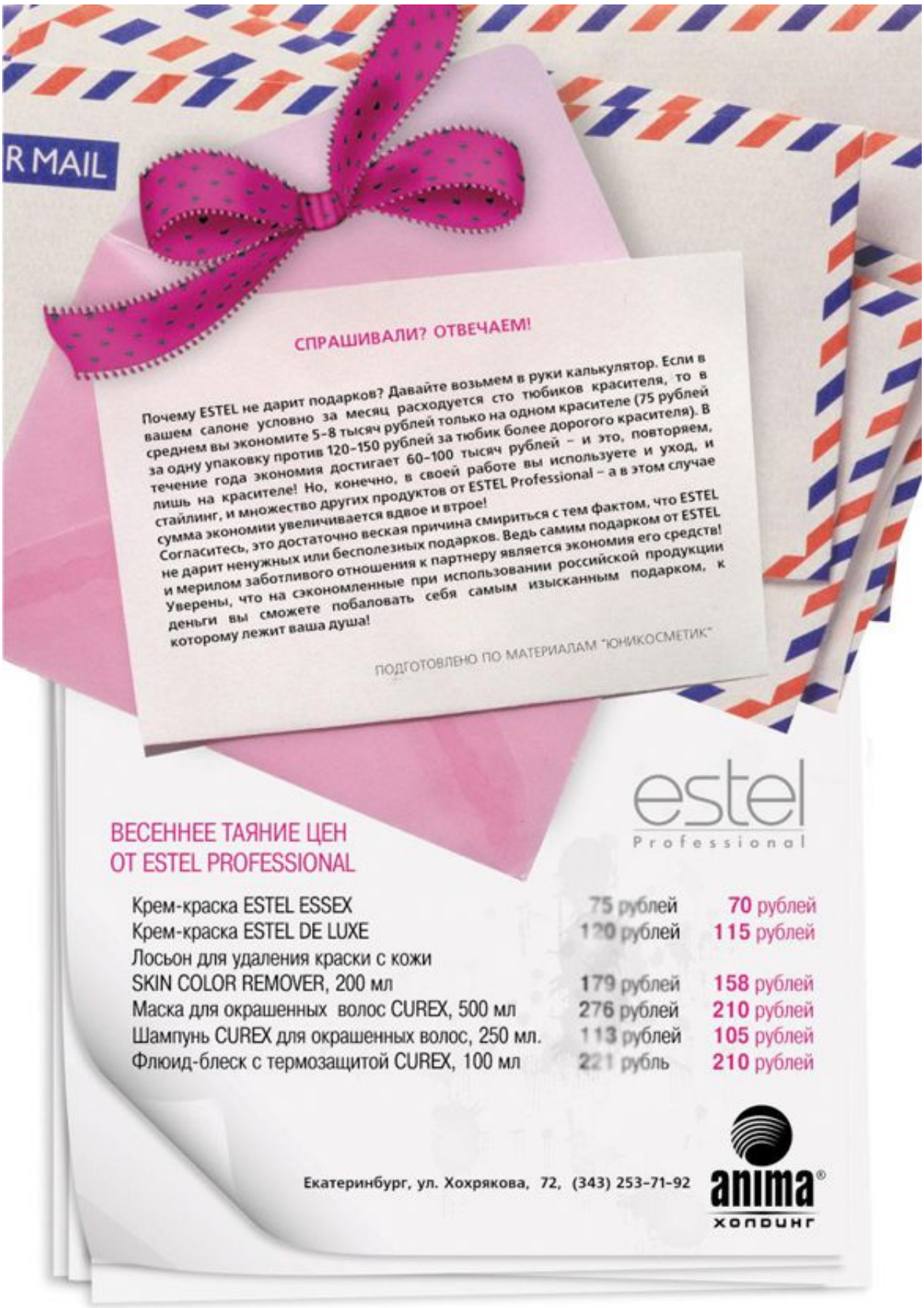
Мой путь в индустрию красоты, как, наверное, у многих моих коллег, начался в детстве. Помните ряды кукол в «Детском мире», головы которых венчали одинаковые невыразительные «кудельки»? Желание найти для каждой ее неповторимый образ, разглядеть характер, подчеркнуть индивидуальность и определили выбор моей профессии.

Ну а дальнейшая работа – это уже история профессиональной и человеческой неуспокоенности, потребность в эксперименте, стремление предложить своим клиентам все самые качественные и современные продукты и решения. Что, конечно, возможно, только при условии полной самостоятельности и свободы выбора. Моя студия «Nikita», мое нежно любимое детище, и дает мне эту свободу!

Для своей студии я выбрала продукцию ESTEL, потому что она очень разнообразна. Складывается ощущение, что создатели предусмотрели все проблемы, которые могут возникнуть у мастера и клиентов, и заранее предложили эффективные способы решения. Кроме того, ESTEL часто балует нас новинками. Что не менее важно, это российская марка. А я патриотка! Потому что чем больше будет качественных российских продуктов, тем меньше мы будем зависеть от колебания курса доллара и евро и тем дольше сможем радовать клиента стабильными ценами.

Наше сотрудничество с ANIMA-холдингом продолжается уже почти четыре года. Мне по душе, что оно не сводится только к покупке-продаже профессиональной косметики. Шоу-презентацию, которую каждую весну проводит ANIMA-холдинг в сотрудничестве с ESTEL Professional, считаю настоящим Днем парикмахера! Ведь это и прекрасная возможность познакомиться с последними тенденциями моды в парикмахерском искусстве, и повысить квалификацию и, что не менее важно, пообщаться с коллегами.

Надеюсь, наше сотрудничество будет продолжаться к взаимному удовольствию!



estel Professional

ВЕСЕННЕЕ ТАЯНИЕ ЦЕН ОТ ESTEL PROFESSIONAL

Крем-краска ESTEL ESSEX	75 рублей	**70** рублей
Крем-краска ESTEL DE LUXE	120 рублей	**115** рублей
Лосьон для удаления краски с кожи SKIN COLOR REMOVER, 200 мл	179 рублей	**158** рублей
Маска для окрашенных волос CUREX, 500 мл	276 рублей	**210** рублей
Шампунь CUREX для окрашенных волос, 250 мл.	113 рублей	**105** рублей
Флюид-блеск с термозащитой CUREX, 100 мл	221 рубль	**210** рублей

Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92

anima® ХОЛДИНГ

ЕСЛИ ТЫ УЧАСТВУЕШЬ в том или ином конкурсе, то независимо от результатов – победил ты или твой звездный час еще не настал – ТЫ УЖЕ СРЕДИ САМЫХ ЛУЧШИХ

И Я ТАМ БЫЛ!

«ПРОСТО ЗВЕЗДЫ. СКРОМНЫЕ, НО НЕРЕАЛЬНЫЕ!»

Академия парикмахерского искусства «Studio Best» ежегодно выставляет для участия в конкурсах профессионального мастерства своих студентов (иногда в приказном порядке). Результаты, как правило, оправдывают ожидания. Так и начало 2011 года ознаменовано победами в XI региональном чемпионате России, полуфинале чемпионата России (9–11 февраля, Екатеринбург), по итогам которого «Studio Best» признана лучшей конкурсной школой Уральского федерального округа, и Фестивале красоты «Открытый независимый чемпионат по парикмахерскому искусству, нейл-дизайну и декоративной косметике на Кубок Дружбы» (23–27 февраля, Санкт-Петербург), когда по результатам командного первенства наша команда вновь поднялась на пьедестал почета среди сильнейших!

Бессонные ночи, заполненные творческими муками и тренировками до умопомрачения; особый эмоциональный подъем и истовая вера в то, что школа, которую ты представляешь, – самая лучшая в мире; командный дух, который скрепляет коллектив лучше любого супер-стайлинга; настрой на лучшее и готовность оправдать доверие тренера, который полагается на тебя, как на самого себя, потому что ты – результат его труда, потому что он тебя любит, ценит и на тебя надеется...

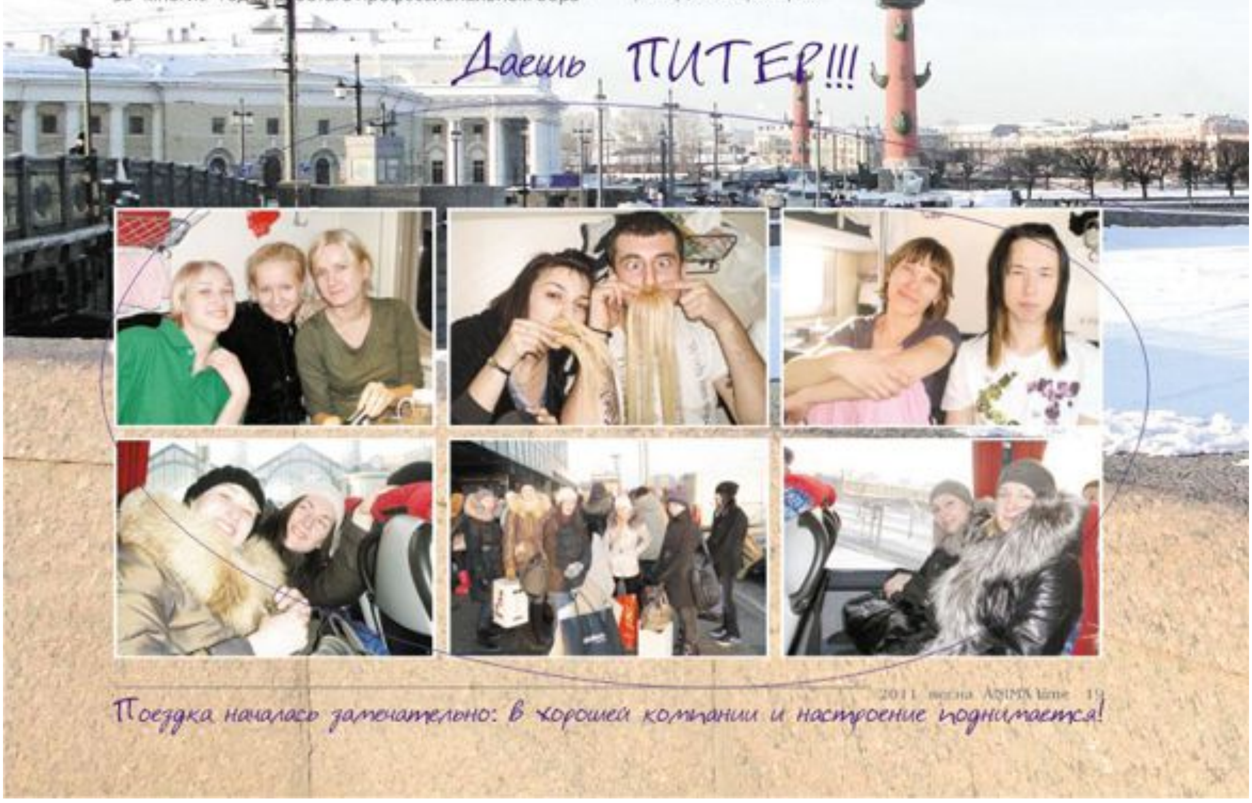
Через все эти испытания в очередной раз прошла команда «ESTEL-BEST-ЕКАТЕРИНБУРГ» Академии парикмахерского искусства «Studio Best» во главе с «играющими тренерами», привезя домой по итогам личных состязаний двадцать пять кубков и медалей в самых различных номинациях.

Елена ОБОЛЕНСКАЯ, директор Академии парикмахерского искусства, сертифицированный член жюри Фестиваля красоты «Невские берега»:

Так уж сложилось, что февраль – самый насыщенный месяц в году по числу конкурсов профессионального мастерства по парикмахерскому искусству, декоративной косметике и нейл-арту. Какой из них дарит участникам те или иные перспективы, сложно разобраться даже профессионалам. Но одно можно утверждать с уверенностью: ЕСЛИ ТЫ УЧАСТВУЕШЬ в том или ином конкурсе, то независимо от результатов - победил ты или твой звездный час еще не настал - ТЫ УЖЕ СРЕДИ САМЫХ ЛУЧШИХ, а значит, ты смелее и сильнее других, значит, тебе небезразлично твое будущее в профессии. А это означает, что придет время, когда и ТЫ СТАНЕШЬ ПЕРВЫМ, а может, даже очень знаменитым мастером своего дела.

За многие годы работы в профессиональном образовании, будь то колледж, университет, курсы повышения квалификации и т. д., я с уверенностью могу сказать, что девять из десяти парикмахеров мечтают об участии в подобных мероприятиях, но только двадцать процентов участвуют. Что мешает остальным? Страх, стеснительность, неуверенность в собственных силах?

По этому поводу могу сказать, что участие в конкурсах ничуть не сложнее, чем обслуживание клиента в салоне, - даже проще! Ведь салонный клиент – это практически кот в мешке: ты никогда заранее не знаешь, кто и за какой услугой к тебе обратится, что, в конце концов, получится. Сравним с конкурсной деятельностью, когда ты выходишь с заблаговременно подготовленной, отработанной на время моделью, с формой, выставленной тренером. Результат предсказуем: если ты победил волнение, уложился в отведенное время, если у тебя хороший тренер, ты в призерах!



Поездка началась замечательно: в хорошей компании и настроение поднимается!

Первая конкурсная ночь не прошла бесследно. Нервы сдают быстро — все в таком напряжении!

Елена ЮФЕРЕВА, российская группа:
Поездка началась замечательно: в хорошей компании и настроение поднимается! Целый день в поезде любовались зимними пейзажами и пытались утилизировать скоропортящиеся продукты. Завтра прибудем в Питер. Ощущение эйфории пока что отсутствует. Но все в предвкушении чего-то неизведанного. Надеюсь, будет круто.
За завтраком кусок в горло не лезет. На жеребьевке руки трясутся так, что землетрясение в двенадцать баллов отдыхает! Старт-финиш, время пролетает незаметно. Я не в восторге от своей работы, оставляет желать лучшего. Впереди еще одна номинация «Свадебное плетение». Одно радует — у меня безумно красивая модель Дарья! Забегая вперед, скажу по секрету, что эту работу немного не успела доделать, но получилось очень даже неплохо, на мой взгляд.
Новое доброе утро. Сегодня я модель у Сашки. Красим, выкладываем прическу. Сашка заметно нервничает, а я почему-то уверена, что все будет замечательно. Хоть и устаешь сидеть в одной позе, но дефиле все перекрывает с лихвой. Моделью быть очень приятно: восторженные взгляды, возгласы, вспышки фотоаппаратов. Тем более, Сашка все сделала очень круто!







Инесса КУЗНЕЦОВА, французская группа, базовый курс:
Первая конкурсная ночь не прошла бесследно. Нервы сдают быстро — все в таком напряжении! Ложимся в пять утра, встаем в семь. Мандраж нарастает.
Очередь, софиты, жеребьевка, подготовка, старт. И ничего не получается! Все валится из рук! Больше половины шпилек и невидимок уже на полу. Прическа держится на «добром слове». Мое сооружение готово рассыпаться на глазах... Ближе к вечеру награждение в номинации «Бидермейер». Дело доходит до второго места, и тут ведущая произносит: «Кубки мастеров и медали моделей уезжают в Екатеринбург», - и называет... мое имя и Лены Демьяновой. Испытываю огромный шок. Но это круто! Такой адреналин!
Спасибо нашим педагогам, тренерам и друзьям за терпение. И извините за подпорченные нервы!





Елена ЕСАУЛКОВА, французская группа, заочный курс для профессионалов:
Поездка в Петербург произвела на меня непередаваемые впечатления, и грустные, и радостные одновременно. Просто буря эмоций! Мы ездили командой. И были командой — с общей целью победить! И хотя личные победы везет домой не каждый, но очередной кубок за командное первенство это здорово! Считаю, что это всех объединяет!
Мы получили огромный опыт, бесценный просто! Лично я была на «Невских берегах» впервые (очень масштабное, даже грандиозное мероприятие!). «Почву прозондировала» и поняла, что хочу ездить сюда снова и снова!!!
Пользуясь случаем, хочу выразить благодарность своим моделям Кристине Черногрицкой и Анастасии Маутиной, они большие молодцы, я благодарна им безмерно!





Лично я была на «Невских берегах» впервые (очень масштабное, даже грандиозное мероприятие!).

















Ксюня ПИНЧУК, французская группа, курс «элит»:

Коротко о главном: очередной фестиваль красоты «Невские берега» пролетел очень быстро, но с большой затратой сил. За эти трудоемкие дни, думаю, у ребят остались и положительные, и отрицательные эмоции, но позитива все-таки больше! Ведь об этой поездке в Питер можно вспоминать до следующего участия в конкурсе! Одна только география участников чего стоит: представлены десятки городов России и зарубежья!

Я на «Невских берегах» второй раз. И не последний!))) Нисколько не жалею о содеянном, хоть и не очень довольна своими результатами. «Главное – спокойствие. Вот испугаешься и все сделаешь!» - не раз говаривала Елена Николаевна Гарькавая. Видимо, в этот раз я не очень сильно испугалась. Важно не опустить нос, а всегда идти вперед и с песней, стремиться к лучшему, только так можно покорить очередную высоту! Всем творческих успехов, карьерного роста! Желаю всегда оставаться самим собой и не заражаться звездной болезнью!

Информация для абитуриентов: учебное заведение, которое вы выбрали, лучшее; преподаватели – сильнейшие специалисты! Здесь есть, с кого брать пример, чему учиться и к чему стремиться!

Мария ГАРТМАН, французская группа, базовый курс:

Всю дорогу в поезде Анастасия Николаевна Мохова пыталась уложить нас спать. Только нам было совсем не до этого. Зато в Питере пришлось сильно пожалеть, что не откликнулись на эти уговоры!

...На конкурсе «Фантазийный макияж» я чуть не заклеила рот своей модели. Дело было так. Приклеивала ей ресницы, подмазывая их ватной палочкой с клеем. Потом помада немного размазалась и я решила ее подтереть, конечно же, ватной палочкой. Схватила со стола первую попавшуюся. Угадайте, что оказалось у меня в руках?!

БЕЗ ПОДПИСИ:

Я рада и довольна. Очень люблю Питер и парикмахеров. А если в сочетании – что может быть лучше?!))) Классно, что ожидания от конкурса оправдались, и мне все удалось!!! Порадовала гостиница «Россия», очень красивая и удобная. А еще моя модель, потому что она классная!

Если говорить не общими фразами (которые все равно правдивы!), надо работать над собой, чтобы в следующий раз было меньше слез и больше побед. И не бояться. Я все лето смотрела по MTV «Runway show» и теперь моя... мечта что ли... осуществилась. Хватит смотреть! Надо быть участником!

Ольга ТАЛАНЦЕВА, французская группа, курс «элит»:

Мне, как обычно, понравилось в Санкт-Петербурге, хотя сам город опять не удалось посмотреть. Взяла меньше номинаций, чем в прошлый раз, думая, что будет свободный денек погулять. Но не тут-то было! Огромное спасибо команде! Дружный, сплоченный коллектив! Помогали друг другу, поддерживали. Преподавательскому составу низкий поклон!

А, вообще, я до сих пор постоянно хочу спать. Поэтому буду кратка. Все было очень классно!!!

На конкурсе «Фантазийный макияж» я чуть не заклеила рот своей модели. Дело было так.

Огромное спасибо команде! Дружный, сплоченный коллектив! Преподавательскому составу низкий поклон!

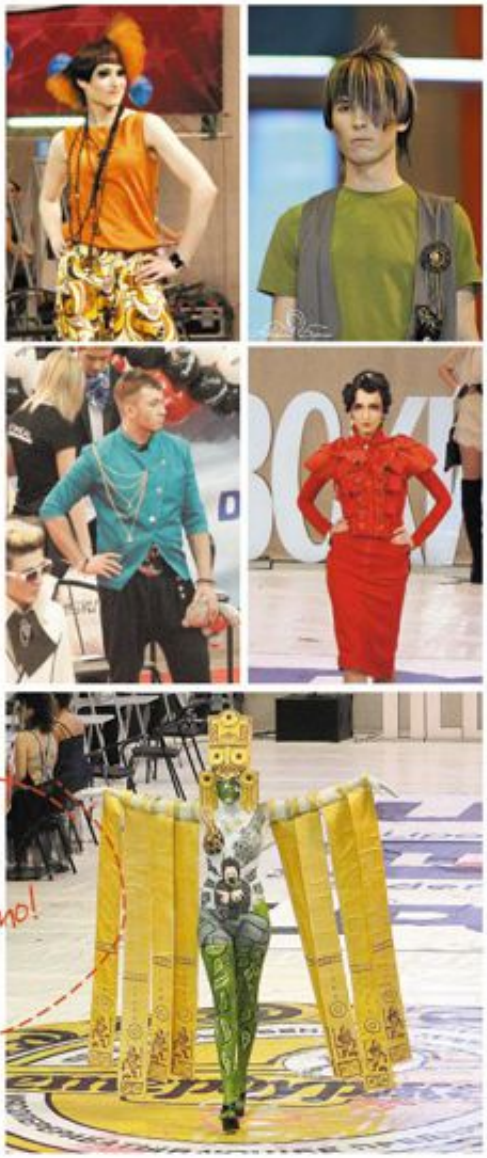
Каждая улочка, каждый дом-шедевр, передают красоту и настроение Питера. Неудивительно, что такой конкурс проходит в Санкт-Петербурге

И Я ТАМ БЫЛ!

Елена АНТОНОВА, модель:
Питер встречает чудесной солнечной погодой. Каждая улочка, каждый дом-шедевр, передают красоту и настроение Питера. Неудивительно, что такой конкурс проходит в Санкт-Петербурге – ведь он под стать ему: красивый, изысканный, эмоциональный!
После прогулки отдаюсь в руки своего мастера Даши Ерискиной, давая ей возможность заранее отточить все идеи. В СКК атмосфера потрясающая, похоже на большой муравейник! В глазах рябит от многоцветия и разнообразия! Вокруг яркие, эмоциональные, позитивные люди, настроенные на победу!
Старт. Сидеть ужасно неудобно. На неудобную спинку стула опереться невозможно – очень больно и остаются следы, а этого допускать нельзя, так как спина открытая. Не чувствую ни рук, ни ног, но все это ерунда. Главное – не подвести Дашу, чтобы ее творчество не оказалось напрасным. День оказался очень сложным, но организовано все было четко.

Александра ОКРУГИНА, российская группа:
Сегодня у меня первая номинация «Черно-белое кино». Сделала волны, накрутила бигуди, обильно запакировала, и в сетке и зажимах на голове модели вместе с ней отправились в СКК. После старта руки затряслись, но волноваться просто нет времени – надо сделать все, что отрабатывалось много раз.
...После очередного испытания мне предстоит собрать образ орхидеи на Даше. Проводив ее домой после тренировки, обнаруживаю, что я вся покрыта огромными красными волдырями, которые страшно зудят! Я в панике! Педагоги в шоке! Слезы, сопли, истерика, «скорая помощь» с кучей уколов.
Вот вам и номинация «Орхидея»! Еще должна была быть моделью у Анастасии Николаевны, а вместо этого валяюсь в постели и боюсь, как бы не вернулся вчерашний кошмар.

Светлана ХОЛУЕНКО, российская группа:
Оказалось, что мои представления о том, как все проходит на таких мероприятиях, были очень поверхностными. Первым делом случилось то, чего я так боялась: подвели местные модели. В то время, как я в панике металась по гостинице, мои родные в Екатеринбурге подняли на уши всех питерцев «вконтакте», а я набирала один номер телефона за другим. Конфликт с соседями по комнате тоже не прибавил настроения. На конкурсах меня так трясло, что еле справлялась со своими нервами. Состояние угнетенное, стыдно оттого, что вдруг забыла все, чему меня учили. Друзья по команде пытались меня подбодрить, но, казалось, что они думают совсем не то, что говорят. В общем, я окончательно расклеилась и выдохлась, чувствовала себя никому не нужной, не оправдавшей надежд близких и педагогов.
На заключительном шоу я во все глаза смотрела, к чему нужно стремиться. И пришла к выводу: я обязательно должна вернуться в Санкт-Петербург и победить! Но сначала определиться с номинациями, хорошенько отработать их дома, чтобы на конкурсе я сама и команда за меня не краснели. Однозначно – я приобрела бесценный опыт, который непременно учту в следующий раз. Этот урок мне очень пригодится в жизни, чтобы обрести веру в свои силы и не сдаваться.



Ирина ЩЕГОЛЕВА, французская группа, базовый курс:
Как мне Питер? Хороший вопрос. Помню поезд, гостиницу, а вот сами конкурсы как одно мгновение: раз – и ты уже свободен! Потом ожидание результатов. В гостинице путаница, неразбериха, веселый ералаш: сразу не разберешься, кто к чему готовится. И самое заветное желание – выспаться. Как сам конкурс? Интересно, познавательно. Я все должна была увидеть своими глазами, какими должны быть работы, чтобы было к чему стремиться. Шансы у всех одинаковые. Только надо свой правильно использовать. Для этого мы и пошли учиться сюда. И все у нас должно получиться!

Спасибо вам, мои преподаватели, что вы открыли для меня мир моды, научили видеть в каждом человеке индивидуальность, помогли найти свой стиль в жизни, чтобы обрести веру в свои силы и не сдаваться.

Такая вот я скромная, но нереальная звезда!!!))) Не, ну а че!!!

И Я ТАМ БЫЛ!

Анастасия КАБАНОВА, модель:

По прибытии в Питер ощущения конкурса и волнения не было. Готовиться начали с вечера. Честно говоря, я расстроилась, что изначально запланированный образ решено было в последний момент изменить.

Во время работы жюри стоять пришлось целую вечность, только когда судьи отворачивались, была возможность пошевелиться, поменять позу. Ноги настолько затекли, что на дефиле шла, как по иголкам. Проходка по подиуму доставила огромное удовольствие, но, к сожалению, как и всегда, было ощущение, что я шла всего лишь мгновение, хотя и шагала очень медленно.

С утра начали тренировать волны. Волновалась и за своего мастера Ольгу Холопову – успеет ли за сорок минут, и за дырку на колготках, замазанную ярким лаком... Третий и четвертый день – подиумный и фантазийный макияж. Высоко поднятая голова, затекающая шея; жюри работает, кажется, целую вечность; фотосъемка после каждого дефиле. Такой интерес мне как профессиональной модели очень приятен: от повышенного внимания со всех сторон адреналин так и хлещет, усталости совсем не чувствую!

Благодаря большому опыту работы в показах моделью, могу отметить, что на «Невских берегах» все было организовано на пять с плюсом! Я бы еще хоть целую неделю участвовала в конкурсе: в Питере какая-то особая энергетика, которая настраивает на нужный лад, придает огромные силы, веру в себя и свои возможности.

Артур ДИВОТЯН, французская группа, базовый курс:

Первый день конкурса. Масштабы совершенно иные, чем в Екб! Старт. Я весь сосредоточен на прическе! Главное – уложиться во время. И вот моя модель уже вышагивает по подиуму, а мое сердце бьется так, что хочет выскочить из груди! По-моему, моя прическа смотрится просто шедеврально! Такая вот я скромная, но нереальная звезда!!!)))

Подготовка к следующему конкурсу – до шести утра. Все бы ничего, но очень хочется кушать! Выкраиваю на сон ровно столько минут, сколько краситель держится на волосах. За окрашиванием постижа засыпаю окончательно.

Второй день. «Женские мастера. Техническая номинация». И вновь маэстро приступает к работе. Трибуны переживают за всех мастеров, но особенно волнуются за звездочку в зеленом шарфе (разумеется, это я!). Чувства переполняют: ты понимаешь, что рядом с тобой работают сильные мастера, но хочется быть лучшим, даже если для этого придется выложиться на все сто!

Очень много позитивных эмоций, особенно от того, что наша команда оказалась очень дружной, сплоченной и веселой. Педсостав просто супер! Несмотря на то, что у них самих были номинации и нужно было готовиться, они нам помогали изо всех сил. Спасибо огромное за тот огромный багаж знаний и умений, которые они умудрились нам вручить за полгода обучения! Надеюсь, что останусь с этими людьми и буду продолжать участвовать в конкурсах в составе этой команды. Не, ну а че!!!









Все фотки – дело рук наших конкурсантов!



КАК ПОВЫСИТЬ ТО, ЧЕГО НЕТ?

КАДРОВЫЙ ВОПРОС: В КАДРЕ И ЗА КАДРОМ

Фраза «кадры решают все» на сегодняшний день все так же актуальна, как, впрочем, и во все времена. Директора салонов и парикмахерских, затратившие огромные средства на интерьеры, потолки и стены, оборудование и косметику, прекрасно понимают, что непосредственную прибыль салону приносят мастера и, как ни крути, но вкладывать средства необходимо и в их обучение и профессиональный рост. Сотрудники и их квалификация, пожалуй, важнейшая составляющая успеха и конкурентоспособности салона.

Обучением и повышением квалификации кадров в сфере парикмахерского искусства в Екатеринбурге занимаются многие учебные заведения, но, несмотря на огромное количество выпускников в этой сфере, существует большая проблема - **ДЕФИЦИТ КАДРОВ.** Как это происходит, и почему выпускники не доходят до салонов и парикмахерских? На это можно предположить две причины:

1. Выпускники не идут работать в салоны, так как, возможно, во время обучения не были привиты интерес и любовь к профессии и, как следствие, неуверенность, потеря интереса - и... прощай, парикмахерское искусство, навсегда!

2. Выпускники не соответствуют требованиям работодателей. Их просто не принимают на работу (или принимают ненадолго, чтобы вскоре уволить) из-за слабой базовой подготовки.

Таким образом, перед учебными заведениями стоит единая задача – выпускать востребованного специалиста, соответствующего требованиям определенного уровня.

Анализируя работу различных учебных заведений в сфере парикмахерского искусства, необходимо понимать и помнить, что и здесь с особой актуальностью встает проблема кадров, на сей раз педагогических. То есть возникает вопрос о том, КТО учит и КАК учит. Не секрет, что бывают хорошие мастера, но при этом посредственные педагоги, и наоборот. В сфере прикладных искусств, к коим относится парикмахерское, конечно же, больших результатов в подготовке кадров для предприятий индустрии красоты достигнут специалисты «два в одном», то есть успешные мастера и отличные педагоги. Поэтому задайте вопрос, у кого учатся или учились ваши мастера.

К сожалению, существуют противоречия между различными учебными заведениями парикмахерского искусства в части отсутствия единого критерия готовности выпускника - будущего специалиста, как это, например, принято в европейских странах. Абсолютно точно, что не редки моменты завышения разрядов мастерам как начального, так и повышенного уровня. Очень часто, к нашему огромному сожалению, мастер, пришедший на повышение квалификации в Академию «Studio Best» и имеющий, к примеру, пятый разряд (подтвержденный документом иногда даже лицензированной школы), реально работает и показывает

работы лишь на уровне третьего разряда. Совсем печально, когда выпускник, получивший третий разряд (в лучшем случае), с уверенностью называет и считает себя мастером, приводя в доказательство запись о том, что он «типо» парикмахер в таком же «типо» дипломе.

Сегодня получить самый высокий разряд не составляет особого труда — это всего лишь вопрос цены. Можно купить и диплом врача, но кто захочет у него лечиться? Наверно, это не вина «мастеров-универсалов», как гордо они себя именуют, что до специалиста им еще очень далеко. Зачастую люди не понимают тонкостей учебного процесса и не могут определить уровень того или иного заведения. Как правило, осознание ошибки в выборе приходит позже - а время ушло, и деньги уже потрачены! Тем молодым мастерам, которые созрели для курсов повышения квалификации, уже не безразлична собственная квалификация и профессиональный рост. Как правило, из таких людей, которые ищут себя и озабочены карьерным ростом, и вырастают, причем обязательно, успешные, известные мастера. Только **повышать квалификацию нужно при условии, что она есть (то есть если вам есть что именно повышать), – и обязательно у тех, кто сам ее имеет.**

Имея большой стаж успешной работы в данной сфере, хотелось бы рассказать о работе Академии парикмахерского искусства «Studio Best». Работа студии построена на синтезе положительных моментов подобных учебных заведений. Основой успеха профессионального образования в нашей школе является наличие в штате 90 процентов преподавателей с высшим педагогическим образованием.

Кроме этого, все педагоги являются успешными мастерами в области парикмахерского искусства и декоративной косметики. Именно они занимают призовые места на конкурсах различного уровня, причем, в самых сложных технических номинациях и являются тренерами команды парикмахеров, которая в течение шести лет успешно выступает на конкурсах международного уровня. Педагоги студии в обязательном порядке ежегодно проходят курсы повышения квалификации как в России, так и в Париже, в известной всему миру Академии парикмахерского мастерства «Saint Louis».

Наша академия имеет профессионально оборудованные студии в центре города (в пяти минутах ходьбы от Площади 1905 года) и учебный салон, что является особо важным для становления будущего специалиста.

Отличительный момент нашей студии в том, что четыре года назад мы (одни из самых первых в России) подписали контракт об открытии в Екатеринбурге филиала Академии парикмахерского искусства «Saint Louis» (Париж). И это не просто престижное название. Это реальный проект, успешно работающий на протяжении нескольких лет. Более полусотни мастеров уже получили базовое образование по профессии «парикмахер» и успешно трудятся в салонах города, области, страны и мира; почти сорок мастеров повысили свою квалификацию по международной программе и получили дипломы международной академии с правом работы в любой стране. И еще 18 человек сдали экзамены повышенного уровня на курсе «Элит», став модельерами международного класса. В состав экзаменационной комиссии, как правило, входят директор и педагоги французской Академии «Saint Louis», ежегодно в июле прилетающие к нам из Парижа. Дорожа своей деловой репутацией, они же выдают дипломы тем, кто соответствует критериям подготовки мастера международного класса (иногда, замечу, не всем).

Подобные школы открыты по всему миру и ответственные, щепетильные французы никому не доверяют прием квалификационного экзамена, поэтому принимают его лично во всех странах (Япония, Марокко, Италия и др.). Приятно, что академия в Екатеринбурге отмечена как одна из самых сильных школ - средний проходной балл экзаменационных работ наших студентов один из самых высоких среди филиалов мира! Несомненно, это заслуга преподавательского состава, требовательно относящегося к студентам и к себе, в первую очередь.

Как было сказано выше, преподаватели «Saint Louis» проходят тщательную многоуровневую подготовку в главном офисе в Париже и только после этого имеют право преподавать международные технологии в фили-алах различных стран мира. Для проведения интенсивных тренингов преподавателей в Париже привлечены лучшие специалисты Международной команды «Saint Louis». Педагоги из Екатеринбурга Елена Оболенская и Елена Гарькавая также прошли подготовку в Париже, сдали квалификационный экзамен и получили высокую оценку своих французских коллег. В этом году планируют сдать квалификационные экзамены Анастасия Мохова и Юлия Свистунова.

ПОСТСКРИПТУМ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Только тот, кто владеет российским парикмахерским образованием, сможет по достоинству оценить преимущества международной школы. Парикмахеры со стажем, иногда годами по крупицам собирающие информацию на дорогостоящих семинарах, бывают приятно и очень удивлены (выпускники Академии хорошо понимают, о чем идет речь) тем, что все эти профессиональные секреты, оказывается, систематизированы, прописаны и даются на базовом международном уровне с подробными пояснениями под запись, реально повышая качество стрижки и прически.

Елена ОБОЛЕНСКАЯ,
директор Академии парикмахерского искусства «Studio Best».

ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛОВИЯХ ПОЛУЧЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБРАЗОВАНИЯ – ПО ТЕЛЕФОНУ (343) 345-41-16.

РАСПИСАНИЕ

образовательных программ на первое полугодие 2011 г.

Название курса	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Курсы повышения квалификации для парикмахеров В программе: дизайн причесок, моделирование причесок из длинных волос, коммерческие салонные стрижки, колориметрия - наука о цвете, мужская мода в салоне, 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 14 800 руб.	28 марта–7 апреля 25 апреля–6 мая (1–2 мая – выходные дни) 23 мая–2 июня 27 июня–7 июля 22–31 августа
Курсы повышения квалификации (модуль № 1) **Семинар с практической отработкой «ЖЕНСКИЕ САЛОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СТРИЖКИ»** В программе: салонные стрижки базовых форм, на основе которых создаются все коммерческие модные работы в салоне. 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!**	2 дня 4 800 руб.	28–29 марта 25–26 апреля 23–24 мая 27–28 июня 22–23 августа
Курсы повышения квалификации (модуль № 2) **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 4 800 руб.	30–31 марта 27–28 апреля 25–26 мая 29–30 июня 24–25 августа
Курсы повышения квалификации (модуль № 3) **Семинар с практической отработкой «ПРИЧЕСКИ ИЗ ДЛИННЫХ ВОЛОС»** В программе: принципы и этапы моделирования, элементы прически (волны, плетения, валики), комбинации различных форм, правила построения композиционного центра прически, демонстрационный показ, отработка на манекен-головах. **Оценка слушателей – 5 баллов!**	2 дня 4 800 руб. **Средства для укладки входят в стоимость обучения.**	1–2 апреля 29–30 апреля 27–28 мая 1–2 июля 26–27 августа
Курсы повышения квалификации (модуль № 4) **Семинар с практической отработкой «МУЖСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ»** Курс рассматривает вопросы, связанные с научным построением мужских форм стрижек. Отличительные особенности укладок модных форм и корректное применение стайлинга. Вас ждут показы и отработки на моделях под руководством успешных преподавателей, имеющих международное образование.	2 дня 4 800 руб.	4–5 апреля 3–4 мая 30–31 мая 4–5 июля 28–29 августа

АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА
«STUDIO BEST»

Название курса	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Мастер-класс «ХИМИЧЕСКАЯ ЗАВИВКА. МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ» (без отработки) В программе: теоретические аспекты технологии, 15 видов накрутки химической завивки, модные тенденции: кудри на пике моды. Адаптация химической завивки к форме стрижки.	**1 день** **1 200 руб.**	**6 апреля** **5 мая** **1 июня** **6 июля** **30 августа**
NEW!!! **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПАРИКМАХЕРА (присвоение разряда мастеру)** Профессиональный экзамен (прическа из длинных волос, женская стрижка с предварительным окрашиванием, мужская стрижка), по результатам которого присваивается квалификационный разряд. **Руководителям салонов рекомендуется использовать данный экзамен для профессиональной экспертизы своих новых сотрудников!**	**1 день** **2 500 руб.**	**7 апреля** **6 мая** **2 июня** **7 июля** **31 августа**
NEW!!! **Курс «СВАДЕБНЫЙ СТИЛИСТ»** Курс состоит из 3 уровней обучения Для мастеров салона, которым интересна данная тема. В программе: различные виды макияжа, прически из длинных волос, различные виды плетений, праздничные укладки.	**1 месяц** **15 000 руб.**	**Вечерняя форма обучения.** **Занятия три раза в неделю**
NEW!!! **ШКОЛА ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА** **Конкурсные тренинги по всем видам работ:** - «Техническая номинация. Мужские мастера» - «Модная номинация. Мужские мастера» - «Техническая номинация. Женские мастера» - «Модная категория. Женские мастера»		**Индивидуально**
Семинар с практической отработкой «АФРОПЛЕТЕНИЯ» Суперкурс, дающий мастеру возможность научиться технологиям плетения афрокос и зарабатывать на этой востребованной услуге! **Оценка слушателей – 5 баллов!**	**2 дня** **5 000 руб.**	**По мере комплектования групп**

Занятия проводят преподаватели Академии "Studio Best", аккредитованные специалисты французской Академии парикмахерского мастерства "SAINT LOUIS", регулярно повышающие свою квалификацию в престижных школах парикмахерского искусства мира, участвующие и побеждающие в международных соревнованиях. Наша школа ежегодно входит в число лучших коммерческих школ России (по итогам международных Олимпийских соревнований по парикмахерскому искусству).

На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.

Занятия проходят в современно оборудованной студии в центре города по адресу: ул. Вайнера, 16а.

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ ПО ТЕЛЕФОНУ:

(343) 345-41-16

ОБУЧЕНИЕ



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%



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%



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%



РОССИЙСКАЯ ГРУППА ПАРИКМАХЕР-ВИЗАЖИСТ-ГРИМЕР – – базовое образование
Срок обучения: 11 месяцев (очно)

ПАРИКМАХЕР – базовое образование
Срок обучения: 8 месяцев (вечерняя форма)

Документы: ДИПЛОМ установленного образца и СВИДЕТЕЛЬСТВО установленного образца

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



курс повышения квалификации "ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР"

Срок обучения: 6 месяцев.
Обучение проводится по заочной форме с ежемесячными сессиями по 5 дней.

Курс обучения предназначен для мастеров, имеющих разряд не ниже пятого, присвоенный по результатам экзаменов в Академии "Studio Best". Досрочная программа рассчитана на получение или подтверждение высшего разряда "Парикмахер-модельер".



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 Kick GmbH

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


estel
Professional
Otium
by ESTEL

ВЕСНА ШЕВЕЛЮРЫ ПРИВОДИТ В ПОРЯДОК

Весна, весна – пора:
– любви,
– веснушек,
– худеть,
– шашлыков,
– меняться,
– бурления гормонов,
– посадки рассады,
– пробуждения;
– перемен,
– заняться собой,
– томного волненья,
– наконец, просто чудесная, волшебная, долгожданная и...много еще какая и чего, как гласят результаты поиска в yandex. Столбик термометра все чаще поднимается выше нулевой отметки, и настроение тоже меняется с минуса на плюс. Еще немного, и шапки долой. А что под ними?! Милые дамы наверняка успели привести свои головы в порядок накануне недавнего любимого своего праздника, так что мужчинам не стоит тормозить и ждать особого приглашения.



Предлагаю мастерам попробовать достаточно простую, но эффектную работу в мужском зале. Мотивом для нее послужили, конечно, весна и улицы, прогретые солнышком, по которому я безумно соскучилась за эту холодную, серую зиму!

Первый шаг. Я выбрала несколько прядей по зигзагообразному пробору, промелировала пудрой для обесцвечивания ESSEX Super Blond Plus (1 часть SBp на 2 части 6% оксигента; время воздействия 50 минут), затем затонировала в тон 10/16 - светлый блондин пепельно-фиолетовый/полярный лед (15 граммов 10/16 на 30 граммов 1,5% пастельного активатора с добавлением 0,5 см корректора 0/66; время выдержки 20 минут).

Второй шаг. Выделим фигуру на теменной зоне (она может быть различной) и треугольник на верхней и средней затылочной зоне.



Третий шаг. Простригаем нижнюю зону затылка и виски с оттяжкой 90 градусов.

Четвертый шаг. Затем выполняется тушевка с дымчатым переходом.

Пятый шаг. Оформляем краевую и виски.

Шестой край. Челка простригается одним срезом под углом 45 градусов относительно лба.

Седьмой шаг. Распускаем заколотые волосы и филируем их глубоким врезанием в прядь.

Восьмой шаг. Укладка — с помощью эластик-геля и лака (оба продукта из серии Airex от ESTEL Professional).



Постскриптум. В качестве лирического отступления добавлю, что тушевка в нынешнем сезоне особенно актуальна, а моей моделью любезно согласился стать Александр Пермяков, студент Академии «Studio Best» — «Saint Louis». По-моему, ему идет новый образ, как вы находите?

Желаю вам, дорогие коллеги, и вашим клиентам весеннего настроения, творческого роста и успехов на работе, цветения и процветания — независимо от времени года!

С уважением, ваша **Юлия СВИСТУНОВА,**
преподаватель Академии парикмахерского искусства «Studio Best».

КЛЮЧ на СТАРТ (1)

Дельные советы от Клавы Букли: как быть и что делать!




А ЭТИ СНИПЫ-ШМИПЫ, ГОСТЫ-ШМОСТЫ И ВСЯКАЯ БУМАЖНАЯ ДРЕБЕДЕНЬ
ЗАПРЕТ!
Я УЖЕ НЕ ГОВОРЮ О НАДЗИРАЮЩИХ ОРГАНАХ!!! ЗАБУДЬТЕ ТАКИЕ СЛОВА, КАК СЕКС, СВОБОДА И РОК-Н-РОЛ
ОСТАНУТСЯ ТОЛЬКО МЕЖДОМЕТИЯ
!!!!
А-А-А-А, ЗАБЫЛА! ВЫ ВЕДЬ ЕЩЕ И ДЕНЕГ ХОТИТЕ СРУБИТЬ???!! ДУРАШКИ!!! С ЭТИМ ДЕМОНОМ У ВАС БУДЕТ ВСЕГДА ОТДЕЛЬНЫЙ РАЗГОВОР! И ПОВЕРЬТЕ, НЕ В ВАШУ ПОЛЬЗУ!
ЗАЧЕМ ВАМ ЭТОТ КРЕСТ?!
ЛАДНО, РАССЛАБЬТЕСЬ, Я ШУЧУ)))))) ЕСТЬ У МЕНЯ ОТВЕТЫ НА ВСЕ ВАШИ ВОПРОСЫ. АНИМА-ХОЛДИНГ!!!!!!! ЗДЕСЬ ПОДДЕРЖАТ И НАПРАВЯТ НА ПУТЬ ИСТИННЫЙ
anima ХОЛДИНГ
ПОЗАБОТЯТСЯ О ВАС ЛУЧШЕ, ЧЕМ МАТЬ РОДНАЯ

НАВЕДУТ ПОРЯДОК В ВАШИХ МОЗГАХ! ВРУЧАТ ВАМ КЛЮЧ ОТ ВАШЕГО УСПЕХА И БЛАГОПОЛУЧИЯ.

НЕ ТРАТЬТЕ ВРЕМЯ ЗРЯ НА САМООБРАЗОВАНИЕ, ЗАКРОЙТЕ ИНТЕРНЕТ И ВЫБРОСИТЕ ВСЕ ЖУРНАЛЫ, СВЕРКАЮЩИЕ ГЛАМУРОМ.
ЛУЧШЕ НАЙДИТЕ И ОТКРОЙТЕ СКРИЖАЛИ ANIMA-ХОЛДИНГА.
ОСОБЕННЫЙ ЖУРНАЛ О КРАСОТЕ - «ANIMA-time»! ДА ПРОСТО КИШ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБ УЗНАТЬ, ГДЕ ХОЛДИНГ НАХОДИТСЯ И ПРОЦВЕТАЕТ.

А, ВЫ УЖЕ ЗНАЕТЕ? ПРАВИЛЬНО, НА УЛИЦЕ ХОХРЯКОВА, 72! В ЦЕНТРЕ НАШЕГО ЛЮБИМОГО ГОРОДА.
НУ ТАК НЕ ТЯНИТЕ РЕЗИНУ, БЕГОМ ТУДА!

ТЕПЕРЬ ОТКРОЮ ВАМ СЕКРЕТ, К КОМУ В ХОЛДИНГЕ ИДТИ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ:
К НАТАЛЬЕ ВАЛЕНТИНОВНЕ РЫБОЛОВЛЕВОЙ.
ЭТО РУКОВОДИТЕЛЬ КОНСАЛТИНГОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ANIMA-ХОЛДИНГА
БИЗНЕС-КОНСАЛТ

ОНА ВАМ ДАСТ ВСЕ! РАССКАЖЕТ, ПОКАЖЕТ, НАУЧИТ И ОБУЧИТ ВСЕМУ ТОМУ, ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ СТАРТА.
ИЗБАВИТ ОТ МУСОРА В ГОЛОВЕ, БРЕДА И ИЛЛЮЗИЙ.
И БУДЕТ ВАМ РАДОСТЬ И ОБЛЕГЧЕНИЕ НА ТЕРНИСТОМ ПУТИ В КРАСИВЫЙ БИЗНЕС!
ПОВЕРЬТЕ, Я ЗНАЮ! ДЕЛО ГОВОРЮ!

ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ..

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ от ANIMA-холдинга

Мы ценим ваше время! Именно поэтому подразделение «БИЗНЕС-КОНСАЛТ» предлагает вам помощь при выполнении следующих работ и услуг для вашего салона

Описание работ, информационно-консультационных услуг	Стоимость
Бизнес-курс «Современные технологии управления бизнесом индустрии красоты – эффективный директор, управляющий» **Задача курса:** эффективный старт салонного бизнеса. Практикующие специалисты расскажут, как правильно, шаг за шагом, создать свой салон красоты, грамотно поставить в нем работу, избежав при этом типичных ошибок. *Слушатели курсов получают необходимую для дальнейшей работы документацию, методическую литературу, образцы договоров, должностных инструкций	**11 000 рублей** **Программа курса на www.magnitiv.ru**
NEW! **Курс «Эффективный администратор предприятия индустрии красоты»** **Задача курса:** помощь в практической работе администратора салона красоты. Предназначен для начинающих и уже работающих администраторов	8 000 руб.
NEW! **Федеральный Закон «О защите прав потребителей» – обучающие семинары для руководителей и администраторов.** **Предлагаемые темы семинаров:** ФЗ «О защите прав потребителей», «Потребительский экстремизм», «Типичные ошибки», «Претензионный порядок урегулирования спора». Актуальная информация, советы экспертов, «вопросы-ответы».	**Проводятся совместно со Свердловской региональной организацией «Общество защиты прав потребителей Свердловской области»**
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.	**1 000 руб.**
Построение рабочей схемы будущего салона с выездом на место - участие в оценке подходящего помещения на соответствие его пригодности для ведения бизнеса; - 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**
Индивидуальное сопровождение салона: подбор технологического оборудования и специализированной мебели, инструментов, аксессуаров, расходных материалов в соответствии со спецификой, пожеланиями и бюджетом Заказчика; контроль за поставкой и установкой; подбор профессиональной косметики для всех направлений салона и т. п.	**Договорная цена**
Разработка архитектурно-планировочного решения салона, дизайн-проекта По вопросам, требующим участия специализированных или лицензированных субподрядчиков, рекомендуем Заказчику третьих лиц для разработки архитектурного и дизайн-проекта, ведения строительно-отделочных работ, приобретения строительных и отделочных материалов	**Договорная цена**
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	**Договорная цена (в зависимости от объемов)**
Расчет рекомендуемых цен на услуги салона с учетом используемых профессиональных препаратов	**от 4 500 руб.**
NB! **Разработка прейскуранта цен на услуги салона:** Вы получите рекомендуемые цены на услуги и процедуры салона с учетом себестоимости расходного материала, уровня салона и стоимости оборудования; грамотно составленный прейскурант услуг; полный перечень услуг. Это даст вам возможность: - сэкономить массу времени; - быть уверенным в точности расчетов и доходности каждой процедуры; - вести правильный учет и контроль расходных материалов на каждую процедуру	**от 5 500 руб.**
Подбор персонала по базе данных: анкетирование; профессиональная экспертиза мастерства (проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре)	**Договорная цена**
Подготовка типовых внутренних документов: - должностные инструкции: администратор, парикмахер, мастер по маникюру/педикюру, косметик, массажист; - инструкции по охране труда; - правила внутреннего распорядка салона красоты (образец) и др.	**Договорная цена** **(в зависимости от объемов)**



ПОСТАВИТЬ КЛИЕНТА НА МЕСТО, или ПРАВ ТОТ, У КОГО БОЛЬШЕ ПРАВ?

Тема, о которой хочется поговорить, стала очень популярна в последнее время и на телевидении, и в печати, и в интернете. Не проходит и дня, чтобы на том или ином канале не обсуждались бы вопросы обслуживания клиентов, их взаимоотношений с предприятиями, которые оказывают те самые услуги или выполняют работы... При этом каждый день мы сами становимся покупателями услуг - жилищных, образовательных, транспортных, медицинских и множества других. Каждый день мы являемся и покупателями новых товаров. Как покупателей или клиентов нас, безусловно, устраивает, что на защите наших интересов всегда есть российское законодательство, а точнее Закон о защите прав потребителей. И если что-то нам не понравилось (сроки выполнения, качество, сервис да и просто «...Не понравилось и все»!), мы с уверенностью и гордостью заявляем: «Я буду жаловаться! Я пойду в суд! Вы мне еще ответите!!!». Но как же становится тяжело, порой невыносимо, когда мы оказываемся по другую сторону баррикад, то есть исполнителями услуг. Существует стереотип: «Клиент всегда прав!». Но так ли это?

Давайте разберемся, почему этот стереотип порой неэффективен и даже вреден. Неправильное понимание тезиса «Клиент всегда прав» ведет к двум последствиям: во-первых, к готовности продавца «прогнуться» под клиента и позволить ему то, чего позволять не следует; во-вторых, к явлению, которое получило известность под названием **«клиентский экстремизм»**. Что же это за зверь такой?

Под потребительским экстремизмом обычно понимается **недобросовестное манипулирование нормами закона со стороны клиента, основная цель которого – НЕ защита своих прав, а получение материальной выгоды.** Это когда клиент сознательно создает трудности во взаимодействии с ним, при этом стремится получить моральное удовлетворение и доход. В этот момент им движет полное убеждение в том, что: «За все «уплОчено»! Имею право!».

В последнее время на TV достаточно часто выходят передачи, где авторы с упоением рассказывают о том, как покупатели (клиенты) доказали «неправоту подлого продавца» и отсудили у него кучу денег. Большинство наших граждан такие примеры рассматривают буквально как руководство к действию и как способ легко и гарантировано пополнить свой бюджет. "А почему бы нет!" - приходит мысль в голову среднестатистическому гражданину, ведь тому пенсионеру из вчерашней телепередачи удалось без труда доказать «свою правоту». И он тоже сможет убедить директора парикмахерской, где сегодня утром подстригался, что стрижку сделали не такую, как хотелось, и по сей причине им следует вернуть полученные за услугу деньги. Или хитромудрая дама вдруг решает, что салон должен выплатить солидную денежную сумму в качестве морального вреда за страдания, которые она будет испытывать предстоящие два месяца по причине, что окрашивание, которое сделали в этом салоне ДВЕ (!) недели назад, вдруг не понравилось мужу (как вариант, коллегам). А она теперь вынуждена ездить на работу с ТАКОЙ прической. Я думаю, что специалисты салонного бизнеса вспомнят сейчас не один подобный случай. А сколько их еще впереди! Из раза в раз суд будет на стороне клиентов — в этом даже нет сомнений! Дело в том, что в судебных процессах по иску граждан к коммерческим организациям суды почти всегда принимают сторону граждан и почти во всех случаях выносят решения в их пользу. А это еще больше развязывает руки недобросовестным потребителям.

Да и не только суды всех инстанций, но и все правоохранительные органы исключительно на стороне потребителя. Такая твердая позиция объясняется тем, что лицо, желающее нажиться за счет предпри-

нимателя, склонно скандалить на каждом шагу и писать бесконечные жалобы, куда только можно. А зачем, скажем, участковому милиционеру лишние проблемы с прокуратурой, куда скандалист непременно на него пожалуется, если тот "посмеет" решить вопрос не в его пользу? Ведь задавшись целью во что бы то ни стало добиться своего, упорный потребитель и до Верховного Суда дойдет, и ни перед чем не остановится, потому что теперь он просто одержим великой целью — «поставить на место этого коммерсанта, который совсем совесть потерял». Да, «ставить на место» клиенты очень любят. Даже если не представляется возможным найти, к чему можно придраться, чтобы, как минимум, вернуть за оказанную услугу деньги, то недобросовестные клиенты получают истинное удовольствие даже от одной мысли, что «утерли нос совсем обнаглевшим дельцам». При этом скандальный клиент все больше уповает на Закон о защите прав потребителей.

Закон «О защите прав потребителей» действует почти двадцать лет. На сегодняшний день, несмотря на ряд пробелов, он является одним из самых эффективных правовых регуляторов в сфере экономических отношений. В отличие от большинства законов, этот является реально действующим. О его эффективности свидетельствует хотя бы тот факт, что целый ряд международных экспертов признал его лучшим из российских законодательных актов. При этом он считается самым лояльным в мире после американского — только в России и в США потребитель обладает настолько обширными правами.

Однако максимальный уровень защиты, который закон обеспечил потребителю, не только обеспечивает справедливое разрешение конфликтных ситуаций, но в равной степени создает почву для злоупотреблений. Ведь чем больше прав предоставляет закон, тем шире возможности для манипулирования им со стороны недобросовестных граждан. Известным явлением стало превращение потребительского законодательства в средство получения дополнительного дохода. Подобное положение вещей привело к появлению особой категории людей, которые, применяя различного рода хитрости, а то и просто понимая, что судьи тоже люди, готовые проникнуться сочувствием к «пострадавшему» потребителю и перестать быть беспристрастными, начали использовать Закон в своих корыстных целях. Для них подобные действия — это не просто всплеск негативных эмоций или спонтанный поток чувств, а результат продуманных, заранее спланированных, преднамеренных действий.

Если вы еще не сталкивались с потребителем-экстремистом, то, к сожалению, такая встреча может грозить вам в ближайшее время. Несовершенство закона, лояльность судей к потребителям, отсутствие правовой культуры, а главное - постоянные, часто некомпетентные, заявления с телеэкрана о том, что клиент прав всегда, приводят к тому, что количество агрессивно настроенных потребителей растет в геометрической прогрессии. Этому также способствует и недостаточная правовая грамотность предпринимателя. Отсутствие полной и достоверной информации на информационном стенде или так называемом «Уголке потребителя»; информация, предоставленная несвоевременно и не в той форме, которая требуется законом; отсутствие установленных на предприятии правил работы с претензиями приводит к тому, что парикмахерская или салон красоты становятся беззащитными перед хорошо подготовленными и продуманными действиями клиентов-экстремистов. К сожалению, в нашей стране нет законов, защищающих права предпринимателей от подобного беспредела, однако, руководствуясь ниже перечисленными принципами, можно огородить себя хотя бы от некоторых из таких представителей:

- Максимально изучите законодательство, касающееся вашей деятельности, особое внимание уделите ГК РФ, КоАП РФ и Закону "О защите прав потребителей".
- Разработайте и введите правила (стандарты) работы с возражениями потребителей. Это дает вам дополнительное конкурентное преимущество.
- Всегда своевременно фиксируйте свою реакцию на поступившую претензию. У вас должны быть квитанция об оплате заказного письма и его копия (подтверждающая, что вы направили именно ответ на претензию, а не что-либо другое); желательно не экономить на копейках и отправлять письмо с уведомлением, чтобы иметь гарантию, что оно получено или, по крайней мере, что его направили по нужному адресу. При разбирательстве в суде у вас уже будет козырь, который судья непременно учтет. Следует также отметить, что многие экстремисты, даже просто получив такое письмо, сворачивают свою бурную деятельность, понимая, что попали не на кроликов, которых можно удачно развести, а на грамотного предпринимателя, способного оказать действенное сопротивление.
- Опытные администраторы почти безошибочно могут отличить неадекватных клиентов, поэтому при малейшем подозрении на будущие проблемы — не жадничайте, а лучше откажите клиенту под благовидным предлогом (например, пусть администратор скажет, что на желаемый день (час) уже полная запись). Иногда лучше под любым предлогом отказать, чем выполнить в итоге бесплатную услугу, в придачу получив скандал.
- Проблемы лучше решать еще до того, как они начнутся, обратившись за консультацией к хорошему юристу. С помощью специалиста можно разработать ряд индивидуальных превентивных мер, обеспечивающих защиту вашего бизнеса.

ANIMA-холдинг рад сообщить читателям журнала о сотрудничестве со Свердловской региональной общественной организацией «Общество защиты прав потребителей Свердловской области». Цель данного сотрудничества — это своевременная информационная и юридическая поддержка наших клиентов в решении вопросов и проблем, возникающих при взаимоотношениях с клиентами. Проводятся совместные семинары для руководителей и администраторов салонов красоты (см. прайс на консалтинговые услуги).

В любом случае помните, адекватных клиентов всегда намного больше!

С уважением к вам и вашему бизнесу,
Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,
руководитель консалтингового направления
ANIMA-холдинга.

При подготовке публикации использованы материалы:
www.knowhowsale.ru
«АВИС-Правовой Центр»

МАСТЕР-КЛАСС

АДАМ В ШОКОЛАДЕ

Если мужчина не является представителем бизнес-элиты, шоу-бизнеса или гламурной тусовки, это вовсе не означает, что все его походы в салон красоты должны заключаться в оформлении стрижки типа «бобрик». Аккуратно подстрижен, чисто выбрит, увлажнен и «упитан» – да, и еще раз да, но если при этом руки не ухожены, согласитесь, претендовать на звание «мачо», «принца на белом коне» или даже «царя, просто царя» значительно сложнее.

Маникюр для мужчин – особый аспект в маникюрном деле. Увы, представление сильного пола о маникюре, как правило, ложное. На самом деле это не услуга для избранных, а элементарный гигиенический комплекс действий, направленный на устранение имеющихся проблем, к которым можно отнести обветренность, сухость, шелушение кожи рук, кроме того, твердость подушечек пальцев. Если речь идет собственно о ногтях, можно упомянуть о сухих, грубых валиках, заусеницах (нередко воспаленных и причиняющих боль), а также о состоянии самой ногтевой пластины.

Помимо того, что с помощью мастера маникюра вы сможете привести в порядок свои «передние конечности», вам гарантирован максимум удовольствия, ведь речь идет об очень приятной, релаксирующей процедуре.

ПАМЯТКА МАСТЕРУ

Особенности состояния кожи рук и ногтей клиента-мужчины:

- сухая, поврежденная кожа рук;
- без признаков сухости, но травмированная;
- обветренная кожа; заусеницы, нередко воспаленные;
- свободный край ногтя неровный, со сколами.

Важно помнить!

У мужчин ногти растут быстрее, чем у женщин; они менее эластичные. Мужские руки больше подвержены травматизации, а кожа на подушечках пальцев более грубая.



До процедуры

ЭТАПЫ И СПЕЦИФИКА РАБОТЫ В МУЖСКОМ МАНИКЮРЕ

1. Подготовительный этап.
Обратите особое внимание на психологический аспект: используйте минимум режущего инстрмента!

2. Опилите свободный край ногтевой пластины - желательно, полностью. Форма - мягкий квадрат.









3. Мягкими массажными движениями очистите кожу рук с помощью пилинга.
Этот этап релаксации поможет клиенту расслабиться и довериться вам. Предпочитаемые сильным полом ароматы: шоколад, ваниль, кофе, корица, лемонграсс.

4. Выполните этап обработки кутикулы способом, наиболее подходящим для данного клиента.

5. После обработки ногтевых валиков и кутикулы предложите вашему клиенту выполнить шоколадное обертывание. Какао-маска оказывает заживляющее и тонизирующие действие благодаря наличию в составе метилксантина, кофеина, танинов.
Можно для углубления эффекта надеть полиэтиленовые перчатки и махровые варежки. Выдержите маску 15-20 минут, затем смойте теплой водой.



6. Нанесите крем, соответствующий типу кожи клиента. Предпочтительно, чтобы крем был из косметической серии, предназначенной конкретно для мужчин.

7. Обезжирьте ногтевую пластину. Нанесите прозрачный матовый лак. Покрытие лаком должно быть идеальным, без затеков и разводов. Если клиент не желает покрывать ногти лаком, можно предложить полировку ногтей.

Результат такой услуги (особенно, если она проводится более-менее регулярно): идеальные, ухоженные руки, здоровые ногти и кожа, и, что немаловажно, – хорошее настроение и уверенность в себе!





Татьяна МАКАРОВА, Любовь КОВАЛЕНОК,
преподаватели Академии парикмахерского искусства «Studio Best».
Фото авторов.

СЕМИНАРЫ И КУРСЫ НОГТЕВОЙ СТУДИИ «STUDIO BEST» (Екатеринбург)

- **БЕСПЛАТНЫЙ ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОДУКЦИИ "ALESSANDRO"** (теория)
  6, 13 мая
  3, 10 июня
  1, 15, 26 июля
  5, 12, 30 августа
  2, 9, 16 сентября

- **ТЕХНОЛОГИИ МАНИКЮРНОГО И ПЕДИКЮРНОГО ДЕЛА. ТРЕХМЕСЯЧНЫЙ КУРС, КОТОРЫЙ ВКЛЮЧАЕТ «МОДЕЛИРОВАНИЕ НОГТЕЙ».** Стоимость обучения 9 500 рублей в месяц.
  Дневное обучение с 4 июля по 30 сентября. Занятия с понедельника по пятницу с 11 до 17 часов.
  Вечернее обучение с 4 июля по 30 сентября. Занятия два раза в неделю с 17.00 до 20.30, в субботу с 11 до 17 часов.

- **ТЕХНОЛОГИЯ МАНИКЮРНОГО ДЕЛА. ВСЕ ТЕХНОЛОГИИ И ВИДЫ МАНИКЮРА** (краткосрочный курс) – 13 000 рублей
  с 4 по 15 апреля
  с 2 по 13 мая
  с 4 по 15 июля
  с 1 по 12 августа
  с 5 по 16 сентября

- **ПЕДИКЮР. КЛАССИЧЕСКИЕ ТЕХНИКИ** (теория + практика) – 7500 рублей
  с 18 по 22 апреля
  с 16 по 20 мая
  с 6 по 10 июня
  с 18 по 22 июля
  с 15 по 19 августа
  с 19 по 23 сентября

- **МОДЕЛИРОВАНИЕ НОГТЕЙ И УКРЕПЛЕНИЕ НОГТЕЙ ГЕЛЕМ. ПОЛНЫЙ КУРС BASIC MODELLAGE.**
  (теория/практика) - 7 500 рублей
  с 18 по 22 апреля
  с 16 по 20 мая
  с 6 по 10 июня
  с 18 по 22 июля
  с 15 по 19 августа
  с 19 по 23 сентября

- **МОДЕЛИРОВАНИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ НОГТЕЙ ГЕЛЕМ. КРАТКИЙ КУРС PROFI MODELLAGE.**
  (теория/практика) - 3 000 рублей*. Время проведения – по согласованию.
  *Для мастеров, владеющих любой технологией моделирования ногтей. При предоставлении сертификата (удостоверения, свидетельства) компаний CREATIVE и Ez Flow возможен двухдневный семинар (ознакомление с продукцией; сдача практического экзамена).

- **ДИЗАЙН НОГТЕЙ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ** – 4 500 рублей
  с 21 по 23 марта
  с 25 по 27 апреля
  с 23 по 25 мая
  с 25 по 27 июля
  с 22 по 24 августа
  с 26 по 28 сентября

- **ГЕЛЕВЫЙ ДИЗАЙН НОГТЕЙ** – 4500 рублей
  с 24 по 25 марта
  с 28 по 29 апреля
  с 26 по 27 мая
  с 28 по 29 июля
  с 25 по 26 августа
  с 29 по 30 сентября

- **GREAT LASHES. НАРАЩИВАНИЕ РЕСНИЦ, ПУЧКОВОЕ И ЕДИНИЧНОЕ** (теория/практика) - 2 000 рублей.
  25 апреля, 23 мая, 25 июля, 22 августа, 26 сентября

- **WELLNESS MANICURE И WELLNESS PEDICURE** (теория/практика) - 1500 рублей. Время проведения – по согласованию.

Все подробности и запись на семинары у вашего бренд-менеджера по Екатеринбургу и Свердловской области **Ирины Мезенцевой**, телефон **8-912-243-68-16** или у администратора ногтевой студии «Studio Best» по телефону: **(343) 373-45-85**. После успешного окончания курсов выдается сертификат компании ALESSANDRO INTERNATIONAL (Германия).
Оплата производится по месту проведения семинара.

alessandro INTERNATIONAL

Peclavus®

ПОДОЛОГИЧЕСКИЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «Studio Best»

приглашает всех желающих на бесплатный семинар по применению профессиональной линии «PECLAVUS»

14 апреля, 12 мая, 9 июня

Екатеринбург, ул. Мельникова, 20.
Подробная информация и предварительная запись по телефону: (343) 373-45-85

alessandro®
INTERNATIONAL



ALESSANDRO INTERNATIONAL ТЕПЕРЬ В ЧЕЛЯБИНСКЕ!

Более двадцати лет немецкая фирма Alessandro International является символом совершенного ухода за руками и ногтями, а также продуктов и услуг, которые отражают максимальное качество и инновационную силу. Фирма регулярно награждается престижными призами за достижения в области красоты, которые подтверждают ее успешность и стремление быть одним из ведущих специалистов по достижению красоты рук и ухоженности ног на высшем международном уровне.

Компания Alessandro International зарекомендовала себя как сильный партнер для успешного будущего. Ее представительства расположены более чем в тридцати городах России. Активное развитие на Урале по всем направлениям происходит в течение двух лет.

Рады отрекомендовать вам представителя знаменитого немецкого бренда в Челябинске и Челябинской области:
Ирина Сперанская,
телефон 8-912-89-36-555.

Именно ей вы можете адресовать любой интересующий вас вопрос о продукции и новинках Alessandro International, особенностях той или иной процедуры, фирменных акциях, условиях обучения и сотрудничества.

РАСПИСАНИЕ ВЕСЕННИХ ОБУЧАЮЩИХ СЕМИНАРОВ В ЧЕЛЯБИНСКЕ

- **ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОДУКЦИИ ALESSANDRO** - 1 апреля, 4 мая
- **МОДЕЛИРОВАНИЕ НОГТЕЙ –** 5-6 апреля, 11-12 мая
- **ЭКСПЕРТ ПРОДАЖ –** 12-13 апреля, 18-19 мая
- **WELLNESS ПЕДИКЮР –** 18-19 апреля, 23-24 мая
- **НАРАЩИВАНИЕ РЕСНИЦ –** 29 марта, 26 апреля, 31 мая

СЕМИНАРЫ И МАСТЕР–КЛАССЫ ПО КОСМЕТОЛОГИИ



- **Семинары и мастер-классы проводятся только для лиц с медицинским образованием и косметологов**
- **Индивидуальный подход к каждому клиенту**
- **Семинары проводятся преимущественно для одного обучаемого**
- **Расходные материалы входят в стоимость обучения**
- **Отдельные семинары можно совмещать в течение одного учебного дня (по предварительному согласованию)**
- **При покупке полного пакета расходных материалов по теме – обучение персонала бесплатно**
- **Выдается сертификат**
- **Возможна корректировка даты проведения семинара по желанию клиента**
- **Мастер-классы организуются по предварительной записи**

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.

Название семинара	Стоимость
Гигиенический классический массаж лица и шеи	4 500 руб.
Профилактический массаж для увядающей кожи	3 000 руб.
Профилактический массаж для жирной кожи	2 000 руб.
Египетский массаж лица и шеи	4 000 руб.
Механическая чистка лица с применением профессиональной линии «Laneche"	4 500 руб.
Чистка лица с применением аппаратных технологий	4 500 руб.
Аппаратные методики	3 000 руб.
Парафинотерапия	3 000 руб.
Пирсинг мочки уха	1 500 руб.
Покраска бровей и ресниц	1 500 руб.
Обертывание	4 500 руб.
Депиляция	4 000 руб.
Мастер-класс по профессиональной косметической линии "Laneche»	бесплатно
Мастер-класс по профессиональной косметической линии «ROSA GRAF»	бесплатно

г. Екатеринбург, ул. Шварца, 2/3, магазин «Профессиональный мир»

Контактный телефон: (+7) 904-16-14-908

AMINTAmed – ЗАЛОГ ТВОИХ ПОБЕД!

Эта серия средств от косметической линии "ROSA GRAF" предназначена для ухода не только за молодой, но и зрелой жирной кожей, склонной к образованию комедонов и угревой сыпи, а значит, в том числе и для ухода за мужской кожей. При ее разработке были учтены последние исследования в области дерматологии и косметологии. Препараты AMINTAmed предотвращают развитие комедонов и основных видов воспалительных элементов, характерных для угревой болезни, они также в значительной степени избавляют от уже существующих проблем. Их эффективность подтверждена в ходе продолжительных клинических исследований.

Жирная кожа часто имеет признаки отечности, что говорит о наличии лимфостаза. Однако во избежание распространения инфекции проблемную кожу нельзя массировать, особенно при наличии гнойных воспалительных элементов. По этой причине практикующими специалистами компании Хейтланд была разработана специальная методика ухода AMINTAmed - комбинация эффективных и легких для запоминания аккупунктурных лимфодренажных техник. С их помощью также можно наносить на кожу ампульные и другие концентрированные препараты.



АКТИВНЫЕ ВЕЩЕСТВА СЕРИИ

Экстракт фиалки трехцветной.
Для его производства используется надпочвенная часть дикорастущего растения Viola tricolor L. В лаборатории Heitland этот экстракт дополнительно обогащается сапонином, салициловой кислотой, флавоноидами и каротиноидами. Полученный комплекс оказывает мощное ранозаживляющее действие, которое особенно проявляется при микротравмах.

Салициловая кислота - известный дерматологам антисептик и кератолитик.

Этиловый спирт - антисептик, являющийся к тому же отличным растворителем для многих субстанций и ингредиентов.

Фитосфингозины.
Натуральные вещества, входящие в состав церамидов. Получают из клеточных стенок дрожжей. Обладают антисептическим, противовоспалительным, антиоксидантным и антисеборейным действием, восстанавливают гидролипидную мантию кожи.

Фукогель.
Полисахарид, состоящий из фукозы, галактозы и галактоновой кислоты. Вырабатывается он из сои/маиса путем биоферментации. Образует на поверхности кожи тончайшую пленку, которая притягивает влагу из воздуха и тем самым интенсивно увлажняет кожу.

Кунжутное масло.
Богато фитоэстрогенами, цинком, необходимым для нормального функционирования ферментных систем клеток кожи, фосфором и кальцием. Повышает эластичность кожи, увлажняет, повышает местный иммунитет.

Лецитин.
Используется в косметике в качестве натурального эмульгатора, который одновременно положительно влияет на состав липидов клеточных мембран.

ПРИЯТНОЕ С ПОЛЕЗНЫМ

ПЕРВЫЙ ЭТАП.
АНТИБАКТЕРИАЛЬНЫЙ ГЕЛЬ ДЛЯ УМЫВАНИЯ
Содержит экстракт фиалки трехцветной и салициловую кислоту. Мягко очищает жирную мужскую кожу, убирает избыток продуктов сальных желез, не вызывая раздражения. Применяется утром и вечером.



ВТОРОЙ ЭТАП.
АНТИБАКТЕРИАЛЬНЫЙ ТОНИК
Активное средство с мягкой текстурой для дневного ухода за жирной кожей. Обладает антибактериальным эффектом, увлажняет и питает кожу, предотвращает образование комедонов. Очищает, освежает и тонизирует кожу после умывания с гелем. Нормализует уровень pH. Кожа приобретает свежий вид и свободно "дышит".



ТРЕТИЙ ЭТАП.
ПИЛИНГ
Полимерная абразивная субстанция в виде идеально круглых микрогранул. Средство для глубокого очищения пор и удаления ороговевших клеток кожи.

ПРИМЕНЕНИЕ.
Нанести небольшое количество средства на очищенную кожу, исключая область вокруг глаз. Легко помассировать круговыми движениями и смыть с помощью спонжей или компресса. Применять один раз в неделю.



ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП.
АНТИБАКТЕРИАЛЬНАЯ ЭССЕНЦИЯ
Предназначена для "точечной" оперативной борьбы с воспалительными элементами. Подсушивает и отшелушивает.





ПЯТЫЙ ЭТАП.
МАСКА

Разработана специально для решения проблем жирной кожи. Прекрасно снимает воспаления и раздражения, заметно сужает поры и впитывает излишки кожного сала, не нарушая при этом гидролипидную мантию кожи. Оказывает антибактериальное, противогрибковое и витаминизирующее действие, смягчает кожу. Содержит пшеничные отруби (мягко и тщательно очищают жирную кожу), депротеинизированные дрожжи (витаминизируют и глубоко очищают жирную кожу), бисаболол (оказывает противовоспалительное действие, как лечебное, так и профилактическое), триклозан (сильный антисептик, обладает противомикробным действием).



ШЕСТОЙ ЭТАП.
РОМАШКОВАЯ ПАСТА

Пастообразная эмульсия, оказывает смягчающее и антисептическое действие. Подсушивает проблемные участки и снимает покраснение. Содержит экстракты ромашки, календулы, пантенол, перуанский бальзам, оксид цинка.



СЕДЬМОЙ ЭТАП.
КРЕМ ДНЕВНОЙ БАЛАНСИРУЮЩИЙ

Активное средство с мягкой текстурой для дневного ухода за жирной кожей. Обладает антибактериальным, себорегулирующим эффектом, увлажняет и питает кожу, предотвращает образование комедонов.



ВОСЬМОЙ ЭТАП.
НОЧНОЙ КРЕМ-БАЛЬЗАМ.

Специальное средство для ночного ухода, успокаивает кожу, выравнивает ее цвет. Содержит экстракт фиалки трехцветной, кунжутное масло, витамин Е.

Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 1(9),
Март 2011 год

Учредитель и издатель:
ООО «Магнитив»

Главный редактор:
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru

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

Авторы:
Алексей Заварзин, Наталья Рыболовлева,
Елена Оболенская, Елена Гарькавая,
Светлана Изместьева, Александра Ерхова,
Юлия Усова, Татьяна Макарова, Людмила Слуянова,
Юлия Свистунова, Любовь Коваленок,
Владимир Меньшиков, Наталия Томилова,
а также студенты Академии парикмахерского
искусства «Studio Best» и
сотрудники ООО «Магнитив»

Иллюстрации:
Александр Морозов

Фото: Фотостудия Argentum Flash,
Константин Сладкий
(http://vkontakte.ru/id 24057323, icq 421442430)

На обложке: модель из коллекции
ESTEL Professional «TWIGGI» весна-лето 2011

Адрес издателя и редакции:
620014, г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, д. 72
Тел/факс (343) 253-71-92 (многоканальный)
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: 15.03.2011 г.
Тираж 5000 экз. Заказ № 535.

hairlife.ru
ПОРТАЛ ПАРИКМАХЕРСКОЙ И ТРИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ

anima® ХОЛДИНГ

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

«МАГНИТИВ»

MBS санлаит

БИЗНЕС-КОНСАЛТ

Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92

ФИЛИАЛЫ:
г. Нижний Тагил, ул. Ленина, 21б, (3435) 41-98-49
г. Каменск-Уральский, пр. Комсомольский, 38, (3439) 35-32-44
г. Серов, ул. Ленина, 175, (34385) 45-322
г. Ирбит,ул. Советская 100, ТЦ "Меридиан", 3 этаж, (912) 626-56-56

Одна из лучших коммерческих школ России по итогам международных Олимпийских соревнований по парикмахерскому искусству

studio BEST академия парикмахерского искусства

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

сеть фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13,
ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50, 381-53-54,
пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29,
ул. 8 Марта, 121, (343) 257-03-82,
ул. Шварца, 2/3, (343) 220-33-92,
ул. Грибоедова, 24, (343) 290-93-35,
ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20,
ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57,
ул. Луначарского, 214, (343) 261-12-12



Такими же могут быть фотографии
с Вашего торжества!

ф о т о а г е н т с т в о

argentum flash

ул. Малышева, 36, офис 336
тел.: 8-909-006-57-68
www.argentum-flash.ru

НЕ ПРО МЕНЯ



После каждого выхода журнала ANIMA-time моя дочь строго хмурит брови и начинает распекать меня, ставя на вид якобы болезненное пристрастие к якобы публичному обсуждению якобы личных проблем – на последней странице журнала. Все отмазки о том, что, во-первых, это просто такой литературный прием: идти от частного к общему и поднимать насущные для всех проблемы; что любое творчество - эмоции, а эмоции это, прежде всего, личное и именно они являются рывком в творчество; прочие рассуждения, что важны не столько картинки из жизни, сколько выводы из сказанного, должного действия на выпускницу журфака, закаленную в литературоведческих дискуссиях, возыметь не могут. Однако приходится держать обещание «заткнуть фонтан» хотя бы до тех пор, пока бдительность моего самого главного критика не притупится. Поэтому сегодня не про меня, а про вас, девочки))).

Хотите верьте, хотите нет, но в список профессий, обладательницам которых легче найти мужа, и не просто мужа, как такового, а состоятельного топ-менеджера или баловня судьбы (с другими качествами уж кому как повезет) попали отнюдь не стюардессы, официантки, танцовщицы, инструкторы по фитнесу, таксистки или медсестры. Среди потенциальных удачливых невест - продавщицы в гастрономах премиального сегмента, менеджеры по кредитам или открытию и ведению счетов в банке, консультанты по продаже дорогого спиртного и табака в специализированных бутиках, а также автомобилей и дорогой одежды, преподаватели иностранных языков в частном порядке, и... мастера салонов красоты, помогающие приобретать и сохранять своим клиентам «товарный вид» в череде длительных совещаний, командировок и прочих утомительных деталей бизнес-процесса.

А посему... Чтобы встречать будущих женихов во всеоружии, внимательно ознакомьтесь с сегодняшними мастер-классами от специалистов ANIMA-холдинга, представляющих процедуры и услуги, адресованные исключительно мужской половине. В шутке моей, конечно, как и в любой другой, есть доля правды, и если кого-то заинтересовала вышеизложенная информация, та без труда найдет в интернете многочисленные советы как профессиональных психологов, так и псевдо специалистов любого рода занятий – о том, как захомутать завидного жениха, не сходя с рабочего места.

Если же добавить серьезности в монолог, который пишется аккурат в ночь с седьмого на восьмое марта, то хочу нарушить традиции первого весеннего месяца и посвятить свою речь не виновницам торжества, а тем, кто произносит дифирамбы в их адрес, - Мужчинам, без которых мы не были бы Женщинами. Ведь, как ни крути, но, во-первых, для большинства из нас счастье все-таки составляет отнюдь не толщина кошелька любимого, а, во-вторых, ну никак мне не верится в искренность дам, истово уверяющих окружающих в ценности и сладости жизненных моментов, составляющих такое понятие как «женская свобода и независимость». Поэтому примите мои самые сердечные пожелания любви, которые не теряют актуальности ни весной, ни осенью.

Ну а так как большинство читателей возьмет в руки журнал уже после того, как отшумят 8 Марта и наш профессиональный праздник, вдогонку хочу послать самые горячие поздравления всем полномочным представителям Ее Величества Красоты, пожелания ярких творческих находок, благодарных клиентов, благополучия, радости - и нежные, стихи Ольги Сполоховой.

Я март меняю на апрель,
В дыхание тепла поверив...
А за окном поёт капель,
Распахивая в сердце двери.

Меняю зиму на весну,
Снегов печаль на солнца радость,
Обыденность – на новизну,
И горечь сна – на утра сладость.

Меняю тихий свой мирок
На разноцветных красок буйство,
И отрешенность зимних строк -
На пробуждения безумство...

Наталия ТОМИЛОВА,
главный редактор журнала ANIMA-time.


ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
МИР
Всё
для творчества
стилистов
и парикмахеров
Инструменты и аксессуары
для стрижки, окраски,
укладки, расходные
и сопутствующие
материалы
DEWAL
ION ENERGY
IONIC
ЕКАТЕРИНБУРГ,
ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13, ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50 (54),
пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29, ул. Грибоедова, 24, (343) 290-93-35,
ул. Луначарского, 214 (343) 261-12-12, ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57,
ул. 8 Марта, 121, (343) 257-03-82, ул. Шварца, 2/3, (343) 220-33-92,
ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20



ОБУЧЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПАРИКМАХЕРОВ

Начат набор в международные группы
на новый учебный год!

studio BEST академия парикмахерского искусства

Louis Paris

estel Academy

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16а

(343) 345-41-16