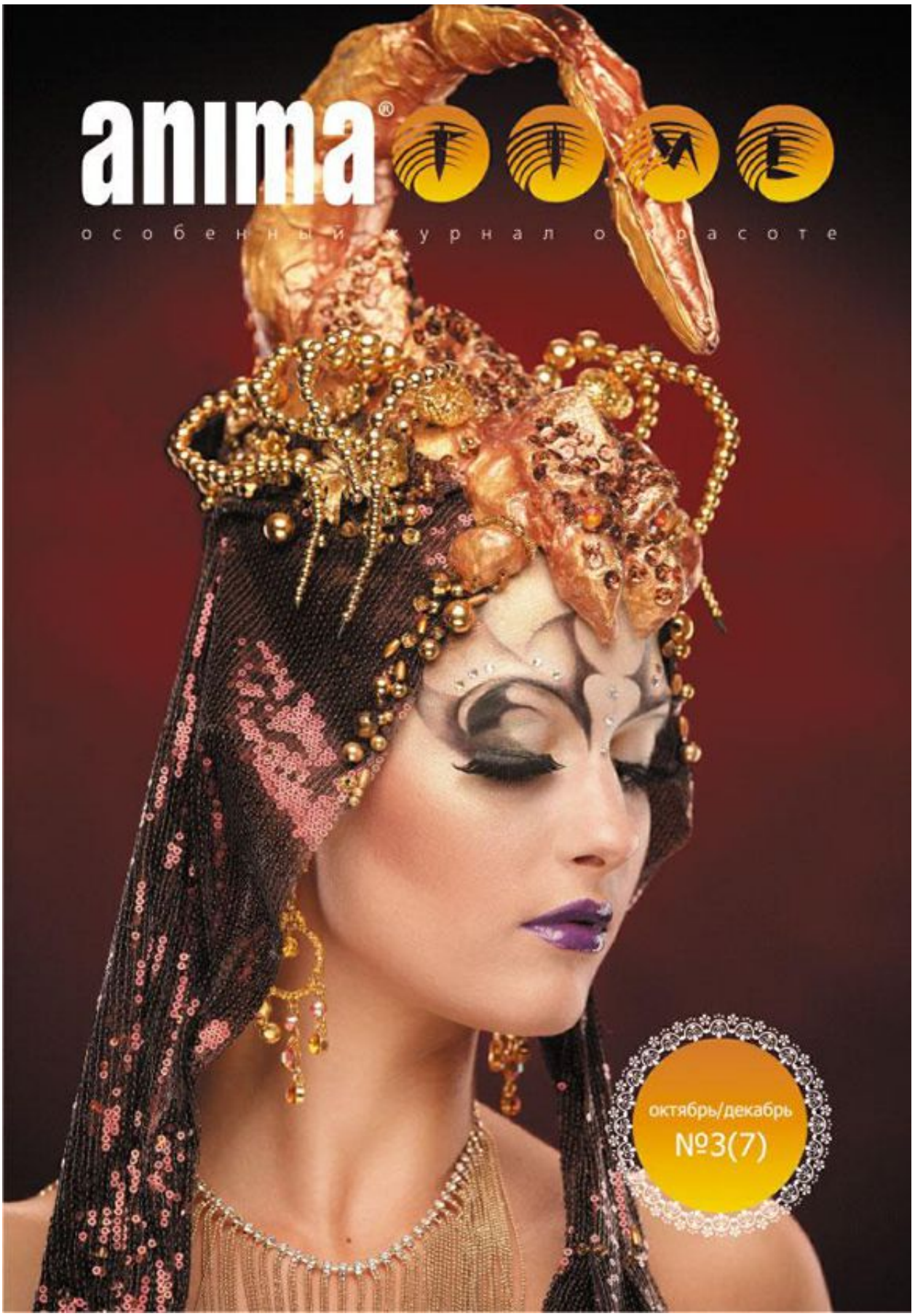

anima
особенный журнал о красоте
октябрь/декабрь
№3(7)



Первая российская линия
профессиональной косметики,
оборудования и инструментов
для ногтевого сервиса



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

www.magnitiv.ru

Человек, который почувствовал ветер перемен, должен строить не щит от ветра, а ветряную мельницу.
Стивен КИНГ.

БОЛЬШАЯ ПЕРЕМЕНА



Если верить классикам, именно перемены являются основой нашей жизни, а вслед за переменами, серьезно изменяющими нашу жизнь, обычно вскоре меняемся и мы сами...

В «Магнитив» я пришла в качестве менеджера в августе две тысячи третьего, оставив позади работу старшим продавцом в одном из творческих центров парикмахерского искусства. Мое новое место работы в то время представляло из себя небольшой коллектив в небольшом помещении на проспекте Космонавтов. Это потом уже случился постепенный переход к серьезной оптовой торговле, коллектив разрастался, становилось тесно, появились новые помещения – сначала на Чапаева, затем на Мельковской, новые клиенты, новые технологии, начала работать Академия парикмахерского искусства. Четыре года, - но какой стремительный рывок вперед пережили те, кто стоял у маленьких истоков будущего стремительного и сильного потока!

Ветер счастливых перемен не обошел стороной и мою семью – в начале две тысячи восьмого мы с мужем «сходили к Айболиту за лялькой». Сегодня маленькая Лиза – средоточие всех моих помыслов! Могу пожертвовать чем угодно, только не общением с дочкой, хотя времени для этого остается немного. Но мы стараемся много читать и разговаривать (до сих пор не могу не удивляться уровню развития современных детей – с малышами порой общаться интересней, чем со взрослыми!), мы вместе рассказываем стихи и поем песни, рисуем и клеим аппликации. Радостно наблюдать, как Лизавета хохочет-заливается над современной интерпретацией сказки «Маша и медведь» (посмотрите непременно, если не видели!) и глаз не может оторвать от своего любимого мультяшного Лунтика, наивного, беззлобного и любознательного существа, который вместе со своими друзьями – кузнечиком Кузей, божьей коровкой Милой и Пчеленком очень незатейливо учит малышей самым главным жизненным и нравственным ценностям. Получается, что у каждого поколения свои герои, и я думаю, может, не стоит запрещать дочке столько времени общаться с ее любимыми персонажами?

Как любой маме, очень хочется «организовать» дочь в хороший коллектив, чтобы не упустить время, развить ее артистические способности! Впереди театральный сезон, значит, будем ходить в театр кукол и «Щелкунчик», вот только найдем подходящие для нашего возраста спектакли. Да и у меня немало собственных планов. Надеюсь осуществить давнюю мечту и научиться вязать красивые, уютные вещи. Хочу повышать свой уровень, чтоб и через несколько лет остаться интересной собеседницей для подрастающей дочери.

Ну и не хотелось бы откладывать надолго осуществление грандиозных домашних планов, связанных с ремонтом квартиры!

Это то, что происходит в семье и не дает ни на минутку расслабиться, - но и на работе только успевай поворачиваться! Сказать, что я была приятно поражена переменами в компании, возвратившись из декретного отпуска в марте нынешнего года, значит, ничего не сказать! Значительно выросшие объемы продаж, клиентская база, штат технологов, новые линейки товаров, новые поставщики, новый офис! Радует, что расширена торговая сеть, что вырос профессиональный уровень продавцов и менеджеров, что «Studio Best» добилась таких высоких результатов в работе, что ANIMA-холдинг может предложить своим клиентам и партнерам гораздо больше услуг, чем на заре своего становления. Разделение на структуры привело к тому, что у каждого сотрудника, у каждого подразделения – свое дело, своя ответственность, а в целом выигрывает наше общее дело, и результаты говорят сами за себя! Конечно, это плоды работы многих людей, нашего руководства. И еще хочу сказать спасибо коллеге Елене Лазаревой, которая в мое отсутствие выполняла огромный объем работы «за себя и за того парня». Сегодня я испытываю немалую радость, что снова вместе со всеми, что могу приносить пользу родной компании!

ANIMA-холдингу желаю дальнейшего процветания, а своим коллегам – много-много сил, чтобы их хватило на долгие годы, и чувства сопереживания за наше общее дело! Пусть не погасят свечу надежды вихри враждебные, а ветры перемен всегда будут попутными и несут хорошую погоду, добрые отношения, благополучие в личной жизни и профессиональные успехи! И пусть любые перемены прокладывают путь другим, еще более лучшим и счастливым, переменам!

Алла ХОЛДЕЕВА,
логист компании «Магнитив»

СЕКРЕТ ФИРМЫ

ЧИТАЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ В СЕГОДНЯШНЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА:

Профессиональные достижения ..... стр. **5**
Акции ..... стр. **12, 17**
Профессиональная косметика для волос ..... стр. **13, 27, 45**
Профессиональная продукция для лица и тела, рук и ногтей ..... стр. **38, 40, 42**
Сервисное обслуживание ..... стр. **16**
Мастер-класс ..... стр. **19, 30**
Полноценный отдых ..... стр. **23, 46**
Обучение, повышение квалификации
- парикмахеров ..... стр. **24–26**
- специалистов ногтевого сервиса ..... стр. **36–37**
- косметологов ..... стр. **41**
- мастеров педикюра и подологов ..... стр. **43**

Консалтинговые услуги ..... стр. **33–35**
Контакты ..... стр. **3, 48**
Выгодное предложение для рекламодателей ..... стр. **48**



Александра ЕРХОВА
Покупателям нравятся наши магазины, в каком бы районе города они ни находились, и продавцов любят, часто хвалят. В чем их преимущества перед конкурентами? Наши продавцы более профессиональные, заявляю это со всей ответственностью. Иные торгуют тем же самым товаром, что и мы, а на элементарные вопросы ответить не могут. Ладно, я человек знающий и могу самостоятельно сделать выбор, а простому человеку с улицы как быть?
Стр. 6



Елена ГАРЬКАВАЯ
Наши клиенты чаще всего наивно полагают: «Стрижку, конечно, сделаю в салоне, а покраситься и дома сама смогу!». Им невдомек, что один краситель мы никогда не используем, а, как правило, смешиваем несколько красок, добавляем корректоры, микс-тон, уход. Если же их отпугивает стоимость услуги, значит, они еще не знают о профессиональных красителях ESTEL Professional, отвечающих самым высоким требованиям!

Стр. 30



Алексей ЗАВАРЗИН
Предпочитаете самостоятельно работать над проектом своего будущего салона красоты, наотрез отказываясь от помощи тех, кто съел на этом собаку? Вам нравятся шишки на лбу и искусанные локти? Тогда можете со спокойной душой обойти стороной эти две страницы. Наше сегодняшнее предложение — для тех, кто не страдает мазохизмом, не желает учиться на собственных ошибках и предпочитает экономить время, деньги и нервы.
Стр. 14



Юлия СВИСТУНОВА
Для всех, кто уже отучился «на парикмахера», получает профессиональное образование сейчас (не столь важно, в каком именно учебном заведении) или еще только собирается этим заняться! Кто ты — трусишка или всезнайка? Тихушник, непризнанный гений или бузотер? Определи свой тип и подкорректируй поведение, чтоб не мешать преподавателю и спокойному течению учебного процесса. В этом случае тебе гарантировано гордое звание — Влюбленного в профессию!
Стр. 20

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ
И ПАРИКМАХЕРСКИХ



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

«МАГНИТИВ» MBS санлайт БИЗНЕС-КОНСАЛТ

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

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

studio BEST академия парикмахерского искусства

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

сеть фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

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, 24, (343) 290-93-35, ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20,
ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57, ул. Луначарского, 214, (343) 261-12-12

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

Итоги конкурса «Лидер индустрии красоты-2010»

ПРИМИТЕ ПОЗДРАВЛЕНИЯ, КОЛЛЕГИ!

9 сентября в Екатеринбурге состоялась торжественная церемония награждения лауреатов и дипломантов первого открытого конкурса «Лидер индустрии красоты -2010». Всего на конкурс было подано 67 заявок от руководителей предприятий Екатеринбурга, Свердловской области, Сургута, Тюмени, Челябинска.

ОРГАНИЗАТОРЫ КОНКУРСА: НП «Уральская Ассоциация предприятий индустрии красоты».
УЧРЕДИТЕЛЬ КОНКУРСА: ООО «УралБьютиХолл».

ЛАУРЕАТЫ КОНКУРСА:

- **Салон красоты «Пять звезд»**, директор Ольга Зиновьева (Сургут). Номинация «Проект года» (за создание spa-салона фитнес-центра «Пять звезд»)
- **ООО «Бьютибизнес»**, директор Ксения Макарова (Екатеринбург). Номинация «Проект года» (за создание сети салонов эконом-класса «Класс» и открытие школы «Pivot Point» в Уральском регионе)
- **Салон красоты «Пастораль»**, директор Ольга Войтенко (Екатеринбург). Номинация «Лучший салон красоты бизнес-класса» (лучший салон бизнес-класса в Екатеринбурге)
- **Юлия Силина**, директор сети салонов бизнес-класса «Времена года» (Екатеринбург). Номинация «Проект года» (за создание и успешную работу сети салонов красоты бизнес-класса в Екатеринбурге)
- **Студия аппаратной косметологии «LeDi»**, директор Наталия Козлова (Верхняя Пышма). Номинация «Лучший салон красоты бизнес-класса» (за лучший салон красоты бизнес-класса в Свердловской области)
- **ООО «Аиверс»**, директор Ирина Рыбакова (Екатеринбург). Номинация «Компания года» (лучший дистрибьютор иностранной компании)
- **ООО «Косметический салон «Персонель»**, директор Михаил Полянский (Екатеринбург). Номинация «Компания года» (за реализацию проекта создания «Косметологической клиники» и внедрение новых технологий)
- **ООО «Лагуна»**, директор Оксана Комарова (Екатеринбург). Номинация «Компания года» (лучшее многопрофильное предприятие)
- **НОУ «Уральский Колледж Индустрии Красоты»**, директор Марина Хабарова (Екатеринбург). Номинация «Учебные заведения» (среднее профессиональное образование)
- **НОУ «Школа парикмахерского искусства и косметологии «Дамский клуб»**, директор Татьяна Семавина (Екатеринбург). Номинация «Учебные заведения» (дополнительное профессиональное образование)
- **Светлана Мовсумова**, тренер сборной команды Урала по парикмахерскому искусству (Екатеринбург). Номинация «Персона года» (за подготовку мастеров для конкурсов и чемпионатов России в номинации «Парикмахерское искусство», а также за высокие достижения и волю к победе)
- **Татьяна Догаева**, директор Центра «ЭлитКосметиК», директор спа-салона сети фитнес-клубов Extreme Fitness Athletics (Екатеринбург). Номинация «Персона года» (за успешную реализацию проектов, внедрение новых управленческих технологий в сферу индустрии красоты)
- **Владимир Мотчаный**, директор «Салона красоты Мотчаного», бизнес-консультант (Екатеринбург). Номинация «Признание прессы» (самое частое и продуктивное упоминание в СМИ)
- **Юлия Марикова**, руководитель торгового отдела ООО «Аиверс» (Екатеринбург). Номинация «Менеджер года» (за преданность выбранной компании, высокие результаты и эффективность работы)
- **Марина Малева**, косметолог-эстетист, санаторий «Увильды» (Челябинская область). Номинация «Специалист года. Косметология» (за преданность выбранной специальности)
- **Журнал «Новости Эстетики и Косметологии»**, руководитель проекта Оксана Войнич (Екатеринбург). Номинация «Лучшее профессиональное издание» (более 11 лет журнал выходит для тех, кто делает бизнес в индустрии красоты)
- **Максим Афанасьев**, председатель КОБОН (Екатеринбург). Номинация «Человек года. Власть и бизнес» (за успешную реализацию проектов в сфере индустрии красоты)



ДИПЛОМАНТЫ КОНКУРСА:

- **ООО «Академия научной красоты – Екатеринбург»**, директор Юлия Тарасова (Екатеринбург). Номинация «Компания года»
- **Представитель компании «Ника-Трейд» в Уральском регионе**, директор Радмила Аброщикова (Екатеринбург). Номинация «Компания года»
- **Наталья Егорова**, руководитель торгового отдела ООО «Лагуна» (Екатеринбург). Номинация «Менеджер года»
- **Консультативный центр «HR-практик»**, директор Елена Токарева (Екатеринбург). Номинация «Открытие года»
- **Рузина Нурутдинова**, косметолог-эстетист, руководитель салона красоты (Тюмень). Номинация «Открытие года»

ГОРДО ИТОЖИМ, ЧТО ЗА ГОД ПРОЖИЛИ!

ЛАУРЕАТЫ КОНКУРСА



– **ООО «ANIMA-холдинг»**, генеральный директор **Петр Вохомский** (Екатеринбург). Номинация «Компания года» (лучший дистрибьютор российской марки, а также за реализацию ряда проектов в сфере индустрии красоты)



– **Наталья Рыболовлева**, руководитель консалтингового направления ANIMA-холдинга (Екатеринбург).
Номинация «Топ-менеджер года» (за реализацию бизнес-проектов в индустрии красоты, обучение руководителей и менеджеров сферы)



– **Наталия Томилова**, главный редактор журнала «ANIMA-time» (Екатеринбург). Номинация «Журналист года» (за журналистскую деятельность в корпоративном издании «ANIMA-time»)

ДИПЛОМАНТ КОНКУРСА



– **Елена Оболенская**, директор Академии парикмахерского искусства «Studio Best» (Екатеринбург).
Номинация «Персона года»

Портрет в интерьере времени



Руководитель отдела розничных продаж ANIMA-холдинга Александра ЕРХОВА до поры до времени даже представить себе не могла, что ее жизнь как-то будет связана с торговлей. Ей и продавцы-то советских и перестрочных времен – злые, нервные тетки – никогда не нравились, а уж чтобы самой стоять за прилавком? – Нет уж, увольте!

С НАИВНОЙ ПОДПИСЬЮ «НА ПАМЯТЬ»

Средняя из трех сестер, Саша с теплотой вспоминает свое счастливое детство. Папа, бригадир слесарей в трамвайно-троллейбусном управлении, и мама, инженер, заядлые туристы, познакомившиеся в походе, вместе прошли весь Южный и Северный Урал. Дочерям, едва научившимся ходить, каждой в свою пору, тоже был вручен рюкзачок в знак принадлежности к походному братству, так что за десять с лишним лет Александра намотала на свой личный спидометр тысячи, без преувеличения, километров. Вдоволь насытившись гитарно-костровой романтикой, в шестнадцать лет наша героиня категорически отказалась от увесистого груза за спиной – и до сих пор предпочитает отдых с комфортом ночевке в палатке. Но в школьном возрасте неслучайными увлечениями Саши были не музицирование и танцы, а лыжи, коньки, велосипед, спортивное ориентирование, плавание, прыжки на батуте, прыжки в воду.

Несмотря на хороший аттестат, на высшее образование замахиваться не стала, поступила на оператора ЭВМ. Хотелось работать и зарабатывать деньги, которых в родительской семье не сказать, чтоб не хватало, но хотелось большего – красивую одежду, развлечения, отдыхать на юге, где ни разу не была.

Скоропалительное, вскоре после знакомства, замужество было неожиданным даже для самой Александры. Ждала парня из армии и до шумных тусовок была не особо охоча, но подружка уговорила съездить на дискотеку. А чтоб уж совсем было не отвертеться от приглашения, попросила своего знакомого подвести несговорчивую подружку. Усы молодого водителя, показавшегося значительно старше своих лет, да к тому же очки повергли Сашку в шок, в общем, с первого взгляда было понятно, что это просто мрак! Однако растительность на лице Юры была сбрита на следующий день, через два месяца молодоженам кричали «горько!», а через два года о своем появлении на свет возвестил сын Пашка.

Вычислительный центр развалился в начале девяностых, аккурат, когда пришло время возвращаться из декретного отпуска. В трудные времена – с больным сыном на руках, без опоры в лице мужа, с которым жизнь, не спрашивая, разлучила на долгие годы - довелось и уборщицей, и официанткой зарабатывать на жизнь, пока по знакомству не устроилась в профессиональный магазин для парикмахеров, наверняка зная, что все это временно и ненадолго. Потом вслед за уволившейся и нашедшей новое пристанище в недавно основанном «Магнитике» подружкой, решила подработать - два дня там, два дня здесь. Но, обвиненная в предательстве, вынуждена была написать заявление по собственному желанию и уже двумя ногами обосноваться у конкурентов, став единственным на тот момент продавцом в зарождающейся компании. Потом старшим продавцом. Потом начальницей над двумя магазинами. Сегодня в подчинении Александры Павловны Ерховой – более тридцати человек в восьми магазинах «Профессиональный мир», расположенных во всех концах Екатеринбурга.

Увы, на третьем магазине и на третьем курсе пришлось отказаться от учебы в вузе, сделав непростой выбор между социальной психологией и уже любимой работой, на которую катастрофически не хватало времени. Не столько из-за собственной неорганизованности (с самокритикой у Ерховой все в порядке!), сколько из-за неумения распределять обязанности - все хотелось сделать собственноручно. Со временем научилась делегировать полномочия и избавилась от страха завалить порученное дело, поняв, что люди ее окружают надежные, проверенные, способные принять решение и ответственные за него.

В ФАС И В ПРОФИЛЬ

Сегодня большая часть рабочего времени начальника отдела розничных продаж уходит на административные дела. Если раньше больше приходилось заниматься товаром, то сейчас – логистикой, кассой, деньгами.

– А как же ставшая притчей во языцех сложность работы в женском коллективе?

- Действительно, товар, логистика – это не вызывает сложностей. А вот относительно персонала, на самом деле, возникают вопросы и проблемы. Между девочками время от времени происходят конфликтные ситуации, и надо их решать. Хоть и хочется, но не получается, чтобы все в итоге остались довольны! Все равно всем угодить невозможно. Вот с этим сложно. Случаются слезы, вплоть до увольнений иногда доходит на почве личных отношений: не понимают порой люди, что дружба дружбой, а работа работой, какие-то советские стереотипы. Вот и получается, надо жестче быть.

– Подчиненные по большей части союзники или противники?

- Конечно, больше союзницы. Хотя, бывают и такие, что упираются. Тогда – очень редко! – я говорю: «Молчать всем, будет так-то и так-то! Я сказала!». Мне кажется, наши девочки с удовольствием ходят на работу. В такой профессии как продавец это особенно важно. Потому у нас продавцы такие доброжелательные, улыбчивые, - значит, нравится им, чем они занимаются. Мне в начале карьеры проще было где-нибудь на складе спрятаться, чтобы ни с кем не общаться. Сейчас могу спокойно с покупателями поговорить – о природе, о погоде, о продукции. Смотрю на новеньких и узнаю в них себя, - замкнутые, голосок тихий, покупателя боятся. Это все от неуверенности, от страха, что не сможешь ответить на вопрос. Стоит только знаний набраться, их уже не узнать, - становятся открытыми, раскрепощенными.

– В наших магазинах покупатель всегда прав?

- Нет, конечно! Мне даже пришлось заниматься на курсах по потребительскому экстремизму, чтобы уметь ему противостоять. Я всегда первая о конфликтной ситуации узнаю, во всех магазинах разбираем подобные случаи, учимся на таких ситуациях. Понятно, чаще всего я на стороне своих продавцов. Сама работала, знаю, какие бывают покупатели. Редко, но бывают.

– Помимо проведения Дней красоты, уже полюбившихся покупателям, какие планы на будущее – ближайшее и отдаленное?

- Каждому времени года – свои сезонные акции. Осень – время ученических скидок. К новому году придумаем обязательно что-то новое. А вообще, Петр Олегович говорит, что у нас грандиозные планы – в каждом районе города по магазину. Мы близки к этой цели.

– О чем еще болит голова руководителя «Профессионального мира»?

- Что-нибудь у нас да случается. Это со стороны только может показаться, что все само собой получается. Хозяйственные хлопоты не заканчиваются никогда.

– В чем преимущества наших магазинов перед конкурентами?

– Во-первых, наши девочки - профессионалы в деле, на любой вопрос ответят, проконсультируют. Заявляю со всей ответственностью, потому что часто бываю в других магазинах. Иные торгуют тем же самым товаром, что и мы, а на вопросы зачастую не в состоянии ответить грамотно. Только «тык-мык-пык», аж самой стыдно становится, начинаешь тогда им рассказывать, как и что. Еще в чем наши преимущества? Смотря перед кем. Порой заходишь в огромный магазин, а там такой разнобой, что не знаешь, к чему и с какой стороны подступиться. У нас более тщательно подобран товар, в буквальном и переносном смыслах, все по полочкам разложено. Брендов может быть немного в отличие от конкурентов, но они, как правило, представлены в полном объеме и ассортименте. Насколько я знаю, покупателям очень нравятся наши магазины, и продавцов любят, часто хвалят.

Что касается компании в целом, у меня не особо большой опыт, чтобы сравнивать. На прежнюю работу шла, как на каторгу, побаивалась начальства. В ANIMA-холдинге такого нет, атмосфера совсем другая. Как-то так изначально сложилось благодаря руководству – без панибратства, но и без неоправданной жесткости.

– Сегодняшнее положение Александры Ерховой – предел ее мечтаний или очередной этап на жизненном и профессиональном пути?

- Может, лет десять назад я о сегодняшнем положении и мечтать не могла. А сейчас хочется большего! Побольше магазинов, побольше продавцов. Хотя когда-то я боялась даже одного магазина. Как в фильме «Москва слезам не верит» героиня говорила: «Тяжело трех человек организовать. Дальше уже легче!».

БЕЗ РЕТУШИ, БЕЗ ФОТОШОПА

– Ваши друзья считают, что Вы...

- Сказала бы, они считают, что я непредсказуемая. Недавно начала вязать – они не верили. Доставала нитки и спицы, доказывала, что это делала именно я. Когда на права сдала – все были в шоке. Мне муж и подружки в один голос говорили – мы тебя вообще за рулем не представляем, отступись! Да фиг вам, пошла и сдала на права, и на джипе езжу, и нормально, и нисколько это не трудно и не страшно.

– Что Вам нравится в людях, Саша?

- Мне нравятся добрые люди, пусть они даже будут неумные. Просто добрые. Порядочные. Есть люди, с которыми приятно общаться, – и даже непонятно, почему приятно.

– В отношениях с людьми что для Вас более ценно? Что неприемлемо?

- Ценю своих друзей. Их у меня немного, они очень старые, в смысле из молодости, и новых с годами не приобретается. Нам нравится разная одежда, разные фильмы, разные мужчины, мы можем спорить и даже ссориться, - но думаем мы все абсолютно одинаково: один только рот открыл, все остальные хором закончили. Мне кажется, таких друзей больше нет. Да мне и не надо.

Не нравятся грубые люди, хамы, с такими не буду общаться. Сама - человек неконфликтный, не люблю ссориться. Даже с провинившимися продавцами. Хотя мне говорят, мол, нельзя быть такой добренькой.

–Что Вам в себе нравится?

- Я люблю себя, но не могу сказать, что именно мне во мне нравится. Сегодня – все нравится. Завтра – все отвратительно. Это и к внешности относится, и к характеру. Про себя, например, могу сказать, что я не уверена в себе по жизни, меня переубедить очень легко. Думаю, на работе это давно просекли и временами пользуются. Когда я начинаю сомневаться, ужасно себя за это ненавижу! Ну не могу я строгой быть – а это недостаток ужасный для руководителя! Наверное, надо, чтоб меня боялись, чтоб порядок идеальный был. Но вот не боятся.

Я не злопамятная. Даже если с кем-то сильно поругаюсь, то быстро отхожу. Еще могу про себя сказать, что если чего-то очень хочется, - у меня это всегда получается.

– Саша, что больше по душе – быть или казаться?

- «Быть» - конечно, лучше, но казаться-то тоже хочется. Какой? И стильной, и самостоятельной, и решительной. На самом деле, многие качества проявляются только в критической ситуации. Конечно, хочется «быть». И надо – быть настоящей! Но далеко не всегда так получается. Поэтому выручают маски. Это только дома, с родными, с подружками мы такие, какие есть на самом деле.

– В чем различия между Александрой Павловной на работе и в семье?

- Семья от меня ревет. Они говорят, что я такой не была, пока не стала руководителем. Целыми днями же на работе – прихожу домой, могу по инерции в приказном тоне начать говорить. Это неосознанно. Просто привыкла. Вообще, дома я совсем другая, домашняя, - растрепанная, в халате, в носочках вязаных. Люблю готовить, но особо не умею. Люблю ходить по магазинам, но не люблю ходить без денег. Ненавижу считать и никогда не считаю. А сам процесс, особенно когда с подругами шопингом занимаемся, люблю. Даже если просто какую-то фигульку купишь. Эти походы и посиделки в кофейне, болтовня с девчонками дарят много положительных моментов!

– Еще от чего получаете позитив?

- От моих животных. У нас два стаффорда, две девочки любимые. Могу просто валяться с ними на диване рядом и больше ничего не делать – я счастлива! Вот с животными, в отличие от людей, я могу быть жесткой. Иначе нельзя. Покажешь слабинку – любить будут, а слушаться нет.

– В доме Вашем кто хозяин?

- С мужем разница в возрасте не большая, но он с самого начала был абсолютно взрослый, а я какая-то невзрослая. И потому ему подчинялась беспрекословно, открыв рот. Он мужчина в полном смысле этого слова. Наверное, он и главный. Еще и потому, что может и умеет абсолютно все.

– С каким героем из сказки муж у Вас ассоциируется – Робин Гуд, хитрый Мальчик-с-Пальчик, Принц из «Золушки»?

- Нет, скорее всего, с былинными героями – Илья Муромец, Алеша Попович. Ассоциации с надежным, большим, сильным, хотя на внешность он обычный. У меня пала точно такой же.

– Поговаривают, Ерхова очень трепетно относится к своей внешности...

- Трепетно – это как? Красивой мне очень хочется быть. Сказать, что я нравлюсь себе внешне? Категорически нет. Мне хочется нос поменять. Хочется голливудскую улыбку. Длинные густые волосы. И ноги от ушей. Мне стареть не хочется!

– На сколько лет Вы себя ощущаете?

- Не могу сказать. Но совершенно точно – взрослой себя не считаю. Недавно сидела в какой-то, не помню в какой, очереди, пришла дама и строго спросила: «Кто последний?» - я подняла руку, как на уроке, и послушно ответила: «Я!». Понимаю, что я тоже взрослая дама, но не чувствую себя такой.

– Для Вас важно чужое мнение?

- Для меня важно не ляпнуть чего-то, о чем не имею представления, вдруг это будет чушь полная. Не хочу оказаться в такой ситуации. И лучше вообще не буду ничего говорить, если сомневаюсь или не знаю. Отстаиваю свое мнение, если только на сто процентов уверена в нем. А так как вопросов, в которых я могу блеснуть, немного, то чаще всего я свою точку зрения не отстаиваю. Вот такой сомне-



вающийся человек... Эта черта мне в себе не нравится.

Раньше — да, раньше очень важно было мнение окружающих. Теперь далеко не всех. Разве что родителей и близких. Хочется, чтоб они про меня думали — вот я какая! Чтобы Петр Олегович про меня думал хорошо тоже. Про подруг не могу даже сформулировать. С одной стороны, совсем не стыдно, если они увидят не с лучшей стороны, но все равно хочется пофорсить.

– Цель в жизни – текущая или глобальная.

- Цель маленькая и меркантильненькая — квартиру поменять. Но я же говорю — надо только сильно захотеть, и все получится. Есть мечта. Ни разу за границей не была, все время на нашем юге отдыхала. Но не буду ничего загадывать.

– Главное в жизни – это...

- Семья. Легче пережить неприятности на работе. В конце концов, ее можно поменять, это неприятно, но несмертельно. А вот семья — это самое важное.

– Сила духа присуща Вам?

- Да, но она не всегда со мной. Вот если сильно шарахает, тогда приходит. Я совсем беспомощная была, когда Павлик родился, мне мама еду в кастрюльках привозила, я даже не знала, как квитанции о квартплате заполнять! Жизнь всему научила. И тяжелой работы не чуралась. Поэтому меня удивляют люди, которые будут жить впроголодь и сидеть на шее у других, но при этом говорить, что невозможно найти работу.

– Мальчишки в школе в наше время мечтали стать космонавтами, девчонки – балеринами. Как обстояли дела с профориентацией у Вас?

- В начальных классах видела себя учительницей, играла в школу. Повзрослев, решили с подружкой идти на стройку или на завод, чтобы денег заработать. В седьмом классе хотели ехать в Афганистан медсестрами. Не из-за денег, а чтобы помочь, себя испытать.

– Сейчас это желание – испытать себя – как-то проявляется?

- Одна моя знакомая хочет попасть в экстремальную ситуацию, чтобы понять, как бы она себя повела. Я, например, безумно этого боюсь, ни за что на свете не хочу в такой ситуации оказаться, потому что не знаю, как себя поведу. Совершенно не уверена, что начну геройствовать! Про войну думала - я бы пошла в тыл работать, на заводе, где угодно, только не на фронт, потому что если меня в плен возьмут и пытать начнут, - неизвестно, что будет. С одной стороны, надо же себя достойно вести! С другой - а как же инстинкт самосохранения?! Грудью на амбразуру, с гранатой под танк — такой порыв еще можно понять. Конечно, рассуждать на подобные темы, не побывав в том времени, не попав в такую ситуацию, не испытав той идеологии, очень сложно. Или про репрессии когда говорят, про сталинские времена. Мой дедушка, партийный работник, после смерти Брежнева пресекал любые «крамольные» разговоры, оставаясь ярым коммунистом. Не знаю, насколько справедливы такие пересуды: «Сами виноваты, мол, до чего страну довели, сами заслужили!». Я вообще никого не осуждаю. Еще неизвестно, как бы эти критиканы сами себя повели, оказавшись в том времени!

– О религиозных взглядах...

- Мама, бабушка — по этой линии все евреи в семье, но я об этом узнала только ближе к двадцати, это не афишировалось. Хожу в синагогу, хоть и крещеная в православие. Не просто помолиться, а в дамский клуб, на курсы иврита, зимой на курсы экстремального вождения собираюсь. Сын в начальной еврейской школе учился, в ансамбле пел. Хотел в Израиль ехать учиться и в армии служить, но немного не сложилось. Летом планирует волонтером туда поехать. Он не стесняется своей национальности, их с детства учат гордиться принадлежностью к своему народу. Кстати, еще одна моя мечта — свозить маму в Израиль, чтобы побывала на Святой Земле. В душе я, наверное, больше иудейка, чем христианка. В православный храм жизнь приводит, чтобы участвовать в Таинствах — отпевания погибших подруг, крещения племянника. Священник, который его крестил, так доступно, понятно объяснил третьекласснику, что такое Бог, что я в восторге была. Не думала, что с ребенком так можно о религии говорить.

– Александра, по каким правилам Вы строите жизнь?

- Не осуждать, это я уже сказала. В любой ситуации, даже если человек не прав, стараюсь представить себя на его месте. Иногда получается, что и я сама бы так себя повела. Что еще? Вот порой думаю про заповеди Божьи. Ну, «не убий» - это понятно. А «не укради»? В каком смысле? Будет твой ребенок с голоду умирать, что, не украдешь и не накормишь?! Наверное, смысл все-таки не в том, чтобы не совершать ошибки, а в том, чтобы суметь подняться и найти в себе силы покаяться, это ведь на самом деле непросто...

В одно я верю точно — что есть Ангел-хранитель. Он есть по-любому! Я непонятно почему могу изменить давно привычный маршрут. Или поехать совсем не туда, куда собиралась, потому что не хочу туда ехать! Бывают же у каждого такие дни, когда во всем непруха? Это не просто так. В буквальном и переносном смысле — не стоит пытаться догнать уходящий трамвай. Следующий, значит, твой.

Что касается гаданий, судьбу свою я стопудово знать не хочу. Если ясновидцы на самом деле есть, тебе все равно не скажут, если впереди что-то страшное. А если суждено что-то хорошее — то пусть оно и придет. А в Ангела точно верю. Вот сидит он на правом плече и думает: «Ну что ж вы, люди, мечтаете о чем-то, из кожи вон лезете, а у меня ничего не попросите!» - ведь если просить, он поможет обязательно!

СТОП-КАДР

– Любимая фраза, крылатое выражение, мысль, которой Вы руководствуетесь в жизни?

- Не думала никогда над этим. Но если долго подумать, может, что-то и придет в голову. Возможно, вот эта: «Не суди да не судим будешь!».

КАК В НАШЕМ ДЕТСТВЕ НЕ ХВАТАЛО
И МЯГКИХ ЛАП, И ТЕПЛЫХ ГЛАЗ,
И СУЩЕСТВА, ЧТОБ ПОНИМАЛО,
И ЧТОБЫ ТАК ЛЮБИЛО НАС...



ЧТОБЫ УСИЛИТЬ КРАСОТУ РОЗЫ, ДОСТАТОЧНО КАПЛИ РОСЫ

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

День Красоты

КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА –

8 октября / 12 ноября / 10 декабря

с 11 до 18 часов:

С профессиональной косметикой для волос Estel Professional

КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ!

- 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

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

В СЕТИ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ

г. Екатеринбург

ул. 8 Марта, 121, (343) 257-03-82, **NEW!**

ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13,

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

пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29,

ул. Шварца, 2/3, (343) 220-33-92,

ул. Грибоедова, 24, (343) 290-93-35,

ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20,

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

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



estel Professional

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


www.estel.pro
www.unicosm.ru
АБСОЛЮТНАЯ ИННОВАЦИЯ
estel
Professional
Крем-краска для волос
Anti-Yellow effect
эффективно нейтрализует жёлтый оттенок
деликатно ухаживает за волосами
придаёт сияющий перламутровый блеск
Anti-
Yellow
effect
SUPER-формула
для удаления нежелательного желтого нюанса
на осветлённых или блондированных волосах

БЕЗ САМОДЕЯТЕЛЬНОСТИ!



Вариант 3D-планировки

...ЧТОБ СОЛОМКИ ПОДСТЕЛИТЬ

Любое хорошее дело начинается с чистого листа. Выражение «начать с чистого листа» стоит воспринять буквально, если это касается открытия собственного салона красоты или парикмахерской. Сколько шишек набито и локтей укушено вследствие недостаточной проработки рабочих зон и поспешно выполненных перепланировок помещения!

Для нормальной работы салона в будущем предстоит учесть множество нюансов:

- предусмотреть помещения непроизводственного назначения и место для рецепции,
- выделить зону продаж,
- осуществить подвод коммуникаций к местам установки оборудования,
- позаботиться о комфорте клиентов в зоне ожидания,
- рассчитать необходимый лимит энергопотребления на салон (в случае установки энергоемкого оборудования),
- позаботиться о путях эвакуации при непредвиденных ситуациях, заложить вентиляцию и т. д. и т. п.

При всем при этом необходимо соблюсти действующие нормативы при строительстве и эксплуатации помещений бытового назначения. Наконец, подвод всех коммуникаций для установки профессионального оборудования должен быть выполнен в строгом соответствии с техническими требованиями, разработанными к каждому конкретному виду оборудования. Вот далеко не полный перечень причин для расхода ваших нервных клеток. Хотите избежать неизбежного, казалось бы, стресса, бессонных ночей и прочих заморочек? Тогда слушайте и не говорите, что не слышали.

МЫ:

- Оформляем выезд специалистов нашей сервисной группы на объект с целью выполнения замеров помещения, оценки существующих коммуникаций, определения расположения несущих стен*;
- Выполняем планирование рабочих зон в 3D формате (два варианта планировки)*;
- Составляем перечень необходимого оборудования в виде спецификаций с разными вариантами;
- Подготавливаем технические задания с требованиями к монтажу коммуникаций для корректной инсталляции выбранного оборудования;
- При закупе оборудования на сумму свыше 50 тысяч рублей выбираем одну из трех программ «Партнер Лайт», позволяющую значительно сократить стартовые затраты на приобретение оборудования и формирование складских запасов расходных материалов.

При этом с самого первого шага ведется консалтинговое сопровождение вашего только зарождающегося, но - с нашей помощью - жизнеспособного бизнеса.

Вы также можете воспользоваться услугами дизайнера интерьеров, подобрать отделочные материалы в компании нашего партнера, воспользоваться услугами бригады строителей-отделочников, сантехника и специалистов по монтажу электрокоммуникаций.

Можно долго и очень интересно рассказывать о прочих преимуществах сотрудничества с группой компаний ANIMA-холдинг, но гораздо лучше и продуктивнее ощутить все прелести на себе!

С уважением к вам и вашему бизнесу,
Алексей Заварзин,
руководитель отдела продаж.

* Перечисленные услуги полностью или частично оплачиваются по действующему прейскуранту.

Здравствуйте, дорогие!
Хочу я вам рассказать,
Как в прошлые выходные
Пришлось человека спасать -
Подругу мою Викторию
(Я с детства с нею на «ты»),
Вляпавшуюся в историю
С салоном своим красоты.
Решила открыть салон дорогой
И там хозяйкою стать,
Но была в этом деле ни в зуб ногой,
Не знала с чего начать.
Арендовала сырой подвал,
Выгнав оттуда бомжей;
Достала пиломатериал,
Нашла ремонтников-алкашей.
Неизвестно где, по дешевке,
Непонятных приборов купила -
Навскидку, без тренировки
Использовать их решила.
На стенах – жуткого цвета эмаль,
Везде торчат провода,
Дизайн «а-ля провинциаль»,
С потолка струится вода…
Итог понятен - печален итог:
Случился пожар. Всё сгорело.
Никто ей вовремя не помог,
Не подсказал, что делать.
Я ей сразу в глаза сказала,
И вам говорю здесь и сейчас:
Есть те, кто построят с начала
И до конца ВЕСЬ бизнес для вас!
Не тратьте время и нервы,
Быстротечны они, как вода.
Идите к тому, кто первый!
Напрямую идите туда!
Им имя ANIMA-холдинг:
Специалисты - класс!
В короткие сроки, поверьте,
Заработает бизнес у вас!
Они в этом деле доки,
Тёртые калачи!
Обустроят все в сжатые сроки
И вручат вам в руки ключи!



ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по ремонту и обслуживанию соляриев

Выезд специалистов на ремонтно-диагностические работы* Ложный вызов специалистов		1 000 руб. 500 руб.
Монтаж солярия *	Вертикальный Горизонтальный	от 4 200 руб. от 2 800 руб.
Демонтаж солярия	Вертикальный Горизонтальный	от 2 300 руб. от 1 800 руб.
Санитарная обработка солярия	Вертикальный (до 50 ламп) Вертикальный (50 и более ламп) Горизонтальный (до 32 ламп) Горизонтальный (32 и более ламп)	1 800 руб. 2 100 руб. 1 500 руб. 1 800 руб.
Замена ламп/стартеров с выездом специалиста		1 000 руб.
Монтаж, подключение и программирование жетон-бокса		1 500 руб.
Монтаж, подключение и программирование пульта администратора с выводом дополнительной кнопки в схеме запуска солярия При покупке пульта в компании монтаж		2 000 руб. бесплатно
Стоимость дополнительного кабеля для пульта администратора, жетон-бокса		40 руб.
Ремонт аппаратной косметологии		от 500 руб.
Ремонт педикюрного аппарата		от 500 руб.
Чистка педикюрного аппарата		от 500 руб.
Выезд специалистов за пределы города (дорога в оба конца)		6 руб./км
Выезд специалистов за пределы города с доставкой крупногабаритного оборудования (дорога в оба конца) Консультации специалистов по техническим вопросам (без выезда на место)		8 руб./км бесплатно

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

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



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

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

LightTech

ПО ВАШИМ ЗАЯВКАМ



20·20·0 или или 20·10·0

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

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

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

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



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

5000 рублей –

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

+ подарок

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

* Предложение действительно в течение одного месяца после покупки пакета косметики

MBS санлаит

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



ФИЛИАЛ

ЛАВИРОВАЛ – ЛАВИРОВАЛ – И ВЫЛАВИРОВАЛ!

О том, какие творческие личности работают в серовском и нижнетагильском филиалах «Магнитива» и как налажена работа к северу и западу от Екатеринбурга, наш журнал уже информировал читателей. Сегодня отправляемся на юго-восток области, в гостеприимный Каменск-Уральский. Впрочем, для того, чтобы тамошняя индустрия красоты покорилась дружескому захвату из центра и начала отвечать хлебом-солью, соли этой нашим представителям пришлось съесть не один пуд.

Две тысячи четвертый год, ставший годом зачатия дочернего предприятия, долгожданных плодов не принес. Приняв во внимание непредвиденные обстоятельства, свердловская сторона сменила тактику. Одновременно пришлось сменить и район обитания, но со временем и эта передряга канула в Лету. Отказавшись от первого эксперимента, екатеринбургская фирма, которая к тому времени уже прочно стояла на ногах, делегировала в Каменск-Уральский своего полномочного представителя. Региональный менеджер, а ныне директор «Магнитива» Светлана Изместьева по новой начала учить ходить слабое, но такое родное дитя, которое постепенно крепло и набиралось сил благодаря усилиям многочисленной «родни» из различных подразделений ANIMA-холдинга, в том числе из «Профессионального мира», - для которой делом чести было доказать, чего мы на самом деле стОим!

Настоящей поддержкой и опорой все это время были и остаются «приемные родительницы» филиала «Магнитива» в Каменске-Уральском - менеджер Мария Иванычева, продавцы Наталья Мамина и Аделина Щеглова, которые на протяжении последних лет и по сей день нянчатся с уже подросшим и окрепшим филиалом. Девушки сумели доказать свою надежность и преданность общему делу, зарекомендовав себя не только ответственными личностями, но компетентными специалистами, прошедшими стажировку, знающими товар «от» и «до», умеющими провести самую качественную консультацию чуть ли не на уровне технолога!

Со временем филиал в Каменске-Уральском смог отказаться от «грудного вскармливания», но с той нелегкой поры остался по-особому близок и дорог людям, которые вложили в него не только время и силы, но, прежде всего, душу, проведя у колыбели дорогого дитятки столько бессонных ночей и переживая за его жизнеспособность. Несмотря на то, что подразделение на юго-востоке области остается в подчинении «Магнитива», так и не обзаведясь собственным директором, необходимость в его частом посещении отпала, - Маша, Наташа и Аделина отлично справляются с возложенными на них обязанностями по завоеванию новых сердец.

Сегодня на обслуживании магазина «Профессиональный мир» в Каменске-Уральском и ближайших окрестностях (южнее, за пределами области, уже сопредельные курганские территории, на которые нога ANIMA-холдинга не ступает по «политическим» соображениям) – более семидесяти, то есть две трети от имеющихся, предприятий индустрии красоты, сотрудничество с которыми налажено по самым разным позициям; обороты от продаж за последние три года выросли многократно!

Небольшой, но с любовью оформленный, уютный магазин на Комсомольском проспекте давным-давно уже – как тут и был!

Здесь – точно такой же ассортимент, как в Екатеринбурге, вся необходимая информация о новинках продукции и мероприятиях; здесь один-два раза в месяц проводятся так называемые клубные мини-семинары. Ну а в случае открытия нового салона не обходится без приезда технологов, которым дорога в Каменск-Уральский хорошо знакома.

Уверены, что настоящим праздником для представителей индустрии красоты третьего по численности города Свердловской области станет декабрьский подарок от ANIMA-холдинга и ESTEL Professional.





Проработав в Академии парикмахерского искусства «Studio Best» энное количество лет, могу заверить дорогого читателя: существует некоторая закономерность в студенческих характерах и образах, что позволяет из года в год с первого взгляда определять некие типы своих подопечных, узнавая в нынешней Оле прошлогоднюю Юлю и наперед зная, что в следующем сентябре в моей группе будет как минимум три фрукта, подобных сегодняшней Свете. Сейчас попробую классифицировать и описать основные группы учащихся, базируясь на своих наблюдениях, и буду очень рада, если они будут прочитаны с юмором и легкостью (так же, как были написаны), оценены и учтены.



ТИП ПЕРВЫЙ – ТРУС

Этот тип всего боится. Он робеет перед клиентом, страшится преподавателя, опасается администратора, трепещет перед директором и трусит даже при виде рабочих инструментов. Походка, как правило, неуверенная, контакт «глаза в глаза» напрочь отсутствует, руки время от времени начинают потрясываться, а губешки подрагивать. Цвет лица меняется с завидной периодичностью от багрово-красного до светло-зеленого. А причиной тому служит страх: этого он еще не умеет, того сделать не может и, вообще, зря он все это затеял...

Таким ученикам, как правило, нелегко, ведь клиент очень чутко чувствует внутреннюю неуверенность начинающего мастера и, как следствие, вьет из него веревки под названием «клиент всегда прав». Рискую быть заподозренной в крамоле, но, что касается нашего ремесла, это замечание из области защиты прав потребителей к нам относится не всегда. Из «трусов» получаются довольно неплохие профессионалы, должна отметить! Но это происходит только в том случае, если они сумели обуздать неуверенность в собственных силах и почувствовать в себе силу мастера.



ТИП ВТОРОЙ – ЗНАЙКА

Этот студент знает все и всегда. У него имеется определенная «проба пера» в парикмахерском деле (заметьте – пока еще не искусстве!), и от этого его просто распирает! Он то и дело вступает в диалог с учителем, иногда сам с удовольствием может провести урок, руководствуясь своим, как ему кажется, богатейшим профессиональным и жизненным опытом.

С клиентами взаимоотношения у знайки складываются не всегда, так как он их просто-напросто не слышит. Научить чему-либо такого студента сложно – но возможно! Прежде всего, таким людям хотелось бы напомнить о цели их пребывания в учебном заведении: «Знайка, помни! Ты пришел за новыми знаниями, так возьми их и покажи, какое применение найдется им на практике! То, что ты уже знаешь, + то, чему тебя научим мы, = станет для тебя поистине огромным сокровищем!».


1
2
3
4
5
6
Трус
Зазнайка
Тихушник
Гений
Бузотёр
Влюблённый



ТИП ТРЕТИЙ – ТИХУШНИК

Забегая вперед, замечу, что у этого типа имеются подтипы. Но общая отличительная черта этого сословия – широко выпученные глаза. В обоих случаях первые два месяца они сидят с такими трогательно вытаращенными зенками и старательно впитывают все, что происходит вокруг.

В дальнейшем первые пятьдесят процентов начинают довольно успешно продвигаться в профессии: имеют стабильный приток клиентов, которым, в свою очередь, нравится восторженный маэстро с большими глазами! Что касается другой половины, у них так и не получается влиться в общий поток, хоть они и плывут по течению со всей группой. Скорее всего, они оказались с нами не по собственной воле. В таких случаях я желаю не унывать, а продолжать поиски себя. Кто ищет, тот всегда найдет!



ТИП ЧЕТВЕРТЫЙ – ГЕНИЙ

Это злостный прогульщик. Но исправный плательщик. Он подобен красному солнышку: первая встреча с ним датируется первым сентября, вторая происходит ближе к Новому году и третья («Барабаны, молчите! И фанфары, молчите!») на экзамене. Против звездной болезни, которой они болеют (но не страдают), лечебного зелья, увы, не придумано. Однако у студента-гения неплохой потенциал, и его обожают клиенты! Оценить такого человека нелегко, так как этот тип непрогнозируем. К счастью, относится к вымирающему виду и встречается в последние годы довольно редко.



ТИП ПЯТЫЙ – БУЗОТЕР

Складывается такое впечатление, что данный студент только тем и занят, что выискивает повод для очередного скандала или оппонента, с которым можно устроить разборки. Выяснение отношений носит непрерывный характер и может затянуться вплоть до самого декабря. К счастью для всех и, в первую очередь, для самого «возбудителя» спокойствия, в начале второго полугодия наступает переломный момент: с нашим скандалистом происходят положительные изменения, он внезапно успокаивается и начинает вести себя вполне адекватно. Специалисты из таких студентов получаются отличные – в силу их требовательности к себе и окружающим.



ТИП ШЕСТОЙ – ВЛЮБЛЕННЫЙ

Если перефразировать Станиславского, этот студент влюблен не в себя в профессии, но в профессию в себе. Влюблен с детства, прочно и навсегда! Как правило, это уже второе, а может, и пятое профессиональное образование, которое он получает. Он горит изнутри и озаряет пламенем все вокруг! Ему все интересно. Он фонтанирует творческими идеями и всегда готов к участию в конкурсах. К нему тянутся люди – однокашники, клиенты. За восемь или одиннадцать месяцев обучения ни минуты не теряет даром. Обучаем на все сто! И счастлив до седьмого неба своим прочным становлением в профессии и достижениями.

В завершение своих заметок хочу вспомнить старое присловье: сказка ложь, да в ней намек. Наверное, не бывает ни одного студента в том или ином чистом виде – тон в тон, как я описала, непременно случаются примеси того или иного характера. Да и список этот можно было бы продолжить при желании. Смысл в другом: друзья, мы с вами такие разные – и все-таки мы вместе! Спасибо вам за разношерстность и за разнообразие! Спасибо за вашу любовь к профессии, которая нас познакомила и объединила! Спасибо за ваше старание и целеустремленность! Нам с вами безумно интересно! Мы вас любим – всех без исключения – и трусишек, и гениев, и скандалистов, и рады видеть всех в стенах нашей школы сегодня и всегда. Всем – удач и творческих успехов!

От имени педагогов «Studio Best»,
ваша Юлия СВИСТУНОВА.

НА! – ЗАСЛУЖЕННЫЙ ОТДЫХ!

Для наших читателей и всех работников индустрии красоты, которые умеют не только работать, но хотят и умеют отдыхать – серия ежемесячных специализированных вечеринок в D-CLUB&CAFE

«МОНСТРЫ СТИЛЯ»!

клуб&кафе
CLUB&CAFE



На снимках: вечеринка «Идеальная красота» 16 сентября.



Стоимость 2000 рублей.
Специальное меню «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО»
Pre-party в D-cafe - в 22.00

свеЖЕСТЬ эмоций, юмор, стеб! Великая и непредсказуемая Королева транса Ноя Кохх, шоу-балет «Эмпайер», транс-шоу «НАТЕ», Алла Б. Пугачева - и еще множество приятных сюрпризов от организаторов и их партнеров!

Ближайшая вечеринка - 14 октября!

Справки и заказ диванов: (343) 377-61-91
Екатеринбург, ул. 8 Марта, 13
www.dclubcafe.ru

studio BEST академия парикмахерского искусства

anima ХОЛДИНГ

anima TIME

РАСПИСАНИЕ

образовательных программ на второе полугодие 2010 г.

Название курса	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
Курсы повышения квалификации для парикмахеров В программе: дизайн причесок, моделирование причесок из длинных волос, коммерческие салонные стрижки, колориметрия - наука о цвете, мужская мода в салоне, визаж, современные технологии в химической завивке, модные тенденции, основы предпринимательства. По окончании курса слушатели сдают квалификационный экзамен, по результатам которого присваивается квалификация (3, 4, 5 разряд, парикмахер-модельер)	10 дней 11 600 руб.	8 октября 19-29 октября 16-26 ноября 7-17 декабря
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 4 600 руб.	21-22 октября 18-19 ноября 9-10 декабря
NEW!!! **Семинар с практической отработкой «ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАКИЯЖА»** Курс предназначен для мастеров-парикмахеров. В программе: правила нанесения профессионального макияжа, техники, схемы. Вечерний, свадебный, возрастной макияж.	1 день 2 000 руб.	2 октября 23 октября 20 ноября 11 декабря
NEW!!! **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПАРИКМАХЕРА (присвоение разряда мастеру)** Профессиональный экзамен (прическа из длинных волос, женская стрижка с предварительным окрашиванием, мужская стрижка), по результатам которого присваивается квалификационный разряд. **Руководителям салонов рекомендуется использовать данный экзамен для профессиональной экспертизы своих новых сотрудников!**	1 день 2 500 руб.	По договоренности
Семинар с практической отработкой «ЖЕНСКИЕ САЛОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СТРИЖКИ» В программе: салонные стрижки базовых форм, на основе которых создаются все коммерческие модные работы в салоне. Под наблюдением успешных педагогов с международным образованием вы пройдете тренинги с практической отработкой на моделях и получите все ответы на вопросы, связанные с построением стрижек. Курс предназначен для мастеров, которые хотели бы повысить качество своей работы и быть конкурентоспособными в условиях рынка. **Оценка слушателей – 5 баллов!**	1 день 2 500 руб.	20 октября 17 ноября 8 декабря
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.	1 день 2 500 руб.	6 октября 27 октября 24 ноября 15 декабря

АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА

«STUDIO BEST»

Название курса	Продолжительность и стоимость	Даты проведения
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** **4 600 руб.**	**4-5 октября** **25-26 октября** **22-23 ноября** **13-14 декабря**
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** **800 руб.**	**7 октября** **28 октября** **25 ноября** **16 декабря**
NEW! **ШКОЛА ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА** **Конкурсные тренинги по всем видам работ:** - «Техническая номинация. Мужские мастера» - «Модная номинация. Мужские мастера» - «Техническая номинация. Женские мастера» - «Модная категория. Женские мастера» - «Фантазийная категория»	**4 часа** **1 000 руб.**	**Август** **Тренинги для команды к Чемпионату на Кубок России в Санкт-Петербурге**
NEW! **Курс «СВАДЕБНЫЙ СТИЛИСТ»** Для мастеров салона, которым интересна данная тема. В программе: различные виды макияжа, прически из длинных волос, различные виды плетений, праздничные укладки.	**1 месяц** **15 000 рублей** **Вечерняя форма обучения.** **Занятия три раза в неделю.**	**с 14 октября** **с 15 ноября**

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

На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.

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

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ ПО ТЕЛЕФОНУ:
(343) 345-41-16.

ОБУЧЕНИЕ



МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА ПАРИКМАХЕР

Базовое образование
Срок обучения: 11 месяцев

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

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда
Трудоустройство 100%



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАЗОВЫЙ КУРС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Повышение квалификации парикмахеров
Международная группа
Срок обучения: 11 месяцев

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

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



ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА. КУРС «ЭЛИТ»

Международная группа
Срок обучения: 11 месяцев

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

Присваиваемая квалификация: модельер-международного класса
Трудоустройство 100%



РОССИЙСКАЯ ГРУППА

ПАРИКМАХЕР - БАЗОВОЙСТ - ПРИЛЕТ
Базовое образование
Срок обучения: 11 месяцев

Документы: ДИПЛОМ установленного образца и СВИДЕТЕЛЬСТВО установленного образца

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда
Трудоустройство 100%



курс повышения квалификации "ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР"

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

Курс обучения предназначен для мастеров, имеющих разряд не ниже третьего, присвоенный по результатам экзаменов в Академии "Studio Bird". Дополнительная программа рассчитана на получение или подтверждение высшего разряда "Экспериментальное моделирование".



СПЕЦИАЛИСТ НОГТЕВОГО СЕРВИСА

Обучение на продукции марки пос. ALESSANDRO

Базовое обучение
Срок обучения: 3 месяца

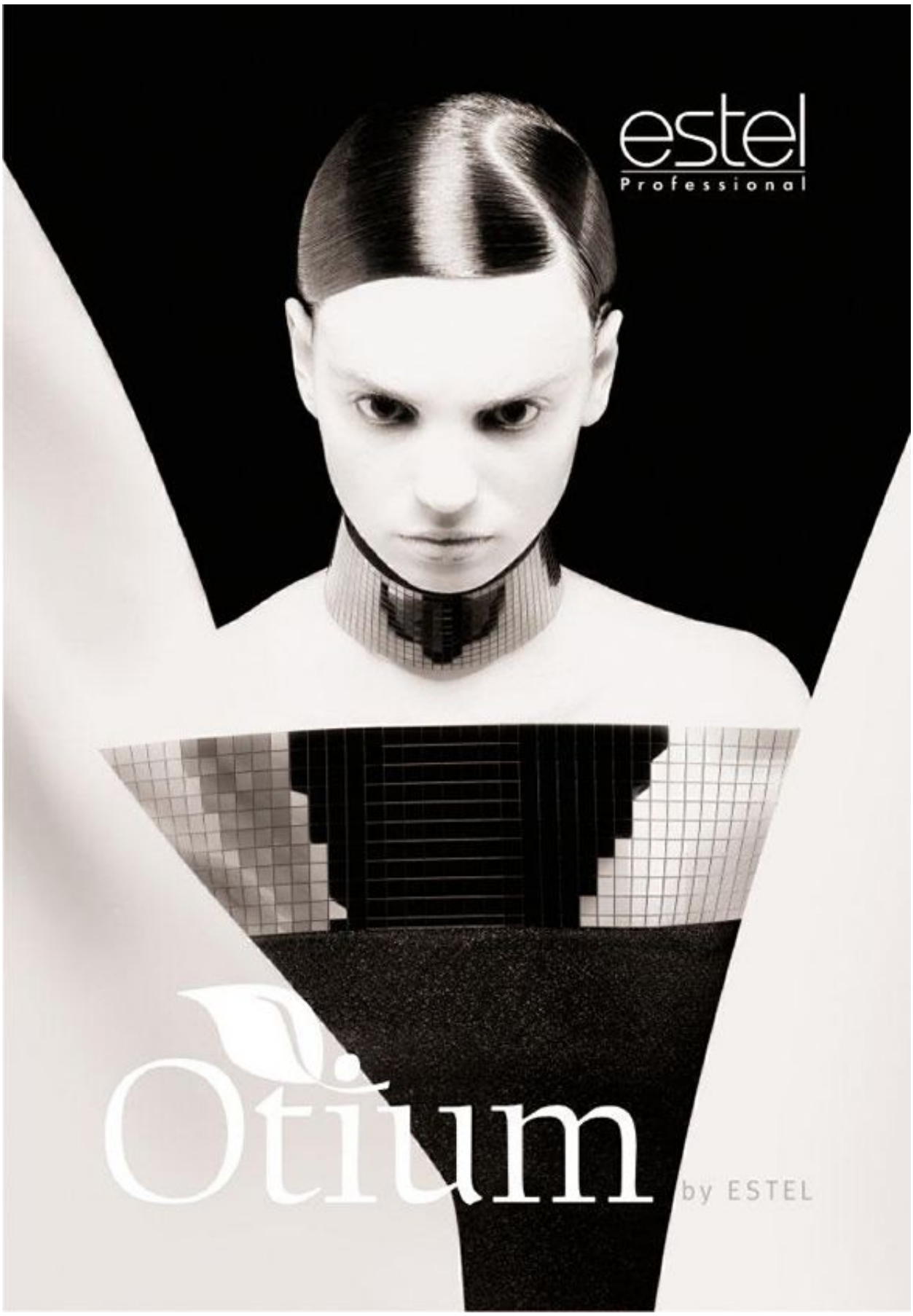
Документы: СВИДЕТЕЛЬСТВО установленного образца

Присваиваемая квалификация: мастер маникюра-педикюра - 3 разряда

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР

Срок обучения: 6 дней
Документы: сертификат nail-d, a.s. GmbH

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


estel
Professional
Otium
by ESTEL



С одной стороны, как говорится, кто на что учился... С другой, зря что ли год назад отзанималась на бизнес-курсах у консалтера ANIMA-холдинга? Поэтому, когда возникла производственная необходимость (один администратор учебной студии Академии парикмахерского искусства слегла с ангиной, вторая не смогла нарушить семейно-отпускных планов), редактор журнала откликнулась на призыв коллег о помощи и ринулась выполнять несвойственные ей обязанности, памятуя о том, что журналистам не привыкать – хотя бы ненадолго – менять профессии. Сначала думала, что «встать пораньше, встать пораньше, встать пораньше, когда утро замаячит у ворот» – самое сложное для «совы». Оказалось совсем не так, как казалось...

За день до заступления на ответственный пост прохожу подробный инструктаж: как открыть и закрыть студию, включить контрольно-кассовый аппарат и умудриться правильно выбить чек, выписать приходно-кассовый ордер в доселе неведомой программе «1С», выдать студентам-вечерникам все необходимое для обслуживания клиентов, обсчитать предоставленные услуги, принять товар со склада, заказать питьевую воду, забрать из ремонта машинки, сделать записи в целой уйме журналов и тетрадок по учету того-второго-третьего. Решимость поменять профессию медленно тает, но мосты уже сожжены.

...Жалюзи-двери-орущая сигнализация. ККМ – кнопка сбоку. С компьютером, слава Богу, все понятно, проверить почту труда не составляет. Включаем кондиционер, освещение... ну и музыку заодно. Телефон звонит, как заведенный будильник. Главное – сохранять спокойствие и отвечать уверенно и с улыбкой, как это делают Ирина с Юлей. Легко сказать! А поди-ка определи с ходу, какая услуга требуется клиенту, если он сам не знает, чего хочет, мгновенно просчитай, сколько это стоит и предложи запись на удобное время, если он торопится в отпуск и послезавтра ему совсем не подходит! Или, например, умудрись заманить потенциального студента, предоставив ему полную и достоверную информацию, если ты сама ориентируешься во всех видах очного российского, очного международного для профессионалов, очного международного для «нулей», заочного международного, вечернего образования в самых общих чертах?! К счастью, на помощь приходит завуч академии Галина Ивановна Шумилова, равной которой в профессионализме просто нет!

А вот и нестандартная ситуация, которой просто не могло не случиться именно в мою смену! Полное отсутствие какой бы то ни было воды в кранах повергает в полный шок. Здрасьте, приехали! Сначала поиск нужного номера телефона, потом долгие переговоры с ЖКХ и отфутболивание от одного специалиста к другому. Забегая вперед скажу, что проблема с водой, остро стоявшая на повестке трех дней подряд, вымотала немало нервов, зато позволила избежать двух дней практики у студентов-вечерников, чему я была рада безмерно! Не смущало даже «санитарно-гигиеническое состояние санузла», поддерживаемое с помощью «Доместоса». Правда, многочисленные клиенты, настроенные на немедленное обслуживание, оптимизма моего почему-то не разделяли, и пришлось немало потрудиться, чтобы убедить их в том, что никакой катастрофы не произойдет, если стрижка и окрашивание будут сделаны чуть позже. Столпотворения, связанного с переносом времени обслуживания, с трудом, но тоже удалось избежать. «Координирующая работа по эффективному обслуживанию клиентов и созданию для них комфортных условий» была проделана без промедления. За «активной персональной работой с постоянной и потенциальной клиентурой» дело тоже не встало.

Ближе к вечеру соображаю, что за день во рту не было ничего, кроме чашки кофе. Да уже ничего и не хочется, кроме одного - побыстрей бы закончился бесконечный рабочий день. Последние полчаса, как назло, тянутся медленней засахаренного меда. Наконец, выключены все электроприборы, проверены двери и окна, остается процедура закрытия, но это уже ерунда. Набираю код, вслух проговаривая цифры; теперь двери, после жалюзи. Должно раздаться два сигнала, оповещающих о том, что объект поставлен на обслуживание. Вместо этого получаю индейское жилище под названием «фиг вам». Срочно связываюсь со старшим администратором, которая уже давно покинула пределы области. Роуминг – ерунда, лишь бы была в зоне действия связи! Однако выслушать рекомендации опытного коллеги не успеваю – из-за угла появляется отряд очень-преочень быстрого реагирования. Что к чему и почему? – ответы на вопросы представителей ЧОП, выяснение моей личности и составление акта занимают почти час. Приняв боевое крещение, из последних сил добираюсь до дома и с ужасом думаю о завтрашнем дне.

...Конечно, если бы в свое время я не отучилась на курсах у Натальи Рыболовлевой, пришлось бы совсем тяжко. Впрочем, жизнь в очередной раз подтвердила, что «суха теория, мой друг, а древо жизни вечно зеленеет». Главное, о чем помнилось всегда, - что, несмотря на небогатый опыт и минимальный стаж, являюсь лицом заведения и в грязь этой физиономией не могу ударить ни при каких обстоятельствах. Поэтому, умри, но формируй и поддерживай положительный имидж, над которым до меня успешно и плодотворно потрудились более опытные коллеги. Ну и утешала, конечно, себя тем, что и им когда-то тоже приходилось начинать с нуля. Утешала, когда плюхалась с расчетом десяти одновременно клиентов (у одного стрижка, у другой – смывка за смывкой, у третьей – тоже сложное окрашивание, но совсем по другой схеме; и ох уж это «Сколько вешать в граммах?!»); когда – едрит-мадрит! - пробивала неправильные, не относящиеся ни к одной из секций, кассовые чеки, и писала объяснительные, покрываясь холодной испариной

от грядущих обвинений в растрате, когда на ходу теряла весь словарный запас и заплетающимся языком пыталась объяснить чересчур активному телефонному абоненту, что он, в принципе, не прав, посылая меня в «пешую эротическую прогулку», с трудом сдерживая желание предложить ему пройтись туда же...

Ну да хватит о моих мытарствах, тем более, что длились они не больше недели. Пришла пора передать слово асу в своем деле, старшему администратору Академии парикмахерского искусства «Studio Best» Ирине Кожановой, чтобы из первых уст узнать основные моменты в работе администратора.

«Главное - все успеть, ничего не забыть, ничего не упустить, никого не проворонить... Телефон всегда в руке - это главная связующая нить с клиентами (будь то абитуриент, клиент, руководитель салона). В общем, их много, и никого нельзя упустить. Важно: грамотно раскрутить на общение оппонента на другом конце провода, вот это целое искусство! Бывает, человек звонит с конкретным вопросом, а ты, отвечая на вопрос и «подползая» издалека, узнаешь много новой информации и уже предлагаешь ему не только то, что нужно было изначально, но и еще и подкидываешь массу новых «вкусных» предложений: обучение, покупку оборудования с доставкой или скидкой, да мало ли чего еще, главное - сориентироваться на местности. Глядишь, уже и корпоративный клиент созрел.

Установить психологический контакт с каждым - это тоже дорогого стоит... Даже когда он тебе весь «мозг вынес» - ты с добродушной улыбкой на лице (ее тоже «видно» по телефону!) уже в сто восемнадцатый раз объясняешь одно и то же, не позволяя себе раздражения и грубости.

В студии, конечно, главная фишка – это обучение. Интересно, смачно рассказать об обучении - это мастерство! Парикмахер звонит, чтобы узнать об однодневном семинаре, а ты ему тут же «и прямо, и боком, с поворотом, и прискоком, и с разбега, и на месте, и двумя ногами вместе...». Какой там семинар! Собеседник уже не только на курсы повышения квалификации готов записаться, но и всерьез подумывает о базовом обучении во французской группе! Директору салона кадры нужны, а ты ему преподносишь море другой информации, - вот и на бизнес-курсы пошел человек, о которых раньше слыхом не слыхивал! Одним словом, телефон - это просто волшебный аппарат! Вот почему свято верю, что никаких личных звонков по нему быть не должно! Каждый клиент, который не смог дозвониться или не получил вразумительного ответа, - потерян навеки! Уйдет к конкурентам, и поминай как звали! Работа в студии специфическая - это не просто администратор салона, это нечто большее.

Но самое основное (что важно в работе любого администратора – и учебной студии, и салона красоты) – быть готовым к нестандартным ситуациям, с которыми приходится сталкиваться постоянно. Очень часто итог общения с клиентом зависит не от должностной инструкции, как бы хорошо ты ее ни изучил, а от умения самому быстро ориентироваться в обстановке, реагировать на происходящее, в мгновение ока решать сложную тактическую задачу – и принимать единственно верное решение!».

Информация о курсе «Эффективный администратор предприятия индустрии красоты», запись на занятия – по телефону (343) 253-71-92.

Наталия ТОМИЛОВА,
главный редактор «ANIMA-time».



Мастер - КЛАСС

ВОЛШЕБСТВО ОТ ESTEL, или «БЛОНДИНКИ – НАШ ПРОФИЛЬ!»

Каждый раз, когда я задаюсь вопросом: «Какая услуга самая популярная в парикмахерских и салонах красоты, самая востребованная нашими клиентами и коммерчески выгодная для нас?» - ответ напрашивается сам собой: это стрижка плюс окрашивание, так как, согласитесь, ни одна современная, высоко художественная стрижка не будет столь блистательна без благородного цвета! Вовсе не имею в виду, что должно быть море цветов и оттенков на одной голове, отнюдь нет! Я говорю: МОРЕ ЦВЕТА! Это может быть один цвет, но - какой?! Такой, который способен создать только мастер, владеющий всеми знаниями законов колористики, обладающий профессиональным чутьём и вкусом.

Наши клиенты, не в обиду им будет сказано, зачастую наивно и ошибочно думают: «Подстригут меня в салоне, а уж покраситься я и дома смогу, вот куплю красочку - такую же, как у них, и дело в шляпе». Увы, но в шляпе порой оказывается кот, а если уж быть совсем точной, то кот оказывается в мешке! Мы-то с вами, дорогие мастера, не понаслышке знаем, сколько усилий иногда необходимо для того, чтобы получить тот «сложный» цвет, который переливается несколькими оттенками, играя и сияя при разном освещении. Нашим клиентам невдомёк, что один краситель мы никогда не используем, а, как правило, смешиваем несколько красок, добавляем микс-тон, корректоры, ухаживающие ампулы. Это же таинство, волшебство и мастерство «в одном флаконе»! Потому и результат не заставляет себя ждать.

Не исключено, что потребителя иногда отпугивает стоимость услуги. Возможно, он ещё не знает, что на рынке (надеюсь, и в вашем салоне тоже) есть профессиональный краситель, отвечающий требованиям самых взыскательных клиентов. Это краситель серии DE LUXE от ESTEL Professional! Уникальные формулы продуктов ЭСТЕЛЬ создаются специалистами ESTEL Professional в сотрудничестве с учеными Санкт-Петербургского государственного технологического института и ведущими российскими стилистами. Столь плодотворное сотрудничество позволяет создавать рецептуры, отвечающие новейшим колористическим тенденциям, и выпускать профессиональные материалы, соответствующие мировым стандартам качества.

Когда я слышу устойчивое выражение «прекрасное соотношение цены и качества», то в отношении ESTEL DE LUXE мне каждый раз хочется его перефразировать: «Великолепное качество за мизерные деньги». Возникает вопрос: благодаря чему складывается такая невысокая цена? Объясню просто и доходчиво. Во-первых, краситель ESTEL DE LUXE производится в России в городе Санкт-Петербурге. Во-вторых, наша компания «Магнитив», входящая в состав ANIMA-холдинга, является единственным в регионе представителем ESTEL Professional, который занимается поставкой данных красителей. Вот и вся цепочка между заводом и парикмахером! А кто хоть раз задумывался, сколько посредников, фирм и организаций стоит между нами и производителями зарубежных марок профессиональной косметики; какие затраты на таможенные пошлины включены в стоимость каждого тюбика зарубежного красителя?

Не стоит забывать еще про одно огромное преимущество (для меня как для технолога особо значимое)! Это возможность в любой момент связаться с заводом, с лабораторией ESTEL Professional, задать вопрос, посоветоваться и получить квалифицированный ответ, соответственно, более грамотно ответив на возникающие в процессе работы - ваши же вопросы!



Давайте вернёмся к красителям DE LUXE для стойкого окрашивания. Эта палитра включает в себя 118 оттенков (а если их грамотно смешивать между собой, то получится еще более огромное множество цветовых нюансов). Мастера непременно оценят максимальный комфорт от работы с красителями, которые разработаны специально для седины, - это 43 модных оттенка ESTEL DE LUXE SILVER. Совершенно новые возможности открываются и при использовании нового полуперманентного безаммиачного красителя ESTEL SENSE DE LUXE.

Про ЭСТЕЛЬ я могу говорить очень много, с огромной любовью и, признаюсь без ложной скромности, со знанием дела (приглашайте в салон – поговорим)))). Сейчас же перейдём от слов к делу. Со страниц журнала мне хочется показать вам, как работает наш краситель, и наглядно продемонстрировать, что нет границ в изменении цветов и оттенков.

В первую очередь проведу диагностику волос. Моя модель Мария: отросшие корни, два сантиметра - цвет 7/0 (русый натуральный); по длине – 7/7 (ранее окрашенные, русые, направление цвета – коричневый). Желаемый цвет: 9/76 (блондин/коричнево-фиолетовый). В «Studio Best» в таких случаях говорят: «Блондинки – это наш профиль!» - и принимаются за работу!

После диагностики выбираю решение: без обесцвечивающей пудры Ultra Blond De Luxe нам не обойтись!



Первый шаг. Предварительное осветление корней. **одна часть пудры Ultra Blond + две части 3% оксигента + одна ампула хромоэнергетического комплекса (ХЭК)** – такую пропорцию применяем на натуральных, ранее не окрашенных корнях.

Второй шаг. Легкое декапирование (удаление искусственного пигмента) по длине: **одна часть пудры Ultra Blond + четыре части 1,5% активатора + одна ампула ХЭК** (данная пропорция применяется, так как волосы по длине ранее были окрашены стойким красителем).
Обе смеси – для осветления корней и декапирования – наносим последовательно. Время выдержки определяем визуально, но не более 30 минут. По истечении времени выдержки два-три раза промываем волосы шампунем «Интенсивное очищение» CUREX.





Третий шаг - полуперманентное окрашивание **крем-краской SENSE De Luxe: 10/76 (15 граммов) + 8/76 (15 граммов) + 0/66 (2 сантиметра) + 1,5% активатор De Luxe (60 граммов).** И для контраста блонда на теменной зоне выделяю пластины шириной 1 сантиметр в форме треугольника, наношу на них **крем-краску SENSE De Luxe 5/77 (5 граммов) + 3% оксигент (10 граммов)**

Смесь наносим на влажные волосы. Время выдержки 10-15 минут. По истечении указанного времени промываем волосы шампунем «Стабилизатор цвета» pH 4,5 – это поможет закрепить цвет. Как видите, окрашивание успешно завершено, желаемый цвет получен!







А это Маша после!!!

estel
Professional



Для завершения образа необходимо выполнить стрижку. Для Марии я предложила стрижку на основе актуального градуированного каре, которое выполняется на диагональных проборах.
Такая стрижка очень удобна в уходе в домашних условиях. И Маша самостоятельно сможет создавать различные варианты своего образа.

В завершение нашей встречи я посоветовала своей модели приобрести продукты уникальной серии OTIUM Pearl от ESTEL Professional для домашнего ухода за волосами. Эта серия включает всю гамму ухаживающих средств для любых оттенков блонд - как платиновых, так и золотистых. Продукты OTIUM Perl подчеркнут красоту Машиных волос и свежесть оттенков, сделают волосы гибкими, эластичными, блестящими и шелковистыми.
Очень надеюсь, что те мастера, которые еще не работали с ESTEL Professional, обязательно попробуют его на своих клиентах, подарив им радость преображения и простоту домашнего ухода в дальнейшем. Для получения необходимых знаний и навыков приглашаем вас на десятидневные курсы повышения квалификации или двухдневный семинар «Колориметрия — наука о цвете» с практической отработкой (подробное расписание курсов и семинаров — на 24-25 страницах журнала).
Уверена, что те мастера, кто уже поверили в ESTEL Professional и испытали его непревзойденные качества, полюбят его ещё больше!

С уважением к читателям, нашим мастерам и их клиентам,
Елена ГАРЬКАВАЯ,
эксперт-технолог ESTEL Professional, арт-директор «Studio Best».



СВОЙ СРЕДИ ЧУЖИХ, ЧУЖОЙ СРЕДИ СВОИХ

Многим руководителям салонов красоты знакомо ощущение, которое появляется через год-два после его открытия: работа персонала становится все менее и менее эффективной, а вопросы управления тем самым персоналом решаются все более и более сложно. Руководитель начинает чувствовать негатив в коллективе, который проявляется в виде недовольства, сплетен и пустых разговоров сотрудников на «кухне», появления неформальных лидеров и группировок, увеличения текучести кадров, учащения конфликтных ситуаций как внутри коллектива, так и с клиентами... Все это, естественно, приводит к снижению качества предоставляемых услуг, и, как результат, потере клиентов! Со временем руководитель может почувствовать, что теряет контроль над персоналом и ему все сложнее осуществлять руководство. Чтобы контролировать ситуацию, он начинает ужесточать дисциплину, лихорадочно увольнять или наказывать нерадивых мастеров. Однако это только обостряет обстановку.

В чем причина происходящего, и каков секрет выхода из этой непростой ситуации? Ответ прост и сложен одновременно. Одной из наиболее распространенных причин подобного положения является отсутствие на предприятии четко сформированных правил и норм поведения сотрудников, правил общения с клиентами и между собой, стандартов сервиса - всего того, что в совокупности принято называть **корпоративной культурой.**

Так что же это такое - корпоративная культура? Попробуем дать четкое и емкое определение:

***«Корпоративная культура** - это система убеждений, норм поведения, установок и ценностей, которая определяет, как должны работать и вести себя люди в данной организации».*

Стремительно развивающаяся индустрия красоты заставляет руководителей и управляющих принимать новые правила игры, учитывая условия рынка - жесткую конкуренцию, дефицит и миграцию кадров, опытного и требовательного клиента и т. д. Наступило время, когда количество неизбежно должно переходить в качество, в том числе и в управлении. Одним из важнейших инструментов для осуществления качественного управления и становится корпоративная культура. Многие считают, что предприятие может существовать и без нее. С моей точки зрения, это мнение ошибочно. Ведь если руководитель салона не осознает значения и роли корпоративной культуры, то на его предприятии неизбежно устанавливается «самостийная» организационная культура, то есть жизнь и работа идут по неписаным законам или по законам и правилам, установленным сотрудниками. А это уже будет похоже иногда на анархию, а иногда на стихийное бедствие! В ваш салон могут прийти на работу сотрудники с абсолютно разным представлением и о правилах обслуживания, и о нормах поведения, и о сервисе в сфере услуг. Например, один массажист по разным причинам какое-то время не работал, другой - очень долго работал в поликлинике, третий - на предприятии, где арендовал место и сам устанавливал себе правила... Три специалиста с одинаковой, возможно, квалификацией и с совершенно разным представлением о сервисе и правилах оказания услуг! Для вас же как руководителя важно, чтобы первичный клиент стал постоянным и лояльным по отношению к салону, а для этого он должен всегда получать **одинаково** качественные услуги и сервис! В этом случае установленные правила и нормы салона помогут директору привести все к единому знаменателю.

Что происходит, если не сформирован собственный свод правил и норм на предприятии?
Персонал предоставлен сам себе, а руководители ждут, что их сотрудники начнут осознавать свое предназначение в салоне самостоятельно. И, скорее всего, может появиться «иная» культура, и ее появление напрямую зависит от персонала - у каждого из нас свое понимание и восприятие порядка и дисциплины, и этим все сказано. Есть еще одна возможность появления нежелательной «чужой» культуры, и она связана с приходом в салон новых сотрудников как уже сформированного коллектива, например, при переманивании персонала из конкурирующего салона красоты. А надо ли? Мой совет: сто раз отмерь, прежде чем выбрать этот вариант!
Кроме того, в случае отсутствия прописанной корпоративной культуры новый сотрудник попадает под влияние неформальных лидеров, своеобразно трактующих правила поведения на предприятии, невольно вовлекается в сплетни и внутренние «разборки» персонала. Ему обязательно расскажут, что из себя «представляет» руководитель, можно ли опаздывать на работу, обсуждать руководство и других сотрудников за их спиной и т. д.
Если же работа на вашем предприятии требует четкой дисциплины, высоких сервисных правил, то вам необходимо проделать серьезную работу и **прописать правила внутрикорпоративной культуры своего салона.** Можно ли полностью регламентировать корпоративную культуру? Конечно, нет. И тем не менее **то, что можно прописать, должно быть прописано!**

Итак, что можно включить в данный документ.
1. Место работы. Если в детстве нашим вторым домом была школа, и в классе мы проводили полдня, то сейчас вторым домом сотрудников становится салон, и зачастую в нем приходится проводить гораздо больше времени, нежели дома. Эта группа включает в себя:
– обстановку салона (удобный кабинет и рабочее место, оборудованное место отдыха и приема пищи и т. п.);
– предлагаемые клиенту услуги, товары, бренды.
2. Существующие ценности салона. Например, **клиентоориентированность.**
3. Поведение и морально-этические нормы. Сотрудник должен четко знать, что допустимо в вашем салоне, а что нет. Уделите этому разделу особое внимание. Четко прописанные правила и ясно сформулированная аргументация помогут в будущем в управлении персоналом. Приоритеты этой группы:
Внешний вид (установленный фирменный стиль, санитарно-гигиенические правила). Я бы назвала данный пункт маркерным моментом. Если не установлены правила, касающиеся внешнего вида, то будьте готовы к тому, что увидите на своем мастере и растянутую футболку, и пляжную обувь, и еще массу чего «неожиданного». При этом учтите, клиент все видит и замечает, а картинка может оказаться далеко не в пользу салона. Вы же будете вынуждены вновь и вновь возвращаться к обсуждению этого вопроса.
Язык и форма общения: ограничения на использование профессионального жаргона и неформальной лексики; как допустимо обращаться сотрудникам друг к другу; принципы общения сотрудников с клиентами, руководителем, собственником.
Время на работе. Если данный вопрос не будет прописан и озвучен, то в салоне всегда будет существовать проблема первого и последнего часа работы (знающие директора и администраторы понимают, что я имею в виду).
Вредные привычки и отношение к ним со стороны высшего руководства. Бичом салонного бизнеса стало курение персонала. Определите свою позицию и закрепите в стандарте предприятия ваши указания по этому вопросу, например, категорический запрет на курение у центрального входа и вблизи салона.
4. Технологические и сервисные цепочки контакта с клиентом в салоне. Опишите подробные сценарии взаимодействия с постоянным и первичным клиентом (именно при его приеме совершается наибольшее количество ошибок). Это может быть **форма и порядок работы с клиентами** (правила предварительной записи, встреча и адаптация клиента, алгоритм проведения продажи сопутствующих товаров по уходу и т. д.); **форма рассмотрения рекламаций** (порядок решения спорных вопросов и конфликтных ситуаций).

Конечно, это далеко не весь перечень правил и норм. Сколько же времени необходимо потратить на формирование корпоративной культуры собственного салона? Это достаточно длительный и трудоемкий процесс, и к этому нужно быть готовым. Ведь если есть сильная корпоративная культура, то решения принимаются быстрее, становится меньше разногласий и конфликтов, повышается эффективность работы.
К сожалению, даже самая продвинутая и хорошо продуманная корпоративная культура не в состоянии заменить грамотного управления, должностных инструкций, отсюда следует, что все остальные инструменты также должны находиться в рабочем состоянии.

Практика многих динамично развивающихся предприятий индустрии красоты подтверждает мысль, что четко сформулированные «правила игры» – это и есть залог будущего успеха руководителя любого предприятия. А уж тем более такого непростого творческого коллектива, как персонал салона красоты! От вас потребуются терпение, требовательность и последовательность. Но это необходимо сделать вовремя! Удачи вам!

Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,
руководитель консалтингового направления
ANIMA-холдинга.

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ от ANIMA-холдинга

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

Описание работ, информационно-консультационных услуг	Стоимость
Бизнес-курс «Современные технологии управления бизнесом индустрии красоты – эффективный директор, управляющий» **Задача курса:** эффективный старт салонного бизнеса. Практикующие специалисты расскажут, как правильно, шаг за шагом, создать свой салон красоты, грамотно поставить в нем работу, избежав при этом типичных ошибок. *Слушатели курсов получают необходимую для дальнейшей работы документацию, методическую литературу, образцы договоров, должностных инструкций	**11 000 рублей** **Программа курса на www.magnitiv.ru**
NEW! **Курс «Эффективный администратор предприятия индустрии красоты»** **Задача курса:** помощь в практической работе администратора салона красоты. Предназначен для начинающих и уже работающих администраторов	8 000 руб.
Первичная консультация по организации салона (парикмахерской) Включает в себя оценку будущего салона со слов представителя без выезда на место, устные консультации по организации салона, подбору оборудования, подбору и обучению персонала и пр.	**1 000 руб.**
Построение рабочей схемы будущего салона с выездом на место - участие в оценке подходящего помещения на соответствие его пригодности для ведения бизнеса; - участие в выработке идеи (концепции) салона: рекомендации по установлению уровня салона, ориентации на клиентские группы; - рекомендации по расположению кабинетов, оборудования, мебели и т. д.	**Договорная цена**
Индивидуальное сопровождение салона: подбор технологического оборудования и специализированной мебели, инструментов, аксессуаров, расходных материалов в соответствии со спецификой, пожеланиями и бюджетом Заказчика; контроль за поставкой и установкой; подбор профессиональной косметики для всех направлений салона и т. п.	**Договорная цена**
Разработка архитектурно-планировочного решения салона, дизайн-проекта По вопросам, требующим участия специализированных или лицензированных субподрядчиков, рекомендуем Заказчику третьих лиц для разработки архитектурного и дизайн-проекта, ведения строительно-отделочных работ, приобретения строительных и отделочных материалов	**Договорная цена**
NEW! **Разработка и согласование документов по охране труда и экологии** **Программа производственного контроля**; аттестация рабочих мест; замеры физических факторов на рабочих местах; разработка и составление контингентов работников, подлежащих профилактическим медицинским осмотрам	Договорная цена (в зависимости от объемов)
Расчет рекомендуемых цен на услуги салона с учетом используемых профессиональных препаратов	**от 4 500 руб.**
NB! **Разработка прейскуранта цен на услуги салона:** Вы получите рекомендуемые цены на услуги и процедуры салона с учетом себестоимости расходного материала, уровня салона и стоимости оборудования; грамотно составленный прейскурант услуг; полный перечень услуг. Это даст вам возможность: - сэкономить массу времени; - быть уверенным в точности расчетов и доходности каждой процедуры; - вести правильный учет и контроль расходных материалов на каждую процедуру	от 5 500 руб.
Подбор персонала по базе данных: анкетирование; профессиональная экспертиза мастерства (проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре)	**Договорная цена**
Подготовка типовых внутренних документов: - должностные инструкции: администратор, парикмахер, мастер по маникюру/педикюру, косметик, массажист; - инструкции по охране труда; - правила внутреннего распорядка салона красоты (образец) и др.	**Договорная цена** **(в зависимости от объемов)**
Семинары по кадровому делопроизводству. Предлагаемые темы семинаров: - «**Трудовой договор:** общие правила заключения, изменения и прекращения трудового договора, альтернативы трудовому договору. Требования к содержанию и т. д.»; - «**Режим рабочего времени, оплата труда**»; - «**Дисциплина труда, материальная ответственность работника**»	**Отдельный прайс-лист**



АКАДЕМИЯ – В АКАДЕМИИ!

Вот уже три года при Академии парикмахерского искусства «STUDIO BEST» успешно работает ногтевой факультет. Огромный опыт оказания образовательных услуг, грамотный педагогический подход, качественная материально-техническая база, лицензия областного Министерства образования обеспечивают гарантию качественного обучения и позволяют выпускать специалистов высокого уровня. Обучение ногтевым технологиям позволяет новичкам получить необходимые базовые умения и навыки, а работающим специалистам - повысить уровень профессионального мастерства и реализовать свой творческий потенциал, что гарантирует доверие со стороны клиентов салона красоты и материальную стабильность.

Рады преподнести нашим читателям приятную и – не побоимся этого слова – сенсационную новость. В ближайшее время в «STUDIO BEST» открывается филиал Академии ALESSANDRO (Германия) – второй по счету в России!

Академия ALESSANDRO – это:

- опыт немецких и российских мастеров, оборудование и косметика немецкого качества, последние изобретения и технологии;
- удобная система обучения, гарантированная база клиентов, плодотворная практика как на базе студии, так и в салонах красоты, гарантированное трудоустройство в элитные салоны красоты города и области.

Студия работает под девизом «Учимся и зарабатываем». Как такое возможно? - спросите вы. Очень просто. Обучение построено таким образом, чтобы человек, желающий приобрести престижную специальность, мог позволить себе оплатить ее. То есть вы вносите первоначальный взнос, затем обучаетесь в течение двух недель на базе студии, после чего, собственно, начинаете зарабатывать, оказывая услуги либо в студии, либо в салонах города. Отрабатывая свои навыки на базе салонов красоты, вы одновременно проходите испытательный срок, что при определенном усердии позволяет вам закрепиться на постоянном месте работы.

Подробнее о системе обучения.

Итак, в течение первых двух недель обучение проходит на базе студии. Учебный процесс состоит из теоретических и практических занятий. На практических занятиях отрабатываются техники выполнения различных видов маникюра (не менее чем на двух-трех моделях в день). По истечении данного срока сдается предварительный экзамен, после чего учащиеся проходят стажировку на штатных рабочих местах в течение двух месяцев.

Таким образом, вы сможете позволить себе оплатить дополнительное трехдневное обучение по второму блоку - «Дизайн ногтей». По окончании стажировки учащиеся сдают квалификационный экзамен (согласно учебному плану и расписанию).

Наша система обучения и прохождения практики позволяет отрабатывать полученные знания и навыки на хорошем качественном инструменте и расходном материале, тогда как далеко не каждая школа маникюра может похвастаться подобными условиями. Кроме того, студия гордится и постоянной клиентской базой - а это колоссальная подмога в обеспечении практической работой, что опять же является нашим несомненным плюсом!

Что касается второго блока – «Дизайн ногтей».

Многие учащиеся спрашивают: «Если я совсем не умею рисовать, смогу ли овладеть этой техникой?». Конечно, да! Во-первых, нет людей, не умеющих держать в руках карандаш или кисть. Другой вопрос, насколько вы хотели и смогли овладеть техникой рисования в своем прошлом? Человеческий потенциал огромен, мы используем его лишь на половину, а то и на треть. Поэтому, как говорится, было бы желание!

Система обучения по дисциплине «Дизайн ногтей» начинается с нуля: сочетание цветов, построение композиции, и лишь потом - правильность постановки кисти и нанесения мазка. Обучения ведет преподаватель с высшим

художественно-педагогическим образованием, которой под силу решить не только задачи художественного характера, но и найти индивидуальный подход к каждому студенту. В процессе обучения мы решаем главную задачу - раскрываем потенциал студента, показываем ему, что он может, на что способен. В дальнейшем он продолжает полет самостоятельно, познавая возможности самого себя. Иногда достаточно только помочь раскрыть талант, о котором, возможно, человек и не подозревал или стеснялся его обнаружить. В общем, если хотите научиться творить — вперед, мы вам в этом поможем!

Можно ли пройти обучение по другим дисциплинам, сопутствующим основному курсу «Технология маникюрного дела»? Да, это курсы педикюра «с нуля» и курсы моделирования ногтей.

При обучении технологии педикюрного дела используются все методики за исключением аппаратной. Обучение методикам аппаратного педикюра проводится, в основном, для специалистов ногтевого сервиса или людей, имеющих медицинское образование, в качестве курса повышения квалификации. Обучение проводит квалифицированный специалист с высшим медицинским образованием.

Моделирование (в просторечии — наращивание) ногтей. Обучение по этому блоку проводится с использованием материалов немецкой компании ALESSANDRO, на которых работают ведущие салоны города и области. Это экологически чистые, гипоаллергенные препараты, разработанные таким образом, что не наносят вреда ни мастеру, ни клиенту. Данный курс включает способы удлинения, укрепления и моделирования ногтей. Основное внимание уделяется естественности, а также технике и продукции. Существует «дистанция огромного размера» между данным и общепринятым методами моделированием ногтей. Методика компании ALESSANDRO стремится сделать накладные ногти максимально естественными. Благодаря современным материалам для моделирования и укрепления ногтей отличного качества мастер маникюра достигает высокого уровня профессионализма, предлагая дорогому клиенту оптимальную заботу о руках и ногтях. На наших курсах вы сможете научиться не только моделированию, но и укреплению ногтей, что актуально и востребовано на сегодняшний день. Методика проста для мастера и в то же время суперэффективна, так как позволяет подобрать материал с учетом специфики ногтей клиента.

Курсы моделирования и укрепления ногтей проводятся как для начинающих специалистов, так и для уже действующих, успешных в своем деле мастеров.

По окончании обучения выдается сертификат академии ALESSANDRO; свидетельство либо удостоверение (в зависимости от того, получаете вы или повышаете квалификацию) установленного образца с присвоением квалификации и разряда.

Лицензия Министерства образования Свердловской области № 213861.

Более подробная информация - по телефону (343) 373-45-85.

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

alessandro®
INTERNATIONAL

СЕМИНАРЫ И КУРСЫ НОГТЕВОЙ СТУДИИ

ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОДУКЦИИ "ALESSANDRO"
(теория) — на базе салона проводится бесплатно.
Время проведения — по согласованию.

ТЕХНОЛОГИЯ МАНИКЮРНОГО ДЕЛА. ВСЕ ТЕХНОЛОГИИ И ВИДЫ МАНИКЮРА
(теория + практика) — 7500 рублей
с 4 октября
с 1 ноября
с 6 декабря

ТЕХНОЛОГИЯ ПЕДИКЮРНОГО ДЕЛА
(теория + практика) — 7500 рублей
с 18 октября
с 15 ноября

МОДЕЛИРОВАНИЕ НОГТЕЙ И УКРЕПЛЕНИЕ НОГТЕЙ ГЕЛЕМ. ПОЛНЫЙ КУРС BASIC MODELLAGE.
(теория/практика) — 7500 рублей
с 18 октября
с 15 ноября
с 20 декабря

МОДЕЛИРОВАНИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ НОГТЕЙ ГЕЛЕМ. КРАТКИЙ КУРС PROFI MODELLAGE.
(теория/практика) — 3000 рублей*.
Время проведения — по согласованию.
*Для мастеров, владеющих любой технологией моделирования ногтей. При предоставлении сертификата (удостоверения, свидетельства) компаний CREATIVE и Ez Flow возможен двухдневный семинар (ознакомление с продукцией; сдача практического экзамена).

ДИЗАЙН НОГТЕЙ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ — 4500 рублей
с 25 октября
с 22 ноября
с 20 декабря

GREAT LASHES. НАРАЩИВАНИЕ РЕСНИЦ, ПУЧКОВОЕ И ЕДИНИЧНОЕ
(теория/практика) — 2000 рублей.
25 октября, 22 ноября

NEW!!! СЕМИНАР «ЭКСПЕРТ ПРОДАЖ»
(теория, практика) — 2000 рублей
27 октября, 26 ноября

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

Все подробности и запись на семинары
у вашего бренд-менеджера
по Екатеринбургу и Свердловской области
Ирины Мезенцевой, тел.: 8-912-243-68-16
или у администратора ногтевой студии «Studio Best».
После успешного прохождения семинара
выдается сертификат.
Оплата производится по месту проведения семинара.

Ногтевая студия Академии "Studio Best"
Екатеринбург, ул. Мельникова, 20
(343) 373-45-85
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА МАРКИ

РЕВОЛЮЦИЯ, О КОТОРОЙ ТАК ДОЛГО ГОВОРИЛИ «НОГТЕВИКИ», СВЕРШИЛАСЬ!

Плюсы без минусов

Немецкая компания Alessandro International стала первой компанией, которая открыла новое поколение гелей для высококачественного моделирования ногтей. Являясь поистине революционным открытием, они не содержат вредных ингредиентов и химикатов, просты в использовании и долговременны. Стилисты и мастера маникюра компании Alessandro работают, используя профессиональное светоизлучающее устройство и исключительно бескислотные гели, созданные на основе светоотверждаемого пластика. Гели компании Alessandro во всех отношениях соответствуют строгим стандартам качества и безопасности. Даже среди лечебных гелей существует большое разнообразие в качестве связующих и лечащих составляющих! Приспособленные к различным типам ногтей гели компании Alessandro являются превосходным профессиональным решением многих проблем клиентов.

Кратко о преимуществах гелей компании Alessandro.

Различные гели предлагают оптимальное решение для проблемных ногтей любого типа.

Гель мягко воздействует на натуральный ноготь, двигается вместе с ним и не вызывает трещин.

Гель не оказывает неприятного давления на натуральный ноготь.

Гели имеют мягкую и самовыравнивающуюся консистенцию, которая дает возможность превосходно и быстро моделировать ноготь.

Гели способствуют образованию мягкого соединения с натуральным ногтем.

Гели могут быть легко удалены при коррекции посадки ногтя.

Гели устойчивы к внешним воздействиям.

Гели прозрачны, имеют естественный вид.

Гели не меняют цвета со временем – не желтеют под воздействием солнечных лучей или нагревания.

В состав гелей не входят кислотосодержащие вещества, что гарантируется благодаря использованию чистого сырья при их изготовлении. Кислотосодержащие гели маркируются на ярлычках.

Как действуют гели компании Alessandro?

Кератин натурального ногтя содержит гидроксильную группу, которая связывается с гидроксильной группой геля Alessandro. В момент соединения двух гидроксильных групп друг с другом происходит стабильная эластичная связь геля с натуральным ногтем, в результате чего отпадает необходимость использовать соединитель (метакриловую кислоту), которая выступает как нейтрализатор воды, то есть вымывает ее из ногтя. При использовании иных гелей в сочетании с метакриловой кислотой эта процедура выполняется для того, чтобы метакрилатовые «мостики» могли проникнуть между кератиновыми чешуйками и соединиться с натуральным ногтем, но, к сожалению, данная манипуляция вызывает негативные последствия: ногтевая пластина становится шероховатой за счет отслоения друг от друга кератиновых чешуек, что впоследствии и приводит натуральные ногти к расслоению.

Гель компании Alessandro содержит инициатор, взаимодействующий с водой, содержащейся в ногтевой пластине. Таким образом, гель в поисках воды проникает в несколько слоев кератина ногтя, обеспечивая сцепление с ним после отверждения. Отсюда следует, что он не только не вымывает влагу, но, напротив, обеспечивает полноценный водный баланс, не провоцируя негативных последствий.

От геля к прочному ногтю

Гели компании Alessandro содержат ингредиенты, известные как свето- и фотокатализаторы. Они распадаются под воздействием ультрафиолетовых лучей и освобождают свободные радикалы. Эти активные связующие молекулы в свою очередь вызывают цепную реакцию – отвердение пластика. Когда гель начинает твердеть, появляется липкий (так называемый дисперсионный) слой, который затем легко удаляется, не вызывая аллергических реакций.

При использовании большинства видов пластика при такой цепной реакции в результате быстрого движения молекул происходит своего рода «выделение тепла от трения», что вызывает у клиента неприятные ощущения. При применении гелей компании Alessandro этого практически не происходит. Жжение может ощущаться в случае, если гель наложен толстым слоем либо если клиент чувствителен к такого рода воздействиям.

Гели компании Alessandro – это лучшая основа для спокойной работы и превосходных результатов! Помимо прочего, бренд является синонимом великолепно ухоженных рук, высококлассного сервиса, качества и инноваций и регулярно удостаивается высоких международных наград в области индустрии красоты, которые подтверждают прогрессивность компании.









alessandro®
INTERNATIONAL

ЧТО МЫ ДАЕМ МАСТЕРАМ?

Обучение. Всемирно известная «Академия Alessandro» повысит квалификацию мастеров или обучит «с нуля» тех, кто никогда не работал с гелями Alessandro, выпустив настоящих гуру nail-индустрии.

Регулярные семинары для обучения новейшим техникам, обзора nail-трендов и новинок марки помогут вам удерживать интерес клиента и быть в курсе последних тенденций.

Уникальный рабочий материал. Гели Alessandro обладают уникальными свойствами, которые сэкономят время, облегчат работу и улучшат ее результаты в разы. А удобная цветовая маркировка всей гаммы продукции позволит мастерам без труда подобрать средство по типу ногтей клиента всего за пару секунд.

Экономию времени. Гели Alessandro легко подаются опиливанию, самовыравниваются и обладают сверхвысокими адгезивными (сцепляющими) свойствами, а наши новые лампы сокращают время полимеризации геля на 50 процентов.

Инновации. Мы предоставим мастерам возможность работать на ультрасовременных светоотверждающих лампах Nail Box со светодиодной системой, разработанных специально для Alessandro в результате многолетних исследований (не содержит вредных УФ-лучей и имеет пожизненную гарантию).

Полную гамму продуктов для маникюра и педикюра (более 2000 наименований средств). С помощью наших продуктов возможно сделать абсолютно любую процедуру по маникюру или педикюру.

Лояльное отношение клиента за счет индивидуального подбора не только средств ухода, но и гелей для наращивания.

Ногтевая студия Академии "Studio Best"
Екатеринбург, ул. Мельникова, 20
(343) 373-45-85
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru

ДИФИРАМБЫ «БАОБАБУ»

Рады представить новую серию немецкой косметической линии "ROSA GRAF". Если кожа ваших клиентов нуждается в омоложении и реабилитации, вам прямая дорога к «Баобабу».



Основной активный ингредиент серии «Baobab» — экстракт мякоти плодов баобабового дерева, который содержит в своем составе лимонную, тартаровую и аскорбиновую кислоты в высокой концентрации. Он одновременно является как прекрасным антиоксидантом, так и мягким эксфолиантом, благодаря чему эффективно решает проблемы сухой, атрофичной кожи, склонной к образованию морщин.

Доказано также, что содержащийся в экстракте комплекс биологически активных веществ является мощным индуктором синтеза коллагена и эластина, вследствие чего заметно возрастает эластичность кожи и повышается ее способность удерживать влагу. Уже через несколько процедур кожа становится упругой, удивительно гладкой и свежей.

Программа "Баобаб" прекрасно зарекомендовала себя в качестве реабилитационного комплекса после пластических операций, дермабразии, химического и лазерного пилинга. Она существенно активирует регенеративные процессы в тканях за счет максимального использования собственных резервов кожи, при этом действует очень деликатно и абсолютно физиологично. Даже после одной процедуры заметно уменьшается отечность и воспалительные явления, кожа приобретает ровный цвет.

КРЕМ С ЭКСТРАКТОМ БАОБАБА

Этот революционный продукт ухаживает за кожей 24 часа и повышает уровень ее защищенности от негативных воздействий окружающей среды.



Активные ингредиенты

Экстракт Баобаба (Adasonia digitata) - содержит в своем составе лимонную, тартаровую и аскорбиновую кислоты в высокой концентрации. Является одновременно прекрасным антиоксидантом и мягким эксфолиантом.

Коэнзим Q10 (убихинон) получают из клеток растительных культур. Этот кофермент обеспечивает уникальную защиту от свободных радикалов.

Витамин А - действует как регулятор роста и активности эпителиальной ткани, незаменим для нормальной регенерации клеток кожи. Замедляет процессы ороговения и образование морщин.

Витамин Е — антиоксидант, усиливает действие витамина А. Защищает клеточные мембраны от воздействия свободных радикалов, стимулирует регенеративные процессы, повышает устойчивость кожи к воздействию УФ—излучения.

Гиалуроновая кислота - образует на поверхности кожи легкую пленку, которая интенсивно поглощает влагу из воздуха. Увеличивает содержание свободной воды в роговом слое, обеспечивая эффект интенсивного увлажнения.

Масло Ши - обладает смягчающими, увлажняющими и регенерирующими свойствами, замедляет процесс старения кожи, разглаживает морщины. Является природным УФ-фильтром.

ЭКСТРАКТ БАОБАБА КОНЦЕНТРИРОВАННЫЙ



Прекрасное средство для интенсивного ухода за утолщенной тусклой кожей, с видимыми морщинами, кератозом и шелушением. Комплекс природных фруктовых кислот ускоряет процесс обновления клеток кожи, стимулирует синтез всех компонентов дермального матрикса. Действует как легкий эксфолиант.

Активные ингредиенты

Экстракт Баобаба (Adasonia digitata) - содержит в своем составе лимонную, тартаровую и аскорбиновую кислоты в высокой концентрации. Является одновременно прекрасным антиоксидантом и мягким эксфолиантом.

МАСКА С ЭКСТРАКТОМ БАОБАБА

Интенсивный косметический уход в условиях салона красоты – как для женщин, так и для мужчин. Обеспечивает видимый лифтинговый эффект за счет оптимального увлажнения внешних слоев эпидермиса. Маска состоит из отдельных частей, которые выкроены в соответствии с основными анатомическими зонами лица. Это позволяет мягко придать ей форму и обеспечить максимально плотное прилегание к коже. Рекомендуется использовать совместно с концентрированным экстрактом Баобаба.

Активные ингредиенты

Экстракт Баобаба (Adasonia digitata) и хитозан – натуральный полисахарид с интенсивным увлажняющим действием. Образует на поверхности кожи тонкую пленку, которая удерживает влагу, но не препятствует кожному дыханию. Одновременно является натуральным антиоксидантом, стимулирует регенеративные процессы за счет стимуляции синтеза коллагена и эластина фибробластами, обладает антибактериальным, фунгицидным и ранозаживляющим действием.



Спрашивайте в ANIMA-холдинге: г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, д. 72, тел. (343)253-71-92.

СЕМИНАРЫ И МАСТЕР-КЛАССЫ ПО КОСМЕТОЛОГИИ

- **Семинары и мастер-классы проводятся только для лиц с медицинским образованием и косметологов.**
- **Семинары проводятся преимущественно для одного обучаемого.**
- **Расходный материал входит в стоимость обучения.**
- **Дата проведения семинара по желанию клиента по предварительной записи.**
- **При покупке полного пакета расходных материалов по теме – обучение персонала бесплатно.**

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

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

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



Достоверный факт - руки чаще других частей тела подвергаются воздействию неблагоприятных факторов окружающей среды. Моющие средства, некачественная вода, ультрафиолетовое излучение, резкие перепады температур нарушают гидролипидный баланс кожи и, как следствие, ее барьерную функцию. Первыми симптомами повреждения являются чрезмерная сухость и шелушение. Если дисбаланс продолжается годами, то на тыльной стороне кистей рук появляются первые признаки преждевременного старения кожи: мелкие морщинки, участки гиперпигментации и кератоза.

Новая система интенсивного ухода за кожей рук PeclaSANUS способна за короткий промежуток времени восстановить барьерную функцию кожи, вернуть ей гладкость, эластичность и здоровый внешний вид. Входящие в систему пять чрезвычайно активных средств были разработаны с учетом анатомо-физиологических особенностей кожи рук. Они содержат исключительно натуральные растительные экстракты и масла высочайшего качества. Регулярное поэтапное применение ванны для рук, пилинга, маски, крема или лосьона порадует вас и ваших клиентов поистине убедительными результатами.



ЛОСЬОН ДЛЯ РУК

Легкий увлажняющий лосьон для ухода за руками. Входящие в его состав масла жожоба и сладкого миндаля восстанавливают гидролипидный баланс кожи, замедляют процессы перекисного окисления липидов, активируют клеточную регенерацию, устраняют покраснение и шелушение. Экстракт алоэ вера интенсивно увлажняет, снимает воспалительные явления и повышает резистентность кожи к воздействию УФ-излучения. Дополняет формулу средства богатый кремнием экстракт бамбука, который стимулирует синтез коллагена и эластина, оказывает фотозащитное, реминерализующее, регенеративное и тонизирующее действие.

Лосьон обладает приятным тонким ароматом, быстро впитывается, не оставляя жирного блеска. Очень экономичное средство.



ВАННА ДЛЯ РУК

Ванна для рук с тонким ароматом бамбука сочетает в себе бережное очищение и уход за кожей рук. Содержит смягчающие и увлажняющие кожу растительные компоненты: масло жожоба, миндальное масло, сок алоэ. Восстанавливает гидролипидную мантию кожи, стимулирует клеточную регенерацию, повышает устойчивость кожи к воздействию неблагоприятных факторов окружающей среды, в том числе УФ-излучения.



ПИЛИНГ ДЛЯ РУК

Нежный пилинг с ароматом бамбука оказывает мягкое эксфолиативное действие. Мельчайшие частицы растительного воска деликатно удаляют ороговевшие клетки эпидермиса, устраняют шелушение, стимулируют микроциркуляцию. Комплекс натуральных растительных масел и пчелиный воск смягчают кожу, восстанавливают ее гидролипидный баланс, стимулируют регенеративные процессы. После процедуры пилинга кожа становится гладкой, нежной и бархатистой.



МАСКА ДЛЯ РУК

Средство для экспресс-восстановления кожи рук, которое порадует убедительными результатами уже после нескольких применений. Уменьшает количество и глубину морщин, придает коже гладкость, повышает ее тонус и эластичность.

Содержит масло жожоба, известное своими регенерирующими и противовоспалительными свойствами, лецитин и богатое витамином Е масло ростков пшеницы.



КРЕМ ДЛЯ РУК ANTI-AGE

Питательный крем для интенсивного ухода за увядающей кожей рук с отбеливающим и фотозащитным действием. Его сбалансированная формула включает чрезвычайно активную композицию действующих веществ. Благодаря высокому содержанию ненасыщенных жирных кислот, полифенолов и токоферолов масло аргана восстанавливает гидролипидный баланс кожи, активирует тканевую и клеточную регенерацию, снимает воспалительные реакции, защищает клетки кожи от воздействия свободных радикалов. Масло энотеры богато кислотами, которые восстанавливают поврежденную кожу, смягчают и снимают воспалительные явления. Экстракт зеленого чая является мощным антиоксидантом, а экстракт гинкго билоба улучшает микроциркуляцию, оказывает регенерирующее и осветляющее действие.

Дополняет формулу крема натуральный отбеливающий ингредиент Lumiskin, который блокирует синтез меланина.

Peclavus®

ПРИГЛАШАЕМ

всех желающих

- на курсы аппаратного и медицинского педикюра по методикам Школы подологии HELLMUT RUCK GmbH; мастеров педикюра и подологов
- на тематические семинары по применению профессиональной линии **Peclavus** в методиках медицинского, аппаратного и классического педикюра;
- на курсы повышения квалификации по ортониксии, ортезам, моделированию и протезированию ногтей, малой ортопедии.

Для специалистов с опытом работы учебный центр предлагает пятидневные курсы повышения квалификации по ортониксии, моделированию, протезированию, коррекции вросших ногтей и малой ортопедии. Мастерам, имеющим диплом **Hellmut Ruck GmbH** и **Пластех (Gehwol)**, предоставляется скидка.

РАСПИСАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

Курс «АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР»
8-13 ноября

Курс «ОРТОНИКСИЯ, МОДЕЛИРОВАНИЕ, ПРОТЕЗИРОВАНИЕ, КОРРЕКЦИЯ ВРОСШИХ НОГТЕЙ»
4-8 октября

КУРС «ИЗГОТОВЛЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОРТОЗОВ»
13-14 октября

СЕМИНАР ПО ПРИМЕНЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЛИНИИ «PECLAVUS» (бесплатный)
1 октября
17 ноября
9 декабря

Курс «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ РЕФЛЕКСОМАССАЖА СТОП В ПОДОЛОГИИ»
20-21 октября

Возможны изменения в расписании!

Обучение проводит врач-миколог высшей категории
ЕЛЕНА ПАНОВА

Подологический учебный центр «STUDIO BEST» - Екатеринбург, ул. Мельникова, 20.
Подробная информация и предварительная запись по телефону: (343) 373-45-85



Такими же могут быть фотографии
с Вашего торжества!

ф о т о а г е н т с т в о
argentum flash

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

ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ФОРМУЛА COLOR ENLIVE

КОМПЛЕКС CT И UV ФИЛЬТРЫ

АКТИВНЫЕ КОМПОНЕНТЫ РАСТИТЕЛЬНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ –

СОХРАНЯЮТ ЦВЕТ ОКРАШЕННЫХ ВОЛОС

РЕЗУЛЬТАТ – ИНТЕНСИВНЫЙ, СВЕТЯЩИЙСЯ И СТОЙКИЙ ЦВЕТ

ЗАЩИЩЕННЫЕ, МЯГКИЕ И КАК НИКОГДА БЛЕСТЯЩИЕ ВОЛОСЫ

SCREEN®



STYLING

COLOR

CARE

FASHION

EDUCATION



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

НАСТОЯЩЕМУ ИНДЕЙЦУ ЗАВСЕГДА ВЕЗДЕ НИШТЯК!

WANTED



Почти пятьдесят верст до сысертского поселка Кашино не показались крюком, а по-осеннему прохладная погода не испортила настроя на веселье, объединение и объедение доброй сотне представителей всех подразделений ANIMA-холдинга, с гиканьем и улюлюканьем собравшихся на очередной «тим-билдинг» под соусом традиционного корпоратива, посвященного дню рождения компании. Все «соседи собрались к пиру в праздничных нарядах, в дорогих мехах и перьях, в разноцветных ярких красках, в пестром вампуме и бусах»!

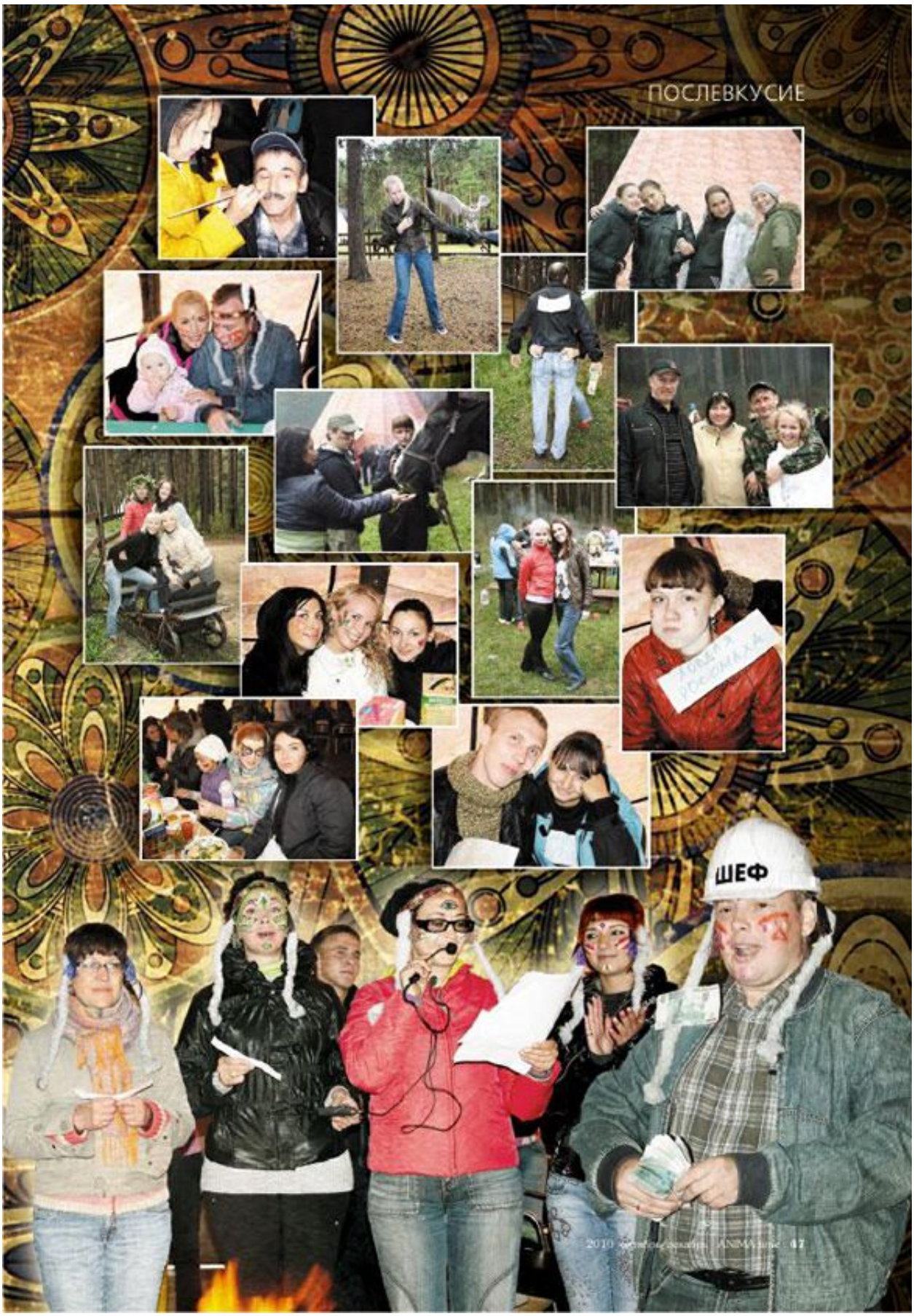
Экскурсия по вольерному комплексу Центра реабилитации и мониторинга хищных птиц «Холзан»; тесное знакомство с представителями местной флоры и фауны («травушка-муравушка, шишечки-иголочки да березки-елочки», а также лошадушки-собачушки); командные соревнования по пейнтболу, настоящая русская баня, а в перерывах между всеми этими тихими и шумными взрослыми играми – прибаутки-шуточки, конкурсы, развлечения, подарки и сюрпризы (как всегда, собственными силами и на высоком художественном уровне) за ломящимися от яств столами в самом настоящем индейском вигваме, у самого настоящего индейского костра. Следуя многовековой индейской мудрости, не забыли дорогие гости перед едой найти время для благодарности – своему мудрому вождю за его деяния во благо и процветание единого сильного племени.

А когда Хитромудрые Россомахи и Наглые Опоссумы, Остроглазые Ястребы и Быстроногие Гепарды, Застенчивые Суслики и Громкоголосые Цикады, отведав жареного мяса бизона, «горб быка и ляжку лани», побаловавшись огненной водой, притомились и уселись у огня, чтоб выкурить на прощание трубку мира, почесали они свои ирокезы и в очередной раз поняли старую-престарую, простую-препростую индейскую истину, о которой и спели хором в Быстроходном автобусе на обратном пути домой: «Сотни лет и день и ночь вращается карусель-Земля. Сотни лет все в жизни возвращается на круги своя!».

...Кем бы ты ни был, наш дорогой читатель, айовом или апачи, вичитом или грозным команчи, остается напомнить тебе накануне зимних стуж и ледяных дорог, что вся эта бодяга не навсегда, так что не расстраивайся! Пережить суровую русскую зиму после ласкового индейского лета нам будет легче, если возьмемся за руки и вместе пойдем против ветра – по Тропе Мира и Согласия! И тогда совсем скоро снова выглянет яркое весеннее солнце, а новый добрый Ветер перемен прогонит злые ветродуи разлук, обид и ссор, напомнит нам, что нет ничего важней добросердечных отношений и человеческого тепла, и взамен прошлому принесет в нашу жизнь еще больше надежд, удач, взаимопонимания, симпатий и любви. Да будет так!

Зазывающая ветер перемен,
Наталия ТОМИЛОВА,
главный редактор «ANIMA-time».




ШЕФ

Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 3(7),
Октябрь 2010 г.

Учредитель и издатель:
ООО «Магнитив»

Главный редактор:
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru

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

Авторы:
Алексей Завартин, Наталья Рыболовлева,
Елена Оболенская, Елена Гарькавая,
Светлана Изместьева, Елена Панова, Юлия Усова,
Татьяна Макарова, Алла Холдеева,
Ирина Мезенцева, Юлия Свистунова,
Ирина Кожанова, Сергей Волчара (поэзия) -
http://www.stihi.ru/author.html?sergeywolk,
Владимир Меньшиков, Наталия Томилова.

Иллюстрации:
Александр Морозов,
Константин Пупышев (ВАМПУПИЗДАТ).

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

На обложке: модель Лада Томилова.
Стиль: Анастасия Байкузова.

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 является 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: 28.09.2010 г.
Тираж 5000 экз. Заказ №

hairlife.ru
ПОРТАЛ ПАРИКМАХЕРСКОЙ И ТРИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

anima TIME
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.magnitiv.ru



ALFAPARF
MILANO

BE PROVOCATIVE ... BE COUTURE.

www.alfaparf.ru

ВПЕРВЫЕ!

20 ОКТЯБРЯ - 10 НОЯБРЯ 2010






ROAD-SHOW

ALFAPARF MILANO






ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОЛЛЕКЦИЙ СТРИЖЕК И ОКРАШИВАНИЯ
СЕЗОНА ОСЕНЬ-ЗИМА 2011 ОТ ВЕДУЩИХ АКАДЕМИЙ МИРА

«NEO CLASSICISM» ОТ АКАДЕМИИ MAHOGANY (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)

«GROTESQUE» ОТ АКАДЕМИИ RAMIRO MATA (ИСПАНИЯ)

СТИЛИСТЫ ROAD SHOW:



Топ-стилист ALFAPARF MILANO и Академии MAHOGANY, владелец сети салонов и Академий RAMIRO MATA в Испании



Ведущий тренер-технолог ALFAPARF MILANO Россия, аккредитованный стилист Академии MAHOGANY для коллекции осень-зима 2011



Креативный директор ARTISTIC TEAM Академии RAMIRO MATA

Реклама

29 ОКТЯБРЯ начало в 11.00

D-CLUB&CAFE, Екатеринбург, ул. 8 Марта, 13

Подробная информация и продажа билетов: ANIMA-холдинг, ул. Хохрякова, 72

(343) 253-71-92

anima ХОЛДИНГ

ALFAPARF MILANO

MAHOGANY LONDON