ОБУЧЕНИЕ
И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ
ПАРИКМАХЕРОВ

Начат набор в международные группы
на новый учебный год!

Работает приемная комиссия

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16а

(343) 345-41-16



МЫ ГАРАНТИРУЕМ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО
ОБУЧЕНИЯ И ОБРАЗОВАНИЯ!

studio BEST
академия парикмахерского искусства

Louis PARIS ACADEMIE DE COIFFURE

estel Academy

anima

особенный журнал о красоте



№2(14)
2012

ВПЕРВЫЕ В МИРЕ! Краситель с гиалуроновой кислотой!

ALFAPARF
MILANO

представляет:
3D КРАСИТЕЛЬ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ!





Evolution 3
OF THE COLOR
CUBE
3D TECH

СОВЕРШЕНСТВО
ЦВЕТА В КУБЕ!

Evolution of the color CUBE -
стойкий краситель для волос
НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ!

Прекрасный результат окрашивания гарантируется тремя инновационными технологиями:
«HCl» system - система «гиперусиления цвета». Преобразует краситель в стойкий цвет-уход. Уникальная технология микрокристаллизации пигментов гарантирует яркость и интенсивность оттенков на долгое время.
«MLV» system - запатентованная технология «многослойных жидких кристаллов» (улучшенных красящих пигментов, проникающих глубоко в ствол волоса).
«HA» system - технология на основе гиалуроновой кислоты, которая связывает воду в межклеточных пространствах, повышая тем самым сопротивление тканей сжатию. Создает решетку, которая дает защиту на внешней части волоса и закрепляет цвет. Помогает задерживать воду внутри. Увлажняет поврежденные волосы, помогает им сохранить влажность и не стать сухими и ломкими. Новый краситель имеет приятный тонкий фруктово-цветочный аромат и вязкую структуру, удобную при нанесении.

«Evolution of the color CUBE» – прекрасный результат окрашивания и приятная процедура нанесения в одном тюбике!

СТУДИЯ КРАСОТЫ
ЗОЛОТОЕ ЯБЛОКО

ТЦ «Гермес-Плаза» ул. Малышева, 16, тел.: 8 922 176 33 14, (343) 385-02-13



ВМЕСТЕ – К НОВЫМ ВЫСОТАМ!

В первую очередь, хотелось бы поздравить компанию ANIMA-холдинг с долгожданным юбилеем и сказать «спасибо» за то, что такая компания есть, за их неугасаемое стремление расти и развиваться, за профессионализм и сплоченность коллектива, наконец, за наш совместный вклад в развитие сотрудничества: десять лет вместе – это серьезно!
Не секрет, что приоритетным принципом компании ГАЛСЭР является поддержание долгосрочных партнерских отношений, и нам особенно приятно осознавать, что это не пустые слова. Для меня наличие такого партнера как ANIMA-холдинг – действительно, уникальная возможность донести до профессиональных парикмахеров и владельцев салонного бизнеса не только наши продукты, но и идеи, и планы по развитию ассортимента и внедрению новых технологий.
Вот уже много лет мы знакомим наших клиентов с брендами Tayo, Dewal и Alfaparf, постоянно расширяя и обновляя ассортимент продукции, открывая для них новые горизонты. Время от времени в рамках плодотворного сотрудничества команда технологов Alfaparf Milano проводит мастер-классы и шоу-показы новых итальянских коллекций в самом сердце Уральского региона, приобщая профессионалов индустрии красоты к последним событиям в мире моды.
Я уверен, что индивидуальный подход обеспечивает лучшее понимание эксклюзивности и качества предлагаемых продуктов парикмахерского направления и создает надежный фундамент для развития бизнеса. Используя накопленный опыт и знания, мы предлагаем нашим партнерам передовые решения, которые помогают раскрыть их уникальные возможности и увеличить продажи.
На данный момент мы довольны совместными достижениями, планируем сохранить заданный темп, постоянно увеличивая обороты и покоряя новые высоты!

Владимир КАЛМЫКОВ,
генеральный директор компании ГАЛСЭР.

ЧИТАЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ В СЕГОДНЯШНЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА:

Вспомнить можно многое. Рассказать - не обо всем: стр. **4**
Акции для клиентов: стр. **6, 39, 43, 47–49, 53**
Почему профессионалы выбирают ESTEL?: стр. **7**
Вне формата. Новая коллекция от ESTEL Professional: стр. **8**
Доска почета ANIMA-холдинга: стр. **10**
Хотели, как лучше. Получилось шикарно: стр. **13**
Увидеть Париж и... многому научиться: стр. **18**
Многому научиться... и увидеть Париж: стр. **20**
Веселая викторина от Клавдии Букли: стр. **25**
Приятное с полезным. Зарубежная панорама: стр. **36**
«Самая красивая Эстель» - Аленка из Екатеринбурга: стр. **44**
Профессиональная косметика для рук и ног: стр. **31, 32**
Профессиональная косметика для лица и тела: стр. **53**
Обучение, повышение квалификации:
- парикмахеров: стр. **16–17, 24, 26–27**
- специалистов ногтевого сервиса: стр. **28–29**
- косметологов: стр. **51–52**
- подологов: стр. **30**
Особенности телефонного этикета в салоне: стр. **33**
Консалтинговые услуги: стр. **35**
Солярий — друг человека: стр. **46**
Сервисное обслуживание: стр. **49**
Голландские высоты: стр. **50**
Мастер-класс: «И обернулась тут лягушка-царевна...»: стр. **52**
Контакты: стр. **3, 43, 54**



Яна КУЛИКОВА
Всегда мечтала побывать в этом прекрасном городе, вдохнуть очень глубоко его волшебный воздух. Мечты сбываются! Учеба понравилась: море впечатлений, узнала много интересного. Наблюдать за работой французских маэстро было величайшим наслаждением! А уж учиться у них секретам мастерства — огромная удача для любого мастера! Поездка была супер, спасибо всем, обязательно поеду еще!
Стр. 18



Жерар ЛАМБЕРТОН
Свои уважение и признательность хочется выразить тем, кто сегодня не получил диплома. Ничего страшного, это жизнь. Часто поражение становится тем шагом, который ведет к победе. У меня был в жизни такой день. Я сильно плакал. Но потом понял, что ничего не потеряно. Чтобы что-то получить, надо много-много работать. Однажды я хотел бы увидеть вас в числе лучших — потому что когда-то вы проиграли.
Стр. 20



Татьяна СКОМОРОХОВА
В Академии SACO нас встретили очень радушно. Каждый день проходил необыкновенно насыщенно. Все этапы о обучения был очень концентрированными и яркими. Сейчас мы стараемся адаптировать техники Академии при работе в салоне, экспериментируем и создаем новые формы. В Лондоне мы получили огромный опыт и ничем не заменимую практику. А самое главное - вдохновение творить и дарить красоту людям!
Стр. 36



Надежда КРАПИВИНА
Когда я только пришла в «Профессиональный мир», думала, ничего из этого не выйдет, а потом стало интересно — и затянуло! Ни разу об этом не пожалела. Моя работа добавляет мне уверенности: в себе, в завтрашнем дне. Специфика нашей работы? Мне кажется, самое главное — доброжелательность. Приветливая улыбка, грамотная речь, чтобы заинтересовать покупателя. Очень приятно, когда покупатель приходит именно ко мне...
Стр. 40

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ
И ПАРИКМАХЕРСКИХ



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

компания «МАГНИТИВ» СанЛаит БИЗНЕС-КОНСАЛТ

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

ФИЛИАЛЫ: г. Нижний Тагил, ул. Мира, 37, (3435) 42-52-50,
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, 345-41-16, ул. Мельковская, 3, (343) 378-14-95, 378-16-81

сеть фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

Екатеринбург, 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, 29, (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

www.anima-holding.ru





ВО СНЕ-НАЯВУ ПО ВОЛНЕ МОЕЙ ПАМЯТИ Я ПОПЛЫВУ

НИЧТО НЕ СЛУЧАЙНО...

После школы, получив специальность швеи верхней женской одежды, работать я пошла совсем не по специальности. В восемнадцать лет встала к прилавку в магазине парикмахерских принадлежностей, окончила курсы кассира-операциониста, позже - товароведа.

В феврале 2002 года на одной из выставок познакомилась с Петром Олеговичем Вохомским. Эта встреча, с которой все и началось, была, наверное, не случайной и предопределила мою дальнейшую судьбу. Увольнение с прежнего места работы, бурная деятельность в «Магнитиве» в должности менеджера: встречи с разными людьми, поездки на выставки, выбор товара. Работа – совсем рядом с детской мечтой (всегда хотела стать парикмахером, как тетя Таня, мамина подруга)...

ТРАДИЦИИ СОЗДАЮТСЯ ЛЮДЬМИ

Одна из них жива и по сей день - не только работать изо всех сил, но и отдыхать на полную катушку. Правда, на первых порах происходило это действо весьма тихо и скромно: выделенный отдельный столик в «Жемчужине», во время совместного празднования с «Галереей красоты» нашего первого Нового года; маленькая сауна, в которой вместе с детьми одновременно отмечали 23 февраля и 8 Марта... «Шире – дале»: шашлыки на задворках Чапаева (в обязательной культурной программе – веселые катания по очереди на байке местного рокера по квадрату Чапаева – Декабристов – Разина – Тверитина) или весьма опрометчивое решение директора пригласить весь коллектив в родительский сад (наверное, это было пятилетие компании и человек тридцать уже народу). Хорошо, что все хорошо кончается, сад и баня остались стоять на месте. К счастью, традиция корпоративов жива и по сей день!

КАК МЫ «РАБОТУ РАБОТАЛИ»

Самый первый выставочный стенд – два стола с разложенными на них парикмахерскими «причиндалами», которые доверчивому Петру Олеговичу с удовольствием всучили наши первые партнеры при виде жирной «котлеты» из купюр. Чуть позже: Вохомский самолично встречает все грузы из Москвы, везет коробки на своей синей «девятке» в «офис». На пару с Лешей Заварзиным ворочают солярии. С годами автомобили меняют по очереди: что крестьяне, то и обезьяне))).

...Директор проверял и держал под контролем каждое наше движение, вникал во все особенности ножниц и «фЭнов». Однажды уговорила его заказать парикмахерские воротнички. Приходит товар, открываем коробку, в ней рулончики, рулончики, рулончики - несколько упаковок. У меня над ухом изумленный возглас: «Ты на хрена столько туалетной бумаги заказала?!». «Ошейники» ушли влет, оторвали с руками. С тех пор контроль начал ослабевать, доверия стало больше.

И хотя из прибыли ни копейки не бралось, все пускалось в оборот, зарплату платили всегда вовремя. Здорово, когда традиции продолжают жить!

«ВЫСОКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

Зима, мороз. Кафе привозит обеды (кушали мы за счет фирмы). Микроволновки на Космонавтов тогда в помине не было. Бегом в соседнюю «Магнифику» - разогревать для директора его любимую котлетку с пюре. А потом на «магнитивовской» кухне строили планы на будущее. В принципе, все, о чем мечталось и в шутку, и всерьез, уже сбылось. Пора, наверное, нашему генеральному в мэры баллотироваться))).

Друзья удивлялись, что у меня директор с уст не сходил. Ну правда, «самый человечный человек», такой за всех «переживательный», расспросит, вникнет в твои проблемы. Да что там говорить, его все обожали, за глаза называли папой. А Татьяну Валентиновну Зенкову – мамой Таней. Как приезжала из своего Тагила, всех подряд целовала, и таким теплом веяло! Она и сейчас на позитиве, на улыбке всегда, только всех уже не обцелуешь)))...

Виделись мы все на работе каждый день, знали все друг о друге – кто женился, кто у кого родился. Я, кстати, первой квартиру в ипотеку купила, новоселье тоже всем «Магнитивом» отмечали. Вова Меньшиков тапки подарил, как сейчас помню. Сейчас столько людей в холдинге, просто нереально быть такой же семьей, как сто лет назад. Носталжи-и-и-иии!!!

«СНИМИ ХАЛАТ!»

Когда «Магнитив» начал обустраиваться на Космонавтов, там еще оставалось оборудование для





аптек, которое до этого продавали. На двери туалета висело напоминание для фармацевтов: «Сними халат». Невероятно, но факт: эта бумажка по сей день на старом месте, и время ее пощадило – ни желтизны, ни повреждений. А, может, кто-то ее в память о былом обновляет? Тайна за семью печатями.

Первое время аптекарское оборудование занимает середину торгового зала. В начале марта его вывозят, освобождают помещение под нас. Поздний вечер, на улице зима вовсю хозяйничает. Сдаем хозяйство на сигнализацию – бухгалтер ожидает на крыльце, как положено, я завершаю процесс изнутри. И вдруг раздается сирена такой силы, что меня буквально прибивает к полу! Только позже выясняется: из-за перемены в обстановке «сигналка» повела себя столь громким образом, не обнаружив на своем пути привычных препятствий в виде ранее стоявших витрин. Хохотали позже, а в тот момент было совсем не до смеха!

ПОЛНЫЙ... ФЭШН!

Некий пиарщик Вениамин, маленький шустрый тип с ярко-оранжевыми волосами, пообещал привезти Зверева для проведения мастер-класса по красителям Фрамези. Обещание свое он сдержал, правда, знаменитый топ-стилист до последнего был не в курсе, для чего его этапируют в Екатеринбург. Куда они прибыли и с какой целью, Сергей узнал только в Кольцово. Узнал и наотрез отказался участвовать в мероприятии какого-то безвестного «Магнитива». Пришлось нашему Вохомскому подключать свой дипломатический дар. Переговоры завершились в пользу Петра Олеговича. Вене, конечно, настучали по башке за такие фокусы, но он был непробиваем, тем более, что все закончилось хорошо. И мастер-класс прошел на «ура», и краситель Звереву понравился: «Пи...ц-пи...ц, какой розовый!» - звезда пребывала в шоке после результатов очередного окрашивания. Говорят, после того случая Зверев в своем салоне перешел на Фрамези, уж не знаю, сколько в этом правды – за что купила, за то продаю.

Во время прощального ужина король гламура, известный своим экстравагантным стилем речи, матерился много и громко, но столь изящно и красиво, что никого это не коробило, и уши никому не резало. Ранее накосячивший, а теперь расслабившийся Вениамин решил уподобиться суперзвезде и пустился во все тяжкие. Зверев, не стерпев конкуренции, сделал Вене замечание, потом второе. Ноль реакции. Решив окончательно приструнить распоясавшегося пиарщика, дизайнер рявкнул: «Умри, сын убитого клоуна!». От хохота умерли все присутствующие.

...ВСЕ ВЗАИМОСВЯЗАНО

Десять лет назад большой холдинг начинался с маленького «Магнитива»: директор Петр Олегович, бухгалтер Наталья Викторовна и я. За прошедшее (нет, пролетевшее!) время – уже огромный коллектив, в котором даже в лицо не все друг друга знают, к сожалению; несколько мощных специализированных подразделений – торговые, консалтинговое, учебное, сеть магазинов, филиалы в области. Сейчас, после декретного отпуска, тружусь в магазине «Профессиональный мир» (получилось – откуда ушла, с Космонавтов, туда и пришла!) в должности старшего продавца, маленький болтик в огромном механизме. Работа трудная и легкая одновременно. Мы предлагаем товары для создания красоты, а женщина – то самое воплощение красоты, все взаимосвязано. Люди приходят к нам за красотой, и мы даем им возможность выбора. ANIMA-холдинг несет в мир красоту, а именно красота, как известно, спасет мир!

Вспоминала Елена СУВОРОВА.
КТО СЛЕДУЮЩИЙ?!)))))))





НАША МАРКА!

НАУЧНЫЕ РАЗРАБОТКИ И ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ ПРОДУКЦИИ

Собственная лаборатория компании с первого дня работает в тесном контакте с ведущими специалистами Санкт-Петербургского государственного технологического института, благодаря чему используются самые последние научные разработки. Непосредственно коллектив лаборатории – 15 человек, трое из которых защитили кандидатские диссертации. Помимо разработки препаратов, специалисты лаборатории совместно с инженерами отдела технического контроля принимают участие в контроле качества поступающего на производство сырья и готовой продукции.

Самое сильное звено ESTEL – краски для волос: DE LUXE насчитывает 134 тона, ESSEX – 114, DE LUXE SENSE – 68. Крем-краска DE LUXE Silver для седых волос представлена 50 оттенками, при этом семь из них – на девятом уровне глубины тона, четыре – десятого ряда для стопроцентной седины. Кстати, с точки зрения ученых-химиков, DE LUXE Silver – одна из самых сложных красок. Для получения того или иного тона составляются комбинации из 8–10 красителей. Enigma (для бровей и ресниц) содержит, помимо привычных, необычные креативные оттенки, всего девять тонов.

Естественно, что в ESTEL учитывают особенности российского рынка. Например, общеизвестно, что наши соотечественницы больше других в Европе предпочитают холодный блонд. В ответ специалисты российского бренда предлагают едва ли не самый большой на рынке выбор холодных пепельных и перламутровых оттенков.

Создание каждого нового оттенка начинается со сбора заявок и пожеланий от практикующих мастеров. Затем проводятся лабораторные разработки рецептур, многочисленные окрашивания. За ними следует тестирование новинки в студии ESTEL буквально на огромном количестве волонтеров и у некоторых (самых смелых и доверенных) региональных партнеров. Это позволяет вычислить точную статистику «работы» того или иного ингредиента, подкорректировать состав средства и в результате сделать его максимально действенным. В итоге новый продукт корректируется, доводится до «идеала» и, наконец, начинается его серийное производство.

...Отвечая на вопрос: «Кто является поставщиками ингредиентов?», Лев Охотин, генеральный директор ESTEL Professional, разводит руками:

- К моему глубокому сожалению, российского сырья для производства каких-либо парфюмерно-косметических изделий не существует. У Estel из российского сырья - важнейший компонент, молекулярная формула которого - H2O. Но качество питьевой воды не соответствует стандартам Estel, поэтому вода проходит сложную очистку, после чего по качеству получается как дистиллированная. Ее мы используем по полной программе. Но «водичка» получается весьма дорогой: из ста тонн воды получается всего тридцать тонн химически чистой. Говоря об ингредиентах... Даже такая простая вещь, как «экстракты российских трав», удивительным образом приходит из Австрии и Голландии.

А мы ведь туда не сено поставляем. Мы научились делать экстракты, но есть такое понятие, как «удобство введения в рецептуру». Европейцы кинут в наши экстракты пару ингредиентов для удобства введения, цену на три помножат - и пожалуйста. Поэтому, увы, в нашем деле истинно российских компонентов не существует. Хотя главное - не столько ингредиенты, сколько уникальные рецептуры гениальных русских химиков. Как все правильно смешать, чтобы не получилось так, как у моей знакомой француженки, которая хотела сварить хорошие русские щи, а получился неудачный итальянский минестроне.

Любой парфюмерно-косметический товар - пудра, мыло, шампунь, духи - это уже конечный готовый продукт. Никаких химических реакций в процессе его применения не происходит. А краска - это «полуфабрикат», ведь конечный продукт - это цвет на волосах. В процессе окрашивания происходит тонкий органический синтез новых веществ, имеющих цвет, и химики должны сделать так, чтобы этот синтез пошел в правильном направлении. Сначала делается безумное количество опытов, на основании которых получается какой-либо результат, и уже на основании многочисленных данных учеными создается теоретическая база. Но никак не наоборот! «Фишка» компании ESTEL еще и в том, что парикмахеры через лабораторию и производство могут осуществить свои идеи.

Важный нюанс: научно-исследовательская лаборатория ESTEL при разработке новых продуктов не зависит от установленной себестоимости. Сначала создается продукт, отвечающий требованиям и пожеланиям потребителей, а уже потом рассчитывается его себестоимость, то есть в компании не гонятся за максимальным удешевлением своей продукции. На первое место ставят качество.

Для подготовки материала использованы публикации
«Марка» Алены АНЗЕЛЬ
(«КРАСИВЫЙ БИЗНЕС», № 1, 2012),
«Львиная доля» Валерии ЕРМИЛОВОЙ
(«HAIR'SHOW», № 154 (09. 2011).

Продолжение в следующем номере.



На старт!
На сцене - FREE ART!











estel Professional

Накануне своего десятилетия екатеринбургский ANIMA-холдинг в лице генерального директора Петра ВОХОМСКОГО, по традиции, выступил организатором ежегодного мастер-класса и шоу-показа от ESTEL Professional, презентовавшей пятого апреля новую сезонную коллекцию «FREE ART» на сцене Центра культуры «Урал».

После захватывающего фильма о тайнах создания, становления и триумфального шествия первого профессионального российского бренда – обязательно-официальная прелюдия и, наконец, долгожданное действо. На сцене санкт-петербургские топ-стилисты, мастера и модельеры международного класса:

Денис ЧИРКОВ – арт-директор ESTEL Professional;

Галина ОНИЩЕНКО – шеф-колорист ESTEL Professional, аккредитованный специалист Академии парикмахерского мастерства Saint Louis (Париж), дипломант международных академий по парикмахерскому искусству;

Елена СТЕПАНОВА - аккредитованный специалист Академии парикмехерского мастерства Saint Louis (Париж), преподаватель Академии ESTEL Professional, технолог-эксперт ESTEL Professional;

Евгения ГУСЕВА - дипломант международных академий по парикмахерскому искусству, эксперт по стрижкам и стайлингу, преподаватель Академии ESTEL Professional.

Этот зрелищный мастер-класс наглядно продемонстрировал взаимосвязь между коллекционными образами и мировыми модными трендами наступающего сезона. Коллекция "FREE ART" провозгласила собой существование вне социальных рамок и общественной морали, что нашло свое отражение в провокационных образах, наполненных тонкой иронией девяностых годов прошлого века. Здесь торжествует культура, рожденная улицей: не признанная формально, она оказывает огромное влияние на общество и находится под пристальным вниманием искусствоведов. Это мощнейший индикатор общественного сознания. Герой "FREE ART" – это герой, рожденный свободой. Он громко и уверенно отказывается от устоявшихся и общепризнанных представлений относительно пропорций и критериев красоты.

В первом отделении ведущие стилисты Академии ESTEL провели интерактивную презентацию коллекции Весна/Лето 2012 "FREE ART". На глазах у зрителей они создали ключевые коллекционные образы по четырем направлениям.











Free Art

коллекция Весна-Лето 2012

STREET STYLE

Современный молодежный стиль. Образ наполнен настроением неоромантики улиц, поиском новых ценностей. Эклектическое соединение жанров электронной музыки. Протест против социального неравенства и жесткой культурной иерархии. Абстрактная графика, хип-хоп-культура и граффити – способ выражения мыслей и причастности к действительности. Последователи Street style всем своим естеством являют эпатажный перфоманс, которому непременно нужны зрители.

FOLK STYLE

Мистика и очарование Востока. Мечтательный образ «свободного художника», основная черта которого – непредсказуемость. Женщина интеллектуальна, экстравагантна, самодостаточна, погружена в себя. Она ведома фантазией, занимаясь поиском оригинального, стремясь превратить моду в искусство. Она уважает неповторимость и индивидуальность в любом проявлении стилистической эклектики. Скрытая сексуальность привлекает больше, чем откровенные наряды.

GRUNGE STYLE

Этот образ провозглашает собой протест против роскоши, стандартов и усредненности личности. Идеологией стиля является стремление подчеркнуть, что духовное важнее материального. Происходит смешение несовместимых цветов, линий, фактур, рисунков. Это – антимода, игра в безвкусицу, протест против общепринятых идеалов, выраженный во внешних формах. И в этом есть своя гармония.

HIGH-TECH STYLE

Кибермода. Смесь технологии и стиля. Конструктивные и четкие силуэты, строгие линии и геометрический дизайн. Черно-белые комбинации, сочетание новых материалов, технологий, различных фактур и текстур, глянцевых и матовых поверхностей, форм общения и философии жизни.

...Со сцены в зал льются комментарии, улыбки питерцев. Демонстрируя круговорот симпатий и положительной энергии, в адрес неутомимых и позитивных любимцев публики – Дениса, Галины, Елены и Евгении передаются десятки записок с вопросами, благодарностями, признаниями в любви. В награду за самые лучшие, интересные, веселые послания открывается доступ к витрине, заставленной тубами, баночками, флаконами со всевозможными уходами за волосами и стайлингом.

Окончание на стр. 12

НАШЕ ДЕЛО – ПРАВОЕ!

Номинация «ИСПЫТАННЫЙ ПАРТНЕР»

– **Марина Дмитриевна КОЗЫРИНА**, салон красоты «Имидж» (Дегтярск)

– **Татьяна Михайловна ДЕМАКОВА**, школа-студия «Гламур» (Заречный)

– **Екатерина Николаевна БУРАЧЕК**, студия красоты «Никита» (Екатеринбург)

– **Любовь Михайловна ХРУЛЬКОВА**, руководитель салона красоты " Версаль" (Ирбит, ул. Кирова, 84):

Сотрудничество нашего салона с ANIMA-холдингом началось достаточно давно, мы были одни из самых первых покупателей продукции, да и компания на тот момент еще не была холдингом. Взаимодействуем мы примерно лет семь, за это время успели поработать со всеми подразделениями. В силу не очень высокого уровня жизни нашего города попробовала многие профессиональные бренды, в конце концов остановилась на ESTEL. Вот уже пять лет неразлучны с ней. Очень довольна качеством этой продукции (особенно новыми линиями), и цена достаточно приемлемая, повторюсь, по уровню жизни маленьких городов.

Мне очень нравится работать с холдингом - всегда приветливые, внимательные, доверительные отношения. Как бы у нас ни складывались дела во время кризисных времен, компания всегда находила компромиссы и шла нам навстречу. Искренне скажу, что перспективы работы с ANIMA-холдингом представляю самыми радужными, будем работать и дальше в таком же ритме!

Желаю юбиляру только процветания, успехов в дальнейшей работе, привлечения еще большего числа клиентов. Вместе поддержим нашего производителя, ведь мы умеем многое делать ничем не хуже остальных! С днем рождения!!!

Номинация «ЛУЧШИЙ СТАРТ ГОДА»

- **Любовь Павловна АРСЛАНОВА**, директор салона-парикмахерской "ФЕЯ" (Екатеринбург, ул. Лодыгина, 4):

Два года назад я обучалась на парикмахера в Академии парикмахерского искусства «Studio Best» в вечерней группе. Изначально шла на обучение с идеей открыть салон. Затем пришел черед ногтевого факультета «Studio Best» - закончила курсы по маникюру и педикюру. Принимала участие в конкурсах профессионального мастерства, занимала призовые места, одним словом, совершенствовала свои навыки как мастер. Освоила курс «Успешный директор салона красоты» в подразделении «Бизнес-консалт». Благодарна преподавателям холдинга за их профессионализм и неравнодушие, за полученные знания!

В октябре исполнится год, как открыла салон-парикмахерскую. Вот уже несколько месяцев сотрудничаю с ANIMA-холдингом на новом уровне: закупаю материалы для окрашивания волос, для ухода за волосами; со склада на Мельковской - все необходимое для маникюра и педикюра.

Признаюсь как на духу, сотрудничать с ANIMA-холдингом очень нравится, работать с менеджерами - одно удовольствие: всегда расскажут о всех новинках, о новых семинарах и мастер-классах. Материалы поставляются всегда вовремя, что, согласитесь, важно для работы салона.

Мы работаем на краске ESTEL – линейках и ESSEX, и DE LUXE. Недавно в салоне проводился семинар по продукции ALFAPARF - очень понравились и красители, и процедуры по уходу и восстановлению волос. Поэтому второй линейкой выбираем ALFAPARF.

От всей души желаю нашему многогранному партнеру удачи и преуспевания!





Номинация «ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПАРТНЕР»

- **Галина Каяменшиновна ВОСТРЕЦОВА**, салон-парикмахерская "Butterfly" (Екатеринбург)

– **Людмила Витальевна АНДРЕЕВА**, ЗАО ЦМП «Мари Ал» (Екатеринбург)

Номинация «НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР»

– **Анна Викторовна ЗАМЯТИНА**, парикмахерская «Стиль» (Ревда)

– **Вячеслав Юрьевич БАКШУК**, парикмахерская «Grimerka» (Екатеринбург)

– **Татьяна Владимировна ПОТЫРИНА**, студия красоты «BEST» (Камышлов)

– **Татьяна Валерьевна ХАЙДАРОВА**, владелец салона-парикмахерской "ESTEL THE BEST" (Екатеринбург, ул. Техническая, 39):

Начало моей истории сотрудничества с ANIMA-холдингом датируется 2006 годом, днем открытия моего предприятия. Сотрудничество развивается по нескольким направлениям: это и закуп материалов в «Магнитиве», и повышение квалификации мастеров ногтевого сервиса, косметологов.

Очень нравится работать с ANIMA-холдингом. По душе высокий профессионализм, понимание, вежливость сотрудников. Всегда и по любому вопросу, какого бы направления они ни касались, можно получить нужную информацию. Ставлю за это оценку "отлично"!

Что касается продукции, мой выбор сделан в пользу ESTEL Professional. Эта торговая марка представлена в полном объеме, отвечает мировым стандартам, имеет оптимальное соотношение цены и качества. То же относится к продукции марки ALESSANDRO.

Надеюсь, что в дальнейшем мы продолжим наше сотрудничество с ANIMA-холдингом. Непременно будем участвовать в образовательных программах, конкурсах, акциях, семинарах.

В юбилейный год и в будущем желаем процветания и успехов нашему дорогому и любимому партнеру, дальнейшего развития по всем направлениям! Ведь вы не стоите на месте, уверенно идете вперед, достойно представляете свое предприятие на таком непростом рынке, как индустрия красоты! А мы смело идем за вами!

Номинация «ВЕРНЫЙ ПАРТНЕР»

– **Дмитрий Юрьевич ПОКИДАЕВ**, салон красоты "Чародеи" (Екатеринбург)

– **Константин Владимирович ОЗОРНИН**, салон-парикмахерская «Фони-Мони» (Екатеринбург)

– **Евгения Владимировна ЗАЙЧЕНКО**, «Школа имиджа и красоты» (Асбест, пос. Малышева)

– **Ирина Юрьевна СТИХИНА**, парикмахерская (Екатеринбург)

Номинация «СТАБИЛЬНЫЙ ПАРТНЕР»

- **Ольга Игоревна СМОЛЕНСКАЯ**, салон красоты «Олия» (Новоуральск)

– **Юлия Владимировна СКАЧКО**, студия красоты (Богданович)

– **Людмила Петровна СКОМОРОХОВА**, салон красоты «Фантазия» (Ирбит)

– **Виктор Аркадьевич ЕПИФАНОВ**, парикмахерская «Ева» (Екатеринбург)





- Я очень рада, что я здесь, на таком чувственном мероприятии. На одном дыхании слушаю выступление этих замечательных, творческих людей, которые буквально в мгновение ока превращают свою работу в шедевр! Спасибо вам! Мне есть к чему стремиться! ANIMA-холдинг, с днем рождения! Желаю таких же быстрых продвижений, новых высот и побед! (Серафима Тубинис).
- ANIMA-холдинг. Мастер-класс. Ура! Юбилей у вас и у нас! Эстель обожаем, работая с ней – уверенно и просто КРАСИМ людей! Цвета и стрижки – полный улет! Спасибо за настрой, за творческий полет! (Каменск-Уральский).
- Стилисты – асы! Прически – ах! Расцветки – браво! Просто класс! Хотим подарочек от вас! (Виктория).
- Благодаря вашей краске наш салон зовут «Успех», так как каждый в мире знает, что Эстель – прекрасней всех! У нас в салоне много смеха, радость дарим каждому! Красота – залог успеха, вот девиз прекрасному! (Салон «Успех»).
- Ребята, вы просто супер!!! С Эстель нам стало доступно многое!!! Спасибо вам!!! (Наталья).
- Огромное спасибо команде Эстель за такой великолепный праздник! Получила массу положительных эмоций, новых знаний! (Татьяна, Екатеринбург).
- Мастера моего салона очень довольны. Очень понравилось, что каждому раздали диски и буклеты, это хорошее подспорье в работе: повторение – мать учения. (Любовь, Ирбит).
- ЭСТЕЛЬ – это наше все: доход и любовь клиентов. Быть мастером так легко с прекрасной продукцией века! Спасибо технологам – всем – за лучшие в мире новинки! Спасибо за праздник для нас! Мы с вами две половинки! (Светлана, Нижний Тагил).

...Перед антрактом – вручение дипломов самым верным, надежным, испытанным, стабильным, а также недавно стартовавшим и перспективным партнерам. Начало этой славной традиции было положено в прошлом году. Однако нынче список номинированных предприятий индустрии красоты Екатеринбурга и Свердловской области вырос по численности в два с половиной раза.

Второе отделение – захватывающее fashion-шоу по мотивам заявленных трендов с участием моделей лучших модельных агентств Екатеринбурга. В шоу-показе "FREE ART" нет сюжетной линии, но есть очень мощный message, который приобретает осязаемые формы за счет совершенно разных приемов, придающих перфомансу невероятный драйв и динамику.

Пренебрежение какими бы то ни было правилами приводит к тому, что человеческое сознание освобождается от табуированности, и происходит зарождение совершенно новых принципов. В основе современной идеологии моды этого периода – отсутствие гендерных, социальных и религиозных принадлежностей и существование мира без границ. Все идеи и мысли доводятся до абсурда путем органичного соединения несоединимого. И именно это становится подлинным трендом. Моден не стиль, а персонаж, как проявление самодостаточной индивидуальности.











FREE ART – это искусство быть свободным.



«Торжество свободного сознания. Откровенность и провокационность. Громкий и уверенный отказ от устоявшихся представлений. Отсутствие гендерных и социальных принадлежностей. Протест против стандартов и общепринятых идеалов. Пренебрежение какими бы то ни было правилами. Освобождение человеческого сознания от табуированности. Проявление самодостаточной индивидуальности, существование вне социальных рамок и общественной морали. Провокационные образы, наполненные тонкой иронией. Эпатажный перфоманс, которому непременно нужны зрители. Невероятный драйв и динамика. Органичное соединение несоединимого», - вы полагаете, что речь все еще идет о «FREE ART»?! И сильно ошибаетесь! Просто так уж случилось, что откровенная и провокационная атмосфера новой коллекции на все сто процентов совпала с вечерним мероприятием, и как нельзя лучше поспособствовала случаю плавно перейти к событию, поставившему яркий восклицательный знак в череде событий пятого апреля. «Мы вам еще покажем! Вы у нас получите!» - заявил ANIMA-холдинг, пригласив коллег, партнеров, друзей на свой десятый по счету день рождения, - и обещание свое сдержал сполна, свидетелями чему стали более ста гостей, в том числе Денис Чирков, арт-директор Академии ESTEL Professional, топ-стилисты ESTEL Professional Галина Онищенко, Елена Степанова, Евгения Гусева (компания Unicosm, Санкт-Петербург), Вадим Докунов, руководитель направления парикмахерских инструментов, принадлежностей и косметики компании Галсэр (Москва), Маргарита Кургузова, генеральный директор компании Magic Sun (Москва), Андрей Сысолятин, председатель Совета Союза парикмахеров и косметологов Республики Башкортостан (Уфа), Сергей Солдатенков, учредитель и директор компании "Косметик-Про", учебного центра "Косметик-Про" (Челябинск), Виталий Булатов, учредитель и директор компании «Виста-Центр» (Челябинск), Светлана Кормакова, учредитель и директор компании «Торговый Дом «Парикмахер» (Нижний Новгород), а также многочисленные представители предприятий индустрии красоты Екатеринбурга и Свердловской области.

Начавшаяся еще засветло вечеринка в D-CLUB&CAFE закончилась почти на рассвете, плавно перейдя в формат утренника. Наслаждение восточной атмосферой и роскошью обстановки в первые минуты представления превратилось сначала в ступор, но и тут же - в восторженный шок, неизменно гарантированный эпатажным, провокационным шоу с участием великой и непредсказуемой Королевы транса Noи Koxx (Дмитрий Табуев), шоу-балета «EMPIRE», транс-шоу «HATE!», дуэта «SW» и Аллы Барбарисовны Пугачевой, покоривших и искушенных, и малосведущих зрителей своим профессионализмом, яркостью и колоритом образов, а также Василия Скобелина в образе гламурного шоумена и очаровательной Василисы Панихиды.

Дорогие сердцу подарки от представителей отраслевого сообщества, великое чувство сопричастности к красивому миру beauty-индустрии и гордости за содеянное, самый взаправдешный огромный именинный торт из роллов, шутливые тосты и серьезные здравицы - и апофеоз в виде исполненного руководителями и сотрудниками подразделений ANIMA-холдинга зажигательного гимна, подаренного любимому генеральному директору, - тут тебе и «пыль из-под копыт», и искры из глаз, и буря оваций! Браво! Бис! И снова бис и браво! В общем, нахохотались, натанцевались... ну и так далее – кто что успел...

Отдохнувшие на полную катушку гости пробуждались на грешной земле, приходя в себя в ходе необычной трамвайной экскурсии с приветливой





















Хозяйкой Медной Горы вместо унылой кондукторши, во время которой лицезрели самые яркие, знаменитые, дорогие сердцу бывших свердловчан уголки и закоулочки столицы Урала. Настроившись же на нужный лад и посерьезнев лицами перед строгими ликами святых, обратили свои взоры к небесам обетованным, прикоснувшись к одной из самых красивых и впечатляющих исторических достопримечательностей Свердловской области и всей России. Экскурсия в храмовый комплекс и мужской монастырь Ганина Яма, что в нескольких километрах от Екатеринбурга, многих настроила на философский лад и заставила вспомнить о душе – познания и представления о ней у каждого, конечно, свои...

...И не каждый знает, что душа ANIMA-холдинга заключена в сферу. Сферу услуг предприятиям бьюти-индустрии и комплексного оснащения красивого бизнеса. Сфера - это форма успеха, показатель устойчивости и стабильности компании. Кстати, согласно классической йоге, практика Анимы позволяет управлять временем и пространством. Не потому ли ANIMA-холдинг так уверенно и напористо идет вперед, достойно представляя свое предприятие на рынке индустрии красоты?! За минувшее десятилетие компания добилась позиции одного из ведущих поставщиков профессиональной продукции, оборудования, кадров. Не случайно из года в год растет круг партнеров и клиентов компании – людей динамичных, активных, думающих, заинтересованных в профессиональном развитии и росте. Сегодня руководители предприятий индустрии красоты видят в лице ANIMA-холдинга надежного партнера. А холдинг, в свою очередь, помогает клиентам сделать их бизнес более современным, грамотным, прибыльным.





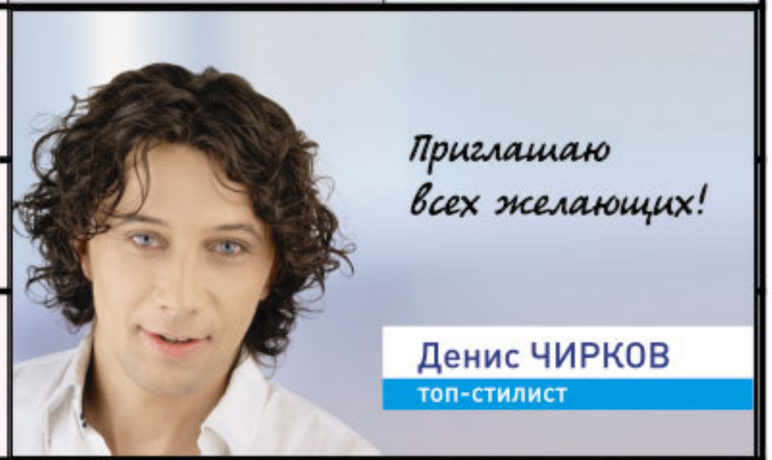
ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ESTEL

ПОСЛЕ ПРОХОЖДЕНИЯ КАЖДОГО УРОВНЯ ВЫДАЕТСЯ СЕРТИФИКАТ
Более подробная информация и запись на семинары - по телефону **(343) 371-84-81**
или у менеджеров ANIMA-холдинга

К ВЕРШИНАМ МАСТЕРСТВА -
С ESTEL PROFESSIONAL!

estel Professional

	УРОВЕНЬ 1 / **СТАРТ**	УРОВЕНЬ 2 / **БАЗОВЫЙ**	УРОВЕНЬ 3 / **УВЕРЕННЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ**
ЦЕНА	БЕСПЛАТНО	БЕСПЛАТНО	БЕСПЛАТНО
ГДЕ	В ВАШЕМ САЛОНЕ	В СТУДИИ Внимание! Этот семинар можно заказать в ваш салон	В СТУДИИ Внимание! Этот семинар можно заказать в ваш салон
ДЛЯ КОГО	Для салона или мастера, который работает с ESTEL или собирается подключиться	- Начинающий мастер; - новичок в ESTEL; - знакомство с новыми услугами и продукцией	- Опыт работы в парикмахерской индустрии от 1 года - Необходимость в более уверенной работе - Усложнение работ на продукции ESTEL
Курс «КОЛОРИСТИКА»	Презентация **Мир ESTEL**	Семинар **Мир цвета от ESTEL** 2 июля, 6 августа, 3 сентября	**День ESTEL в вашем салоне**
	Консультация в вашем салоне		Семинар **Эксклюзивный блонд** 9 июля, 13 августа, 10 сентября
			Семинар **Секреты окрашивания седых волос** 16 июля, 20 августа, 17 сентября
Курс «ПЕРМАНЕНТ»	Консультация в вашем салоне		Семинар **Современные виды химических завивок** (биоперманент, классическая завивка) 23 июля, 27 августа, 24 сентября
Курс «УХОД И СТАЙЛИНГ»	Консультация в вашем салоне		**Уход и стайлинг от ESTEL Professional**
БИЗНЕС- КУРС		**Особенности ценообразования в салоне красоты** (индивидуальный расчет цен на услуги на примере продукции ESTEL) Для руководителей	**Техники продаж в салоне** (для мастеров) 3 июля, 28 августа, 4 сентября
Курс «СТИЛИСТ»			

УРОВЕНЬ 4 / **ПРОДВИНУТЫЙ ПОЛЬЗОВАТЕЛЬ**	УРОВЕНЬ 5 / **ПОВЫШЕННЫЙ УРОВЕНЬ**	УРОВЕНЬ 6 / **ЭЛИТ-УРОВЕНЬ**
850 рублей	2 400 рублей	Обучение и проживание - бесплатные
В СТУДИИ (Екатеринбург)	В СТУДИИ (Екатеринбург)	В СТУДИИ (Санкт-Петербург)
- Опыт работы от 2 лет - Специализация в этой сфере - Потребность в успешной работе в данной сфере	- Опыт работы более 2 лет - Необходимы вдохновение и мотивация - Профессиональный рост	- Опыт работы более 3 лет - Необходимы продвинутые знания - Необходимы мотивация и карьерный рост
Эксклюзивный блонд - от теории к практике Практическая отработка	**Колориметрия и модные тенденции** (модные техники окрашивания)	Курс колористики в Академии ESTEL Professional в Санкт- Петербурге (три дня)
Секреты окрашивания седых волос Практическая отработка		
Современные виды химических завивок От теории к практике. Практическая отработка		
Возможности стайлинга в создании нарядных причесок (показ)		
Экономические аспекты продаж в салоне красоты. Для руководителей		
	Тренд-коллекция сезона от ESTEL Professional. Прически из длинных волос	
	Тренд-коллекция сезона от ESTEL Professional. Стрижки. Окрашивание	



«А ГДЕ-ТО ЕСТЬ ПАРИЖ – ИСТОЧНИК ВДОХНОВЕНЬЯ…»

Париж — это предмет зависти для тех, кто никогда его не видел;
счастье или несчастье (смотря как повезёт) для тех, кто в нём живёт,
но всегда — огорчение для тех, кто принуждён покинуть его.
Оноре де Бальзак

Последняя апрельская декада ознаменовалась для одиннадцати студентов, выпускников, преподавателей Академии парикмахерского искусства «Studio Best» и заинтересованных в повышении своего мастерства парикмахеров, чьи желания также совпали с возможностями, поездкой в Город Мечты. В «большом и радостном Париже», который, как и следовало ожидать, превратился в «праздник, который всегда с тобой», екатеринбурженкам удалось совместить приятное с полезным, пройдя стажировку в Академии парикмахерского мастерства Saint Louis и, улучив время, насладиться достопримечательностями и милыми, душещипательными особенностями французской столицы. Новый проект стал возможным благодаря плодотворному, взаимовыгодному сотрудничеству образовательного учреждения ANIMA-холдинга и старейшей парикмахерской Академии Европы.

Елена ОБОЛЕНСКАЯ, директор «Studio Best», Елена ГАРЬКАВАЯ, арт-директор «Studio Best»:

- Благодаря этому проекту девочки смогли прикоснуться к высокому искусству, увидеть знаменитых мастеров, чьи имена ассоциируются с известными салонами Франции, с модными показами в одной из официально признанных мировых столиц моды; чьи совершенство и профессионализм, артистизм и влюбленность в дело своей жизни не подвергаются ни малейшему сомнению и сквозят в каждом отточенном жесте, в каждой изящной позе, даже в мимике и прикосновениях к волосам моделей. Поверьте на слово, просто наблюдать за работой французских маэстро было величайшим наслаждением! А уж учиться у них секретам мастерства — огромная удача для любого мастера!



Студия L'Oreal привела нас в полный восторг, настолько все пространство продуманно, органично, эргономично — настоящий шедевр! Бесценный опыт участия в ежегодном конкурсе L'Oreal (двум нашим командам, по два человека в каждой, удалось войти в десятку сильнейших) и осознание самого факта столь значительного эпизода в любой карьере не просто подарили нашим мастерам положительные эмоции, но заставили посмотреть на себя со стороны; возможно, в какой-то степени переосмыслить и переоценить свое присутствие в парикмахерском искусстве.

Мужские и женские стрижки, прически на длинных волосах, свадебные прически, модные тенденции текущего года, занятия по колометрии - программа пятидневных курсов была более чем насыщенной. Кому-то из российских стажистов (вместе с нами обучались московские и санкт-петербургские мастера) продемонстрированные работы поначалу показались нехитрыми. Но при ближайшем рассмотрении отпадали все сомнения в филигранности каждой стрижки и прически, а тем более, в их актуальности и востребованности: да, просто, да, абсолютное отсутствие вычурности. Зато: полная ориентированность на салонную моду, воплощение современных идей, тенденций, направлений...

Елена ВОРОПАЙ, студентка «Studio Best», курс «Элит»:

- Ах... долгожданная поездка за новыми впечатлениями и знаниями! Как только я сошла с трапа самолета, стало понятно, что ожидания были не напрасны! Чудесный город, с такими же людьми! На следующий день после прилета у нас был первый учебный день, очень волнительно и немного странно, все говорят на другом, непонятном для нас языке! В дальнейшем оказалось, что языковой барьер - это ерунда, так как французы очень эмоциональные люди, и все, о чем они говорят, написано на их лицах и в интонации! Для меня встреча с преподавателями Академии Saint Louis, мастерами с огромным опытом и профессионалами в области парикмахерского искусства, стала особенным событием!

Местный колорит и атмосфера, царящая в Академии Saint Louis, приветливые студенты и преподаватели - все это позволило расслабиться и чувствовать себя как дома! Неделя обучения пролетела незаметно! Еще в нашу программу входило участие в конкурсе Академии L'Oreal. Мне посчастливилось стать моделью в нашей команде, это позволило наблюдать за шикарными результатами работы студентов, за тем, в каких техниках они работают, и поэтому я получила еще большее удовольствие от всего происходящего!

Конечно же, в каждом фонтане Парижа оставлено по монетке, так как непременно хочется туда возвращаться вновь и вновь...

Елена ЕСАУЛКОВА, выпускница «Studio Best»:

- Очень трудно найти нужные слова, чтоб описать поездку в Париж. Все было супер! И хоть погода не радовала, тем не менее, поездка удалась! Обучение, конкурс, прогулки... в общем, опыт и кругозор мы здорово расширили!

Утром подъем, завтрак, идем на обучение в Академию. После ужина в каком-нибудь ресторанчике на Ла Фает гуляем по несколько километров (дома столько пешком не ходим!). Поздно вечером в уютном номере разум говорит: «Спи! Завтра новый день! Тебе нужны будут силы!», но ты настолько взбудоражена происходящим, что сон никак не приходит.

Теперь я не из книг и картинок знаю, что такое Секрикер, Елисейские поля, Лувр, Триумфальная арка, Эйфелева башня. ДИСНЕЙ ЛЕНД - это непередаваемый восторг! Шикарная архитектура, уютные улочки, кругом электромобили и велосипедные стоянки, красивые, улыбающиеся люди! Другой мир - более спокойный, развитый, уравновешенный, обустроенный, с другим, отличным от нашего, качеством жизни.

Мне очень понравились педагоги - Жерар, Шанталь, Филипп, Клод, Сабин. Их имена я запомню надолго, и надеюсь, еще приеду к ним на стаж! Очень понравилось обучение по стилю Re looking! В общем, думаю, каждый из нас открыл для себя что-то новое, ведь ST Louis - это самая старая и самая большая школа Европы!

Смотрю сейчас на статуэтку Эйфелевой башни (сувениров привезла немало) и думаю: да, красивая была поездочка! Недаром говорят: "Увидеть Париж и умереть". А мне мечтается, что теперь буду видеть его чаще (конечно, насколько смогу это себе позволить!). Главное, следовать словам знаменитой француженки Коко Габриэль Бонер Шанель: «Все в наших руках, поэтому их нельзя опускать!». Поэтому мы двигаемся только вперед, ведь у нас уже на начальном пути карьеры огромная ступень наверх - международный диплом академии ST Louis!

Яна КУЛИКОВА, преподаватель «Studio Best»:

Всегда мечтала побывать в этом прекрасном городе , вдохнуть очень глубоко его волшебный воздух. Мечты сбываются! С первых дней французская столица напомнила Питер, по крайне мере, мне так показалась. Поразило отсутствие свободного пространства, там с этим туго; машины паркуются нос к носу, попа к попе, впритык, в общем. Весь город, словно пицца, нарезан мелкими кусочками по кругу, стоит один раз свернуть не туда — все, ты потерялся! Нас, русских, сразу «выкупали», непонятно, как им это удавалось, говорить мы пытались на английском (видать, инглиш не очень). Там вообще другие люди, очень открытые, улыбчивые. Заходишь в магазин, а там все, вплоть до уборщицы, поздороваются, улыбнутся.

Учеба понравилась: много впечатлений от преподавателей, узнала много интересного. В последний день учебы наши команды соревновались в конкурсе по парикмахерскому искусству с французами. Меня, как всегда, ждала участь модели, никогда не думала, что модельный бизнес так затянет в моем возрасте. Но конкурс прошел на ура, мы взяли шестое место.

Напоследок хочу сказать - поездка была супер, спасибо всем, поеду обязательно еще! «Париж! Восторг и радость, смех и грусть... Окликни вслед — и я к тебе вернусь...».








ЛУЧШИЕ УРОКИ ДАЮТ ЭКЗАМЕНЫ

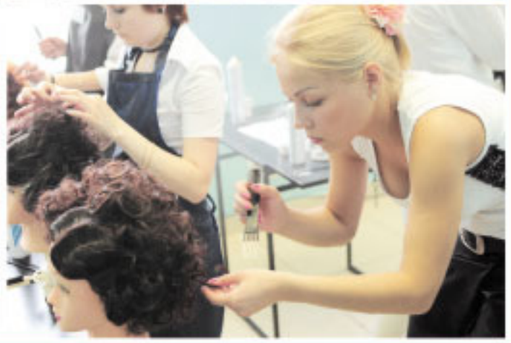
История развивается по спирали, проходя, по сути, через одни и те же события с разными декорациями, так учили нас классики; и вот уже пятый раз, как в первый раз, Академия парикмахерского искусства «Studio Best» встречает гостей из Франции. Двадцать первого июня принимать экзамены у двадцати девяти выпускников международного отделения вновь прибыли хорошо знакомые нам по прошлым годам ведущие преподаватели Академии парикмахерского мастерства Saint Louis из Парижа – Жерар Ламбертон, обладатель почетного звания «Лучший ремесленник Франции», Шанталь Мюллер, арт-директор SL, и сам Лилиан Ладос, директор одного из старейших учебных заведений Европы по парикмахерскому искусству (также в состав экзаменационной комиссии входит арт-директор «Studio Best» Елена Гарькавая, однако это не повод расслабляться – как показывает практика, в оценках она крайне объективна, и ее баллы мало отличаются от отметок французских коллег). Едва приземлившись на уральской земле, экзаменаторы отказываются даже от минутного отдыха в отеле и сразу направляются с трапа воздушного корабля на бал, лишний раз доказывая: «L'exactitude est la politesse des rois», - точность – вежливость королей. На Вайнера, 16а их с огромным нетерпением и душевным трепетом дожидаются те, кто целый год постигал премудрости парикмахерского дела под наставничеством екатеринбургских преподавателей, аккредитованных специалистов Saint Louis.

НАША СПРАВКА.

В сентябре 2007 года в Екатеринбурге, в Академии парикмахерского искусства «Studio Best» впервые состоялся набор в международную группу для обучения по программе французской Академии парикмахерского мастерства Saint Louis. Тогда больше двадцати человек из разных городов России, и опытные мастера салонов, и новички в профессии, приступили к очному и очно-заочному обучению, привлеченные заявленной концепцией повышенного уровня профессионального образования; возможностью обучения без отрыва от производства под руководством дипломированных преподавателей «Studio Best», прошедших стажировку и успешно сдавших экзамены в Saint Louis; перспективой получения международного диплома, дающего право работы во всех странах мира, и российского диплома о повышении профессионального мастерства с присвоением квалификаций «Парикмахер 4-5 разряда», «Парикмахер-модельер». Таким образом, параллельно с российским базовым образованием начинающие парикмахеры получили возможность получить профессиональное базовое образование международного уровня (на сегодняшний день и международное образование уровня «Элит»).

ПАРИЖ В ЕКБ – ЕКБ В ПАРИЖЕ!



Летом 2008 года в «Studio Best» состоялся первый выпуск парикмахеров-«французов», как их привыкли называть в стенах школы.

Академия парикмахерского мастерства Saint Louis была основана в 1849 году в Париже и за полтора с лишним столетия завоевала право считаться одним из лучших учебных заведений Европы, дающих полноценное профессиональное образование. Уникальная образовательная концепция Академии принята во многих странах мира. Программы ее обучения включают в себя ноу-хау, в том числе в области компьютерного моделирования и графики, на котором построены методики обучения любой международной школы.

«Мы рады каждый год быть у вас на экзамене», - приветствует студентов господин Ладос, напутствует их: «Надеюсь, завтра все закончится благополучно!» - и в преддверии главной проверки года советует девушкам и юношам строго следовать экзаменационным условиям и технологиям. Ровно в 19.40 стартует первое испытание на профессиональную выдержку и прочность, моральную стойкость и физическую выносливость. В это время на залитой вечерним зноем улице роняет скупые капли слепой дождик, словно желая счастливого пути в профессию будущим мастерам.

Если перефразировать французскую пословицу, то трудно не согласиться с тем, что на экзамене, как в любви и бою, время особенно дорого: на каждый вид испытания отведено строго определенное количество минут. Элитное «подразделение» в составе восьми человек выполняет мужскую стрижку бритвой, студенты базовых групп (одиннадцать «профи» и десять «нулей») выполняют накрутку на бигуди и мужскую стрижку с укладкой. Внешний мир перестает существовать для тех, кто корпит над манекен-головами и моделями, накрытыми пеньюарами, великолепно создающими «эффект сауны». Экзаменаторы не дремлют – оценивают позы, постановку рук, делают пометки на полях. Они, конечно, реалисты... хоть и требуют невозможного. Но студенты наслышаны о строгости французской комиссии, поэтому тоже настроены показать максимум своих способностей.

Иногда случается так, что «на экзамене первыми сдают нервы». Чтобы подбодрить своих учеников, преподаватель Юлия Свистунова, проходя по залу, бормочет сквозь зубы, немало при этом рискуя: «Вы молодцы! Не нервничайте! Время еще есть. Если начнете психовать – начнете косячить!», - ведь если эти слова ободрения услышат французы, то могут принять их за подсказку, и тогда уж будет не сдобровать. Переводчица Ирина вслед за госпожой Мюллер, оценивающей накрутку, поясняет: «Здесь локон чистый, гладкий. Этот рыхлый, держать форму не будет. Натяжение плохое. Прядь чересчур широкая. Эта волна качественная, объемная, та – плоская, неудачная». Киваю головой, соглашаясь, хотя, если честно, особой разницы не вижу – всем бы поставила как минимум проходные двенадцать баллов, а большинству так и всю







«двадцатку». Мсье Ламбертону присутствие журналиста в аудитории, похоже, не очень по душе: «Вы только потом студентам ничего не говорите!» - «Да-да, конечно, я в курсе!». Смягчая обстановку, Жерар тактично поясняет: «Я ведь это не для того говорю, чтобы вас в чем-то уличить. Таковы правила». Те, кто бывает на экзамене из года в год, знают, как важно держать язык за зубами.

Улучив свободную минутку, Лилиан Ладос напоминает Елене Оболенской, директору «Studio Best», что те из преподавателей, кто еще не прошел стажировку в Париже, должны это сделать будущим летом. Кивая головой, Елена Вадимовна смотрит при этом на часы и объявляет во всеуслышанье: «Одна минута до финиша!». В ту же секунду раздаются звонкие аплодисменты – удивлены только модели, все остальные в курсе, что воск-тянучку наносят на волосы именно таким образом, хлопками над головой. После оценки изнывающих от жары моделей просят не расходиться, значит, есть разногласия во мнениях. Но спорные моменты разрешаются быстро, и директор французской Академии благодарит всех за терпение и участие в экзаменах.

Снова старт - на этот раз для двух «basic», которые меняются местами («elite» на сегодня отстрелялись). Ножницы бодро щелкают в такт музыке. Директор и арт-директор Saint Louis что-то горячо обсуждают, сидя на диванчике и наблюдая за работой «стригунов». За минуту до финиша кто-то использует стайлинг, кто-то вовсю тушует затылок, усердно добиваясь требуемого плавного перехода от прозрачного к серому, кто-то стрижет еще мокрую челку, кто-то при слове «стоп!» хватается... за фен. «Ра-бо-та! Ра-бо-та!» - на ломаном русском языке господин Ладос подзывает Юлию Свистунову и вручает ей черновую ведомость: «Ставьте, что они заслужили!». На следующий день та же участь «запасного экзаменатора» постигает Анастасию Мохову. Таким образом французы оценивают подготовку самих екатеринбургских преподавателей и, судя по всему, остаются ею довольны. Не потому ли все, что выходит из сердец педагогов «Studio Best», доходит до умов и до сердец их любимых учеников?

По завершении первого дня, горячего обсуждения, выставления оценок студия пустеет ближе к одиннадцати вечера. В это же время, но уже солнечным пятничным утром дается старт следующим испытаниям. Коклюшки, женские стрижки, прически, рисунок – все идет своим чередом, строго по расписанию, с промежуточным финишем на обед (да разве полезет сейчас кому-то кусок в горло?! – минералка, сок, максимум йогурт для подкрепления – и снова в бой!); хорошо, хоть письменные ответы по теории теперь отменены. Что не может мастерство, завершает случай.

Конечно, гвоздем программы, как всегда, становятся работы, выполненные выпускниками «элит» - от коктейльных и свадебных причесок глаз не отвести! Лилиан благодарит моделей за подаренную красоту и хорошую службу, которую







они сослужили своим мастерам, и вместе с девушками... отправляется на Вайнера, чтобы посмотреть, какой фурор произведут новоиспеченные новобрачные на прохожих. Дефиле всему миру на радость, людям на удивление удается на славу. Традиционная фотосессия. Окончательный и бесповоротный финал.

Страсти и шум помаленьку утихают. В ожидании завершения совещания экзаменационной комиссии студенты сидят, как нахохленные воробьи, погруженные в свои мысли, - уже не напряженные, но отрешенные, опустошенные. Все позади, и уже ничего не изменить. Они сделали, что могли, - и теперь будь что будет. Волнение ощущается почти физически.

Церемония вручения дипломов, как всегда, начинается с оценки деятельности студентов и преподавателей. Французская сторона делится впечатлениями, указывает на ошибки и промахи на экзамене, хвалит за достижения, объявляет средний балл, который оказывается почти на две единицы выше проходного, - в общем, всем сестрам достается по серьгам. Жерар Ламбертон обращается к тем, кому, к сожалению, придется уйти сегодня без диплома, выражая им свое уважение, признательность и настраивая на дальнейшую борьбу: «C'est la vie. Такова жизнь. Вы знаете, почему это произошло. Но помните, что часто поражение становится тем самым шагом, который ведет к победе!». В рядах сидящих начинается очень тихая паника, сопровождаемая всхлипываниями. Наблюдая за реакцией, Лилиан Ладос, шутит, дурачится на подиуме, подтрунивая над девчонками, передразнивая их. Он, как всегда, артистичен, позитивен, энергичен. Самые трогательные минуты: слегка исковерканные, произнесенные на французский манер имена и фамилии, покрасневшие глаза и носы, поцелуи, объятия, сдержанные мужские рукопожатия, восторженные взвизгивания, безудержные рыдания. В надежде на чудо каждый взирает на тающую пачку дипломов в руках Лилиана. Но, увы, их, действительно, на один меньше, чем самих выпускников...

Пригласив на сцену преподавателей и руководителей «Studio Best», французские коллеги сходят с пьедестала, с большим уважением аплодируя российским педагогам в знак благодарности за их мастерство. Три десятка студентов устраивают настоящие овации любимым учителям, а те, в свою очередь, тоже не могут сдержать слез. Подливает масла в огонь господин Ладос, чье немногословное признание вызывает бурю эмоций: «Хочу озвучить еще одну вещь. Мне приходится бывать во многих школах – филиалах нашей Академии. «Studio Best» - лучшая из них!». Ответное слово Елены Оболенской: «Мы гордимся тем, что достойно несем имя Saint Louis. Надеемся, что в будущем станем еще выше!», - и всем присутствующим становится ясно, как день: следуя известному французскому выражению «Bien ou rien» («Хорошо или никак»), из двух возможных жизненных сценариев преподаватели и студенты всегда выбирают первый принцип, стараясь довести его до превосходных степеней. Выходит, слоган Saint Louis, имеющего мировую известность учебного заведения: «Завтра наша репутация будет твоей!» - работает на все сто!

studio BEST
академия парикмахерского искусства

ОБУЧЕНИЕ

ПО ПРОГРАММЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО МАСТЕРСТВА SAINT LOUIS (ФРАНЦИЯ)

По окончании – 100-процентное трудоустройство!



ПАРИКМАХЕР международного уровня
Базовый курс ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ
Форма обучения: очная
Срок обучения: 11 месяцев (начало с 1 сентября)
Документы: международный диплом Академии SAINT LOUIS и российский диплом установленного образца
Присваиваемая квалификация:
парикмахер 3-4 разряда



ПАРИКМАХЕР международного уровня
Базовый курс ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ, имеющих российский диплом парикмахера
Форма обучения: очно-заочная
Срок обучения: 11 месяцев (начало с 1 сентября; сессии один раз в месяц продолжительностью по одной неделе)
Документы: международный диплом Академии SAINT LOUIS и российский диплом установленного образца
Присваиваемая квалификация:
парикмахер 4-5 разряда, парикмахер-модельер



ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР международного класса КУРС «ЭЛИТ»
Для выпускников, имеющих диплом базового образования Академии SAINT LOUIS
Форма обучения: очно-заочная
Срок обучения: 11 месяцев (начало с 1 сентября; сессии один раз в два месяца продолжительностью по одной неделе)
Документы: международный диплом Академии SAINT LOUIS и удостоверение о повышении квалификации
Присваиваемая квалификация:
парикмахер-модельер международного класса

ОБУЧЕНИЕ ПО РОССИЙСКОЙ ПРОГРАММЕ



ПАРИКМАХЕР
Базовый курс ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ
Форма обучения: вечерняя
Срок обучения: 8 месяцев (набор с 1 июля, с 1 октября, с 1 декабря, с 1 марта)
Документ: диплом установленного образца с присвоением квалификации: парикмахер 3-4 разряда



КОСМЕТИК (ВИЗАЖИСТ-ГРИМЕР)
Базовый курс ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ
Форма обучения: вечерняя
Срок обучения: 4 месяца (набор с 1 сентября, с 15 января)
Документ: диплом установленного образца с присвоением квалификации: косметик: визажист-гример 2 разряда



СПЕЦИАЛИСТ НОГТЕВОГО СЕРВИСА
Обучение на продукции марки люкс ALESSANDRO International
Базовый курс ДЛЯ ВСЕХ ЖЕЛАЮЩИХ
Форма обучения: дневная, вечерняя
Срок обучения: от 1,5 до 3,5 месяцев
Документ: свидетельство установленного образца
Присваиваемая квалификация: мастер маникюра, педикюра 3 разряда

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР
Срок обучения: 6 дней
Документ: сертификат Helmut Ruck GmbH

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

Лицензия Министерства общего и профессионального образования Свердловской области (регистрационный номер 13942 от 26.10.2011 года)

ВЕСЕЛАЯ ВИКТОРИНА

Давненько не виделись! Привет, друзья!
С вами снова здесь Клавдия Букля – это я!
Для начала вспомним комиксы прошлого года:
Надеюсь, мои советы пригодились народу?

Да, ANIMA-холдинг - большая компания,
Всегда была достойна вашего внимания,
Он помощник, наставник, для кого-то даже кумир:
«Бизнес-консалт», «Профессиональный мир»,
«Studio Best», «СанЛайт», «Магнитив» -
Улучшают бизнес, обучают коллектив.
И, конечно, что излагает «ANIMA-time»,
Применяем в деле, на ус мотаем!

Так вот, я и наше всеми любимое издание
Вам предлагаем веселое летнее задание.
Кто на вопросы ответит быстрей и точней,
У того голова не только для шампуней))).

1. **Арт-директора Академии ESTEL Professional как зовут?**
   На этот вопрос нужно ответить тут!
2. **Когда был выпущен первый российский краситель для волос?**
   Вообще-то это второй вопрос!
3. **Окрашивание волос красителем DE LUXE тон в тон**
   Производится оксигентом – сколько-процентным?
4. **Очень хочется, чтобы здесь вы сказали,**
   Кто представляет ESTEL Professional на Урале?
5. **Теперь назвать вы должны для народа**
   Названия двух сезонных коллекций ESTEL прошлого года.
6. **У лака для волос ESTEL always ON-LINE сколько уровней фиксации?**
   Ответьте жителям Российской Федерации!
7. **Название команды-победительницы из Е-бурга**
   На конкурсе "Невские берега", что в Петербурге?
8. **В палитре DE LUXE сколько тонов красителей?**
   А какие продукты в этой линии? Спросите родителей!
9. **С французской Академией парикмахерского мастерства SAINT LOUIS**
   Какая студия из Екатеринбурга работает? Ответьте, пли-и-ииз!
10. **Ну, а самой первой серии в ESTEL Professional название?**
    Кто ответит, у того хорошая память и обширные знания!

Кто правильно ответит на вопросы викторины,
Покажет, насколько его знания глубинны!
Победителю – приз (хороший навар!):
За полцены на любой семинар!
Или скидка в десять процентов (и наши овации)
На 10-дневные курсы повышения квалификации;
Или на выбор, новичок вы или специалист,
Скидка на месячный курс "Свадебный стилист».
Призеров, конечно, по традиции тоже ждут подарки,
Респекты, внимание, почести, в журнале байки!

Ответы на почту anima2009@mail.ru - до 1 сентября!
Пишите, старайтесь, думайте, ищите! Все будет не зря!





РАСПИСАНИЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА «STUDIO BEST»
на второе полугодие 2012 года

ФАКУЛЬТЕТ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА

НАЗВАНИЕ КУРСА	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Курсы повышения квалификации для парикмахеров (полный курс) В программе: дизайн и моделирование причесок из длинных волос, коммерческие салонные стрижки, колориметрия, современные технологии в химической завивке, модные тенденции текущего сезона. По окончании курса слушатели сдают квалификационный экзамен, по результатам которого присваивается квалификация (3, 4, 5 разряд, парикмахер-модельер)	10 дней 16 800 рублей	20-30 августа 17-27 сентября 15-25 октября 12-22 ноября 3-13 декабря
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. **Оценка слушателей - 5 баллов!**	2 дня 4 950 рублей	20 -21 августа 17-18 сентября 15-16 октября 12-13 ноября 3-4 декабря
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 4 950 рублей	22-23 августа 19-20 сентября 17-18 октября 14-15 ноября 5-6 декабря
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 4 950 рублей	24-25 августа 21-22 сентября 19-20 октября 16-17 ноября 7-8 декабря
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 4 950 рублей	27-28 августа 24-25 сентября 22-23 октября 19-20 ноября 10-11 декабря

estel Academy

Saint Louis PARIS



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 1200 рублей	29 августа 26 сентября 24 октября 21 ноября 12 декабря
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. **Только для руководителей салонов!** **Рекомендуется использовать данный экзамен для профессиональной экспертизы своих новых сотрудников!**	1 день 2 500 рублей	30 августа 27 сентября 25 октября 22 ноября 13 декабря
Курс «СВАДЕБНЫЙ СТИЛИСТ» **Курс состоит из 3 уровней обучения** Для мастеров салона, которым интересна данная тема. В программе: профессиональный макияж, прически из длинных волос, различные виды плетений, праздничные укладки.	1 месяц 15 000 рублей Занятия три раза в неделю по вечерам	с 10 июля с 10 августа с 10 сентября с 10 октября с 10 ноября с 10 декабря
ШКОЛА ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА **Конкурсные тренинги по всем видам работ**		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 рублей	По мере комплектования групп
Семинар с практической отработкой «ПРИЧЕСКИ НА ОСНОВЕ ПЛЕТЕНИЙ» NEW Несмотря на прогнозы скептиков, косы по сей день остаются самыми модными прическами. Дерзкие, романтичные, элегантные, озорные, но в любом случае аккуратные, удобные, стильные прически на основе плетений прекрасно сочетаются с любым стилем одежды!	2 дня 5 000 рублей	По мере комплектования групп

Наша школа ежегодно входит в число лучших коммерческих школ России (по итогам международных Олимпийских соревнований по парикмахерскому искусству).

Занятия проводят преподаватели Академии «STUDIO BEST», аккредитованные специалисты международной Академии парикмахерского мастерства «SAINT LOUIS», регулярно повышающие свою квалификацию в престижных школах парикмахерского искусства мира, участвующие и побеждающие в международных соревнованиях.

На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.
Занятия проходят в современно оборудованной учебной студии в центре города по адресу: Екатеринбург, ул. Вайнера, д. 16а
Возможны изменения в расписании. Справки и ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ по телефону (343) 345-41-16



РАСПИСАНИЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА «STUDIO BEST»
на первое полугодие 2012 года

ФАКУЛЬТЕТ НОГТЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

НАЗВАНИЕ КУРСА	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Технология маникюрного и педикюрного дела В программе: технологии маникюрного и педикюрного дела, технология моделирования (наращивания) ногтей, дизайн ногтей, основы менеджмента, культура общения, анатомия, основы косметической химии. Форма обучения - дневная: по будням с 11 до 17 часов; - вечерняя (моделирование не включено): два вечера в будни с 18.00 до 20.30, суббота с 11.00 до 17.00. Предоставляются инструменты, расходные материал, модели. Выдается свидетельство установленного образца с присвоением квалификации (маникюрша, педикюрша 2 разряда).	3,5 месяца 11 700 рублей в месяц	Со 2 июля С 6 августа С 3 сентября (возможно индивидуальное подключение к группе)
Технология маникюрного дела В программе: технологии маникюрного дела, моделирование (наращивание) ногтей, дизайн ногтей, основы менеджмента, культура общения, анатомия, основы косметической химии. Форма обучения - дневная: по будням с 11 до 17 часов; - вечерняя (моделирование не включено): два вечера в будни с 18.00 до 20.30, суббота с 11.00 до 17.00. Выдается свидетельство установленного образца с присвоением квалификации (маникюрша 2 разряда).	2 месяца 11 700 рублей в месяц	Со 2 июля С 6 августа С 3 сентября (возможно индивидуальное подключение к группе)
Технология педикюрного дела В программе: технологии педикюрного дела, основы менеджмента, культура общения, анатомия, основы косметической химии. Форма обучения - дневная: по будням с 11 до 17 часов; - вечерняя: два вечера в будни с 18.00 до 20.30, суббота с 11.00 до 17.00. Выдается свидетельство установленного образца с присвоением квалификации (педикюрша 2 разряда).	1,5 месяца 17 550 рублей за курс	Со 2 июля С 6 августа С 3 сентября (возможно индивидуальное подключение к группе)
Моделирование ногтей гелем (с нуля) В программе: -теоретический блок. 1 курс -практический блок (отработка технологии на моделях) Предоставляются инструмент, расходные материалы, модели. По окончании выдается сертификат.	12 дней 15 000 рублей	16-31 июля 20 августа - 4 сентября
Моделирование и укрепление ногтей гелем Курс предназначен для мастеров, владеющих любой технологией моделирования ногтей. Цель: ознакомление и освоение нового экологически чистого моделирующего материала. По окончании выдается сертификат.	2 дня 3 000 рублей	По согласованию
Дизайн ногтей для начинающих В программе: основы композиции и цветоведения, капельная техника в дизайне, техника выполнения дизайна кистью, постановка руки, пятновой и сложно-фактурный дизайн, флористика.	4 дня 6 000 рублей	По согласованию

alessandro® INTERNATIONAL

Информация по продукции: (343) 378-16-81
или у бренд-менеджеров
по Екатеринбургу и Свердловской области
Ирины Мезенцевой (тел. +7-912-243-68-16),
Ирины Куксиной (тел. +7-912-22-123-21).



НАЗВАНИЕ КУРСА	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Наращивание ресниц, пучковое и единичное Предоставляется расходный материал и модели. По окончании выдается сертификат.	1 день 2 000 рублей	6 июля 17 августа 21 сентября
Wellness-маникюр и wellness-педикюр Для мастеров. По окончании выдается сертификат.	1 день 1 500 рублей	По согласованию
Консультация по гель-лакам SENSATION от Alessandro International	Бесплатно с 11.00	9, 19 июля 3, 24 августа 7, 28 сентября
Обзорный семинар по продукции Alessandro International (теория). По окончании выдается сертификат	Бесплатно С 11.00	9, 27 июля 3, 24 августа 7, 28 сентября
ЭКСПЕРТ ПРОДАЖ **Новый семинар по технике продаж продукции Alessandro** NEW	Бесплатно С 11.00	16 августа

Занятия проводят преподаватели ногтевых технологий Академии «Studio Best», регулярно повышающие свою квалификацию, неоднократные участники и призеры чемпионатов по нейл-арту различных рангов



В современном мире отношения "продавец – покупатель" (мастер – клиент) – это совокупность выигрыша обеих сторон. Но построить такие отношения может только продавец (мастер).

бесплатный семинар «ЭКСПЕРТ ПРОДАЖ»

16 августа

ул. Мельковская, 3

Начало в 11 часов.

В программе:
- основы мерчендайзинга;
- основные принципы продаж;
- психотипы клиентов;
- взаимодействие с клиентом;
- как сформировать положительное мнение о себе за десять секунд.

Почти пять часов актуальной и полезной информации!
Если вы хотите быть УСПЕШНЫМ, то этот семинар ДЛЯ ВАС!

Обязательна предварительная запись. Телефон (343) 378-14-95.



Peclavus®

НАЗВАНИЕ КУРСА	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Аппаратный педикюр по методикам Школы подологии HELLMUT RUCK GmbH Курс является повышением квалификации для мастеров педикюра и маникюра. Предоставляются профессиональное оборудование, инструменты, расходные материалы, модели. По окончании выдается сертификат.	6 дней 18 000 рублей	2-7 июля и по согласованию
Ортониксия, моделирование, протезирование, коррекция вросших ногтей Повышение квалификации для мастеров. По окончании выдается сертификат.	5 дней 18 000 рублей	По согласованию
Аппаратные и инструментальные техники обработки мозолей, трещин, гиперкератоза, утолщенных, деформированных, микотических ногтей Повышение квалификации для мастеров. По окончании выдается сертификат.	2 дня 9 000 рублей	По согласованию
Обзорный семинар по продукции Peclavus (теория) По окончании выдается сертификат.	Бесплатно	11 июля

Занятия проводит **Елена Панова**, врач-миколог высшей категории, подолог; методист по аппаратному педикюру и ортониксии компании Нэт Лайн XXI век

Hellmut Ruck GmbH

Занятия проходят в современно оборудованной учебной студии в центре города по адресу: ул. Мельковская, д. 3.
Подробная информация по обучению и предварительная запись по телефону (343) 378-14-95 - у администратора ногтевой студии.

В НОВОМ ФОРМАТЕ

25 апреля впервые прошел обзорный авторский семинар Елены ПАНОВОЙ «Болезни ногтей», вызвавший неподдельный интерес слушателей. Отзывы о мероприятии — самые лестные. Вот только некоторые ответы на самый простой вопрос: «Что понравилось?».

Марина Крамарева, «Шарм»:
- Все понравилось, семинар отличный. Очень полезная информация и ценная, тем более, от врача.

Татьяна Камаева, «Адам и Ева», Верхняя Пышма:
- Профессионализм и отношение к нам сотрудников.

Фазлина Ольга, «Притяжение», Тюмень:
- Отличное техническое оснащение семинара.

Диана Рассказова, «Фэмэли»:
- Очень приветливый и образованный коллектив.

Оксана Собина, частный мастер, Нижний Тагил:
- Мне понравилось все!!!

Ирина Окулова, «Жасмин», Пермь:
- Высокий уровень обучения. Доступная цена.

Наталья Мурашова, «Студия красоты»:
- Замечательная организация семинара. Приветливый коллектив.

...Несмотря на то, что этот семинар заявлен в обучении уже давно, в таком ракурсе мы проводили его впервые. И, как видите, успешно! Что касается организации семинара - старались продумать каждую мелочь, чтобы слушателям была предоставлена не только информация, но комфорт и доступность восприятия. Хотелось, чтобы каждый полюбил нас и остался с нами. Надеюсь, что нам это удалось! Если говорить о слушателях, то, несомненно, подобралась прекрасная аудитория, умеющая слушать и слышать, брать и использовать. На Елену Олеговну сыпался шквал вопросов, а на аудиторию - море ответов. В конце семинара было много приятных слов и пожеланий. В общем, лично меня переполняют только положительные эмоции! Надеюсь, что и в дальнейшем такое плодотворное сотрудничество продолжится. Всегда рады видеть всех в студии, на ногтевом факультете. Для нас вы всегда желанные гости!

Татьяна МАКАРОВА,
преподаватель «Studio Best».



alessandro INTERNATIONAL

ЭНЕРГИЯ ВОДЫ

Marina Vital – это уникальный природный продукт. Его добывают в местах обитания особого вида водорослей. Вода - это абсолютный носитель энергии, получает все многообразие питательных веществ за счет роста и размножения сине-зеленых водорослей. Эти водоросли являются механизмом энергообмена.
Вода, насыщенная микроэлементами и витаминами, используется в линии продуктов PEDIX. Ее высокоэффективные компоненты (протеины, минералы, витамины, аминокислоты и полисахариды) обеспечивают защиту кожи: повышаются ее естественные защитные свойства, кожа увлажненная и ухоженная.
Компания ALESSANDRO первой применила эту формулу в линии продуктов по уходу за ногами!



Pedix Cooling Gel (100 ml)
Охлаждающий гель для ног
Легкий освежающий гель серии Pedix снимает чувство тяжести и усталости в ногах, создавая ощущение свежести и прохлады.
Камфора, ментол и мята охлаждают и освежают кожу ног. Экстракт арники оказывает расслабляющий эффект. Минералы, витамины и экстракт конского каштана насыщают клетки кожи влагой, разглаживают и укрепляют стенки сосудов. Зеленые микрогранулы витамина Е питают кожу, создавая ощущение комфорта на долгое время.



Pedix Smooth Effect Rescue Balm (100ml)
Крем для сухой кожи ног
Восстанавливает и заживляет даже очень шершавую и потрескавшуюся кожу ног. Оливковое масло, фруктовые экстракты папайи, чайное дерево, экстракт планктона, аллантоин, сандаловое масло - все это способствует регенерации клеток кожи, глубоко увлажняет, тонизирует, придает ей гладкий и ухоженный вид.



Pedix Crystal Ice (salon size 300 ml)
Охлаждающий крем-гель для ног
Освежает, снимает жжение, чувство тяжести и усталости в ногах. Профилактическое применение средства улучшает микроциркуляцию в тканях. Без эффекта увлажнения.



pedix®





alessandro®
INTERNATIONAL

КРЕМ ДЛЯ РУК С ФРУКТОВО-ПРЯНЫМ АРОМАТОМ

Нежный крем с бархатистой текстурой разработан специально для ухода за сухой и поврежденной кожей рук. Эксклюзивная формула, насыщенная ценными питательными компонентами, увлажняет и смягчает кожу, создавая на поверхности защитный слой, предохраняющий кожу от вредных внешних воздействий. Ультралегкая текстура мгновенно впитывается, не оставляя жирного блеска и липкого эффекта. Изысканный фруктово-пряный аромат оказывает расслабляющий эффект и дарит ощущение комфорта!





У МЕНЯ ЗАЗВОНИЛ ТЕЛЕФОН. КТО ГОВОРИТ?

...или ОСОБЕННОСТИ ТЕЛЕФОННОГО ЭТИКЕТА В САЛОНЕ



Театр начинается с вешалки. А салон красоты? Часто впечатление о салоне красоты складывается уже с приветствия администратора, а первые минуты разговора с ним во многом определяют дальнейшие отношения с клиентом. От грамотного ответа зависит, насколько продуктивным будет разговор и не станет ли он последним. Существует же известная всем закономерность: о плохом впечатлении человек рассказывает гораздо большему количеству людей, чем о хорошем. Следовательно, необходимо уметь произвести и удержать положительное впечатление, потому что неприветливость и непрофессионализм могут оттолкнуть клиента. Порой и одного слова достаточно, чтобы поменять отношение к салону не в лучшую сторону.

Очень важно, чтобы у ваших потенциальных клиентов уже на этапе первого телефонного звонка сформировался позитивный образ вашего салона, и появилось желание обслуживаться именно у вас. В этом огромную роль играет компетентность администраторов, их заинтересованность и умение качественно преподнести информацию, в нашем случае – во время телефонного разговора.

Как сделать общение по телефону более эффективным? Для этого существуют правила телефонного этикета, который является частью корпоративной культуры и одной из важных составляющих имиджа салона красоты. Нельзя недооценивать важность телефонного разговора – по статистике около 65 процентов клиентов салона делают предварительный звонок по телефону, для того чтобы выбрать из множества похожих друг на друга салонов именно ваш. Мастерство администратора, его владение телефонным этикетом и знание услуг салона становится уникальным конкурентным преимуществом салона!

Поскольку при разговоре по телефону визуальный контакт отсутствует, решающую роль в этом случае играют такие факторы, как интонация, тембр голоса, скорость речи, продолжительность пауз и т. д. Не случайно голос администратора называют визитной карточкой салона. Психологи считают, что при общении люди передают друг другу информацию с помощью трех каналов: «языка жестов» (55 процентов информации), интонации (38 процентов) и слов (7 процентов). По телефону мы также передаем собеседнику смысл нашего сообщения с помощью нескольких каналов, только в данном случае закон передачи информации выглядит по-другому. Во-первых, «язык жестов» исчезает, поскольку собеседник нас не видит. А оставшиеся два канала передачи информации делят смысл нашего сообщения следующим образом: интонация – 86%, слова – 14%. Управляя темпом, ритмом, артикуляцией, интонацией и громкостью голоса, администратор управляет первым впечатлением клиента. Очень важно, чтобы у клиента сформировался позитивный образ салона, и появилось желание прийти именно в ваш салон. Для этого необходимо во время разговора внимательно следить за дикцией, слова нужно произносить четко и внятно. По содержанию первых слов и по звучанию голоса клиент определяет профессионализм администратора и составляет свое мнение о салоне в целом.

Особое внимание нужно уделять названиям процедур, услуг, брендов и цифрам. Беседа должна развиваться в спокойном, доброжелательном тоне, не быстро, но и не слишком медленно. Не стоит забрасывать клиентов профессиональной терминологией, которая будет ему не ясна, и, наоборот, на специализированные вопросы нужно отвечать квалифицировано и понятно.

А КАК У ВАС?

Хотим дать несколько рекомендаций администратору. Сразу условимся: на входящий телефонный звонок в салон должен отвечать именно администратор, так как только он может дать профессиональную консультацию относительно предоставляемых услуг. Исключение составляют возникающие в повседневной работе reception ситуации, заставляющие администратора «разрываться». Поэтому за правило надо принять следующее: любой из сотрудников салона должен уметь представить его «лицо» по телефону. Подобную ситуацию важно отрабатывать заранее на тренингах или обсуждать на собраниях коллектива.

Когда в салоне раздается звонок, трубку следует поднимать до третьего-четвертого звонка. Если трубку не берут слишком долго - это свидетельствует о низкой корпоративной культуре салона.

Для звонящего человека ожидание ответа должно быть минимальным, после чего он должен услышать полное приветствие, включающее: собственно приветствие, название салона и имя администратора, с которым общается клиент. Лучше всего использовать единую форму приветствия: во-первых - это солидно, во-вторых - салон приобретает лицо, свой собственный стиль: «Добрый день, салон красоты «Шарм», Ирина». Известно, что приветствие «Доброе утро» или «Добрый день» несет больший энергетический и позитивный посыл, чем просто «Здравствуйте». При общении по телефону улыбайтесь, будьте полны энергии и энтузиазма. Улыбка и положительное отношение слышатся в интонации.

Дальше следует внимательно выслушать клиента и выяснить цель звонка. Каждый звонящий — это потенциальный клиент. Когда клиент звонит, он может находиться в трех состояниях: неудовлетворенном, безразличном и... влюбленном. Однако клиент впадает в состояние влюбленности, когда уровень обслуживания ПРЕвосходит его ожидания. Такое обслуживание называют обслуживанием экстра-класса. А для того, чтобы обеспечить такое обслуживание, администраторы должны быть информированы, инструктированы и обучены.

Иногда возникает необходимость прервать телефонный разговор. Очень важно уметь правильно это сделать. Объясняйте причину, по которой вам нужно оставить клиента на несколько минут без внимания. Старайтесь не заставлять клиента долго ждать, так как время — это один из главных компонентов качественного обслуживания. Долгое ожидание раздражает клиента и наносит непоправимый удар имиджу салона. Сообщайте, сколько времени вам придется отсутствовать или через 30-40 секунд спрашивайте, может ли человек еще подождать. Разговор можно продолжить с помощью фразы: "Спасибо, что подождали. Слушаю вас".

Если звонящий хочет получить информацию, она должна быть ему предоставлена максимально быстро и четко. Например, на какое время можно записаться к мастеру, в чем особенность той или иной процедуры, порядок цен на услугу и пр. Для этого у администратора всегда должны быть под рукой соответствующий журнал и прейскурант (в последнем необходимо ориентироваться, как в таблице умножения, а не водить каждый раз пальцем по строчкам). Недопустимы фразы: «Обождите, я узнаю», «Ну, это зависит от того, что бы вы хотели...», «Приходите, мастер на вас посмотрит».

При записи клиента на процедуру необходимо записать его имя и контактный номер телефона, чтобы в день проведения процедуры напомнить о себе и уточнить, не изменились ли у клиента планы. Кстати, о звонках-напоминаниях постоянно ведутся споры: нужны они или нет? На наш взгляд, это очень мощное орудие привлечения клиентов и управления денежными потоками. С одной стороны, мы заботимся о клиенте, напоминая ему о будущей процедуре, с другой - получаем подтверждение от клиента, что он будет на процедуре, а в случае его отказа у нас есть возможность записать другого клиента на это время.

Если клиент звонит первый раз, и администратор записал его на процедуру, то необходимо уточнить у клиента, знает ли он, как добраться в салон. Чтобы не испортить первое позитивное впечатление клиента о салоне, администратор должен заранее подготовить несколько схем проезда в салон и досконально объяснить это клиенту.

В конце разговора озвучьте клиенту услугу, время и дату проведения процедуры, чтобы избежать ошибок. Администратор обязан убедиться, что звонящий получил всю желаемую информацию, и приветливо попрощаться. Недопустимо: прекращать разговор первым, даже если клиент звонит, чтобы поскандалить. Интонация администратора должна быть приветливой и доброжелательной во всех случаях. Недопустимы: заученность и формальность интонаций, признаки озабоченности и нерасположения.

Телефонный разговор не должен длиться более трех минут. Если в течение этого времени клиент не записался на процедуру, он наверняка уже не запишется. Поэтому, по истечении трех минут можно тактично подвести клиента к завершению разговора, чтобы не занимать линию.

Начало и окончание разговора должны быть эмоционально положительными, поэтому в конце разговора поблагодарите клиента за звонок. Даже если клиент обратился с жалобой, благодарите его за звонок, так как полученная в результате жалобы информация поможет улучшить работу салона.

Маловероятно, что вы брали на работу администраторов, которые обучались этим нормам на специальных курсах. Скорее всего, правилам и нормам ведения телефонного разговора администратор обучается на рабочем месте. Поэтому так важно, чтобы в салоне были созданы и прописаны корпоративные правила, а администратор их хорошо проштудировал и освоил. Правильному общению необходимо учиться, ведь, повторюсь, от этого зависит посещаемость клиентами вашего салона. Соблюдение правил этикета должно стать нормой для любого предприятия индустрии красоты. И тогда имя вашего салона будет вызывать только положительные эмоции, а число желающих стать вашими клиентами значительно увеличится!

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

(При подготовке статьи были использованы материалы DUSO-консалтинг).

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
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.**
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**
Бизнес-курс «Современные технологии управления бизнесом индустрии красоты – эффективный директор, управляющий» **Задача курса:** эффективный старт салонного бизнеса. Практикующие специалисты расскажут, как правильно, шаг за шагом создать свой салон красоты и грамотно поставить в нем работу, избежав при этом типичных ошибок. * Слушатели курсов получают пакет необходимой для дальнейшей работы нормативно-методической документации	**12 000 рублей**
Курс «Эффективный администратор предприятия индустрии красоты» **Задача курса:** помощь в практической работе администратора салона красоты	**8 500 руб.**
Семинары по кадровому делопроизводству Предлагаемые темы семинаров: - «Трудовой договор: Общие правила заключения, изменения и прекращения трудового договора, требования к содержанию и т. д.», - «Режим рабочего времени, оплата труда»; - «Дисциплина труда, материальная ответственность работника»	**от 2 800 руб.**
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»
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.**
Разработка прейскуранта цен на услуги салона Заказав услугу, вы получите грамотно составленный прейскурант услуг, рекомендуемые базовые цены на услуги и процедуры салона с учетом себестоимости расходного материала и уровня салона. Это даст вам возможность: - сэкономить время; - быть уверенным в точности расчетов и доходности процедур;	**от 5 500 руб.**
Помощь в подборе персонала Профессиональная экспертиза мастерства - проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре	**Договорная цена**
Подготовка типовых внутренних документов (образцы): - должностные инструкции: администратор, парикмахер, мастер по маникюру/ педикюру; косметик, массажист; - инструкции по охране труда.	**Договорная цена (в зависимости от заказа)**

ЗАГРАНИЦА НАМ... ПОКАЖЕТ!



Начало года – традиционное время для того, чтобы начинать «новую жизнь», осуществлять задуманное, расти и развиваться в личном и профессиональном планах. Если эти намерения серьезные, то им не дано иссякнуть в первый же месяц, – но реально осуществиться в любое время года! С января по июнь около двадцати сотрудников ANIMA-холдинга разных специальностей побывали на всевозможных курсах повышения квалификации. Кстати, не только в Санкт-Петербурге, но и за пределами России; а в числе путешествующих оказались не только сотрудники холдинга, но и наши клиенты. Причем, некоторым удалось не только поучиться, но и отдохнуть от напряженного труда.



estel Professional

КОМАНДА МОЛОДОСТИ НАШЕЙ

Сергей КЛЮЕНКОВ, технолог ESTEL Professional, и Мария ИВАНЧИКОВА, менеджер филиала «Магнитива» в Каменске-Уральском, вошли в состав команды ESTEL DREAM TEAM. Этот факт стал высокой оценкой и признанием их таланта, профессионализма и мастерства, которые ребята проявили, работая с ESTEL и стремясь все к большим и большим высотам. «Ваши труды и вложения в немалой степени способствовали динамичному развитию компании», - гласили благодарственные письма. Как и было обещано, Сергея и Машу покорило незабываемое путешествие по весенней Германии, во время которого они смогли великолепно отдохнуть и восстановить свои силы в компании с лучшими специалистами ESTEL Professional. Екатеринбуржцы в полной мере воспользовались прекрасной возможностью обменяться с коллегами и единомышленниками из других регионов бесценным опытом в неформальной обстановке, а также побаловать свое воображение новыми впечатлениями, идеями, образами и зарядиться положительными эмоциями!





Рассказывают Сергей Клюенков:

- Путешествие проходило по окрестностям Кельна, а именно Кохем, один из самых романтичных городов, стал местом нашего проживания и отправной точкой маршрута. Долина реки Мозель считается самым красивым регионом Германии. В самом ее сердце, на живописном левом берегу длинного двадцатикилометрового поворота Мозеля, и расположен Кохем, чья история неразрывно связана с Имперским Замком Райхсбург. Панорамный вид, открывающийся на северную часть долины реки, ясно показывает важную стратегическую позицию Замка, величественно возвышающегося над городом. Естественно, все огромное удовольствие от поездки, от общения с коллегами, и красоту достопримечательностей не передать только словами, поэтому прилагаю небольшую хронологию в картинках...

...и Мария Иванчикова:

- Очень рада, что стала победителем конкурса Estel Dream Team и попала в команду мечты! Это было незабываемое путешествие! Старинные замки, прекрасная природа, гостеприимные люди - так нас встретила весенняя Германия. Очень приятное впечатление оставило знакомство с Генеральным директором ESTEL Львом Охотиным и общение с новыми людьми – теми, кто занимается развитием и продвижением российского бренда. На конференции за «круглым столом» мы обсудили техники продаж и проблемы, с которыми приходится сталкиваться в работе.

За семь лет работы в компании «Магнитив» – это первый конкурс такого масштаба, и я оказалась в числе победителей. Приятно работать в команде профессионалов, людей, болеющих душой за свою работу. Стремление и желание двигаться вперед, покорять новые вершины, быть первыми и лучшими в своем деле - это отличительные черты команды ESTEL. А главная особенность «Магнитива» - возможность для персонала учиться, расти и развиваться. Следуя этому принципу, мне предоставили возможность съездить в Санкт-Петербург, побывать в заводских цехах, где производится продукция ESTEL, пройти обучение на супер-тренингах в Академии Estel Professional.

На обучение приехали очень разные люди, но цель у всех была общая - получение новых знаний, которые станут толчком к реализации разнообразных замыслов и творческих идей, к участию и победам в новых конкурсах. Огромное спасибо Петру Олеговичу Вохомскому за создание компании «Магнитив», круто изменившей мою жизнь!





ALFAPARF MILANO

ОПЫТ, ПРАКТИКА И ВДОХНОВЕНИЕ

18 октября в Hyatt Regency Ekaterinburg прошла презентация коллекции стрижек и окрашиваний сезона 2011–2012 «The 70's» («Семидесятые») в рамках ROAD SHOW от ALFAPARF Milano, созданной ведущими академиями мира совместно с Институтом европейского дизайна. Под занавес мероприятия была разыграна поездка на обучение в Академию SACO. Обладателем ваучера на обучение в Лондонской Академии стала парикмахер из Ирбита Светлана ЛАНЕЦ, а ее коллега Татьяна СКОМОРОХОВА, директор салона красоты «Фантазия», решила присоединиться к этой поездке по собственной инициативе. Ей и предоставляем слово:

- Мы потихоньку начали собираться на учебу, которая должна была проходить весной. И вот наконец куплены билеты. Нас ждет столица Великобритании! В Академии встретили очень радушно. Каждый день проходил необыкновенно

насыщенно. Преподаватели по стрижкам Джек и Брэд ежедневно проводили интересные показы, отбирали для нас моделей, отрабатывали с нами стрижки в своей индивидуальной технике, показывали на дисках коллекции, созданные мастерами Академии. Колористы Майха и Оливер демонстрировали различные техники окрашивания волос. Мы много дискутировали по техникам окраски, порой спорили с педагогами. В итоге все наши "подопечные" модели остались довольны своими новыми образами.

Каждый этап нашего обучения был очень концентрированным и ярким, создавались все новые и новые формы, разрабатывался индивидуальный стиль для каждой модели. Колористы показывали, как необходимо использовать цветовые эффекты, чтобы подчеркнуть четкость формы прически. В последний день обучения нам вручили дипломы.

Сейчас стараемся адаптировать техники Академии при создании наших причесок, экспериментируем и создаем новые формы. В Лондоне мы получили огромный опыт и ничем не заменимую практику. А самое главное - вдохновение творить и дарить красоту людям!





REVLON PROFESSIONAL

НА ДУНАЙСКОЙ ВОЛНЕ

встретил первомай Петр ВОХОМСКИЙ, генеральный директор ANIMA-холдинга, вошедший в состав российской делегации по приглашению компании «Коломер Рус». Программа IV Международного Шоу REVLON Professional & American CREW, прошедшего в Будапеште, была составлена по принципу «два в одном».

Бизнес-форум по развитию салонного бизнеса, включивший в себя и конференции, и «круглые столы» позволил познакомиться с новинками продукции, обменяться мнениями, обсудить многие рабочие моменты. Прекрасным завершением двух рабочих дней стало красочное гала-шоу — презентация новой коллекции от REVLON Professional. После важных дел удалось выделить несколько часов и потехе. Обширная туристическая и развлекательная программа «ушатала» гостей венгерской столицы не меньше рабочей: прогулка на борту судна по Дунаю, путешествие в знаменитый конный парк «Лазар», шоу всадников, катание на каретах, посещение фермы и музея, Лангос-шоу, прощальный ужин с одновременным наслаждением шедеврами венгерской кухни и лицезрением национальных народных танцев. В общем, отдыхать было решительно некогда!)))))))





CUTRIN®
NORDIC HAIR EXPERT

АКЦИЯ! NEW!

3 по цене 2
6 по цене 4

ПРИ ЕДИНОРАЗОВОЙ ПОКУПКЕ
лаков ультра сильной
моментальной фиксации

Choozism Quick-Dry Control
объемом 300 мл



Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92 www.anima-holding.ru

НЕ ДУМАЙ О КЛИЕНТЕ СВЫСОКА



Начальник отдела розничных продаж ANIMA-холдинга Александра Ерхова признается: «Сложностей в работе хватает. Но всегда находится верное решение — и вперед. Девочки мне во всем помогают. На своих старших продавцов я могу положиться во всем». Магазин на Крауля, 44 — одно из девяти торговых предприятий сети «Профессиональный мир». А Надежда Крапивина — одна из тех специалистов, которых принято называть правой рукой и палочкой-выручалочкой руководителя. Несмотря на то, что на носу у Нади «госы» и защита диплома (позади шесть лет учебы в финансово-юридической Академии), работа тоже требует своего. К Надежде и ее напарнице Марии Александровой, «матрешкам с Крауля», как сами себя они в шутку называют, направляемся, чтобы узнать тайны успешного продавца. Хотя... Все эти секреты полишинеля давно известны и описаны многократно: любить свою работу, назубок знать товар, питать нежные чувства к покупателю, который прав даже тогда, когда не прав.

В небольшом торговом зале, тесно заставленном витринами и прилавками, тонкий аромат косметических средств и специфический запах разогретой ультрафиолетом кожи: два солярия работают почти без перерыва, публика готовится к отпускному сезону. Постоянных клиентов, обладателей абонементов, продавцы, которые к тому же и администраторы мини-студии загара, знают не только в лицо, но даже по голосу, когда те звонят по телефону записаться на сеанс. Девушка в ситцевом сарафане берет двенадцать минут загара. Надежда кидает быстрый, незаметный, но цепкий, пристальный взгляд на ее плечики: «Не много?». Однако клиентка явно из тех, кто любит погорячее, - она не разделяет чужого беспокойства и просит крем с тингл-эффектом...

За стеклом — сотни флаконов, бутылочек, баночек. Неискушенному покупателю (а таких большинство, профессионалы предпочитают оптовые закупки, в магазин наведываются лишь что-то «перехватить» до очередной поставки) не то, что трудно, порой невозможно самостоятельно разобраться в этом изобилии. Чтобы дать подробную, грамотную консультацию, продавцу необходимо ориентироваться в продукции, как на своем туалетном столике, — прописная истина. Пять лет назад встав к прилавку, продавец Крапивина пребывала в замешательстве: «Думала, никогда не освою! Пришлось ночами сидеть, учить каталоги. Сдавала по витрине каждый день». Сегодня она, как и ее многочисленные опытные коллеги по цеху, дадут дельный совет не хуже (а порой и лучше) иного профессионального парикмахера. Не последнюю роль в этом играют обучающие семинары — по продукции, по колористике. К слову, на сегодняшний день система стимулирования и мотивации персонала в «Профессиональном мире» продумана до мелочей, что тоже способствует стремлению расти профессионально и совершенствоваться в своем деле. Да и вряд ли можно считать настоящим специалистом того консультанта косметических средств, который затрудняется сказать о товаре что-то вразумительное, пока не заглянет в прилагающуюся к нему инструкцию. Ежемесячный День красоты — тоже хорошее подспорье в работе, когда многое можно почерпнуть, внимательно слушая консультации технологов. Конечно: «Чаще всего уже на глаз определяешь, кому можно советовать, а при ком лучше помолчать. Разные экспериментаторы встречаются — хочет изменить цвет волос самостоятельно и кардинально, а сама не знает, что краску с оксигентом надо смешивать. Тут уж лучше поостеречься. Особо настойчивых предупреждаем: не зная «брода», можно так перестараться, что результат может получиться далеким от ожидания!».

Очередная покупательница в нерешительности топчется перед витриной. Глаза разбегаются, и ей самой тоже явно хочется убежать. Тактичное «подсказать что-то вам?» выводит девушку из ступора. Терпение - вот ключ к такому типу покупателей. Хороший продавец продемонстрирует свой интерес в помощи покупателю и предоставит ему возможность рассмотреть товар наедине. А когда ему потребуется помощь, можно снова завести предметный разговор. В результате демонстрации нескольких ножниц колеблющаяся покупательница определяется с выбором, уходит довольная. Следующей «домашней парикмахерше» трудно выбрать нужную расческу; несколько минут разговора с продавцом-консультантом — и в пакете лежат сразу два брашинга. Хочешь-не хочешь, научишься находить подход к любому покупателю! Девочки приходят на помощь даже в том случае, если человек сам не знает, чего хочет:

- Где у вас щипчики?
- Кусачки или пинцеты?
- Ага! — вот и поговорили...

С годами работы, с приобретением бесценного опыта начинаешь понимать с полуслова, что именно надо тому или иному человеку, начинаешь, что называется, "чувствовать" покупателя, учишься подстраиваться под его настроение. Появляются какие-то собственные приемы и приемчики, дежурные фразы,

DEWAL PROFESSIONAL
ION Energy – идеальный баланс в твоих руках
РЕКЛАМА. ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН
Эргономичность и оптимальный весовой баланс.
ENGINEERING HUMAN
Optimal balance
Мощный мотор «Turbo Power» – 2000 вт/82,3 м/с
Три цветовых решения.
сеть фирменных магазинов
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР
www.anima-holding.ru
Екатеринбург, 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, 29, (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

- главное, чтобы интонации при этом не были дежурные и заученные. Никакой, даже самый привлекательный товар не продается сам по себе. Поэтому продавцы-консультанты создают сообщения, предназначенные для каждого конкретного покупателя, оценивают реакцию человека "на лету", в ходе беседы вносят коррективы в презентацию товара.

...Вот женщина сетует на свои непослушные, тяжелые волосы, просит подобрать бигуди. Для чего именно — локонов, волн, завитков, прикорневого объема? — сказать, конечно, не в состоянии. Надежда рассказывает о каждом виде бигуди — для кого, для чего. Демонстрирует накрутку на манекен-голове, да вот беда, не получается заколоть правильно шпажку. Решаю подключиться к эксперименту, уверенная в том, что сейчас покажу класс. Фиг вам, что называется! Пальцы, привыкшие к клавиатуре, отказываются подтверждать когда-то полученный парикмахерский разряд. Вот стыдобушка, вот конфуз - выпендрилась! Пока кручу-верчу непослушную «бигудину» на манекен-голове, которая терпеливо сносит издевательство, старший продавец «Профессионального мира» рассказывает о средствах для ухода за волосами. Слово за слово, и вместо бигуди дама уходит с шампунем-бустером, маской для волос и такими шпильками, «чтоб не гнулись».

Ближе к вечеру, на время передав всех покупателей заботам Марии, Надежда выступает в качестве цветовода-любителя. Забрав в расположенном поблизости ЖЭКе рассаду петуний, рассаживает белые, красные, фиолетовые цветы в клумбах у крыльца - к большому удовольствию проходящих мимо мужчин, которые исподтишка стреляют глазами в сторону симпатичной цветочницы. Красота, чистота, уют в самом магазине и на прилегающей территории — тоже ведь немаловажный фактор для привлечения покупателей. Вот и стараются девчата не упасть в грязь лицом, наводя порядок в своем хозяйстве. Если же работа требует физической силы или специальных мужских навыков, на помощь приходит сильный пол из других подразделений холдинга или муж начальницы, Александры Павловны, с которой у сотрудниц «Профессиональных миров» сложились теплые, почти семейные отношения.

Во время покупательского затишья девочки не сидят, сложа руки: перебирают упаковки с товаром, перекладывают, переставляют, перевешивают одно-другое-третье; между делом можно и перекусить по очереди в подсобном помещении. Зато если двери не закрываются ни на минутку (в шутку наплыв покупателей зовется «приходом электрички»), тут уж обе успевай поворачиваться! «Очень люблю общаться с людьми, - улыбается Надя. — А у нас недостатка в них нет. Может, именно поэтому и работу обожаю!».

Не случайно стараниями Надежды Крапивиной и ее подруг и коллег по работе в книге жалоб и предложений на сорок пять записей — сорок три благодарности: «Уютная, доброжелательная, располагающая обстановка. Большой выбор. Высокая квалификация персонала. Удивительно доброе, теплое, приветливое отношение к покупателю. Культурное, качественное обслуживание. Квалифицированная помощь. Компетентный коллектив. Профессиональный подход. Нигде не получала такой полной консультации, как в этом магазине. Буду заходить сюда при любом удобном случае. Огромное удовольствие от посещения магазина. Постараюсь быть постоянным клиентом. Хочется приходить сюда каждый день. Дала ваш адрес всем своим знакомым. Умеете продавать! — рекомендую всем знакомым мастерам; и сама буду ходить. Девчонки просто класс, всегда на позитиве. Цвет получился изумительный, я счастлива! Помогли найти то, что мне хотелось. Очень рада, что вы есть!». Не потому ли создатель крупнейшей косметической компании Revlon Чарльз Ревсон заметил однажды: «На фабриках мы производим косметику, в магазинах - торгуем надеждой». Я бы добавила — исполнением желаний и радостью.

Только ведь читатель, по всей вероятности, хочет, чтобы ему поведали и о двух других случаях? Чего уж греха таить, случаются в работе и неприятные ситуации, когда человек приходит в магазин словно бы специально, чтобы сорвать на ком-то свое плохое настроение:

- А мне к этой краске подойдет бутылочка, которая у меня дома?

- Простите, я не могу ответить на этот вопрос.

- А мне сказали, что у вас хороший магазин! — выплеснув раздражение на «непонятливого» и опешившего продавца, припечатав его напоследок «дурой», энергетическая вампирша, получившая необходимый заряд бодрости, удаляется с чувством выполненного долга.

Конечно, никакой опыт не позволит остаться продавцу эмоционально непробиваемой, - все же люди, не роботы. Бывает, приходится оправляться от хамства целый день. Поэтому шуточное правило «не возражай, и не будешь возражаем» здесь стараются соблюдать целиком и полностью. В любой спорной ситуации лучше промолчать, ведь, как известно, продавец, умеющий и любящий спорить, мало продает, зато много работает. А работы у девочек и без того хватает!

Не нами придумано и сказано: клиентом может стать любой, а вот продавцом — далеко не каждый. Не только потому, что должностные обязанности предусматривают много-премного важных пунктов и что надо как в своих пяти пальцах разбираться в потребительских свойствах и особенностях товаров, сколько потому, что продавец должен стать для покупателя другом и советчиком, уметь разрешать спорные вопросы и конфликтные ситуации, которые хоть и редко, но все же, увы, происходят. И в этом случае важно все: и ухоженная внешность (вспомните, чем сами торгуют!), и грамотная речь (свободное владение терминологией обязательно произведет должное впечатление), и коммуникабельность, умение находить свой ключик к каждому клиенту, чтобы он проникся к консультанту доверием и не ушел из магазина с пустыми руками. При этом помнить: главное — не навязать покупку, а прийти на помощь!

...Больше двух тысяч лет назад римский комедиограф Тит Макций Плавт, одно время занимавшийся торговлей, обмолвился, что хороший товар легко находит покупателя. Если к этому правилу прибавить изречение мебельного дизайнера Пауло Лукетта: «Нет ничего легче, чем продавать то, что ты любишь», получится самый достоверный собирательный портрет магазина «Профессиональный мир» с самым лучшим продавцом за прилавком.

Наталия ПУТНО.

ЧТОБЫ УСИЛИТЬ КРАСОТУ РОЗЫ, ДОСТАТОЧНО КАПЛИ РОСЫ

Милые дамы! Вы можете непрерывно гореть на работе, разрываясь 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!

КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА –

13 июля/ 10 августа/ 14 сентября

День Красоты

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

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

estel Professional

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, 29, (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





СОЛНЫШКО ПО ИМЕНИ АЛЕНУШКА

Не знаю, в курсе ли восьмилетняя екатеринбурженка Алена Альфер, что ее имя в переводе с древнегреческого означает «солнечная», «сияющая», но, согласитесь, автопортрет у нее получился в соответствии с именем - очень радостный, летний, радужный. Наверное, не случайно именно это творение в прошлом году завоевало второе место среди работ участников младшей возрастной группы III Международного конкурса детского рисунка «Эстель. Самая красивая» (а ведь работ на конкурс было прислано более тысячи!).

О конкурсе ESTEL Professional Алена узнала от учительницы художественной школы. Узнала, поразмыслила и создала свое самое что ни на есть художественное произведение. А дальше...

«Приглашение в Санкт-Петербург оказалось для нас неожиданным и приятным, - рассказывает мама Марина. - Позвонили и сказали, что все оплатят, только приезжайте - мы и согласились. Встретили приветливо, расселили в гостинице, все очень организованно и четко. Несколько раз ездили на репетиции (все было отрепетировано до мельчайших подробностей), а в перерывах пятерых девчонок и одного двухлетнего малыша, приехавших с разных концов страны, развлекали по полной: луна-парк, аквапарк, океанариум, мельком — достопримечательности Северной столицы.

13 сентября в Театре юных зрителей в рамках VII Открытого проекта Hair.Fashion.Art и шоу-показа новой коллекции ESTEL boutique БУРЖУА состоялась торжественная церемония награждения победителей конкурса. Все было на высшем уровне, торжественно и красочно. Девчонок причесали мастера, рассадили всех на первых рядах. Конечно, дочь очень волновалась, но держалась молодцом. Вручили Аленке огромный, обставленный мебелью игрушечный домик для животных с семействами оленей, ежиков, кошечек и, конечно, много-много косметики ESTEL - тушь для волос, шампуни, гели, бальзамы. В общем, угодили на все сто процентов!

Наше путешествие длилось три дня. Аленке понравился Питер, даже уезжать не хотела. Приехали домой с морем положительных эмоций и с большим желанием еще побывать в С-Пб. А еще мы подружились с другими победителями из разных городов и сейчас дружим по интернету».

Во время питерских репетиций с интересом наблюдая за тем, как работают модели, переживая за них, Алена пришла к выводу, что модельный бизнес точно не для нее - очень уж тяжелый труд. Однако, как выяснилось в разговоре с серебряным призером «Самой красивой», сама она лениться тоже не привыкла. Иначе как бы ей удалось в столь юном возрасте успешно перейти в третий класс Уральского музыкального колледжа, в котором этот скромный солнечный зайчик учится игре на гобое на отделении духовых и ударных инструментов?! Впрочем, несмотря на серьезные увлечения музыкой, рисованием и английским языком (и как только на все это находится время?), Алена Дмитриевна свою взрослую жизнь решила связать совсем с другим делом, твердо заявив, что мечтает лечить животных. Поэтому любую свободную минутку девчушка любит проводить с героями канала Animal Planet, ведь завести свою собственную «животинушку» пока нет возможности — папина аллергия подвела. При этом Аленка еще и маме Марине, домохозяину, как та сама себя называет, успевает помогать. Может, поэтому в голосе строгого, но справедливого папы Димы, храброго полицейского, шутливо выговаривающего дочке за ее беспокойный характер, звучит такая гордость за хрупкую девочку с сильным характером?)))

Члены семьи Альфер хоть и не имеют никакого отношения к индустрии красоты, с ESTEL Professional подружились крепче иного салона, хочется верить, надолго. И родители, и дети — Алена и ее старший брат Андрей по достоинству оценили и с удовольствием пользуются самыми разными продуктами российского бренда. И (скажу вам по большому секрету) это так вдохновляет, что Алена уже начала делать наброски к новому конкурсу «Эстель. Самая красивая». Питер и ESTEL ни в какую не отпускают маленькую художницу из своих объятий!

при поддержке журнала Hair's How

estel Professional

обьявляет IV Международный Конкурс детского рисунка

«Эстель. Самая красивая»

my Angel

Эстель Самая красивая

Тема конкурса: Девочка по имени Эстель.
Конкурс проводится для двух возрастных категорий – от 0 до 7 лет, от 8 до 12 лет.
Работы могут быть любого формата (разумного предела) и выполнены в разной технике (гуашь, акварель, масло, тушь, карандаши, фломастеры, мелки и др.)
Работы принимаются по почте заказным письмом по адресу: **ООО «Юникосметик», 195273, Россия, Санкт-Петербург, Пискаревский пр., 63, лит. Е.,**
или по электронной почте: **konkurs@unicosm.ru.**
Размер рисунка не должен превышать 5 Мб. Напишите, пожалуйста, на письмах или отправляемой корреспонденции «На конкурс детских рисунков». В любом случае необходимо получить электронное подтверждение о регистрации ребенка как участника конкурса.

10 августа 2012 года – последний день приема работ на конкурс.

7-9 сентября 2012 года – церемония торжественного награждения победителей конкурса «Эстель. Самая красивая» в Санкт-Петербурге.

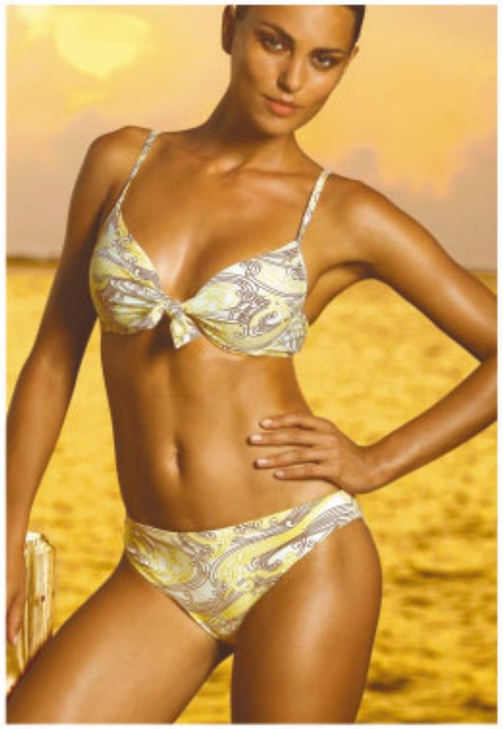
Главный приз конкурса: Сказочные каникулы от ESTEL. Организатор конкурса оплачивает путешествие в Санкт-Петербург победителя вместе с одним из родителей, а также организует досуг и отдых. Победители и призеры получают ценные призы и подарки.



Заявка должна быть обязательно приложена к рисунку. Детские рисунки без заполненной заявки к участию в конкурсе не принимаются!
По вопросам участия обращайтесь: **konkurs@unicosm.ru**
Подробности и образец заявки на сайте **www.estel.pro**
или по телефону **+7(812) 448-24-84** (доб. 270, 266).

www.estel.pro

СОЛЯРИЙ – ДРУГ ЧЕЛОВЕКА



Каждый человек сам решает, где ему лучше загорать - на природе или в солярии. Однако если под солнцем, на отдыхе этот процесс является трудно контролируемым, то в солярии вы загораете под контролем специалиста салона красоты или студии загара. Во время первого сеанса гелиотерапии администратор, опираясь на специально разработанную анкету, определит ваш фототип кожи с учетом внешних признаков (цвет волос, глаз, кожи) и порекомендует необходимое количество минут загара.

Для начала договоримся, что под загаром мы будем понимать естественную защитную реакцию кожи на воздействие ультрафиолетового излучения. В отличие от солнечного излучение, генерируемое УФ-лампами, строго стабильно по мощности и по спектральному составу. Таким образом, можно сделать вывод, что загар в соляриях выглядит намного предпочтительнее. Тем более, что кому-то загар дается легко, без усилий, а для кого-то палящее солнце становится врагом.

Если учесть, что, во-первых, посещение солярия легко вписывается в напряженный режим дня городских жителей и доступен нам круглый год; во-вторых, при правильной, разумной «дозировке» позволяет полностью исключить риск солнечных ожогов; и, в-третьих, является полноценным безопасным заменителем солнечных лучей, которые необходимы для здорового существования человека, для усвоения и переработки витаминов D и E, аскорбиновой кислоты, жиров, белков, микроэлементов, то значение загара в солярии трудно переоценить. Кроме того, ультрафиолетовое излучение способствует образованию необходимого для здоровья человека витамина D-3, который, в свою очередь, способствует лечению заболеваний, связанных с нарушением обмена веществ, рахита; укрепляет иммунную систему, повышает защитные силы организма; помогает бороться с депрессией и стрессами.

К плюсам посещения солярия можно отнести улучшение процесса кислородообогащения в организме и рост уровня гемоглобина в крови; дезинтоксикацию крови под влиянием окислительно-восстановительной реакции REDOX; помощь при лечении таких заболеваний как бронхит, ринит, артрит, остеохондроз, себорея, псориаз, угревая сыпь, нейродермит, экзема, атопический дерматит. Многие специалисты утверждают, что облучение УФ-лучами в разумной дозировке, с учетом фототипа кожи и медицинских показаний, безусловно, оказывает благотворное влияние на организм, но нельзя и забывать о противопоказаниях загара в солярии (онкологические, гинекологические заболевания, меланома, ветелиго, возраст младше 18 лет и т. д.).

ЗАГАР В СОЛЯРИИ ЛЕТОМ

- удобен для людей, которые вынуждены проводить отпуск в городе;
- позволяет получить красивый, ровный загар, не страдая от жары и ожогов;
- поможет вашей коже подготовиться к летнему отпуску и избежать солнечных ожогов (фотоаллергии).

ЗАГАР В СОЛЯРИИ ОСЕНЬЮ

- продлевает лето;
- позволяет сохранить здоровый и отдохнувший внешний облик;
- подготавливает организм к зиме.

ЗАГАР В СОЛЯРИИ ЗИМОЙ

- позволяет сохранить хорошее настроение;
- улучшает состояние здоровья;
- помогает быть в прекрасной форме;
- стимулирует метаболизм (обмен веществ).

ЗАГАР В СОЛЯРИИ ВЕСНОЙ

- предотвращает весенний упадок сил;
- улучшает естественные защитные свойства кожи;
- подготавливает кожу к летнему сезону.

Во время инсоляции рекомендуется соблюдать основные правила.

1. Устанавливая время сеанса, старайтесь придерживаться рекомендаций для вашего типа кожи.
2. Перед сеансом тщательно удалите с кожи все косметические средства и снимите украшения.
3. Не используйте солнцезащитные кремы — для этого есть специальные средства именно для загара в солярии!
4. Если вы принимаете лекарства (например, антибиотики, психотропные препараты, мочегонные средства) или страдаете кожными заболеваниями, проконсультируйтесь у лечащего врача. Ни в коем случае не пытайтесь самостоятельно лечить болезни или их осложнения с помощью УФ-облучения.
5. Помните, что чрезмерное увлечение солярием может привести к преждевременному старению кожи.
6. Всегда надевайте очки для загара в солярии.
7. Не забывайте о средствах ухода за кожей после загара.
8. Желательно не загорать на солнце в период принятия процедур в солярии.
9. Нельзя загорать на голодный желудок.

Соблюдение этих нехитрых рекомендаций позволит вам не только избежать неприятных ощущений и последствий, но и не стать автором очередных мифов о том, «как это вредно».

Ирина ИВАНОВА,
супервайзер компании «СанЛайт - Екатеринбург».

100 КЛИЕНТОВ БЕЗ ЗАБОТ!

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

5000 рублей –

ваш бонус:

- дезинфицирующее средство "BONSOLAR" для обработки солярия (500 мл)
- одна упаковка стикини (100 штук)
- одна упаковка салфеток 40 х 40 (100 штук)
- одна упаковка шапочек (100 штук)



СанЛаит

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



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

ПО ВАШИМ ЗАЯВКАМ

LightTech

20·20·0 или или **20·10·0**

20 дней – гарантия на лампы*
20% – товарный бонус** либо замена комплекта стартеров по числу купленных ламп
0 рублей за санитарную обработку солярия

* Гарантия предоставляется только в случае замены ламп специалистами нашей сервисной службы. Доставка и замена обменных ламп оплачивается отдельно.
** Товарный бонус может быть предоставлен как в виде косметики на сумму в размере 20 % от стоимости полного комплекта ламп, так и в виде замены комплекта стартеров по числу купленных ламп + ПОДАРОК:
- Дезинфицирующее средство "BONSOLAR" для обработки солярия (500 мл)
- 1 упаковка стикини (100 штук)
- 1 упаковка салфеток 40 * 40 (100 штук)
- 1 упаковка шапочек (100 штук)

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.

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

Действуют выгодные программы и акции!





Подробности у менеджеров ANIMA-холдинга

Телефон (343)253-71-92

www.anima-holding.ru

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 При покупке пульта в компании монтаж		2 000 руб. 1 000 руб.
Стоимость дополнительного кабеля для пульта администратора, жетон-бокса		40 руб.
Ремонт аппаратной косметологии		от 500 руб.
Ремонт педикюрного аппарата		от 500 руб.
Чистка педикюрного аппарата		от 500 руб.
Выезд специалистов за пределы города (дорога в оба конца)		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.

Не распространяется на выезд специалистов!

НА РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ, приобретенного в группе компаний ANIMA-холдинга

30% СКИДКА



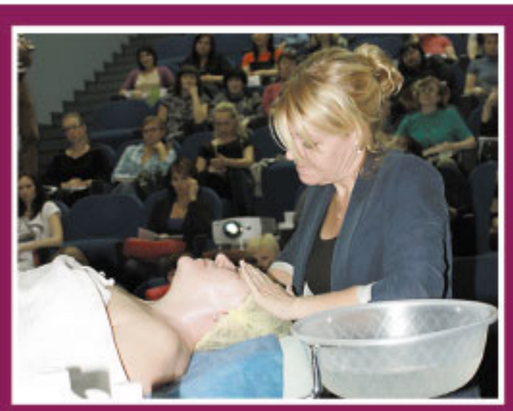
Екатеринбург,
ул. Хохрякова 72,
(343) 253-71-92
(многоканальный)



БИТВА ЗА КРАСОТУ

В конце апреля с визитом в Екатеринбурге по приглашению ANIMA-холдинга побывали Саске БРУНЕНШТАЙН, ведущий тренер корпорации DANCOHR, и Мария ЗАХАРОВА, заместитель генерального директора ООО "Русские Фоссилии", эксклюзивного представителя компании DANCOHR в России, чтобы познакомить представителей индустрии красоты Уральского региона с достижениями и продукцией DANCOHR CORPORATION.

Голландская Корпорация Dancohr ведет свою деятельность уже почти сорок лет и является одним из крупнейших косметических домов в Европе. Компания по праву считается ведущим лидером в сфере профессиональных услуг в области косметологии и лечения целого ряда заболеваний. Она всегда находится в центре внимания профессионалов и их деятельности. В Нидерландах компания является основным изготовителем и поставщиком косметики, препаратов для лечения заболеваний стоп, средств для маникюра и парикмахерских услуг, оборудования для салонов красоты. Корпорация Dancohr производит и экспортирует в более чем 60 стран мира несколько уже давно известных брендов – косметику LANECHE, COURTIN, HENRIETTE FAROCHE и оборудование BENTLON. Девиз компании DANCOHR: «Профессионализм никогда не останавливается» (Professionalism never stops).



Хоть и говорят, что предела совершенству нет, потенциал любого, даже самого опытного специалиста рано или поздно иссякает. Тем более, что в битве за клиента постоянно приходится состязаться с главным изощренным конкурентом – временем, которое, как известно, хороший доктор, но плохой косметолог. Вот почему столь важно и полезно постоянно знакомиться с иными техниками и технологиями, новой профессиональной продукцией. И вот почему так важно учиться у более опытных коллег, повышать свое мастерство, ведь для многих профессионалов подобное общение может послужить новым источником вдохновения.

Перенять бесценный опыт собрались мастера салонов со всей Свердловской области и из-за ее пределов. Они словно в предвкушении чуда, интересного открытия. «Мы оборудуем SPA-комнату в салоне, и хочется найти хорошую косметику. Вполне возможно, что нам подойдет именно ДАНКОР и ее продукция. Живя на севере, смогла лишь посредством интернета узнать об этой компании. Заинтересовали различные линии. Захотелось ознакомиться наглядно и поближе не только с косметикой, но и с технологией», - рассказывает участник семинара Юлия из города Советск. Есть и такие, кто пришел укрепить сотрудничество: «С косметикой Laneche работаем уже полтора года. Узнала о гостях из Голландии, и сразу захотелось научиться чему-то новому из первых уст. Жду в предвкушении мастер-класса», - делится Таисия из Екатеринбурга. В бой за молодость, красоту и здоровье идут не одни дамы. Богдан, врач-дерматолог, с этой фирмой раньше не работал: «Знаком со многими брендами. Теперь хочу услышать что-то новое из уст голландцев. Вдруг иностранцы удивят, может быть, будут с какой-то иной точки зрения демонстрировать продукцию. Медицина, она же немножко иначе развивается, и, возможно, они будут к ней близки, а, значит, и мы будем близки к сотрудничеству».

«Мне очень приятно, что вы меня пригласили. Ваш город очень дружелюбный. Увы, за исключением гостиницы и аэропорта, мы еще ничего не видели, но мы польщены тем, с каким вкусом и умением подобран зал, и как изумительно наши екатеринбургские партнеры подготовились к мастер-классу. Надеюсь, вам будет интересно, а нам хватит сил убедить вас, что мы лучшие. И еще огромное спасибо за теплую погоду», - широко улыбаясь, приветствует своих учеников скромная, миловидная Саске. Госпожа Бруненштайн уже поделилась секретами фирмы с сотнями мастеров России и ближнего зарубежья, а сегодня держит ответ перед уральцами. Мария Захарова уверяет, что эта встреча не будет последней: «Сотрудничество должно развиваться. В какой-то момент мы поняли, что раньше уделяли недостаточное внимание демонстрации новинок, и они проходили мимо наших уважаемых партеров. Поэтому если нынешняя встреча пройдет успешно, есть предложение пригласить вас к себе и сделать ответный семинар в летней Голландии». Представитель организатора мероприятия Светлана Изместьева также выступила с приветственным словом: «Вы, наверное, согласитесь со мной, если я всего на пару словечек перефразирую известную цитату известной киноактрисы и фотомодели Брижит Бардо: «Нет тяжелее работы, чем помогать выглядеть людям красивыми с восьми утра до полуночи». Спасибо вам огромное за ваш труд! Труд, который ANIMA-холдинг пытается всячески облегчить!».

...Лекционная часть подходит к концу. Зрители ждут феерии. Мастер-класса. Раздается долгожданный пролог к действу: «Сегодня мы представляем новинки компании Данкор, в частности, линию LANECHE для зрелой кожи». Демонстрации процедуры 50-процентного гликолиевого пилинга с нетерпением ждут и зрители, и модели. Саске действует оперативно, скрупулезно, а, главное аккуратно. «Щиплет?» - спрашивает мастер. «Все хорошо», - шепчет Любовь. Через полчаса наша модель радостно щебечет: «Вот это да! Класс! Чувствую, как все подтянулось на лице! Раньше я делала пилинг, но... НЕ ТАКОЙ! Конечно, пощипывания были, но Саске руками провела, «чик-чик» - и все отлично. Нет, это того стоило! Подтянуло вообще супер!». В награду за смелость модель получает крем для ухода за кожей после пилинга...

В течение двух дней более ста участников семинара получили подробную информацию о компании DANCOHR, близко познакомились с продуктами и новинками всех трех линий – LANECHE, HENRIETTE FAROCHE, COURTIN; узнали все о лечении угревой сыпи на базе продуктов с маслом австралийского чайного дерева; стали свидетелями лифтинговой процедуры на базе икры и икорной сыворотки, демонстрации полироля и саморазогревающегося водорослевого обертывания, клюквенного обертывания, а также оригинального авторского антицеллюлитного массажа и других процедур. Гости не только с пользой провели время, преодолев очередную ступень на пути в мир красоты и профессионализма, но и зарядились положительной энергией, которую так ценят их клиенты. Ведь, как однажды заметил великий композитор Михаил Глинка, чтобы красоту создать, надо самому быть чистым душой!

Анастасия ЭЙНГОРН.

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

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.
Стоун-терапия *При покупке комплекта для стоун-терапии – обучение бесплатное!	5 000 руб.

БЕСПЛАТНЫЕ СЕМИНАРЫ ПО КОСМЕТИЧЕСКИМ ЛИНИЯМ

Косметическая линия	Дни проведения
ROSA GRAF (Германия)	Каждый четверг с 11 часов
LANECHE, HENRIETTE FAROCHE, COURTIN (Голландия)	Каждый вторник с 11 часов

УЧАСТИЕ ВО ВСЕХ СЕМИНАРАХ И МАСТЕР-КЛАССАХ – ТОЛЬКО ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЗАПИСИ!

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

Контактный телефон: (+7) 982-655-23-83

CORPORELLE?! O, YES!!!

В ПОДАРОК ОТ КЛЮКВЫ – АНТИСТРЕСС!



Цель косметических средств, созданных голландской корпорацией DANCOHR, - регенерация клеток и решение конкретных проблем кожи, восстановление баланса влаги и усиление защитных функций кожи. Препараты линий LANECHE, COURTIN, HENRIETTE FAROCHE созданы для двенадцати типов кожи и могут быть подобраны специалистом с учетом особенностей ее состояния.

Сегодня мы рады представить вам линию HENRIETTE FAROCHE, которая предлагает достойный выбор продуктов для ухода за телом. Все они объединены общим началом – использованием сил природы. В этой линии применяются стопроцентные натуральные эфирные масла, которые являются чистыми экстрактами растительного и цветочного происхождения, дают хорошо видимый результат. Все средства обладают приятным, нежным ароматом. Салонные процедуры ухода за телом направлены на общее расслабление. Состав ингредиентов в косметологических препаратах подобран таким образом, чтобы добиться максимального эффекта по снятию стресса. Все составляющие вещества в препаратах тщательно изучены при проведении научных опытов и подобраны с учетом их результатов.



Наш косметолог **Юлия Усова**, автор различных программ обучения, преподаватель курса «Эстетическая косметология», обладательница дипломов ведущих косметических линий, сертифицированный специалист в области косметического ухода за лицом и ухода за телом, представляет мастер-класс по клюквенному обертыванию. Антицеллюлитное обертывание с клюквой из серии CORPORELLE (Корпорель) подходит для всех типов кожи. Итак, приступаем!

ШАГ ПЕРВЫЙ.
ОБРАБАТЫВАЕМ КОЖУ

Нанести клюквенный полироль тонким слоем на увлажненную кожу и произвести легкий массаж влажными руками. Полироль эмульгируется и растворяется. Деликатно отшелушивается мертвый ороговевший слой, и кожа подготавливается к глубокому восприятию активных ингредиентов обертывания. У полироля великолепный аромат клюквы, что дает психо-эмоциональную разгрузку.

Состав продукта: экстракт клюквы крупноплодной, масло виноградных косточек, сахар, морская соль, диоксид кремния, витамин Е.

ШАГ ВТОРОЙ.
СМЕШИВАЕМ И НАНОСИМ

250 граммов увлажняющего клюквенного обертывания смешиваем с 350 мл воды комнатной температуры. Наносим смесь на кожу тонким слоем тотально. Заворачиваем клиента в пленку, затем в термоодеяло. Время экспозиции - 20-30 минут.

Клюквенный экстракт является антиоксидантом, способствует выведению токсинов. Натуральный витамин С, содержащийся в клюкве, дает эффект глубокого увлажнения и интенсивного лифтинга. Прекрасно работает на стрессированной коже.

Состав продукта: кукурузный крахмал, экстракт клюквы крупноплодной, экстракт побегов картофеля, диоксид кремния.

ШАГ ТРЕТИЙ.
УВЛАЖНЯЕМ

Остатки обертывания снимаем спонжами или полотенцами. Завершаем процедуру нанесением увлажняющего молочка для тела. Оно не только увлажнит и смягчит кожу, компенсирует потерю влаги, но и замедлит процессы старения.

Состав продукта: экстракт морских водорослей (разглаживает и увлажняет кожу, дает эффект лифтинга), аллантоины (снимают раздражение, стимулируют обновление клеток эпидермиса), масло авокадо (питает и увлажняет кожу).



ДОРОГОЕ ЛИ УДОВОЛЬСТВИЕ?

Себестоимость процедуры рассмотрим на примере обертывания антицеллюлитного с клюквой.

Наименование	Объем	Цена, руб.	Цена за один грамм, миллилитр	Расход на одну процедуру	Себестоимость, руб.
Полироль клюквенный	500 мл	1360,00	2,72	20 мл	54,40
Обертывание с клюквой	2250 г	2820,00	1,25	250 мл	313,30
Молочко увлажняющее для тела	200 мл	415,00	2,10	10 мл	20,75

В итоге получаем весьма «симпатичную» цифру – **388 рублей 45 копеек.** Как видите, расчеты просты, а их результаты наверняка вас порадовали и приятно удивили.

В числе аналогичных процедур от LANECHE и HENRIETTE FAROCHE мы также предлагаем вам и вашим клиентам обертывание шоколадное, противовозрастное обертывание зеленым чаем, саморазогревающееся обертывание для похудения, обертывание апельсиновое антистресс, обертывание фанго с водорослями, обертывание для похудения с зеленым чаем, различные полироли и гели для тела.

Просто зайдите на наш сайт **anima-holding.ru** или в офисную шоу-рум, расположенную по адресу: **Екатеринбург, Хохрякова, д. 72. Телефон (343) 253-71-92.**

купон-скидка • купон-скидка • купон-скидка • купон-скидка



МЕЧТАЕТЕ, ЧТОБЫ ОБЕРТЫВАНИЕ ОБЕРНУЛОСЬ ДЛЯ ВАС ДВОЙНОЙ ВЫГОДОЙ?

10%

Предъявителю купона – скидка 10 процентов на все обертывания от LANECHE и HENRIETTE FAROCHE!

LANÈCHE

HENRIËTTE FAROCHE

купон-скидка • МЕЧТЫ СБЫВАЮТСЯ! • купон-скидка

Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 2(14),
Июль 2012 год

Учредитель и издатель:
ООО «Магнитив»

Главный редактор:
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru

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

Авторы:
Владимир Калмыков, Алексей Заварзин,
Наталья Рыболовлева, Елена Оболенская,
Елена Гарькавая, Светлана Изместьева,
Александра Ерхова, Юлия Усова,
Татьяна Макарова, Любовь Коваленок,
Елена Панова, Наталия Путно,
Владимир Меньшиков, Наталия Томилова,
Елена Суворова, Любовь Хрулькова,
Любовь Арсланова, Татьяна Хайдарова,
Елена Воропай, Елена Есаулкова, Яна Куликова,
Сергей Клюенков, Мария Иванчихина,
Татьяна Скоморохова, Надежда Крапивина,
Ирина Иванова, Анастасия Эйнгорн,
Сергей Волчара (поэзия) -
http://www.stihi.ru/author.html?sergeywolk

Иллюстрации:
Александр Морозов

Фото:
Фотостудия Argentum Flash
Антон Ведерников
Константин Сладкий

На обложке: модель Ирина Кочнева.
Визаж: Дарья Ерискина.
Стиль: Елена Оболенская.

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: 25.06.2012 г.
Тираж 5000 экз. Заказ № 1855.

HAIRLIFE.ru
ПОРТАЛ ПАРИКМАХЕРСКОЙ И ТРИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

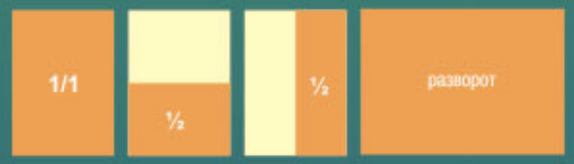
anima
ОСОБЕННЫЙ ЖУРНАЛ О КРАСОТЕ

УЗНАЙ СЕБЕ ЦЕНУ!

Предлагаем воспользоваться нашим изданием для размещения текстовой и/или визуальной информации рекламного характера о предоставляемых услугах, расценках, режиме работы ваших предприятий в нескольких форматах на выбор:

Рекламный модуль	ЦЕНА в рублях
1/1	12 000
½ горизонтальный	8 000
½ вертикальный	8 000
обложка 2	18 000
обложка 3	18 000
обложка 4	23 000
разворот	18 000

Все цены указаны в рублях



Журнал ANIMA-time выходит тиражом 5000 экземпляров и бесплатно распространяется по предприятиям индустрии красоты (эконом, бизнес и vip-класса) Екатеринбурга и Свердловской области; в сети магазинов «Профессиональный мир»; на специализированных выставках; среди партнеров, клиентов, клиентов клиентов ANIMA-холдинга.
Территория распространения: Екатеринбург, Свердловская область.
В качестве рекламодателей мы будем рады видеть предприятия индустрии красоты, туристические и модельные агентства, дизайнерские и строительные фирмы, гостиницы и отели, студии, бутики, магазины модной одежды, фитнес-центры и т. д. – в общем, всех тех, кто так или иначе по роду своей деятельности соприкасается с нашей успешной и красивой целевой аудиторией.

Посмотрите и убедитесь, что наши цены в скидках не нуждаются! Но если очень хочется...
Наш адрес: 620017 Екатеринбург, ул. Хохрякова, д. 72
Тел/факс: (343) 253-71-92 (многоканальный), 8 (904) 987-5676
ICQ 449-573-977
e-mail: anima2009@mail.ru, tomilova67@mail.ru

Подробно на www.anima-holding.ru

ул. Малышева, 36
офис 336
тел.: (343) 290-25-85

фотостудия
argentum flash
www.argentum-flash.ru
если красота для Вас не пустой звук...

НАМ ВАЖНО ВАШЕ МНЕНИЕ!

Редакция журнала «ANIMA-time» просит своих читателей заполнить анкету - с целью изучения ваших интересов и предпочтений, улучшения качества информации, расширения читательской аудитории, повышения интереса к содержанию журнала.
Просим отметить наиболее подходящие для вас варианты ответов и прокомментировать их. Также будем рады, если вы решите выйти за рамки анкеты и дополнительно адресовать свои пожелания, советы, рекомендации, вопросы в адрес сотрудников редакции или ANIMA-холдинга. Все они обязательно дойдут до своего адресата.
Мы хотим, чтобы вы знали, что нам очень важно ваше мнение!

1. Как часто к вам приходит новый номер журнала «ANIMA-time»?
   - ☐ раз в три месяца
   - ☐ раз в полгода
   - ☐ раз в год
   - ☐ первый раз о таком слышу (журнал вообще не доставляется)
2. Какими путями попадает к вам в руки журнал «ANIMA-time»?
   - ☐ через менеджеров ANIMA-холдинга
   - ☐ при формировании заказов на складе ANIMA-холдинга
   - ☐ через знакомых, другими случайными путями
   - ☐ читаю журнал только на сайте www.anima-holding.ru
3. Насколько активно (с удовольствием ли?))) вы читаете журнал «ANIMA-time»?
   - ☐ от корки до корки
   - ☐ внимательно - несколько публикаций на выбор. На какую тему?
   - ☐ пробегаю глазами, пролистываю наскоро
   - ☐ практически не читаю. Почему?
4. Насколько актуальна и полезна для вас информация, содержащаяся в журнале?
   - ☐ информация в основном актуальна и полезна
   - ☐ информация частично актуальна и полезна
   - ☐ практически отсутствует актуальная и полезная информация
5. Какие разделы, постоянные рубрики вам (не) нравятся (оцените по 10-бальной шкале):
   - ☐ о сотрудниках, работе подразделений, жизни ANIMA-холдинга
   - ☐ отчеты о мероприятиях (семинарах, презентациях, мастер-классах), проводимых ANIMA-холдингом
   - ☐ справочная информация (расписание семинаров, курсов, прайсы на услуги ANIMA-холдинга, анонсы мероприятий)
   - ☐ информация о продукции, о новинках различных профессиональных марок
   - ☐ описание конкретных процедур от различных брендов
   - ☐ мастер-классы для специалистов индустрии красоты от преподавателей ANIMA-холдинга
   - ☐ отзывы и рекомендации клиентов ANIMA-холдинга
   - ☐ публикации, помогающие развитию салонного бизнеса
   - ☐ консультации специалистов ANIMA-холдинга, ответы на вопросы читателей
   - ☐ развлекательные (комиксы, карикатуры, конкурсы для читателей)
   - ...другие (какие именно?) .....
6. Какие конкретно публикации остались в вашей памяти и почему? .....
7. Какой информации, по вашему мнению, не хватает в нашем журнале? Публикации на какие темы вы бы хотели прочесть в следующих номерах? .....
8. Насколько вам полезна информация, представленная на страницах журнала «ANIMA-time», в профессиональном плане? Были ли случаи, когда информация из журнала реально помогла в работе? Если можете, приведите, пожалуйста, конкретный пример. .....
9. Возникало ли у вас желание написать в журнал «ANIMA-time», рассказать о каком-то случае на работе (о каком?), задать вопрос (о чем?)? .....
10. Расскажите, пожалуйста, немного о себе (желательно, но не обязательно):

Ваше имя ..... Ваш возраст ..... Место работы .....
Ваша специальность (должность) ..... Ваш стаж в индустрии красоты .....
Как давно вы являетесь нашим читателем? ..... Контактный телефон, e-mail .....

anima® ХОЛДИНГ

Заполненные анкеты с пометкой «Для журнала» можно передавать вашему менеджеру, приносить и присылать в офис ANIMA-холдинга (Екатеринбург, Хохрякова, д. 72). Кроме того, свои отзывы и пожелания вы можете адресовать на почту anima2009@mail.ru редактору Наталии Томиловой. Также будем рады услышать ваши истории сотрудничества с ANIMA-холдингом – и готовы опубликовать их!
Благодарим за внимание к нашему изданию! Ваши пожелания мы обязательно учтем в дальнейшей работе!

