anima

особенный журнал о красоте



Клиенты,
партнеры, сотрудники!
К вам обращаюсь я -
К тем, кто про новый адрес
еще ничего не слышал!
На **Хохрякова** теперь наш офис,
в доме **СЕМЬДЕСЯТ ДВА!**
Всех - с новым годом и счастьем!
И с новой крышей!

С Новым Годом!

Петр ВОХОМСКИЙ,
генеральный директор ANIMA-холдинга.



ЗАМЫКАЯ круг

В жизни каждого из нас существуют такие моменты, которые мы упускаем из виду в суматошной гонке по имени "жизнь". Уходящий год для каждого из нас был совершенно разным, но вместе с тем в нем были очень похожие для всех моменты.

Мы работали в поте лица, чтобы облегчить жизнь близких нам людей, но в суете будни часто забывали поделиться с ними улыбкой и добрым словом. Часто мы переживали по пустякам, бывало, что даже приходили в отчаяние, и не замечали, как прекрасен этот мир, не хотели даже думать о том, как нам повезло родиться и жить в нем!

Мы расстраивались из-за дождя, забывая о будущей радуге. Хмурясь в ожидании белой полосы, мы прилагали слишком мало усилий, чтобы протянуть руку и поймать удачу за хвост! Потом, правда, спохватывались, брались за ум и снова продолжали путь к намеченной цели — и тогда удача сама шла в руки самым терпеливым, упрямым и работящим. Фартило не всем, но тем, кто верил в свою звезду, - везло непременно!

Конец года — не повод ставить точку (ну если только восклицательный знак!). Это всего лишь возможность оглянуться назад, навести резкость, переосмыслить и переоценить наши приобретения и потери. Ну что, прав был поэт? — на расстоянии все видится гораздо лучше, не так ли?

«Не дай вам Бог жить во времена перемен», - так гласит китайская поговорка. А мы живем — и живем по упругой, взмывающей вверх спирали, и вот уже завершаем очередной виток. Пусть это не круг Сансары, но лишь очередное преодоление циферблата, одного из многих годовых колец, выпавших на нашу долю, — мы завершаем его на мажорной ноте! Завершаем, чтоб все начать сначала. Завершаем, чтоб завтра с новыми силами творить, любить, верить, надеяться, грустить и радоваться.

«...И так всегда. Но нам всего важней
Не замечать кругов, природой данных,
Под теплой крышей быть в сезон дождей,
Себя равняя с чем-то постоянным!».

Да пребудет с нами удача, гармония и красота!

Ваш **Владимир МЕНЬШИКОВ,**
дизайнер журнала ANIMA-time.





Елена ГАРЬКАВАЯ

Новый год - самый лучший праздник, особенно в детстве. Хотя и мы, взрослые, тоже верим в чудеса. Но больше стараемся их для детей создать. В каждой семье разные традиции. Вот сын Степка приходит с прогулки и обнаруживает на дверях красный чулок: «Мама, мама! В нем ведь то, что я хотел!» — он настолько верит в Деда Мороза! В полночь пробили часы — пора идти искать подарки. Еще несколько минут назад под елкой было пусто, и вдруг! В общем, удивлять ребенка очень здорово! Поэтому и люблю праздник, что люблю его делать сама. Кайфуешь от этого! Новый год стараемся дома проводить. Ведь это семейный праздник, с его запахом мандарин, хвои, болгарских яблок. Самое классное — тридцать первого наготовить кучу всего, а первого - все это есть, встречать гостей, валяться перед телевизором, лениться. Или лес, горки, санки! И никакой экзотики не надо!

Новогодний корпоратив — особая история. Программу придумываем и готовим сами. Бедный ведущий не знает, что делать с такой самостоятельной компанией. Главное — не мешать нам веселиться!

Стр. 4



Лев ОХОТИН

Сегодня дилерская сеть «Юникосметик» насчитывает более 150 организаций в России, Прибалтике, Украине, Белоруссии, Казахстане, Молдавии, Армении и других странах ближнего зарубежья. От имени всех сотрудников рад поздравить наших любимых уральских партнеров с Новым годом и новосельем! ANIMA-холдинг, с нашей точки зрения, является связующим звеном между Западом и Востоком, основу которого составляет — мы искренне рады этому! — продукция ESTEL Professional.

Стр.14



Татьяна КУЗЬМИНЧУК

Четыре года назад благодаря сотрудничеству с ANIMA-холдингом мы открыли студию загара класса «люкс» - и по сей день чувствуем заботу и поддержку всех его подразделений. Это компания, которая предлагает полный комплекс услуг в любой сфере индустрии красоты. Именно благодаря отлаженной работе всех звеньев холдинга, их взаимодействию наш бизнес стал не просто возможным, но стабильным и прибыльным!

Стр. 23



Александр СОКОЛОВ

Что главнее: отношение к клиенту или качество стрижки? Все вместе! Но первое все же сервис! Что определяет профессионализм? Это не победа в конкурсах. Также как неучастие в конкурсах не является показателем непрофессионализма. Участие просто дает возможность профессионального роста. Если предлагаешь человеку услугу, нужно мотивировать, почему лучше прийти именно ко мне, - только тогда вступают в игру кубки!

Стр. 19



Александр ЕЛИЗАРОВ

Вопрос на засыпку: что общего у салона красоты и Нового года? Сдаетесь? Конечно, это музыка! Только если для любимого праздника «музон» необходим зажигательный и сногсшибательный, то для парикмахерской, маникюрного и педикюрного зала, косметологического и массажного кабинета — направление следует выбрать с точностью до наоборот. Писать про лаунж - дело неблагодарное. Эту музыку надо слушать. И чем больше, тем лучше.

Стр. 44

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ
И КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

форма  успеха

«МАГНИТИВ»

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

magicsun
ЕКАТЕРИНБУРГ

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

studio BEST академия парикмахерского искусства

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

БИЗНЕС-КОНСАЛТ

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

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13, ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50, 381-53-54,
ул. Чапаева, 1, (343) 257-05-52, пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29, ул Сурикова, 47, (343) 257-03-82
ул. Шварца, 2/3, (343) 220-33-92, ул. Грибоедова, 24, (343) 290-93-35

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

РЫБКА, *плывущая против течения*

О работе, семье и своих представлениях об истинной женственности рассказывает комсомолка и спортсменка, арт-директор Академии парикмахерского искусства «Stidio Best» и просто красавица Елена ГАРЬКАВАЯ.



РОДОМ ИЗ ДЕТСТВА

– Лена, Вы родом из того города, что знаменит своей «Обуховской» минералкой...

– Да, мои детство, отрочество, юность прошли в Камышлове. Родилась шестого марта – и очень здорово, что не восьмого, иначе своего дня рождения я бы просто не чувствовала! Ребенком росла положительным – проблем со мной (как я сама теперь понимаю) не было. И наказывать меня было не за что. В углу-то стояла всего раз в жизни! И училась хорошо, и активисткой была. Вот зачем только меня записали в музыкальную школу?! Это же каторга из каторг, даже с моей способностью к обучению! В подготовительной группе садика меня повели на фортепиано. Приходя с занятий, я импровизировала пальчиками по краю стола, пианино дома не было. Родители подумали: «Будет музыкантом!» – и купили инструмент. Сначала терпела эти мучения, потом ходила из-под палки, а когда совсем становилось невмоготу, заменяла музыкалку на «зону пионерского действия», вместе с одноклассниками бежала помогать бабушкам – водички там натаскать, дровишки поколоть, по дому помочь, просто поболтать. Удовольствия получала гораздо больше, чем от тупого музицирования. Но, оказавшись разоблаченной, снова брала папку с нотами.

В старших классах человеком была очень идейным и с активной жизненной позицией – по-хорошему разноплановой. И отрядом командовала, и с мальчишками дралась, и с девчонками, и по деревьям лазила, всегда была на первых ролях. Как две рыбки в моем знаке гороскопа, успевала плыть в обе стороны, - это у меня на протяжении всей жизни прослеживается.

– Родительская семья – какая она была, что вспоминается?

– Что такое культура? У этого слова много определений в разных словарях. Но вот недавно услышала одну фразу, которая понравилась и запомнилась: «Культура - это образ жизни, передаваемый по наследству». Если задуматься, то так оно и есть. На самом деле, осинка не родит апельсинку, - бывают исключения, но очень редко. Что заложено в детстве, в семье, то ты и будешь культивировать на протяжении всей своей остальной жизни, в любой сфере. Сейчас, бывает, задумываюсь: когда меня воспитывали? И прихожу к выводу, что родители дали мне очень хорошее воспитание, не воспитывая меня, - без назиданий и нравоучений.

Важнее были какие-то фразы, взгляды, интонации, весь семейный уклад. Главное, что мне помогло в жизни - доверие. Меня никогда не контролировали. В общем, с семьей мне повезло во всех отношениях: образованные, интеллигентные родители, два брата – старший и младший, и я посерединке. У меня очень хорошие отношения со старшим братом, потому что именно он дал мне сильное воспитание – больше чем улица и школа. Я к нему тянулась, слушала беспрекословно и очень была привязана. Насколько – поняла только тогда, когда нам пришлось разлучиться.

...А МЫ КРЕПЧАЕМ

– В конце восьмидесятых все, кто успешно заканчивал школу (и даже те, кто не очень хорошо), шли поступать в институт – так было принято...

– Я тоже готовилась к поступлению в СИНХ, на экономический, потому что как раз школу закончила на «хорошо» и «отлично». Но тут приехал старший брат с невестой. А невеста у него была парикмахер. Всем родственникам и знакомым она сделала стрижки, прически, мелирование; я тоже пошла в школу с модными перышками. И тут меня, в жизни не подстригшей ни одной куклы, не подравнявшей ни одной челки, осенило: «Какой СИНХ?! Надо идти в парикмахеры!». Совсем уж в простые парикмахеры я себе не могла позволить идти, поэтому выбор пал на Омский техникум парикмахерского искусства и декоративной косметики. Родные и знакомые несерьезно отнеслись к моему решению стать художником-модельером-технологом.

Но мы с подружкой приехали в Омск, заселились в страшную для домашнего ребенка общагу и начали готовиться к экзаменам. Конкурс – двенадцать человек на место! У меня до сих пор родные не в курсе, что в тот год я успешно выдержала вступительные испытания и набрала проходной балл, но из солидарности с провалившейся подружкой отправилась восвояси, отбив телеграмму: «Провалила экзамены, еду домой». Папа сказал свое веское слово, мол, в какой-то техникум не смогла поступить, но помог нам с подружкой устроиться учениками парикмахеров в Дом быта. Полгода мы проучились, полгода простояли у кресла – именно так раньше и передавалось из рук в руки наше ремесло. И за этот год поняла, что не ошиблась с выбором профессии.

На следующий год мы снова заселились в почти родную омскую общагу. Прошлогодняя история повторилась, но я сказала любимой подруге: ты уж извини, но я остаюсь. В итоге Вера двадцать лет проработала обычным парикмахером. Я приезжала домой на практику важная, уже будучи технологом, привозила новые стрижки. Конечно, подружка видела, как я умничаю, но мир ее в тот момент замкнулся на семье. Ей казалось, все хорошо и особо царапаться и стремиться куда-то нет смысла. Действительно, наша профессия позволяет быть при деньгах. Но ведь она все это время стояла на месте! Когда мы открыли «Studio Best», Вера прошла обучение у нас и прозрела: «Как я жила без этого? Как я могла столько лет ерундой заниматься?». Так состоялось ее второе пришествие в профессию. В общем, мы разными путями пришли к одному знаменателю.

На распределении у меня был «первый заход» по праву «красного» диплома. Сейчас вспоминаю – такая возможность была покорить Находку, Благовещенск, да весь Дальний Восток лежал у моих ног! Но я отправилась в Верхнюю Пышму – в местный лицей как раз требовался преподаватель по моей специальности. Так очень стремительно из вчерашнего студента я превратилась в педагога, преподавала визаж, парикмахерское искусство, вела курсы домашнего парикмахера, многим дала путевку в профессию за пять лет. По сей день не жалею, что закинула меня судьба в Пышму, потому что именно здесь познакомилась с будущим мужем. Нет никаких случайностей в жизни, считаю, - есть закономерности.

– А дальше?

- Работа преподавателя – хорошо, но заскучала по работе в салоне, по клиентам. К тому же тесными стали рамки, в которых вынужден находиться любой педагог да еще в небольшом городке. Решила придать другое направление профессии. Год проработала в салоне бизнес-класса – приятные клиенты, комфорт и свобода творчества. Так получилось, что мой руководитель в разговоре с директором другого салона коснулись темы выпускниц омского техникума (такими сотрудниками гордились!) – и оказалось, что речь шла обо мне.. и моей старой знакомой Лене Оболенской, с которой учились в разных группах, особо не пересекались и подружками-то не были. Так мы встретились с ней снова и с тех пор уже не расставались. С легкой руки и обоюдного согласия наших руководителей организовали одни курсы, потом другие. Потом пересеклись еще с одной однокашницей – и начали преподавать в колледже технологии красоты на Мельковской. Стояли у истоков этого отделения, параллельно продолжая работу в салонах. В общем, стало ясно, что никуда нам от педагогики не уйти... Работали в колледже, который к тому времени уже гремел, и не без нашей заслуги. А когда поняли, что уже не можем жить по-старому, просто собрали чемоданы. Сегодня, по прошествии пяти лет, когда мы рассуждаем уже не как работники, а как работодатели, впору повиниться перед бывшим нашим директором – ведь уход практически всего педсостава в октябре можно сравнить с катастрофой!

Параллельно с педагогической деятельностью мы с Оболенской получили высшее педагогическое образование - наша Галина Ивановна Шумилова, которая в колледже была зав. кафедрой, а у нас в студии бессменный завуч, дала нам волшебного пенделя! Накануне защиты диплома родился сын Степан, который нынче уже первоклассник и радует своими успехами. После колледжа преподавали на курсах дополнительного образования РГППУ, готовили художников-модельеров. Но недолго.



– Неужели снова собрали чемоданы?! Отчаянные девчонки!

- Мы никогда не страдали по поводу того, что оставляли за спиной, и не испытывали страха остаться без работы и куска хлеба. Во-первых, у нас были ясные, четкие цели. Во-вторых, очень важно чувствовать плечо товарища. Когда назревают «военные действия», мы встаем спина к спине и занимаем круговую оборону. У нас с Оболенской суперский тандем взаимопонимания и поддержки. Мы понимаем друг друга, что называется, с одного взгляда, сообща принимаем решения и, когда дело касается стратегии, смотрим в одном направлении... **– Именно с этого момента начинается история «Studio Best»?**

- Вернее, ее предыстория в виде переговоров Елены Оболенской с генеральным директором ANIMA-холдинга Петром Вохомским. Это был не единственный вариант развития событий, потому что у нас уже было два выгодных предложения о сотрудничестве. В Екатеринбурге и за его пределами наши фамилии были на слуху, многие знали о наших способностях, - многие, но не Петр Олегович. Но мы, тем не менее, сделали выбор в его пользу, долго и упорно доказывали, что мы что-то можем – и кажется, он все-таки в нас поверил, за что мы ему благодарны!

Кстати, с РГППУ мы не расстались – высшая школа оценила наши знания, одновременно с организацией студии мы с Еленой Вадимовной преподавали на кафедре «Дизайн одежды и прически». Она по сей день читает лекции студентам, я выступаю только в качестве рецензента дипломов и члена госкомиссии – и в силу занятости, но еще и потому, что считаю - знания, которые мы даем в нашей Академии парикмахерского искусства, должны быть эксклюзивными.

Кому-то может показаться, что все у нас само собой получалось, с неба сыпалось. Но сам-то ты понимаешь, что для того, чтобы что-то удалось, надо переть против течения. Иначе ничего тебе не свалится... Что было в нашей работе первично, что вторично – сейчас уже трудно разобрать. Мы когда назад оборачиваемся, даже страшновато становится. Мы шли-шли, а потом остановились на мгновение, оглянулись и поняли, как далеко мы зашли, - в хорошем смысле слова!

– Елена, как складывались Ваши отношения с ESTEL Professional?

- Студия была уже открыта, более того, наши студенты во второй раз успешно выступили на «Невских берегах», где как раз состоялась презентация ESTEL как профессиональной марки. Когда Вохомский предложил мне стать технологом этого бренда, я особого восторга не испытала, - что это такое и с чем его едят, никто еще не знал. Это были самые истоки ESTEL, начало большой истории – 2005 год. Обучение, семинары, у меня глаза загорелись, я к тому времени в ESTEL уже влюблена по уши была! Как же! - первый (и до сих пор единственный) отечественный профессиональный бренд с такими преимуществами: тут тебе и качество, и выгодная ценовая категория, которая потеснила импортные бренды. Мы встали под флаги ESTEL и взялись за его продвижение. Поначалу было о-о-о-очень трудно! Заходишь в салон, радостная такая, с коробками, рассказываешь. Скептически, но слушают. Переходим к практической части, и выясняется, что «моделей для ваших красителей у нас нет». Окрашиваем мастеров. Все получается – именно так, как и должно было получиться! Уже довольные, уже задают вопросы, уже заинтересованность...

Ездила в Питер, тестировала новые продукты. Сдала экзамен на эксперта ESTEL – нас тогда три человека всего сдали из двух с половиной десятков. Пять лет прошло с той поры, а как гремит марка по России – ого-го! У нас эксклюзивная дистрибуция по Свердловской области – мы этим очень гордимся и очень дорожим!

«БЫТЬ ЖЕНЩИНОЙ – ВЕЛИКИЙ ШАГ»

– Лен, Вас в студии кличут папой. Как распределялись роли?

- В самом начале конкурсной карьеры наших студентов мы с Еленой Вадимовной делали за них большую часть работы – красили, подстригали. Вот такая ситуация: поздняя ночь, я стригу мужскую модель, с которой утром предстоит выступать Насте Моховой, Елена Оболенская в это время сочиняет прическу для другой модели, потому что Настя заявилась в нескольких номинациях, думая, что все это легко и просто дается. У нас с Леной энергии море, а сама Настя – уже никакохонькая, спит, прислонившись к стенке. Вспомнили «Ералаш»: «Папа решает, а Вася сдает» - и давай хохотать, мол, будешь Настя теперь Васенькой. Та глаза разлепила: «Хорошо, папа!». Так и пошло с той поры, мама, папа, Вася...

– Что для Вас важнее – семья, карьера?

- Ой, меня бы, конечно, устроила гармония в целом. Чтобы, как это по-простому говорят, утром с радостью бежать на работу, а вечером вприпрыжку возвращаться домой. Так у меня так и есть! Все параллельно идет, просто не надо зацикливаться – вот сейчас я буду заканчивать институт, потом займусь карьерой, потом семьей. Когда тебе не приходится разрываться и выбирать между домом и работой, это здорово! И когда твои домашние понимают, что твоя работа для тебя значит, как она важна для души! Нет, в жертву ничего не приносится, и спасибо мужу за понимание и за доверие – это такая редкость! Сережа в курсе всех моих дел, знает все мои рабочие моменты.

– Что для Вас – быть женщиной?

- Быть красивой. Может, не красивой, но своеобразной и ухоженной. Умной. Для меня это тоже очень важно. Это вещи, которые с женщиной ассоциируются напрямую, во всяком случае, с самой собой. Я не выйду в магазин за хлебом через дорогу, если у меня нет макияжа и укладки. Вот это пунктик, который я не могу себе позволить.

Быть женщиной - быть хорошей хозяйкой. Я очень хорошо готовлю. Коронное блюдо? У меня их много! Знаете, хоть сейчас это не модно, но мы всей семьей в выходные стряпаем пельмени. Часто печем пироги. Очень люблю гостей принимать!

Быть женщиной - быть хорошей женой. Быть мамой. Быть интересным человеком. Любить и быть любимой.


БЫТЬ ЖЕНЩИНОЙ, ЗНАЧИТ,
БЫТЬ КРАСИВОЙ.
УМНОЙ. ИНТЕРЕСНОЙ.
БЫТЬ ХОРОШЕЙ ЖЕНОЙ. ХОРОШЕЙ МАМОЙ...
...А В СТУДИИ КО МНЕ
ПРИЛИПЛА КЛИЧКА «ПАПА»...

– Кстати, бытует мнение, что красивой женщине не обязательно быть умной.

- Ой, нет... Раньше была пословица: умная жена – мужу обуза, типа, с дурочкой проще. Но я считаю, умная женщина – достояние мужчины. Ум для женщины не недостаток, так что не надо его скрывать. Это достоинство, хотя, может, оно кого-то и раздражает... Умная женщина хороша для умного мужчины. Очень умного, вот так!

– С умом разобрались. Возвращаемся к красоте. Она для того, чтобы ею любоваться, да ведь? Вот Вы для кого стараетесь?

- Для себя))). Во-первых, накладывает отпечаток профессия. Мы люди публичные и не имеем права расслабиться, прийти непричесанными, просто не можем себе позволить. Что нам люди скажут? Как же я тебе поверю – ты работаешь в красоте, а посмотрика на себя! Даже для собственной уверенности это важно. По моему мнению, неокрашенный, нестриженный, без макияжа парикмахер – это не парикмахер. Либо неуспешный парикмахер.

– При таком напряженном графике работы каким образом удается оставаться свежей, бодрой, энергичной?

- Не знаю))). Наверное, черпаешь энергию в «дурилке» нашей. У нас же весело всегда, шумно, позитивно. От нас же невозможно уйти! А энергия не знаю откуда. Какой-то моторчик, двигатель. Так есть ради чего потому что! Любимым ведь делом занимаюсь! Чувство усталости бывает крайне редко! И окружающие никогда об этом не догадаются. Чтобы: «Уйди, свинья, мне все противно!» – у меня такого никогда нет. Всегда была оптимистом. Да, прагматик. Да, реалист. Но при этом оптимист! Меня всегда в эту сторону течением относит, и этот настрой в жизни очень помогает, потому что мысли материальны. Нужно думать о хорошем. Начнешь настраиваться на негатив, он может и подкрасться незаметно.

– Есть такое выражение – женщина, сошедшая с каблуков, сошла с дистанции.

- Абсолютно согласна! Ведь каблуки – это не высота, не рост, это осанка, уверенность в себе! Ножки устают? А надо подобрать грамотные каблуки, удобные! И бегать можно будет. Вообще, «шкурки» и «тряпочки» огромное значение имеют для женщины. Я всегда говорю: не важно, что надеть, - важно, на что надеть и как это носить! Одежда - тоже часть имиджа, работы, публичности.

– Вы, Елена, согласны с тем, что предназначение женщины – лечить, учить, кормить?

- Видимо, да... Именно это я и делаю))). Недавно коллега Юля Свистунова задала какой-то вопрос, я ей начала подробно рассказывать, по полочкам разложила – тын-тын-тын! Она на меня смотрит и произносит: «Надо же не только учить, но иногда и разговаривать!» ...Лечить - да, я лечу всех, у меня «специализация» такая, может быть, не очень модная – «парикмахер-терапевт». Наверное, из меня получился бы хороший врач, и было такое желание в раннем детстве, потому что я кактусам ставила уколы.

– Еще каково предназначение женщины?

- Любить! И в ответ будет любовь.

– В своем недавнем интервью Людмила Гурченко сказала: «Женщине надо знать свои достоинства и при этом забыть о своих недостатках»...

- Мне известно о своих достоинствах. Я же умная))). Мне даже муж говорит – как мне с тобой повезло! А я думаю - как всем повезло-то со мной... Бывают, конечно, приступы самоедства: что-то не так сказала, не так поступила... Я не люблю и не могу врать – для меня это всегда болезненно. Это такая вещь, из-за которой теряется доверие. Мне проще сказать правду, даже некрасивую правду. Умею дружить. У меня друзья проверенные жизнью, отношениями. Я всегда говорю, что вокруг человека складывается такое окружение, которого он достоин. Может, это как самохвальство будет воспринято, но у меня очень хорошие друзья! С которыми не страшно в разведку идти!

Потом, я умею любить. В любви избирательна, «разбирательна» и предана. Работоспособная. Ласковая. Внимательная. Заботливая. Еще я скромная. Меня просто работа сделала другой. Я в каком плане скромная? В том, когда касается меня лично. Хотя есть такое выражение: сочиняйте о себе легенды, ведь боги начинали именно с этого. Надо этим иногда заниматься.

Я крайне редко выхожу из себя, но если вдруг это случилось – все, капец! То, что касается семьи, работы, дела – буду защищать эти ценности, вгрызаясь в горло! В общем, не такой мягкий человек, как может показаться, хотя горлопанить, отвечать на хамство хамством – это не мое. Если салат и прическу смогу соорудить из ничего, то со скандалом гораздо труднее. У меня, наверное, есть недостатки, но их я забыла, как велела Гурченко. Со стороны они виднее. Думаю, все должно в человеке сочетаться, не может же он быть идеальным!

– Как по-Вашему, Вы сильная или слабая?

- Хм... Да сильная, скорее всего... Я СИЛЬНАЯ!!! Всегда знала, что сильная... Слабые плывут по течению и не пытаются ничего изменить. А сильные – неважно, женщины это или мужчины, - люди с активной жизненной позицией. Бывает, что и всплакну, конечно, какая женщина не плачет! Это нормально. Такая и должна быть женщина – слабо-сильная... сильно-слабая...

ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ НЕТ

– Процитирую слова великого Сальвадора Дали: «Не бойтесь совершенства. Вам его не достичь. Тем более, что в совершенстве нет ничего хорошего»...

- Всегда будут направления, в которых стоит двигаться и развиваться. Порой углубился в одну какую-то тему, разобрался, докопался до сути – и думаешь, ах какой ты крутой! А потом понимаешь, что в другом блоке – пробел, и куча всего еще, чего ты не знаешь. И чем дальше погружаешься, тем больше понимаешь, что тебе до совершенства, как до Парижа пешком. И никогда его не достичь! А уж в нашей профессии – тем паче! В совершенстве нет ничего хорошего? Конечно, ведь в этом случае стремиться уже не к чему! Если ты считаешь, что достиг совершенства, - можешь ставить крестик на холмике своего Творчества!


ТАКАЯ И ДОЛЖНА БЫТЬ ЖЕНЩИНА –
СЛАБО-СИЛЬНАЯ...
СИЛЬНО-СЛАБАЯ...

ВЫ С ЗАПРОСОМ – *мы с подарком*

Все мы знаем из словарей, что традиции – это то, что создается годами и проверяется поколениями. Но это вовсе не значит, что автором какого-то обычая не можем стать мы сами. Памятуя об этом, специалисты различных подразделений ANIMA-холдинга год назад стали родителями новой традиции, которая прижилась и уже воспринимается руководителями подразделений как удачный маркетинговый ход, неотъемлемый от огромного комплекса прибыльных мероприятий по удовлетворению потребностей покупателей.

День красоты (а в рабочем обиходе – День технолога) проходит в сети магазинов «Профессиональный мир» каждую вторую пятницу месяца. Наш корреспондент посетила сразу несколько «Миров», чтобы пообщаться с покупателями, продавцами и главными действующими лицами Дня красоты – технологами ESTEL Professional.

«Возьмите, Вы не пожалеете!» - именно такую фразу каждый покупатель может услышать сегодня из уст консультантов, которые помогут не растеряться и не потеряться среди бесчисленного множества красивых баночек, бутылочек, флаконов. Покупатели, среди которых профессиональные парикмахеры и простые обыватели, уже достаточно хорошо осведомлены о ежемесячном действе, поэтому стараются не упустить возможность получить индивидуальную бесплатную консультацию квалифицированного специалиста по уходу за волосами, по использованию средств для стайлинга и ухода, а также приобрести профессиональную продукцию производства санкт-петербургской компании «ЮНИКОСМЕТИК» с приятной для кошелька скидкой. Обратимся к ним за отзывами о происходящем.





Алена, 23 года:

- Я поддерживаю идею проводить такие дни. Многие девушки, включая меня, экспериментируют со своими волосами в домашних условиях, и советы профессионалов в данном деле очень важны. Нашей голове и волосам нужно качественное лечение и восстановление, особенно после различных «опытов» над собой. А кто, как не профессиональный технолог, сможет подсказать в данном вопросе и помочь подобрать нужное средство...



Любовь Андреевна, 54 года:

- Зашла сюда абсолютно случайно. Недавно переехала в этот район, интересно узнать, какие магазины находятся поблизости. На днях купила в магазине краску для волос, применила ее по назначению, но нужного результата не получила, а только испортила цвет. Завтра иду на концерт, не могу же я появиться на публике с испорченными волосами! Спасибо огромное технологу, который осознал суть моей проблемы и подобрал нужное средство. Узнав о том, что сегодня еще и праздник, День красоты, в честь чего компания Estel дарит скидку в семь процентов, я решила воспользоваться ситуацией и заодно купила несколько масок. Надеюсь, что понравятся. Теперь буду всегда приходить в «Профессиональный мир» за консультацией и качественными продуктами для волос.



КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА!

8 января
12 февраля
12 марта
9 апреля

С профессиональной косметикой для волос Estel Professional

КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ!

с 11 до 18 часов:

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

ДЕНЬ КРАСОТЫ

в сети фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

ул. Крауля, 44, (343) 381-53-54
ул. Чапаева, 1, (343) 257-05-52
пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29
ул. Вайнера, 16 а, (343) 371-26-13
ул. Сурикова, 47, (343) 257-03-82
ул. Шварца, 2/3, (343) 220-33-92
ул. Грибоедова, 24, (343) 290-93-35

estel Professional

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



Надеемся, женщина блеснет своими локонами на концерте любимой певицы. А я направляюсь к молодому человеку. Кстати, мужчины давно уже перестали быть редкими гостями в подобных торговых заведениях, в последние годы осознав необходимость следить за своим внешним видом. Однако этот посетитель пришел сюда по другому поводу.

Денис Гордеев, руководитель салона красоты из Первоуральска:

- Мне нужно подобрать хорошие материалы и средства для парикмахерской. Если бы не технологи вашей компании, возможно, нарвался бы на некачественный товар. Здорово, что попал сюда именно сегодня, грамотная консультация помогла мне сделать правильный выбор. И добрым советом посетить оптовую компанию «Магнитив» тоже обязательно воспользуюсь!

Эта посетительница явно и сама съела собаку в вопросах ухода за волосами, так как свободно ориентируется в многообразии продуктов, плотно расположенных в удобной, просторной витрине, четко произнося названия средств, расспрашивая о различных деталях. В роли постоянного покупателя «Профессионального мира» — **Юлия**:

- Часто захожу в этот магазин, один из моих любимых. Здесь я могу найти все, что мне нужно. Рада, что раз в месяц могу побеседовать с технологом, который поведает о многих тонкостях, поможет подобрать средство, наиболее подходящее для моего типа волос.



Признаюсь, я сама имею образование в этой области, так что не только говорю с консультантами на одном языке, но с их помощью могу усовершенствовать свои знания!

В торговом зале становится все многолюдней. Продавцы и консультанты, не покладая рук, кружатся вокруг своих покупателей. **Выпускница «Studio Best» Яна Куликова** совсем недавно сдала сложный экзамен на технолога ESTEL Professional в Питере. Сегодня один из ее первых Дней красоты, и она с удовольствием демонстрирует клиентам знания любимого предмета «колористика». А с нами делится своими впечатлениями:

- Считаю, что такие дни очень важны для наших покупателей. Ведь часто они приходят с такими вопросами, на которые продавцу затруднительно дать ответ. Технолог может проконсультировать покупателей по всем проблемам. Некоторые покупательницы уже специально ждут этого дня, приходят с подругами, с семьями, с детьми. Многие женщины самостоятельно ухаживают за своими волосами, и советы специалистов помогают им творить красоту в домашних условиях.

Интересно, что думают сами продавцы-консультанты о том, что совершается в их владениях? Наверняка мнение **Ольги Сатуровой** созвучно с мыслями ее коллег по работе:

- Я не просто рада - счастлива, когда наступает долгожданный День красоты. Во-первых, появляется еще один человек, который помогает нашим любопытным покупателям разобраться в продукции, а значит, работа идет намного быстрее. Да и мы получаем дополнительный опыт и знания при сотрудничестве с технологами. Если раньше продавцы не всегда могли дать нужный совет, то, послушав рекомендации квалифицированного специалиста, мы уже в одиночку можем помочь своим покупателям поэкспериментировать, решить сложные вопросы.

...Традиция никогда не "дана" — традиция всегда "создается". Есть своеобразный иллюзионизм в том, чтобы воспринимать традицию как то, что всегда было. Традиция — это не что-то такое, где-то там ожидающее, возлежащее на чьих-то плечах. Она скорее избирается, творится, моделируется в соответствии с нынешними потребностями и стремлениями. Будучи семейной ли, профессиональной — традиция подразумевает регулярность действия, дает повод к еще большему сплочению, созданию атмосферы доверия и стабильности. В этом я лишний раз убедилась после экскурсии по нескольким фирменным магазинам ANIMA-холдинга.

Анастасия ЭЙНГОРН.

На снимках: технологи ESTEL Professional **Любовь Хашковская, Елена Гарькавая, Анастасия Мохова, Сергей Клюенков** во время проведения Дня красоты в сети магазинов «Профессиональный мир».


estel
Professional
my Angel
достижения
БОЛЬШОЙ
науки –
для красоты
МАЛЕНЬКИХ
ангелов
my Angel профессиональная косметика для детей ESTEL Professional
Здоровые красивые волосы с детства
Содержит натуральные природные компоненты
Специальные средства для волнистых, вьющихся и непослушных локонов
Продукты my Angel разработаны специально для ухода за волосами и кожей детей*. Содержат специальные увлажняющие и успокаивающие компоненты, оказывают смягчающее и противовоспалительное действие.
В составе: натуральные экстракты ромашки и череды, масло листьев оливы.
Предприятие-изготовитель сертифицировано по международному стандарту ISO 22000, который подтверждает высочайшее качество производства.
* Рекомендуется с 2-х лет
www.unicosm.ru

НИ ШАГУ НАЗАД, НИ ШАГУ НА МЕСТЕ! ТОЛЬКО ВПЕРЕД И ТОЛЬКО ВМЕСТЕ!

От имени всех сотрудников **ESTEL Professional** рад поздравить наших любимых уральских партнеров – компанию ANIMA-холдинг - с Новым годом!!!

Особо приятно отметить, что 2010 год начнется для вас в новом офисе. Новое место – это новые планы, новая стратегия, которая ускорит поступательное движение вперед, новые мечты и свершения, которые обязательно помогут перейти на новый качественный уровень ведения бизнеса. Наше сотрудничество продолжается уже в течение пяти лет, и мы гордимся, что наша продукция помогает профессионалам индустрии красоты сделать уральцев еще более красивыми и привлекательными, а это значит, что счастливых людей в России станет больше.

Урал – регион, объединяющий Европу и Азию, и ANIMA-холдинг, с нашей точки зрения, является связующим звеном между Западом и Востоком, основу которого составляет – мы искренне рады этому! – продукция ESTEL Professional.

Несколько слов о том, каким мы видим 2010 год вместе с вами. Для ESTEL Professional 2010 год – год новинок и инновационных решений. Мы рады представить Вам профессиональную полуперманентную краску для волос «ESTEL SENSE DE LUXE», она не содержит аммиака, окрашивает волосы тон в тон, предлагает максимально яркие живые цветовые решения (палитра содержит 67 оттенков), включает мощный ухаживающий и восстанавливающий комплекс. Главная идея новой краски – предложить клиентам новые возможности щадящего окрашивания, сохранив яркие естественные цвета и очарование здоровых и сильных волос.

Вторая новинка ESTEL Professional – это линия по уходу за волосами класса Luxe – OTIUM. В основе концепции серии – сочетание инновационных технологий для ухода за волосами с максимально широкой линейкой предложений для клиентов. Презентация косметики для волос OTIUM пройдет в марте 2010 года.

По-прежнему наша школа и академия «ESTEL» ждут технологов и парикмахеров в Петербурге на курсы по обучению и повышению квалификации.

Уверен, что наше сотрудничество продлится еще долгое время и в дальнейшем послужит претворению в жизнь самых смелых планов и проектов!

С уважением и любовью,
Лев ОХОТИН,
генеральный директор ESTEL Professional.

ПРИЯТНО ИМЕТЬ ДЕЛО С ПРОФЕССИОНАЛАМИ!

Начало сотрудничества ЗАО «Коломер Рус» с ANIMA-холдингом датируется 2007 годом. Именно с этого времени у нас установились добрые партнерские отношения с компанией «Магнитив» и Академией парикмахерского мастерства «Studio Best». Хотелось бы упомянуть фамилии Екатерины Екениной, Светланы Изместьевой, Татьяны Кириковой как профессионалов, знающих свое дело на «отлично»!

Вообще, «Магнитив» – организация, работающая четко, как хорошие часы. Специалисты холдинга смело берутся за любые проекты, какими бы сложными они ни были. Хотелось бы особо отметить их доброжелательное общение и тёплое отношение к клиентам. Эффективность нашего совместного сотрудничества – достаточно высокая. Как говорится, от добра добра не ищут, поэтому надеемся на долгосрочные, плодотворные отношения с ANIMA-холдингом. Вместе мы выведем марку **"Revlon professional"** на лидирующие позиции на Урале!

От всей души желаем в 2010 году увеличения продаж на запланированные проценты, чтобы новый офис стал для вас новым любимым домом! Оставайтесь в новом году лидерами в своем деле! Здоровья и удачи!!! Мы вас очень любим!!!)))

Дмитрий ИЛЬИН,
руководитель отдела
региональных продаж ЗАО "КОЛОМЕР РУС"
(официальное представительство
REVLON PROFESSIONAL в России).

РАБОТАЮТ ТВОРЧЕСКИ,С ОГОНЬКОМ!

Наша компания ООО «Астория Косметик» является лидером на рынке профессиональной косметики для волос. Вот уже 15 лет мы трудимся в этой сфере и вместе с нашими бизнес-партнерами уверено несем красоту и beauty-знания!

Одним из таких партнеров является компания «Магнитив», и я как генеральный директор компании «Астория Косметик» рада не только возможности делового сотрудничества, но и хорошим человеческим взаимоотношениям, которые сложились у нас за период работы.

Компания «Магнитив» является нашим эксклюзивным дистрибьютором по торговой марке **HAIR COMPANY** (Италия, профессиональная продукция по уходу за волосами). Совместная работа ведется два года, и за этот небольшой срок благодаря высокому профессионализму персонала компании ощутимы не только положительная динамика продаж, но и знание марки HAIR COMPANY в регионе.

Думаю, что вы со мной согласитесь: очень важно не только желание работать, но и умение осуществлять повседневную деятельность творчески, с огоньком, удачно миксуя накопленный опыт и инновации. У наших партнеров в Екатеринбурге все это есть в полной мере. Компания «Магнитив» чутко реагирует на все наши предложения по проведению обучающих семинаров. Мы не раз проводили совместные мероприятия, представляя новые проекты и укрепляя позиции уже находящихся в работе торговых марок. Так, в этом году на выставке ИНТЕРШАРМ в Москве мы представили новую итальянскую марку Screen. Отрадно, что именно компания «Магнитив» первой откликнулась на представленную новинку, и теперь ассортиментный портфель компании пополнился еще одним достойным брендом.

Уверена, впереди много свершений и бизнес-побед!!! От души желаю компании «Магнитив» и ANIMA-холдингу в целом долголетия, высоких и стабильных доходов, удачи и процветания!!!

Ольга ЗАГУРСКАЯ,
генеральный директор ООО «Астория Косметик».

ЛИНИЯ ПРОДУКТОВ ПО УХОДУ ЗА ВОЛОСАМИ И ТЕЛОМ ОТ ESTEL PROFESSIONAL

estel
Professional



МУЗА! *Ты пришла, муза!*

В осеннем номере журнала мы дали обещание познакомить читателей с итогами фотосезона CHARME, организованного HAIR CLUB и прошедшего в середине августа в Екатеринбурге при поддержке ANIMA-холдинга.

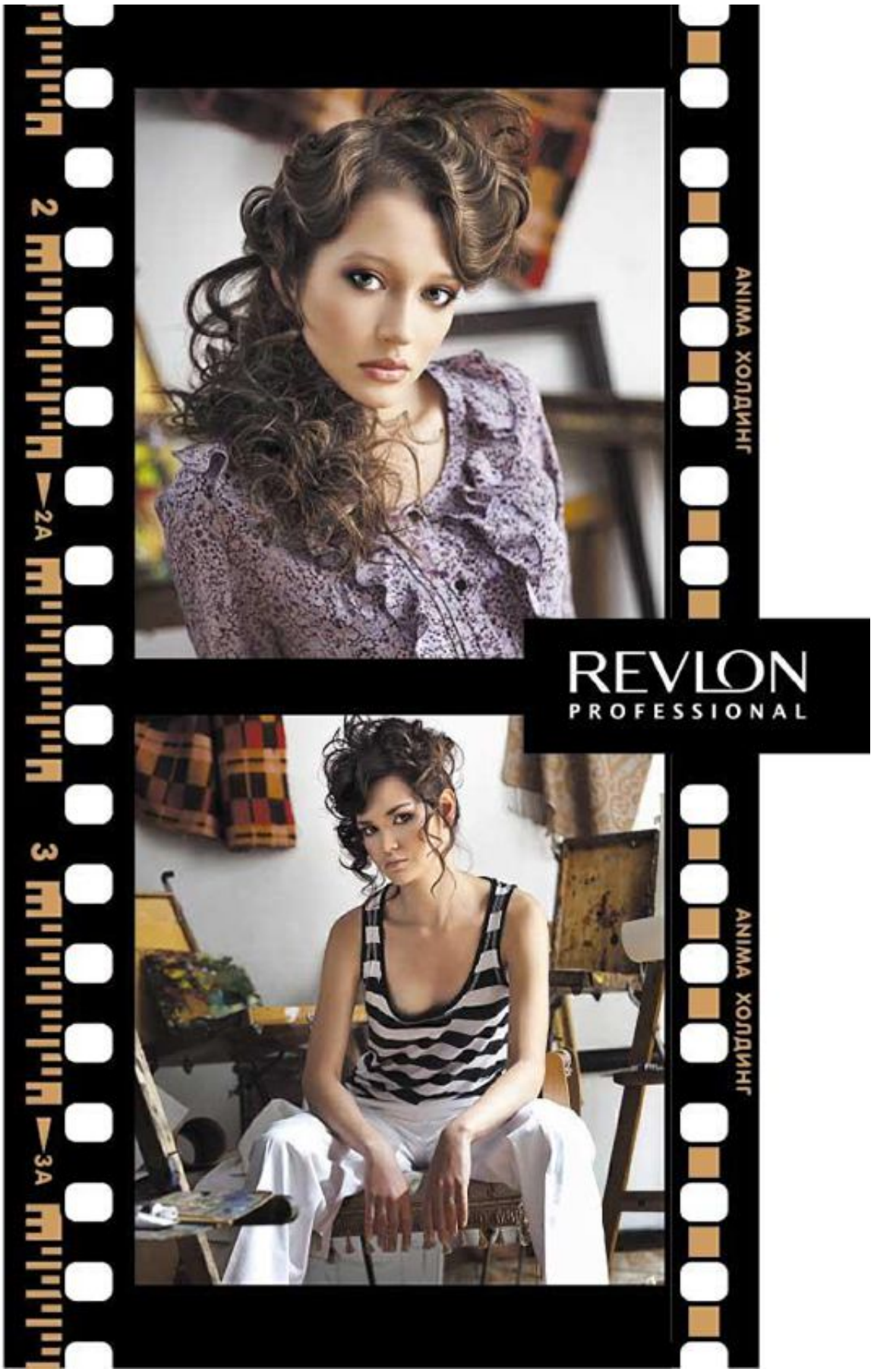
Пятнадцать екатеринбургских мастеров (кстати, шесть из них - выпускницы "Studio Best") смогли воплотить в реальность свою мечту, расширив границы салонной работы и создав собственные модные тренды под руководством пражского топ-стилиста **Александра СОКОЛОВА**. Представляем их имена:

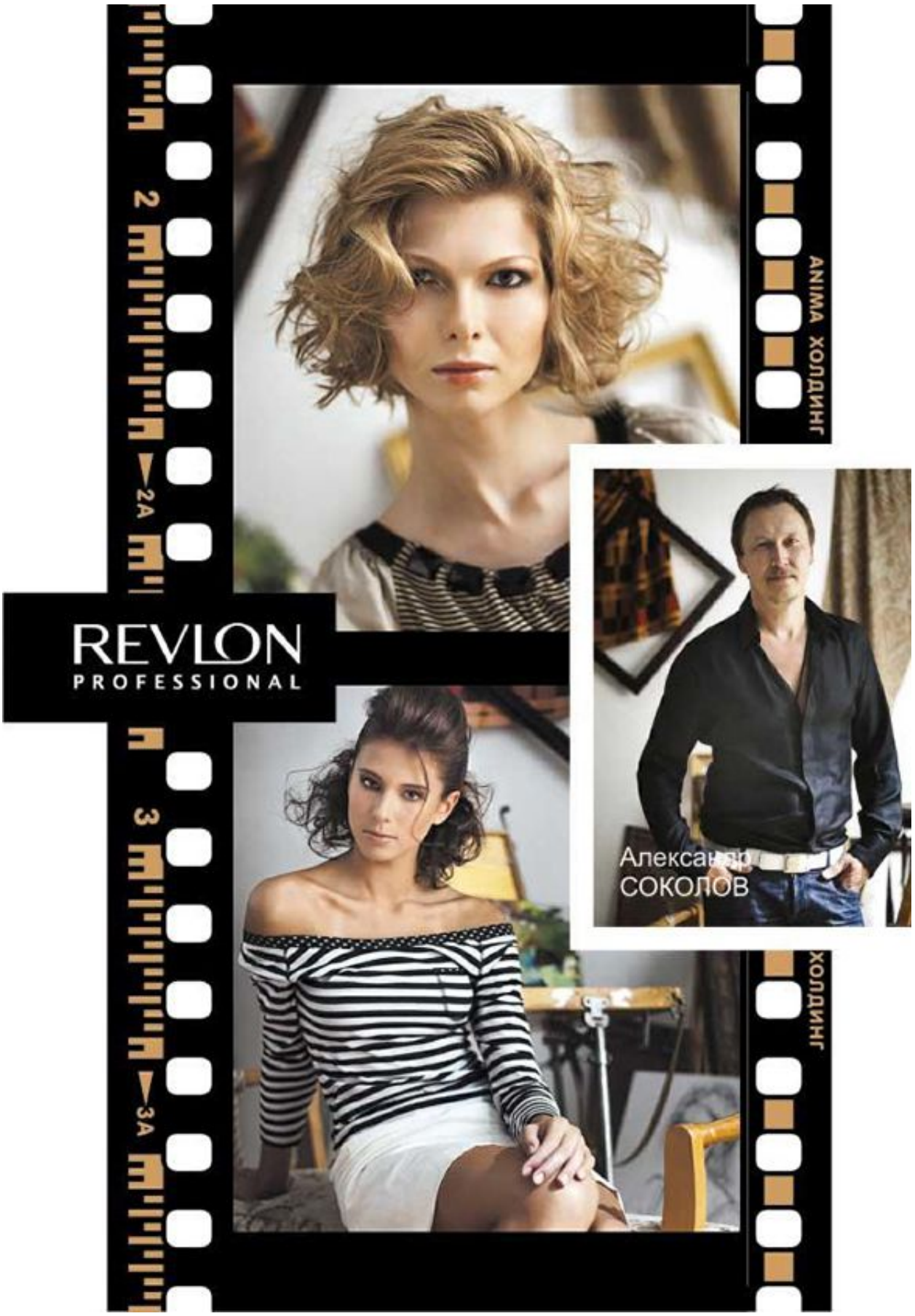
Галина Носова («Тандем»), **Екатерина Жукова** («Персонель»),
Анастасия Расковалова («Стелла»), **Юлия Елькина** («Девочка Lo»),
Марина Пупова («Вивьен»), **Юлия Анохина** («Matiz»),
Александра Афанасьева («Аквамарин»), **Виктория Казанкина** («Excellence»),
Юлия Кучина («Элеганси»), **Анастасия Логинова** («Лакшми»),
Елена Коробова (Агентство имидж-сервис «Стольник»), **Наталья Крупина** («Моно»),
Наталья Халецкая («Богема»), **Елена Кондратьева** («Яна»),
Марина Зотова («Гламур»).

В съемках участвовали модели **Дарья Чикишева, Анна Ильинская, Алена Ковалевская, Наиля Амирова, Светлана Смагина** (модельное агентство «Карамель»).

Фотохудожник проекта **Тимур СУЛЕЙМАНОВ.**
Благодарим Президента HAIR CLUB **Александра КУВВАТОВА** за предоставленные фотографии.




2
2A
3
3A
ANIMA ХОЛДИНГ
REVLON
PROFESSIONAL
ANIMA ХОЛДИНГ


ANIMA ХОЛДИНГ
REVLON
PROFESSIONAL
Александр
СОКОЛОВ
ХОЛДИНГ

ВЕК ЖИВИ – *век учись!*

Наш корреспондент встретился с топ-стилистом **Александром СОКОЛОВЫМ,** который поделился с читателями ANIMA-time своими соображениями о любимой профессии и планами на будущее.

- Стиль и мода – какое из этих понятий Вам ближе?

- Мода – это то, что быстрее всего выходит из моды. Поэтому, конечно, стиль. Если стиль у человека гармонирует с душой, он всегда будет модным. Вообще, главное – сам человек, индивидуальность, а потом уже все остальное, шмотки, прически, макияж – это всего лишь дополнение к личности. Много передач сейчас по ТВ, вот «Модный приговор» посмотрите – ну подберут главному герою одежду, подстригут, перекрасят.. Но если человек не готов изнутри поменяться, то какой в этом смысл? Или вот этот прием распространенный «до» и «после» - все для модели сделаешь, но она так не будет ходить, если этот образ НЕ ЕЁ. В любом случае – «пляшем» от души, берем за первооснову внутренний мир человека. Конечно, иногда и за месяц человека не узнаешь, а иногда достаточно и первого впечатления, чтобы понять, кто он и что он, и помочь ему в создании нового образа...

- Если мы в своей работе отталкиваемся от внутреннего мира человека – и стрижем двух людей по абсолютно одинаковой схеме...

- ... двух одинаковых стрижек все равно не получится... Нет, конечно! - потому что перед тобой будут изначально два абсолютно разных человека. Да и сейчас, слава богу, не социализм с его базовыми, строго регламентированными, стрижками - тут три сантиметра убрать, тут два.. Наша работа парикмахерская, искусство стилиста не в том совсем заключается, чтобы отрезать прядь волос, но в том, чтобы подстричь человека интересно, грамотно, подарить ему надолго радость, хорошее настроение, ощущение счастья даже!

- Александр, у Вас большой послужной список побед в конкурсах различного уровня – Вам очень важно быть первым?

– Ну я же русский! Русские должны быть первыми! Это, наверное, в крови у всех нас! Сколько с европейцами общался – ну поучаствовали... ну не выиграли, но зато поучаствовали. Зато как отдыхают потом – в первых рядах! Надо еще этому у них поучиться!

- Какие вершины ждут еще своего покорения Вами?

- Недавно взял в свой салон в Праге нового, подающего большие надежды мастера, – планирую в паре с ней создавать коллекции для европейских журналов, и ее готовить для участия в конкурсах. Для меня большой интерес представляет эта работа с коллекциями! Это же здорово – придумывать и делать то, что хочется, творить без ограничений! Предела, как известно, совершенству нет, а тем более в нашей интереснейшей профессии! Поэтому и сам продолжаю учиться, и других учу, тем более, что обучение – процесс взаимовыгодный, от каждого ученика можно тоже чему-то научиться, ведь каждый человек индивидуален и воспринимает мир по-своему! Что касается планов, то и конкурсы для меня – уже как члена жюри - еще не все закончились, и мир большой. Да и салон на Виноградской улице требует дальнейшей раскрутки, я должен обеспечить работой своих мастеров.

- Подрастающее поколение не наступает на пятки?

- Конечно, конкуренты не дремлют, именно поэтому и надо двигаться вперед, не стоять на месте. Это как на велосипеде: пока едешь, стоишь – остановился, упал. Так и в парикмахерском искусстве: только ненадолго остановился, чуть зазевался – всё, ты отстал!

- В чем отличие российского салонного бизнеса от европейского?

- В принципе, ни в чем. Парикмахер, он и в Африке парикмахер. Хотя, что уж там кривить душой, - отношением к клиентам. Сколько я в России учился, работал, очень редко на этом заостряют внимание, как будто это вообще не нужно никому. А там этот фактор - отношение к людям - имеет первостатейное значение: «Клиент всегда прав!» - не на словах, а на деле! А то ведь никто ходить не будет!

- Так что же необходимо для того, чтобы клиент всегда чувствовал себя правым?

- Качество сервиса, в первую очередь. Стандарт сервиса – вот приоритет европейского салонного бизнеса.

- Как думаете, на фотографиях фотосезона «CHARME», проходившего в Екатеринбурге, остановится взгляд профессионала? Как справились с заданием мастера?

- Думаю, остановится непременно. Парикмахеры для первого раза сработали просто шикарно, они молодцы! Они услышали, поняли и претворили в жизнь мою главную мысль: прическа это дополнение к лицу. И они делали образы! Большинство работали на длинных волосах – девчонки сами выбирали, я не настаивал и не вмешивался в их идеи. Хотя мне все-таки ближе стрижка. Хочу лишний раз подчеркнуть, что результат фотосезона зависит от работы всей команды.

- По Вашему мнению, любой может стать парикмахером?

- Думаю, да. Главное, очень захотеть, поставить перед собой соответствующую цель, правильно сформулировать желание – и тогда оно обязательно сбудется! Если человек поймет, что это не его дело, - он уйдет в другую профессию.

- Закрывая «сезон муз» в Екатеринбурге, признайтесь, - Вас самого кто вдохновляет на творческие подвиги? Кто она, Ваша муза?

- Она не просто муза. Она Муза Петровна))) – так зовут мою маму.

Полный текст интервью – **www.magnitiv.ru**

НАШ ДЕВИЗ – ВАШЕ КРЕДО

Свой путь в "красивом бизнесе" компания **"Галсэр"** начала больше 15 лет назад, постепенно превратившись из заурядной торговой фирмы в огромного "кита" парикмахерского бизнеса, являясь не только эксклюзивным представителем всемирно известных брэндов Wahl, Termix и Matsuzaki, но и успешно представляя на рынке свои собственные торговые марки Tayo и Dewal.

На протяжении восьми лет мы успешно и продуктивно сотрудничаем с одним из подразделений ANIMA-холдинга - компанией "Магнитив". Лейтмотивом наших партнерских отношений является возможность дарить людям КРАСОТУ. Ведь волосы - одна из главных составляющих привлекательности для женщин и символ физической силы для мужчин. Когда человек знает, что у него красивые и ухоженные волосы, он чувствует себя уверенно и раскованно. А значит, предлагая широкий ассортимент парикмахерских инструментов и аксессуаров, мы вносим свою существенную лепту в создание для каждого посетителя салонов красоты загадочного образа чаровницы с ярким чувством индивидуальности или неподражаемого образа покорителя женских сердец.

Особо хочется отметить высокий профессионализм генерального директора ANIMA-холдинга Петра Вохомского, сотрудников компании «Магнитив» Екатерины Екениной и Елены Лазаревой, для которых девиз нашей компании "Жизнь состоит из мелочей" стал профессиональным кредо. И это абсолютно не случайно. Ведь самая обыкновенная расческа, так необходимая в повседневной жизни, должна быть эстетически красива и удобна. Гибкость в решении поставленных задач и нестандартный подход в решении трудных вопросов сделали наше сотрудничество максимально удобным и плодотворным. ANIMA-холдинг в лице компания "Магнитив" - это надежный партнер, с которым компания "Галсэр" привлекает и начинает работать все с новыми и новыми клиентами. А положительные отзывы покупателей - это самая объективная и высокая оценка нашего успешного сотрудничества.

В преддверии новогодних праздников и вашего новоселья желаем холдингу дальнейшего процветания, успешных замыслов и смелых решений в таком нелегком бизнесе, как индустрия красоты!

С уважением, **Вадим ДОКУНОВ,**
руководитель направления парикмахерских инструментов, принадлежностей и косметики компании "Галсэр".

ДЕВЯТЬ ЛЕТ – СОЛИДНЫЙ СРОК!

Наш салон сотрудничает с компанией «Магнитив» с 2001 года. Направления этого сотрудничества – обучение персонала и обеспечение парикмахерскими принадлежностями. Позже, в 2006 году к числу наших партнеров от ANIMA-холдинга прибавился «Magic Sun – Екатеринбург», с помощью которых у нас появились три современных солярия и СПА-капсула. Годом позже при поддержке «Studio Best» был оборудован аппаратный педикюрный кабинет.

Хотелось бы отметить отзывчивую и профессиональную работу супервайзера Ирины Ивановой, инженера сервисной службы Игоря Луткова (компания «Magic Sun»). Радует постоянная и бесперебойная доставка расходных материалов!

Надеемся, что с помощью ANIMA-холдинга и его нового журнала мы будем получать больше информации о новшествах в сфере индустрии красоты. Нам также хотелось бы иметь огромную систему скидок и рассрочку платежей (особенно по лампам для соляриев – ведь у нас их целых три!).

Мы очень рады сотрудничеству с вами! Все-таки девять лет - это немалый срок, который проверил нас с вами на прочность и лояльное отношение друг к другу!

Татьяна ФИРСАЕВА,
руководитель салона «Вселенная красоты».

МЫ ВМЕСТЕ, И ЭТО ГЛАВНОЕ!

В марте будущего года исполнится восемь лет с того момента, как **«Красотка»** познакомилась с компаниями «Магнитив», «Magic Sun – Екатеринбург», сетью магазинов «Профессиональный мир». Благодаря комплексу услуг, предоставляемых ANIMA-холдингом, мы смогли развить SPA-направление, а снабжение качественной профессиональной косметикой для загара, инструментами и препаратами для парикмахерского зала является стабильным и непрерывным.

Благодаря усилиям руководителей на «отлично» налажена работа менеджеров и сервисной службы, особая благодарность от нас Ирине Ивановой и Игорю Поповичу.

Мы очень довольны взаимовыгодным сотрудничеством с холдингом, радуют условия сделок и качество обслуживания. Одним словом, вы всегда на высоте, а потому мы с удовольствием будем сотрудничать с ANIMA-холдингом и в будущем!

Примите наши поздравления с Новым годом и новосельем и искренние пожелания дальнейшего успешного развития!

Константин КРАВЧЕНКО,
директор студии загара и SPA «Красотка».

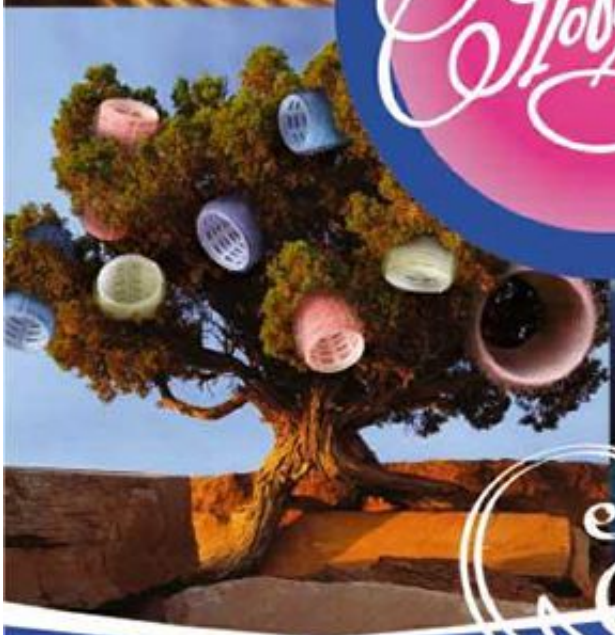
PROFESSIONAL DEWAL

Природа вещей





С Новым годом!





ПО СЕКРЕТУ ВСЕМУ СВЕТУ

ЗАГОРАЯ – *здороветь!*

Солнце – источник всего живого на Земле. С этим утверждением не сможет поспорить ни один человек. Недостаток солнца в зимнее время года вызывает у людей так называемый солнечный голод. На большей части России население лишено необходимого количества ультрафиолета в течение полугода, и даже в южной зоне нашей страны люди испытывают солнечный голод 60-70 дней в году. Именно поэтому нельзя переоценить значимость загара в зимнее время в нашей временами очень холодной стране, где даже лето в шутку называют малоснежным. Последствия недостатка солнечного света могут быть самыми плачевными: повышается риск заболеваний раком молочной железы у женщин и простаты у мужчин, серьезно нарушается минеральный обмен веществ, значительно снижается иммунитет. Солнечный голод вызывает так называемые зимние депрессии, с которыми сталкивался, наверно, каждый. Зимняя депрессия вовсе не выдумка, это настоящее заболевание, при котором увеличивается выделение особого гормона, вызывающего сонливость, быстрое утомление и усталость, апатию. Состоянию светового «ультрафиолетового голодания» очень сильно подвержены офисные работники, а также люди, чья профессия связана с длительным отсутствием солнечного света.

Ни для кого не является секретом, что хорошая, солнечная погода улучшает настроение. Одна из причин этого - повышение уровня серотонина, гормона радости и удовольствия, вырабатываемого под воздействием солнечных лучей. Отдельно стоит отметить жизненно важную роль ультрафиолетового излучения в образовании в организме витамина D3. Недостаток витамина D3 в зимний период заметно ухудшает общее состояние организма. Ведь именно благодаря ему происходит укрепление костно-мышечной системы, на 50% улучшается усвоение организмом кальция, а также в пять раз уменьшается риск появления злокачественных новообразований молочной железы и простаты. У людей, посещающих солярий, концентрация витамина D3 в крови на 90% выше, чем у незагорелых людей.

Естественное образование витамина D3 за счет ультрафиолетового излучения происходит без всякого риска, в то время как излишнее потребление его в искусственном виде - опасно!

Стоит ли говорить, насколько полезен загар - и особенно в зимнее время? Посещение солярия - настоящий подарок вашему организму! Этим и объясняется все возрастающая популярность «искусственного солнца». Во всем мире люди оценили возможность получать загар в любое время года и суток, и одновременно иметь хорошую «энергетическую подпитку». Главное – не наступать на одни и те же грабли, игнорируя рекомендации специалистов по правильному загару. Для получения красивого и безопасного загара принципы постепенности и умеренности должны всегда ставиться во главу угла. Любому начинающему загорать в солярии впервые не мешает ознакомиться с «Правилами загара», которые должны висеть на видном месте в любом уважающем себя салоне и тем более студии загара. Солярий может стать вашим другом и лечащим врачом, если вы будете знать меру и соблюдать нехитрые рекомендации при его посещении. Здоровья вам, дорогие читатели, бодрого настроения и всенепременно красивой улыбки на фоне шоколадной кожи!

Уважаемые владельцы и директора салонов красоты и студий загара! Лучшим аргументом в пользу вашего «солнечного бизнеса» является профессионализм администратора. Мы рады сообщить о возобновлении проведения обучающих семинаров для операторов студий загара! Запись на обучение по телефонам офиса компании «Magic Sun – Екатеринбург»: (343) 257-05-52, 257-72-82.

Алексей ЗАВАРЗИН,
руководитель отдела продаж
компании «Magic Sun – Екатеринбург»
в соавторстве с **Еленой ЗИБОРОВОЙ,**
руководителем отдела маркетинга
компании «Magic Sun – MBS» (Москва).

ПО ВАШИМ ЗАЯВКАМ!

20·20·0

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

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

или или

С открытым сердцем и расслабленной душой спешим поздравить вас с наступлением зимних праздников! В качестве приятного сюрприза, учтя Ваши пожелания, предоставляем новую программу по обновлению ламп Вашего солярия:

20·10·0

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 Вашего 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 обожженных ламп оплачивается отдельно.



СМОТРИТЕ, КТО ПРИШЕЛ!

magicsun
ЕКАТЕРИНБУРГ

МИССИЯ *выполнима!*

ВСЕ НАЧАЛОСЬ с того, что наши клиенты попросили подыскать подходящее помещение для магазина профессиональной косметики. Сказано – сделано, вот только по ряду показателей первоначальным целям оно соответствовало мало, больше годилось для организации студии загара. Словно по наитию идея была подхвачена мной на лету, хотя еще час назад ни о чем подобном и не помышляла. Оставалось узнать цену вопроса, повнимательней присмотреться к помещению, оформить соответствующие документы. Так буквально в мгновение ока из менеджера компании «Магнитив» я превратилась в директора студии «Magic Sun». С тех пор прошло четыре года, но за это время не случилось ни одного повода пожалеть о «содеянном».

Название для своего детища выбрали не случайно – прежде всего, оно звучит в поддержку «Magic Sun - Екатеринбург» под руководством Алексея Заварзина, ведь при содействии именно этого подразделения ANIMA-холдинга наша студия, по оценкам специалистов «солнечного бизнеса» и наших многочисленных постоянных клиентов, превратилась в пример для подражания. Во время открытия нашей студии класса «люкс» нам помогли с выбором оборудования, которое до сих пор является актуальным (это надежные современные солярии, в том числе горизонтального типа – с усиленными лампами для ног и регулируемыми лампами для лица - настолько любимые и признанные за рубежом, что не вызывают сомнения в своей востребованности и завтра, и послезавтра); порекомендовали соответствующие линии косметики высокого уровня, способной удовлетворить и порадовать самых взыскательных клиентов.
Важно, что в любой момент мы можем рассчитывать на помощь сервисной группы «MS – Екб», команды настоящих профессионалов! Еще один существенный нюанс – возможность подготовки администраторов по мере необходимости (ведь кадровый состав в салонном бизнесе очень подвижен), но благодаря нашим партнерам мы не испытываем недостатка в квалифицированных сотрудниках, которых готовит Ирина Иванова. В разработке прайсов и другой сопроводительной документации большое содействие оказало подразделение «Бизнес-Консалт» в лице Натальи Рыболовлевой, чью деятельность трудно переоценить, поскольку многие, казалось бы, неразрешимые вопросы, касающиеся открытия, построения, ведения бизнеса, становятся ясны и прозрачны в один момент! По сей день мы чувствуем заботу и поддержку всех подразделений ANIMA-холдинга о нашем – в буквальном смысле слова! - совместном бизнесе.
Без сомнения, ANIMA-холдинг – достойный пример надежного партнера, компания, которая предлагает полный комплекс услуг в любой сфере индустрии красоты, что для начинающих творить свой красивый бизнес просто бесценно! Именно благодаря отлаженной работе всех звеньев холдинга, их взаимодействию, наш бизнес стал не просто возможным, но стабильным и прибыльным!

Татьяна КУЗЬМИНЧУК,
директор студии загара «Magic Sun».
Екатеринбург, Малышева, 16 («Гермес-Плаза»)



ХИТРИТЬ ИЗВОЛИТЕ!

При заказе сервисного обслуживания (санитарная обработка солярия) вы получаете уникальную возможность купить любое количество косметики для загара в солярии *

СО СКИДКОЙ

10%

*Предложение действует на разовый закуп косметики в течение одного месяца после выполнения сервисного обслуживания

ТРАДИЦИОННО!

При покупке любой линии косметики для загара в солярии на сумму свыше **5000** рублей – **разовая скидка 50%** на санитарную обработку солярия.*

* Предложение действительно в течение одного месяца после покупки пакета косметики

5000

ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по ремонту и обслуживанию соляриев

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

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

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

50% СКИДКА



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

(не распространяется на выезд специалистов)

Екатеринбург, ул. Чапаева, 1,

(343) 257-72-82, 257-05-52

МЫ С ВАМИ РАССТАВАТЬСЯ НЕ ХОТИМ!

Мы представляем **салон красоты "Лакшми"**. Имя выбрано не случайно: Лакшми - это индийская богиня благополучия, здоровья, удачи, счастья и КРАСОТЫ.

Лица, которые держат слово, это, пожалуй, вся наша команда. Она у нас небольшая, но дружная: директор Леонид Ковальчук, руководитель салона Екатерина Фомина и наши молодые, но талантливые мастера-универсалы Оксана Ведмеденко, Анастасия Логинова, Анастасия Баландина и наш мастер по маникюру-педикюру Екатерина Ковальчук.

В апреле уходящего года мы решили открыть салон красоты, но не знали, к кому бы обратиться за советом. Первым делом заглянули в «Magic Sun» полюбоваться на солярии. Там нам вручили много разных прайсов и изданий, среди которых был журнал «ANIMA-time». В том номере была напечатана статья Натальи Рыболовлевой о том, как открыть салон. Мы решили, что это именно тот человек, который нам может помочь. Вот так и началось наше с ANIMA-холдингом сотрудничество.

Когда мы первый раз побывали на встрече с Натальей Валентиновной, то просто не поверили во всё то, что увидели, услышали, почувствовали. Как правило, сейчас больше сталкиваешься с непониманием: не больно-то кто-то разгонится тебе помогать. А здесь нас очень тепло встретили, выслушали наши представления о салонном бизнесе и стали нас направлять, объяснять, поддерживать. И это можно сказать о каждом вашем подразделении!

Сегодня у нас налажены тесные связи с «Бизнес-Консалтом» - Натальей Рыболовлевой, с «Магнитивом» - Ириной Мезенцевой, «Magic Sun – Екатеринбург» - Алексеем Заварзиным, с сетью магазинов «Профессиональный мир». Наши девочки обучились в Академии парикмахерского искусства «Studio Best» и ногтевой студии, подологическом центре, там сотрудничали с Татьяной Макаровой и Еленой Пановой.

Как я могу оценить эффективность нашего с вами сотрудничества? Если оценивать по 100-балльной шкале, то на все сто! Теперь когда к нам с каким-то вопросом обращаются люди, работающие в сфере индустрии красоты, мы им прямо говорим: «Ребята, обратитесь в ANIMA-холдинг!» Думаю, мы с вами надолго. Хотя по каким-то иным направлениям и сотрудничаем с другими компаниями, но с ANIMA-холдингом мы расставаться не хотим!

От всей души, с огромной радостью

Мы поздравляем Вас с новосельем,
Пусть здесь царят уют и веселье,
Пусть гости, попав случайно в ваш дом,
О вас с теплотой вспоминают потом!

Пользуясь случаем, хочется сказать вам ОГРОМНОЕ СПАСИБО - за ваше тёплое отношение к людям, за понимание и поддержку! Этого сейчас так мало, и это нужно ценить и беречь!

Екатерина ФОМИНА,
руководитель салона красоты «Лакшми».

СОТРУДНИЧЕСТВО В СВЕТЛЫХ ТОНАХ

Салон "Healthy Joy" («Здоровье и удовольствие») действует в Первоуральске с недавнего времени – в ноябре состоялась официальная презентация открытия салона. Он входит в число 260 аналогичных салонов по всему миру. В Свердловской области четыре подобных салона, в том числе два в Екатеринбурге, один в Пышме. Основной вид нашей деятельности - оказание услуг по уходу и оздоровлению тела и духа эффективными восточными и европейскими методиками, а также поддержание красоты и молодости долгие-долгие годы, ведь всем давно известно, что здоровый дух живет в здоровом и красивом теле! Название нашего салона говорит само за себя - укрепление и восстановление здоровья и получение сказочного удовольствия при этом!

На данный момент мы работаем с четырьмя подразделениями ANIMA-холдинга. Компания "Бизнес-Консалт" проводила обучение сотрудников (администратора, управляющего, руководителя) на начальном этапе организации бизнеса. Если быть конкретнее, то обучение проводила Наталья Рыболовлева, за что ей огромное спасибо. Компания "Magic Sun - Екатеринбург" является нашим дорогим партнером по поставке оборудования и приборов. Из этого подразделения с нами хорошо знакома Ирина Иванова. А нашими партнерами по поставке продукции для парикмахерского зала, маникюра и педикюра, по обучению сотрудников стали "Магнитив" и "Studio Best" и их хорошо теперь нам знакомые менеджеры Галина Бирюкова и Ирина Мезенцева.

С ними мы сотрудничаем также с августа и по сей день, и надеемся на продолжение такого же теплого и дружеского сотрудничества в дальнейшем!

Весь ANIMA-холдинг - это несколько компаний, работающих исключительно слаженно, предлагающих качественные услуги. Все его сотрудники - профессионалы своего дела, и, бесспорно, работать с ними приятно, легко и удобно, благодаря не только их высокой квалификации, но и приподнятому рабочему настроению, и всегда отличному расположению к партнерам и клиентам. Оценить эффективность нашего с вами сотрудничества можно только на пять с плюсом!

Но на этом останавливаться нельзя, и мы надеемся, что и далее наши с вами отношения останутся такими же дружеско-деловыми, с естественной вытекающей из них взаимной выгодой. Дальнейшее наше сотрудничество нам видится только в ярких и светлых тонах. И нам бы хотелось, чтобы никакие невзгоды не испортили нашего с вами теплого партнерства, и все кризисные и внекризисные проблемы обошли нас стороной! А Новый "тигриный" 2010 год принес только продуктивность, выгоду и прибыль в наш бизнес, счастье, успех и любовь в наши с вами дома! Еще, конечно, хотелось бы поздравить вас с новосельем и пожелать удвоения всего того, что было написано выше! Искренне за вас рады!

Олеся ПОПКОВА,
управляющая Первоуральским филиалом сети салонов красоты "Healthy Joy" (ООО "Чань-Чунь").

ИЗ ЗОЛУШЕК – *в снегурки!*

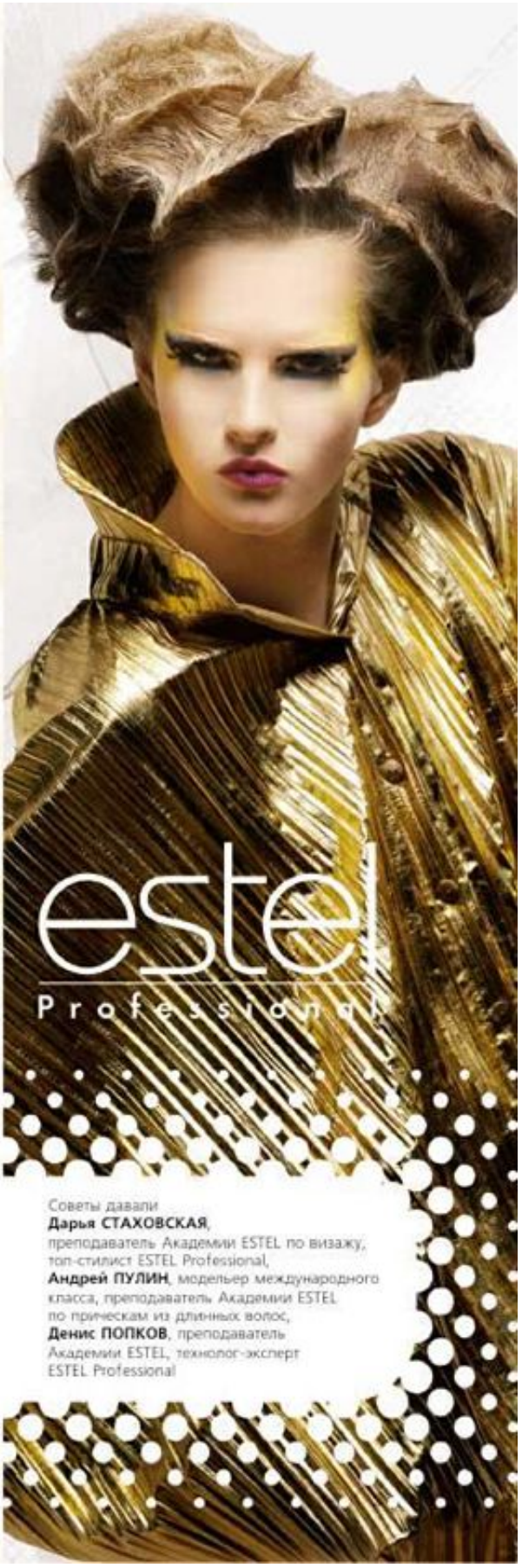
В преддверии новогодних вечеринок так важно и так хочется выглядеть на все сто! Стоит ли напоминать, что какой бы образ вы не выбрали для праздничной ночи, главное в нем – гармония и целостность.

Яркие восьмидесятые годы прошлого века по-прежнему остаются в моде, поэтому стилисты ESTEL Professional рекомендуют делать акцент на естественность и некоторую нарочитую небрежность в прическах. Обладательницы длинных и средней длины волос могут поэкспериментировать с различными косами, будь то колосок, французская коса или жгут, они могут быть уложены пучком, или могут быть свободными, но при этом слегка (в меру!) растрепанными и с выпущенными кончиками. Интересно будут смотреться прически, сделанные с использованием специальной сеточки, - на хвосте делается легкий начес, надевается сеточка, и волосы укладываются в любой элегантный легкий рисунок. Кроме того, очень легко самому сделать прическу из свободных волос с подколом, при этом не нужно добиваться прилизанности и гладкости. Если волосы вьются, кудряшки можно подчеркнуть с помощью диффузора, использовав при этом различные стайлинговые продукты – эластик-гель или моделирующий крем **3D-Hairs**, а также мусс для создания локонов серии **ESTEL AIREX**.

Для встречи Нового года будут актуальны карнавальные костюмы и все, что напоминает все те же экстремальные восьмидесятые - лосины, накидки а-ля Пугачева, блузы со спущенным плечом или деликатными подплечиками, принты в стиле «хиппи», разнообразие ярких цветов и контрастных тканей, обувь на изящной платформе (конечно, только если это не вечернее платье, здесь «шпилька» обязательна).

Макияж – достаточно яркий, но в то же время аккуратный. Цвета могут быть самые разные, однако при этом они должны гармонично сочетаться. Акценты – на глаза и на губы! Можно использовать различные цветные тени – кораллового, изумрудного, горчичного или терракотового оттенков, все оттенки серого, вплоть до черного. Актуальна подводка вокруг глаза, стрелочки а-ля 40-50-е, ярко выраженные брови, а также нестандартные цвета помады - темно-коричневый, темно-синий, темно-фиолетовый, или даже ярко-голубой или оранжевый.

Если вы выполнили все наши рекомендации (и даже если проигнорировали их, ведь правила создаются, чтобы их нарушать!), не забудьте, что самым главным украшением в новогоднюю ночь станет ваша улыбка – и тогда у вас получится самый изысканный **новогодний макияж!**



Советы давали
Дарья СТАХОВСКАЯ,
преподаватель Академии ESTEL по визажу, топ-стилист ESTEL Professional,
Андрей ПУЛИН, модельер международного класса, преподаватель Академии ESTEL по прическам из длинных волос,
Денис ПОПКОВ, преподаватель Академии ESTEL, технолог-эксперт ESTEL Professional



На снимках:
Снегурочки работы студентов Академии парикмахерского искусства **«Studio Best»**.

Фото:
фотостудия **«Платформа»**.

РАСПИСАНИЕ

образовательных программ на первое полугодие 2010 г.
АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА

«STUDIO BEST»

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 10 000 руб.	19-29 января 30 марта – 9 апреля 6-16 июля
Семинар с практической отработкой «КОЛОРИМЕТРИЯ – наука о цвете» В программе: теория цвета, факторы, влияющие на интенсивность цветового нюанса, проблемы окрашивания седых волос, благородный блонд, новые техники окрашивания. **Оценка слушателей – 5 баллов!**	2 дня 4 000 руб.	21-22 января 1-2 апреля 8-9 июля
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.	23 января 3 апреля 10 июля
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 запросу
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 2 000 руб.	20 января 31 марта 7 июля
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 2 000 руб.	27 января 7 апреля 14 июля

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).

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** **4 000 руб.**	**25-26 января** **5-6 апреля** **12-13 июля**
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** **500 руб.**	**19 января** **30 марта** **6 июля**
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.**	**По записи**
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.	**3,5 месяца** **10 000 руб.**	**Вечерняя форма обучения. Занятия три раза в неделю**
Семинар с практической отработкой «АФРОПЛЕТЕНИЯ» Суперкурс, дающий мастеру возможность научиться технологиям плетения афрокос и зарабатывать на этой востребованной услуге! **Оценка слушателей – 5 баллов!**	**2 дня** **5 000 руб.**	**По мере комплектования групп**

На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.

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

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



МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА ПАРИКМАХЕР

Базовое образование
Срок обучения: 11 месяцев

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

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



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАЗОВЫЙ КУРС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Повышение квалификации парикмахеров.
Международная группа
Срок обучения: 11 месяцев

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

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



ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА. КУРС «ЭЛИТ»

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

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

Присваиваемая квалификация: модельер международного класса
Трудоустройство: 100%



РОССИЙСКАЯ ГРУППА

ПАРИКМАХЕР – ВИЗАЖИСТ - ГРИМЕР - базовое образование

Срок обучения: 11 месяцев

Документ: ДИПЛОМ государственного образца

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда
Трудоустройство 100%



курс повышения квалификации "ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР"

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

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



СПЕЦИАЛИСТ НОГТЕВОГО СЕРВИСА

Обучение на продукции марки люкс ALESSANDRO

Базовое обучение.
Срок обучения: 3 месяца

Документ - СВИДЕТЕЛЬСТВО установленного образца

Присваиваемая квалификация: мастер маникюра, педикюра 3 разряда

АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР

Срок обучения: 6 дней

Документ: сертификат Helmut Ruck GmbH

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

ПРОДАЖИ В САЛОНЕ: *не так сложно, как может показаться!*

Интерес клиента к профессиональной косметике для использования в домашних условиях достаточно велик. Мы можем это утверждать с уверенностью, так как ANIMA-холдинг, имея в своей структуре сеть специализированных магазинов «Профессиональный мир», уже много лет общается с клиентами салонов на уровне магазинных продаж.

На сегодняшний день ситуация с розничными продажами в салоне неоднозначна. Как вы думаете, сколько клиентов из ста после посещения салона выходит с покупкой? Только девять человек! Девяносто один человек выходит без покупки! Причины такого плачевного состояния дел в отсутствии опыта продаж у мастеров; отсутствии понимания значимости продаж; отсутствии системы мотивации персонала.



Один из известных специалистов салонного бизнеса сравнил отношение к продажам в большинстве салонов красоты с выращиванием укропа на приусадебном участке: «Хоть и полезное растение, и заготовки на зиму без него не обходятся, но плановости в посеве особо не отмечается. Сначала ведущие культуры высеваются, а уж затем и укроп можно подсадить, все равно растет хорошо! А если год не задастся, то никто из дачников не будет по этому поводу расстраиваться. Главное, чтобы картофель уродился». В салоне красоты или парикмахерской очень похожая ситуация: главный критерий успеха – выручка от работы специалистов. Продажа же сопутствующих средств по уходу в домашних условиях – это вторично.

Между тем в салонах, где грамотно и серьезно подходят к организации розничной продажи сопутствующих товаров, прибыль от нее может составить 25-30 процентов. Так стоит ли без боя отказываться от четверти прибыли?! А ведь кроме прибыли это еще и пролонгированное общение с клиентом, и скрытая реклама салона (если средство подобрано профессионально, если оно поддерживает полученный в салоне результат, то благодарный клиент всегда помнит, в каком салоне и у какого специалиста приобрел этот препарат). По-моему, достаточно аргументов в пользу розничных продаж в салоне красоты.

Что же останавливает руководителей начать заниматься продажами? Многие считают, что организация данного вида деятельности требует много согласований, другие – что продажи полностью зависят от того, захотят или не захотят, смогут или нет продавать специалисты, то есть от человеческого фактора. Попробуем разобраться, так ли это?

Комплекс маркетинга в зоне продаж салона красоты можно представить, как правило четырех «Р»:
- **PLACE** – место;
- **PRODUKT** – продукт;
- **PRICE** - цена;
- **PROMOTION** – продвижение.

I. PLACE

К сожалению, при выборе места многие руководители действуют по остаточному принципу: дизайнер проектирует зону ресепшн, зону отдыха и ожидания в фойе и т.д., а витрину «вписывают» в интерьер на то место, какое останется. Это самая большая ошибка. Расположенные по остаточному принципу витрины клиентами воспринимаются как мебель, что явно не подогревает желания купить. И тогда для того, чтобы привлечь внимание клиента к витрине и товару, который в ней представлен, бедный администратор вынужден в буквальном смысле брать клиента за руку и подводить к витрине. Удобно ли это? Нет! Повысит ли это продажи? Нет! Поэтому главный совет: планируйте место для размещения витрин на этапе дизайн-проекта.

Человек покупает там, где останавливается, – это основной принцип размещения витрин. Поэтому:

- торговые витрины разумнее всего размещать в кассовой зоне у стойки администратора: клиент подходит к стойке администратора с целью записи на услугу или оплаты ее;
- демонстрационные витрины – во всех подразделениях (кабинетах). Это удобно при диагностике и рекомендациях - средства можно продемонстрировать, дать клиенту почитать аннотацию.

Теперь необходимо задуматься о заполняемости витрин. Психологи определили, что человеческий глаз не воспринимает одинокий экземпляр. Более выгодно, когда на полке расположены два-три экземпляра одной и той же продукции. Загромождать не надо, иначе это будет похоже на попытку посадить лес на одной сотке. При оформлении витрин не забывайте о классических правилах: самая продаваемая полка – на уровне глаз; одна линия продукции – одна полка; присутствие ценников и краткое описание товара и т.д. В дизайне полок главный принцип – не переборщить. Украшения могут сыграть роль вампира, оттягивающего внимание от основной цели покупателя – приобрести товар.

II. PRODUKT

Далеко не все, что теоретически подходит к продаже в салоне, на самом деле можно в нем продавать. В перечень розничных групп можно включить следующие: препараты профессиональной линии косметики, на которой работают в салоне; профессиональные аксессуары (пилки, пемза, расчески и пр.); декоративная косметика, если в салоне работает грамотный визажист; средства для солярия. Продавать в салоне продукты масс-маркета категорически нельзя!

Наполнение склада товаром

Этот шаг является первоочередным по значимости. Если есть товар, то его можно продать. Если его нет, то ... соответственно - нет. Теоретически-то, конечно, возможно: получить заявку от клиента, сделать заказ поставщику и получить товар через четыре-пять дней. Но закон клиента: «Хочу сегодня и сейчас!». Завтра у него могут измениться планы, и он забудет про салон до следующего посещения. А салон при этом, естественно, потеряет деньги.

Что касается количества товара, то закон заказа товара для продажи таков: «Три с плюсом». То есть количество единиц одной позиции должно быть не менее трех: одна единица - на главной витрине (например, у стойки администратора), вторая – на рабочем месте мастера или на демонстрационной витрине у специалиста, третья – на складе. Продавать последний товар с витрины клиенту просто не красиво и не правильно, пропадает ощущения «первозданности». Причина, по которой владельцы не хотят брать по три единицы товара сразу, - или отсутствие финансов, или нежелание рисковать. «Лучше мы возьмем по чуть-чуть, а потом определимся, что уходит лучше», - думает руководитель, тем самым с первого дня обрекая на провал политику сбыта.

Выбор торговой марки и ассортимента товара

Так как мы открываем салоны для клиентов, то должны выяснить, что ХОЧЕТ и МОЖЕТ позволить себе клиент. Поэтому при выборе товара для продаж и его ассортимента руководствуйтесь следующими правилами:

а) соотношение товара, представленного для розничных продаж, с продукцией, используемой при оказании услуг в салоне;

б) выбор марки может быть не в пользу ее популярности. Распространенная ситуация, когда вследствие известности и политики продвижения марки она продается в каждом «подземном переходе». А клиенту хочется эксклюзивности и новизны!

в) в салоне должны быть представлены две марки продукции одного направления. У клиента должна быть альтернатива, тогда он делает выбор не между «купить или не купить», а между препаратами дорогими или более демократичными, а также продукцией разных стран-производителей и т. д.

г) ассортимент должен быть максимальным. Сокращая ассортимент позиций, мы ограничиваем клиента в выборе.

Выбор поставщика

Критерии оценки для сотрудничества должны быть следующие:

1. Надежность снабжения. Сюда входят выполнение обязательств по срокам поставки и точное соблюдение спецификации заказываемых товаров.
2. Приемлемые сроки выполнения текущих и возможность размещения экстренных заказов. При задержке поставки салон несет серьезные издержки из-за отсутствия товара (потерянная прибыль, подрыв репутации, потеря клиентов). Для салона красоты отсутствие (даже временное) определенных товаров может снизить лояльность покупателей.
3. Предоставление фирмой-поставщиком рекламной поддержки (пробники, постеры, каталоги, буклеты, книги записи клиентов и т. д.).
4. Проведение специалистами фирмы-поставщика обучающих технологических семинаров.

ПРАЙС - ЛИСТ НА КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

№	Описание работ	Стоимость
1. NB!	**Бизнес-курс «Современные технологии управления бизнесом индустрии красоты – директор, управляющий, администратор»** Задача курса: эффективный старт салонного бизнеса. Предназначен для будущих и уже работающих руководителей, управляющих, администраторов салона красоты. За шесть дней Бизнес-курса практикующие специалисты расскажут, как правильно, шаг за шагом, создать свой салон красоты, грамотно поставить в нем работу, избежав при этом типичных ошибок.	11 000 рублей Программа курса на www.magnitiv.ru
2.	**Первичная консультация по организации салона (парикмахерской)** Включает в себя оценку будущего салона со слов представителя без выезда на место. Устные консультации по организации салона, подбору оборудования, подбору и обучению персонала и пр.	от 750 руб.
3.	**Построение рабочей схемы будущего салона с выездом на место** - участие в оценке подходящего помещения на соответствие его пригодности с точки зрения санитарных и противопожарных норм; - участие в выработке идеи (концепции) салона: рекомендации по установлению уровня салона, ориентации на клиентские группы; - рекомендации по расположению кабинетов, оборудования, мебели и т.д.	Договорная цена
4.	**Разработка архитектурно-планировочного решения салона, дизайн-проекта** По вопросам, требующим участия специализированных или лицензированных субподрядчиков, мы рекомендуем Заказчику третьих лиц для разработки архитектурного и дизайн-проекта, ведения строительно-отделочных работ, изготовления специализированной мебели.	Договорная цена
5. new	**Разработка и согласование документов по охране труда и экологии:** - программа производственного контроля; - аттестация рабочих мест; - замеры физических факторов на рабочих местах; - разработка и составление контингентов работников, подлежащих профилактическим медицинским осмотрам; - абонентское обслуживание по вопросам охраны труда; - разработка ПДВ, СЗЗ.	Договорная цена (в зависимости от объемов)
6.	**Индивидуальное сопровождение салона:** - индивидуальный подбор технологического оборудования и специализированной мебели в соответствии со спецификой, пожеланиями и бюджетом заказчика; контроль за поставкой и установкой; - подбор профессиональных линий для всех направлений салона, - подбор инструментов, аксессуаров, расходных материалов и т.п.	Договорная цена
7.	**Расчет рекомендуемых цен на услуги салона с учетом используемых профессиональных средств.**	от 3 500 руб.
8.	**Ценообразование** (разработка прейскуранта на услуги салона с учетом используемой профессиональной продукции)	от 5 500 руб.
9.	**Подбор персонала по базе данных:** - анкетирование; - профессиональная экспертиза мастерства (проведение экспертизы специалиста на соответствие заявленной квалификации с последующими рекомендациями по кандидатуре); - подтверждение квалификации.	Договорная цена
10.	**Подготовка пакета внутренних документов:** - должностные инструкции (парикмахер; мастер по маникюру/педикюру; косметик; администратор); - инструкции по охране труда; - правила внутреннего распорядка салона красоты и др.	Договорная цена (в зависимости от объемов)
11. new	**Семинары по кадровому делопроизводству. Предлагаемые темы семинаров:** - Трудовой договор: общие правила заключения, изменения и прекращения трудового договора, альтернативы трудовому договору, требования к содержанию и т. д. - Режим рабочего времени, оплата труда. - Дисциплина труда, материальная ответственность работника.	Договорная цена (в зависимости от продолжительности)

III. PRICE

Руководитель должен рассмотреть два важных вопроса: цена продукции и наценка, а также процентное вознаграждение мастера. Прежде чем начислять специалистам проценты с продаж, внимательно посчитайте свою прибыль. Часто бывает так, что при большом объеме продаж директор из-за неправильных начислений не видит своей прибыли.

По наблюдениям специалистов индустрии красоты, толчком к продажам является начисление специалистам от 5 до 15 процентов. Но при этом наценка на продукцию должна составлять от 70 до 100 процентов.

Платить ли процентное вознаграждение с продажи администратору? Администратор принимает товар, оформляет витрины, завершает процесс покупки, проводит дополнительные консультации, поэтому логично будет и ему предложить проценты. При этом сумма премиальных за продажи должна быть соизмерима с постоянным окладом администратора.

При грамотной наценке и правильной мотивации персонала продажи в салоне могут и должны быть рентабельными.

IV. PROMOTION

В данной части организации розничных продаж персонал салона выполняет свою главную роль — профессионального консультанта.

1. Все розничные продажи в салоне должны вестись по принципу назначения, т.е. по следующей **схеме**:



В противном случае салон теряет роль высокопрофессионального предприятия салонного бизнеса и вступает в сферу магазинного бизнеса, где, естественно, проигрывает специализированным розничным торговым предприятиям. В салоне красоты мастер должен посоветовать клиенту то, что ему действительно необходимо. И для этого есть уникальная возможность — услуга, процедура и диагностика. А далее назначение.

К сожалению, у многих специалистов салона возникает ощущение, что они навязывают продукт, а назойливым не хочется быть никому. Клиент же тонко чувствует неискренность, нежелание, непрофессионализм. Дилетантским является подход, когда мастер говорит: «Я сам этим пользуюсь». Складывается впечатление, что он рекомендует первое попавшееся, не факт, что это подойдет клиенту. Поэтому очень важно, чтобы мастера салона умели продавать.

2. Необходимо ввести так называемые закрепленные группы товара. То есть каждый специалист отвечает за продукты своего подразделения. Именно от продажи закрепленной группы товара он и получает процентное вознаграждение.

3. В салоне должен быть прейскурант на препараты для розничных продаж с полным описанием продуктов.

4. Следует проводить периодическое анкетирование клиентов - что им нравится, что нет, какие препараты, по их мнению, должны быть и т. д.

5. Подготовка персонала.

В продажах, как и в футболе, один игрок не может в одиночку достичь победы. Вместе с ним играет вся команда. Поэтому к обучению персонала относится профессиональная подготовка мастеров и обучение администраторов. Невозможно продать товар, не зная его характеристик. Современный мастер салона обязан разбираться, как действуют ингредиенты в препарате. От этого зависит не только его заработок, но и прибыль салона красоты. Такие же требования надо предъявлять и к администратору.

Что касается согласований и разрешения на организацию торгового места, то вы всегда можете связаться по телефону со специалистами «Бизнес-консалта» и получить консультацию по этому вопросу.

В завершение хочется пожелать успехов, прежде всего, экономических вашему красивому бизнесу!

Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,
руководитель консалтингового направления ANIMA-холдинга.

(При подготовке публикации использованы материалы журнала «Krasivый бизнес»).



В последнее время гель активно занимает позиции лидерства на рынке ногтевой индустрии. Соответственно, и у клиентов, и у самих мастеров появляется много вопросов: «Какие именно гели появляются в индустрии красоты?»; «Каково воздействие гелей на ногтевою пластину?»; «В чем отличие акрила от геля?»; «Каковы плюсы и минусы акрила и геля?»; «Что скрывается под названием «биогель»?»; « В чем отличие биогелей от обычных гелей?» и т.п.

Исторически сложилось так, что первым изобретением человечества для протезирования ногтевых пластин все-таки были акриловые системы, так называемые метакрилаты, используемые в протезировании зубов. Не правда ли, вам вспомнилось посещение стоматолога и неприятный запах лечебного кабинета? Действительно, как первые стоматологические пломбы, так и материалы для моделирования ногтей имели неприятный запах, более того, являлись токсичным материалом, причиняющим немалый вред, прежде всего, здоровью специалиста. Но прогресс не стоит на месте – со временем появились новые материалы, наиболее безопасные для ногтей. Современные технологии для моделирования ногтей впитали в себя основные достижения из области органического синтеза, физико-химических и биолого-медицинских исследований, технологических и инженерных решений.

Все системы для моделирования являются полимерами из класса акрилатов и отличаются друг от друга лишь формулой и методом отверждения, т. е. полимеризацией. Если рассматривать все полимеры по происхождению, то они делятся на природные, искусственные и синтетические.

Природными биополимерами являются вискозные, медно-аммиачные и ацетатные волокна, полисахариды (древесная целлюлоза), которые не способны сохранять стабильность к воздействию окружающей среды.

Синтетические полимеры - получаемые синтетическим путем, по реакциям полимеризации и поликонденсации материалы, которые определяют устойчивость материала на ногтевой пластине, но не могут использоваться для лечения, а тем более укрепления ногтевой пластины на ее биологическом уровне (их применение - лишь временное решение эстетических проблем ногтя).

Искусственные полимеры - получают путем химической модификации природных полимеров.

При моделировании ногтей мы с вами сталкиваемся с двумя видами полимеров: природным биополимером (кератин ногтевой пластины) и синтетическим полимером, т.е. материалом для моделирования ногтей. Вряд ли вы задумываетесь, какие сложные химические процессы происходят на ногтях в процессе моделирования. Начнем с того, что нельзя рассматривать ногти в отдельности от всего остального человеческого организма. В наших ногтях протекают разнообразные биологические процессы. Например, процессы впитывания и выделения ногтевой пластиной различных веществ, в т.ч. и воды, протекают в сто раз интенсивнее, чем в коже человека. Соответственно, и материалы для покрытия или наложения на ногтевые пластины разрабатываются с учетом всех нюансов и процессов, протекающих в ногтях и организме в целом.

Мы уже упомянули, что при моделировании ногтей мы имеем дело с природным полимером (кератином ногтя) и синтетическим полимером. Как вы понимаете, эти два вещества сами по себе соединиться между собой не могут. Первый химический процесс, с которым сталкивается ноготь, - это адгезия (присоединение одного вещества к другому). Адгезия между двумя веществами может иметь как механическую, так и химическую природу.

При механической адгезии мастер использует специальный блок-баф. Шлифуя ногтевую пластину, он удаляет жировые загрязнения кератина, которые будут препятствовать химической реакции, тем самым создает шероховатую поверхность для большего проникновения адгезива. Считаю нужным прокомментировать меру шлифовки натурального ногтя. Она должна быть легкой, поверхностной, не в коем случае не должна быть жесткой, с глубоким удалением кератиновых чешуек. Если мастер по моделированию ногтей грубо удаляет верхний слой с ногтя, то наверняка можно сказать о преступлении против ваших ногтей, в результате чего впоследствии получается тонкая, гиперчувствительная ногтевая пластина.

При химической адгезии следует обратить внимание на так называемую базу-грунтовку или праймер. Одним из самых простых праймеров, применяемых в традиционных акриловых технологиях, являются метакриловые кислоты, причем, допустимая концентрация кислоты не должна превышать 4-5%.

Поскольку сама метакриловая кислота является достаточно агрессивным средством, то ее разбавляют органическими растворителями (ацетон, этанол). Цель применения такой кислоты - растворить оставшийся жир, вытеснить воду из кератина ногтя, что будет способствовать лучшему сцеплению последующего материала с ногтем. Но, воздействуя таким образом на ногтевую пластину, он разрушает её водно-жировой баланс, провоцируя в последующем расслоение. Существуют бескислотные праймеры, которые имеют более глубокое проникновение в кератин ногтя за счет взаимодействия с влагой, находящейся в кератине ногтя (так называемая гидроксильная группа). Такое проникновение и механическое переплетение цепей при полимеризации называют взаимопроникающими полимерными сетями. На поверхности ногтя имеются группы, способные к связыванию (это гидроксильная группа - OH, карбоксильная - COOH, амино - NH2 и амидогруппа - CONH2). Они взаимодействуют с материалом по всем видам связей, не разрушая водножировую пленку ногтя, следовательно, наименее безопасны для ногтевых пластин. Существуют материалы, не требующие адгезива, в этом случае вещества, обладающие качествами бескислотных праймеров, введены непосредственно в сам материал.

Рассмотрим вторую химическую реакцию, протекающую при моделировании ногтей. Все материалы для моделирования или укрепления ногтей в своем первозданном виде имеют жидкое или гелеобразное состояние. Соответственно, для того, чтобы они превратились в красивые смоделированные ногти, материалы должны стать твердыми, т.е. пройти процесс полимеризации. Эти процессы в акриле и в геле существенно отличаются друг от друга, так как они являются абсолютно разными акрилатами.

Основным составляющим в **акриловых системах** является ликвид или мономер - это жидкая фаза, которая отвечает за качество материала и его воздействие на ногтевую пластину. В качестве мономера, как правило, применяются ЭМА - этилметакрилат или ММА – метилметакрилат (который запрещен к использованию в связи с его негативным воздействием). Именно мономер возбуждает химическую реакцию, т.е. запускает процесс полимеризации. Эти акрилаты относятся к гидрофобным группам, то есть вытесняющим воду из кератина ногтевой пластины. Отсюда вывод: данные материалы приводят к обезвоживанию ногтевой платины и, как следствие, приводят к ее расслоению.

В **гелевых технологиях** используются реакционноспособные олигомеры, т.е. гели или смолы, в которые добавляется фотоинициатор для запуска процесса полимеризации. Самостоятельно такие материалы отверждаться не могут, поэтому для их отверждения используют УФ-лучи - УФ-лампы различной мощности или светодиодные лампы (новая разработка некоторых производителей).

Гель – это синтетический материал, в основу которого включают следующие олигомеры:

- эпоксиакрилаты, самые дешевые из современных олигомеров, обладающие низкими пластифицирующими способностями;
- полиэфиракрилаты - несколько более дорогие, менее вязкие и более эластичные олигомеры;
- олигоуретанакрилаты – самые дорогие олигомеры, позволяющие получать высококачественные и эластичные материалы.

Наличие эластичности и пластичности материла говорит о взаимоподвижности с ногтевой пластиной. Так как натуральный ноготь является достаточно подвижной структурой, имеющей свойство сжиматься и расширяться под воздействием определенных факторов окружающей среды, то и материл, находящийся на нем, должен повторять эти свойства. Это взаимодействие обеспечивает не только устойчивость материала на ногте, но и не воспринимается им как чужеродность.

Существуют также УФ-отверждаемые гели на основе уретановых олигомеров, которые могут растворяться ацетоном или его производными. Такие гели сходны с акриловыми системами, так как содержат в своем составе мономеры-разбавители. Кроме того, мономеры-разбавители могут добавляться в гели для уменьшения их вязкости, улучшения адгезии и эластичности (например, триэтиленгликоль диметакрилат - ТЭGDMA). Именно эти мономеры ответственны за раздражающее воздействие на кожу. Многие производители для достижения определенных целей (чаще всего рекламных для привлечения клиентов) все же добавляют такие компоненты, как кальций, биотин, протеины и т.п. Но они, скорее, способствуют лучшей адгезии (соединению) материала с ногтем, нежели укрепляют его. Добавление силикона и природного (биополимера) полимера в гели улучшает его пластичность и эластичность, но не более того.

Из вышесказанного становится ясно, что любой гель для моделирования ногтей – это, как ни крути, все же синтетический материал, несмотря на различные уловки производителей, в частности, игру слов с притягательной приставкой «био», и все добавки в виде различных минеральных компонентов и натуральных смол не имеют отношения к его основной составляющей.

Теперь, когда мой дорогой читатель имеет более четкое представление о природе материалов, используемых в моделировании и укреплении ногтей, он гораздо осознанней может сделать свой выбор. Между тем, пользуясь данной услугой, надо отдавать себе отчет и в том, что опасность для ногтей может представлять не только используемый материал, но и качество выполнения процедуры. Целью данной статьи было осветить глубину вопроса, но ни в коем случае не призывать вас отказываться от услуги моделирования или укрепления ногтей. Ведь зачастую это единственный способ сделать их привлекательными!

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

alessandro®
INTERNATIONAL

ОТ КУРСАНТА *слышу!*

Семинары «Studio Best» по ногтевым технологиям позволят новичкам получить необходимые базовые умения и навыки, а работающим специалистам – повысить уровень профессионального мастерства и реализовать свой творческий потенциал, что гарантирует доверие со стороны клиентов и материальную стабильность. Многочисленные благодарные отзывы наших выпускников, их профессиональный рост являются ярким тому подтверждением.

До прихода в «Studio Best» студенты курсов моделирования ногтей и курсов нейл-дизайна успели овладеть различными специальностями. Теперь кто-то повышает первоначально полученную квалификацию, кто-то впервые сталкивается с будущей профессией, приняв решение кардинально изменить свою жизнь.

Юлия ТИТОР, 28 лет:

- Несмотря на то, что у меня высшее образование по специальности логопед-дефектолог, меня всегда привлекали творчество и возможность работать в индустрии красоты. Раньше я закончила курсы визажистов, а эти мне посоветовала подруга. В студии понравилось абсолютно все: педагоги, сам процесс обучения, многообразие материалов, с которым познакомилась и научилась работать. Качество преподавания – по высшему баллу! О полученных навыках самой судить трудно, могу сказать одно – практики было достаточно для того, чтобы чувствовать себя уверенно в дальнейшей работе. Обязательно продолжу обучение в ногтевой студии!

Светлана СУНДУКОВА:

- После окончания профессионально-педагогического колледжа «Технологии красоты» по специальности косметик-визажист решила сменить род деятельности и пойти в мастера по маникюру-педикюру из-за нехватки этих специалистов. О курсах в «Studio Best» узнала от работодателя – и прошла обучение на ВСЕХ курсах! Потому что очень нравится тут учиться!

Елена ШАПОВАЛОВА, 35 лет:

- Работаю в парикмахерской «Ангел» мастером по маникюру. В индустрии красоты пять лет, и все это время меня привлекала нейл-арт. Информацию о «Studio Best» нашла в журнале, решила записаться на курсы и не пожалела об этом, так как досконально изучила интересующий меня предмет, познав тонкости ногтевого дизайна. Качество преподавания – супер! Получила хорошие знания и богатую практику. Атмосфера очень творческая и свободная. Хотелось бы продолжить обучение на курсах аппаратного педикюра.

Анна ЗЮЗИНА, 40 лет, Камышлов:

- Работаю маникюристом в студии красоты «Бест» в своем городе. Раньше не имела никакого отношения к индустрии красоты, но сейчас актуально иметь такой род деятельности, в том числе и из материальных соображений. В течение недели узнала множество секретов мастерства. По духу пришлись и дух творчества, и спокойная обстановка, и талант преподавателя. Обязательно продолжу обучение в «Studio Best»!

Инна ИВАНОВА, 23 года:

- Со своей подружкой-парикмахером бывала на конкурсах, познакомилась с мастерами по маникюру и заинтересовалась этой профессией. Плюс незаконченное художественное образование дало о себе знать, захотелось применить свои навыки. Начала искать в интернете курсы маникюра и обратила внимание на сайт ANIMA-холдинга www.magnitv.ru. Так я попала на курсы в эту ногтевую студию, узнала немало нового и интересного, многому научилась. Особенно понравилось подбирать рисунок для ногтей в соответствии с выбранным образом. От занятий остались только положительные эмоции, их содержание и организация – на самом высоком уровне!

Светлана ФАБЕР, 28 лет, Озерск:

- По образованию я секретарь-референт, работала водителем такси, решила сменить род занятий, научиться делать маникюр, педикюр, наращивать и расписывать ногти – это была моя давняя мечта! Во время обучения оторваться было просто невозможно, так все захватывающе! Трудности были, но я их преодолела. Преподавание – на пять с плюсом! Огромное спасибо за все!

Анна БЕРЕЗКИНА, 24 года, Первоуральск:

- Работаю мастером по маникюру и педикюру. Очень давно хотела заняться ногтями, но все никак не представлялось возможности, а тут узнала о курсах – и... Получила и новые знания, и много положительных эмоций. Здесь такая атмосфера дружеская, что не хочется даже расставаться! В студию приеду еще обязательно, а на какие курсы – это уже по необходимости. Спасибо преподавателям за их профессионализм, доброжелательность, индивидуальный подход!

Татьяна БЕТЦ, 27 лет, Волчанск:

- Хоть у меня изначально техническое образование, я решила изменить свою жизнь, выбрала индустрию красоты, возможность ухаживать за собой и другими женщинами, делать их красивыми. Временами на занятиях было сложно, ведь все для меня в новинку, но при желании со всем можно справиться! Обучение в «Studio Best» собираюсь продолжать, потому что хочу остановиться на красоте. Думаю, это мое призвание!

СЕМИНАРЫ НОГТЕВОЙ СТУДИИ АКАДЕМИИ «STUDIO BEST»

Обзорный семинар по продукции "ALESSANDRO" **(теория) – бесплатно**

GREAT LASHES. **Наращивание ресниц, пучковое и единичное (теория/практика) - 1500 рублей**

PROFI MODELLAGE. **Моделирование и укрепление ногтей гелем. Краткий курс (теория/практика) - 3000 рублей**

PROFI MODELLAGE. **Моделирование и укрепление ногтей гелем. Весь курс (теория/практика) - - 7500 рублей (вторая неделя месяца)**

КУРС МАНИКЮРА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ **(теория + практика) – 7500 рублей (первая неделя месяца)**

КУРС ПЕДИКЮРА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ **(теория + практика) – 7500 рублей (третья неделя месяца)**

КУРС ДИЗАЙНА НОГТЕЙ **для начинающих – 4500 рублей (3 дня)**

WELLNESS MANICURE **(теория/практика) - 1500 рублей**

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»,* **тел.: (343) 373-45-85**

После успешного прохождения семинара выдается сертификат. Оплата производится по месту проведения семинара.

Ногтевая студия и подологический центр Академии «Studio Best»: Екатеринбург, ул. Мельникова, 29.

ВКУСНЫЕ НОВИНКИ ДЛЯ НОГ

Линия эффективных и уже полюбившихся многим средств под маркой **PeclaSANUS** пополнилась интересными новинками.



Соль для ванн "Роза"
Оказывает комплексное действие на организм, способствует релаксации и дарит ощущение внутреннего равновесия. В основе средства – соль Мертвого моря и экстракт дамасской розы, которые деликатно очищают, тонизируют и бережно ухаживают за кожей. Соль Мертвого моря содержит хлориды магния, кальция, натрия и калия. В ней мало сульфатов, но относительно много бромидов. Она способствует нормализации кровообращения и обмена веществ, успокаивает, помогает снять стресс и мышечное напряжение. Исследования доказали, что соль Мертвого моря улучшает внешний вид и эластичность кожи, а также помогает добиться ремиссии при таких кожных заболеваниях, как псориаз, нейродермит и экзема. Выпускается в упаковках по 600 и 1200 граммов.

Новые ароматические композиции эфирных масел применяются в качестве добавки к массажным средствам, для приготовления ванн и ароматизации воздуха. Поставляются в о флаконах по 10 мл.



Композиция эфирных масел "Мужская"
Сбалансированная смесь 100% натуральных эфирных масел: мяты, розового дерева, ветивера и имбиря. Оказывает противовоспалительное, антисептическое, тонизирующее, и дезодорирующее действие. Повышает упругость, эластичность и защитные функции кожи. Укрепляет иммунную систему, улучшает местное кровообращение, повышает стрессоустойчивость. Снимает напряжение, головные боли и беспокойство. Проясняет ум и оживляет эмоции.
Композиция эфирных масел "Средиземноморье".
Сбалансированная смесь 100% натуральных эфирных масел: апельсина, лимона, бергамота и сандалового дерева. Обладает тонизирующим, ревитализирующим, ранозаживляющим и освежающим действием. Повышает эластичность кожи. Оказывает успокаивающее действие при нервном напряжении, стрессе и депрессии. Свежий и насыщенный фруктово-цветочный аромат улучшает настроение и заряжает позитивной энергией.



Также обращаем ваше внимание, что Базовая соль для ванн теперь поставляется в более удобных упаковках - по 75, 700 и 2800 граммов. Большая фасовка является наиболее экономичной и рентабельной для салонных процедур, а баночка емкостью 75 граммов идеально подойдет для домашнего ухода.

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 **Пластек (Gehwol)**, предоставляется скидка.

РАСПИСАНИЕ ОБУЧЕНИЯ

Курс «АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР»
18-23 января
15-20 марта
10-15 мая

Курс «ОРТОНИКСИЯ, МОДЕЛИРОВАНИЕ, ПРОТЕЗИРОВАНИЕ, КОРРЕКЦИЯ ВРОСШИХ НОГТЕЙ»
22-26 февраля
12-16 апреля

Курс «МИКОЗЫ И ОНИХОДИСТРОФИИ»
8 февраля

Курс «МАЛАЯ ОРТОПЕДИЯ»
17-18 февраля
21-22 апреля

СЕМИНАР ПО ПРИМЕНЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЛИНИИ «PECLAVUS» (бесплатный)
13 января
10 февраля
10 марта
7 апреля, 5 мая, 9 июня

Курс «ЗОЛОТАЯ ПЛАСТИНА Goldstadtpange - УНИВЕРСАЛЬНАЯ МЕТОДИКА КОРРЕКЦИИ ВРОСШЕГО НОГТЯ»
3-4 марта
28-29 апреля

Курс «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ РЕФЛЕКСОМАССАЖА СТОП В ПОДОЛОГИИ»
27-28 января
24-25 марта
26-27 мая

Курс «АППАРАТНЫЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ ТЕХНИКИ ОБРАБОТКИ МОЗОЛЕЙ, ТРЕЩИН, ГИПЕРКЕРАТОЗА, УТОЛЩЕННЫХ, ДЕФОРМИРОВАННЫХ НОГТЕЙ»
3-4 февраля
31 марта-1 апреля
19-20 мая

Возможны изменения в расписании!!!

Обучение проводит врач-миколог высшей категории
ЕЛЕНА ПАНОВА

Екатеринбург, ул. Мельникова, 20, (343) 373-45-85

ДАЖЕ ХОРОШЕЕ *можно улучшить!*

Спешим представить долгожданную новинку от Hellmut Ruck GmbH – педикюрное кресло Stella'. «Даже хорошее можно улучшить» – это был один из принципов, которым руководствовалась профессиональная команда инженеров, дизайнеров и практикующих подологов школы Хельмута Рука, разрабатывая новое кресло. Очень многое в его конструктивных и дизайнерских решениях продиктовано нюансами вашей работы, уважаемые коллеги!

Stella' заставляет по-новому взглянуть на функциональность, комфорт и эргономику. Его появление – результат многолетних инвестиций компании в качество, которое достигло в нем абсолюта. Конструкция кресла максимально ориентирована на практику и обеспечивает исключительный комфорт клиенту.

Матрац выполнен из мягкого пенополиуретанового материала, который долговечен и прекрасно держит форму. Его прочная обивка из специальной искусственной кожи устойчива к воздействию дезинфицирующих средств. Плавные закругленные формы матраца, отсутствие каких-либо выступающих кантов и острых углов – залог исключительного комфорта клиента при длительных процедурах. Этому же служит и специальная пружинная система, находящаяся под сиденьем кресла. Матрац сиденья и спинки крепится к раме при помощи липучек-застежек и поэтому легко снимается, что очень удобно при сервисном обслуживании или его замене.

Stella' оснащена двумя мощными электромоторами, которые легко справляются с весом до 200 кг. Плавная регулировка позиций кресла, вплоть до горизонтального положения, осуществляется при помощи эргономичного блока ножных педалей, защищенных от попадания влаги и пыли. Минимальная «посадочная» высота сиденья составляет 53 см от уровня пола и является наиболее оптимальной для пожилых и невысоких людей. Для удобства усаживания клиента подлокотники кресла поднимаются вверх, а при раскладывании кресла в массажную позицию – откидываются на 180° назад, обеспечивая комфортное положение клиента на животе. В стандартном положении (сидя) на них без проблем размещается чашка с напитком или пепельница. Функция плавного выдвижения подголовника с возможностью индивидуальной регулировки положения подголовного валика позволяет находить удобное положение для клиентов любого роста.

Цилиндрические опоры для стоп выдвигаются на удобное для клиента расстояние и поворачиваются вокруг своей оси в горизонтальной плоскости, предоставляя мастеру еще больше пространства для работы. При максимальном подъеме кресла опоры для стоп могут достигать высоты 138 см, обеспечивая мастеру беспрецедентный доступ к любой области стопы как при работе сидя, так и стоя.

Кресло вращается вокруг своей оси на 180° и автоматически фиксируется при возвращении в стандартное положение. Легкодоступный механизм поворота встроен с обеих сторон кресла сбоку под сиденьем, что удобно как для правшей, так и для левшей. Функция поворота незаменима при наличии в кабинете стационарной ванны для ног и позволяет точно опускать в нее стопы клиента.

Широкое монолитное основание кресла выполнено из стали и отделано прочным пластиком, устойчивым к механическим нагрузкам и дезинфицирующим средствам.



Оно оснащено четырьмя регулируемыми по высоте дисковыми опорами, обеспечивающими стабильную устойчивость кресла в любых положениях даже на неровном полу.

Модель выпускается в восьми цветовых вариантах, поэтому отлично впишется в любой интерьер. Кресло Stella' соответствует жестким требованиям закона о безопасности медицинских изделий (MPG) и сертифицировано объединением технического надзора Германии (TUV). Гарантия 2 года.

Надежность и прочность – это не просто слова. Stella' в процессе сертификации TUV выдержала испытание нагрузкой 800 кг.



Технические характеристики:
Максимальная весовая нагрузка - 200 кг
Длина в разложенном состоянии - 202 см
Максимальная высота опор для ног - 138 см
Высота сиденья регулируется от 53 до 100 см
Ширина с подлокотниками - 82 см
Размер сиденья (глубина х ширина) - 48х55 см
Класс защиты от влаги и пыли - IP 44
Вес - 140 кг

СЕМИНАРЫ И МАСТЕР-КЛАССЫ
по косметологии

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



Семинары ведет **Юлия УСОВА,**

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

	название семинара	стоимость
Массажные техники	Косметический массаж лица	4 500 руб.
	Пластический массаж лица	3 000 руб.
	Лечебный массаж по Жаке	2 000 руб.
	Массаж волосистой части головы	2 000 руб.
	Лимфодренаж лица	4 000 руб.
	Лимфодренаж тела	4 000 руб.
	Египетский массаж	4 000 руб.
	Классический антицеллюлитный массаж	3 500 руб.
Семинары по косметологии	Механическая чистка лица	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.

Бесплатные мастер-классы по косметическим линиям

ESTHETIC SPA (Франция) - каждый ПОНЕДЕЛЬНИК **LANECHE** (Голландия) - каждый ЧЕТВЕРГ

ROSA GRAF (Германия) - по желанию клиента

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

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

ROSA: происхождение GRAFское

Еще век назад бытовало мнение, будто красота - природный дар и приобрести ее невозможно. У каждой эпохи свой идеал прекрасного. Река времени уносит одни образцы и дает взамен другие. Поэтому, к примеру, Венеру Милосскую, олицетворявшую в свое время эталон женской красоты, наверняка отправили бы сегодня в спортзал корректировать фигуру, а милашек с картин Рембранта посадили как минимум на малокалорийную диету.

Стремление быть привлекательным и нравиться присуще человеку с давних пор. В этом нет ничего необычного. Во все времена людей волновала проблема старения, и они пытались избежать этой неприятности в своей жизни как можно дольше. К сожалению, эликсир молодости не изобрели до сих пор, но удивительная область науки, косметология, позволяет поддержать молодую кожу в хорошем состоянии на долгие годы, а при наличии видимых недостатков откорректировать их с помощью современных косметических средств.

Наряду с уже известными и хорошо себя зарекомендовавшими косметическими линиями ESTHETIC SPA (Франция) и LANECHE (Голландия) ANIMA-холдинг рад представить новый бренд, который, уверены, обретет своих поклонников и среди мастеров, и среди их клиентов.

Встречайте: великолепная ROSA GRAF из Германии!



Компания Hetland&Petre International была основана в 1971 году профессиональным химиком-технологом Ласло Петре и биохимиком Фолькером Хейтландом. Сегодня компания является крупнейшим производителем профессиональной косметики и оборудования. Головной офис, технологические лаборатории и производство косметики располагаются в городе Целле (Германия). Все этапы производства и конечная продукция сертифицированы в соответствии с самыми современными стандартами качества GMP и ISO. В отличие от многих других компаний, занимающихся изготовлением косметических средств, компания Hetland является предприятием полного цикла, т.е. разрабатывает и производит как косметические основы, так и активные ингредиенты. Это дает возможность тщательно отслеживать качество продукции на каждом этапе производства. В структуре компании также есть собственная сырьевая база и институт по изучению водорослей. Эти учреждения находятся в Намибии – месте, которое можно, без преувеличения, назвать уникальным и очень перспективным с точки зрения экологии и разнообразия видов морских растений. Там ведутся широкомасштабные исследования гиатомовых и других водорослей.

Химики и технологи компании тесно сотрудничают с практикующими косметологами для того, чтобы гибко реагировать на изменения в запросах и пожеланиях конечных потребителей продукции. Разрабатываются новые ингредиенты, наиболее удачные из них сразу же внедряются в производство.

Научно-исследовательскому коллективу принадлежит ряд важных открытий: они первыми в мире начали широко использовать растворимый коллаген, разработали фитоколластин. Раньше других освоили производство солнцезащитных фильтров, интегрированных в липосомальные сферы. Одно из последних важных научных достижений – синтез из активных веществ водорослей уникальных антибиотических ингредиентов, способных селективно подавлять рост устойчивых к антибиотикам штаммов стафилококка. Ассортимент препаратов, производимых компанией, постоянно совершенствуется и обновляется. На сегодняшний день косметическая линия Rosa Graf представлена двадцатью пятью различными сериями: «Энергия и сила моря», «Имбирь и мед», «Энергия какао» и т.д. Вся косметическая продукция создается без использования животного сырья и проходит самое тщательное многоэтапное тестирование не только на безопасность, но и на эффективность.

Всех желающих познакомиться с новой косметической линией Rosa Graf приглашаем по адресу:

Екатеринбург, ул. Шварца, д.2, корп.3,
магазин «Профессиональный Мир».
Телефон +7-904-16-14-908.

ПРОСЬБА СОХРАНЯТЬ ГОЛОВЫ ДО СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА!

В канун новогодья редакция журнала ANIMA-time в лице постоянной ведущей конкурсной рубрики Клавдии БУКЛИ приветствует всех читателей, принимавших участие в наших испытаниях, а особое почтение свидетельствует призерам и победителям, коих, получивших призы от щедрого ANIMA-холдинга, в уходящем году было более десяти!

Спасибо каждому умелому участнику,
Решавшему (решившему!) мои задания,
Вот и приблизились мы с вами к празднику...
Сейчас - минуточку прошу внимания!

Сегодня обойдусь без викторины
(Силы на следующий год копите!).
Шампанское, шоколад, мандарины
Быстренько в руки берите-берите!

Закончим баталии и словесные игры,
На грудь красивую не приняли лока, -
Радостно встретим время тигра,
Без уныния проводим год быка!

Желаю вам оставаться красивыми,
В солярии горизонтальном валяться,
Ходить к парикмахеру с новыми силами -
Краситься, букли вертеть, подстригаться!

Чтоб деньги на всё это не кончались,
Еще оставалось на ногти и на массаж,
Чтоб от счастья и любви друг к другу
Глаза кавалеров и дам блестели аж!

Еще удачу свою за хвост чтоб поймали,
Здоровье лилось через полной чаши край,
И чтоб благосостояние всей семьей позволяло
Почаще летать вам в заморский край!

Шлю самые горячие поздравления и приветы!
Нам на кризисы-шмизисы с колокольни плевать!
Вот примерно это, и еще много радости,
Добра, улыбок, света хотела вам пожелать!

Под занавес года и журнала рады представить победителя завершающего 2009 год конкурса – парикмахера Юлию ОЛЬКОВУ из салона «Багира», приславшую больше всех забавных высказываний из жизни лучших друзей мастера, дорогих клиентов (кстати, именно присланные ею перлы использовал наш художник при создании карикатуры, которую вы увидите, перелистнув страницу). Еще более приятно отметить факт, что Юля уже значилась в призерах нашего второго по счету конкурса, но решила не останавливаться на достигнутом и, проявив волю к победе, поднялась на высшую ступень пьедестала почета! Предлагаем вместе с нами улыбнуться, похихикать и даже погоготать над фразами, подслушанными Юлей и ее коллегами:



- **Хорошо, сегодня с первого раза попал!**
- **Просьба голову мне сохранить!**
- **Может, мне самой помочиться?**
- **Давайте, я ухо подержу!**
- **Хорошо вы меня обделали!**
- **Посмотрите, у меня что-то не то с головой!**
- **Пожалуйста, сделайте его мужчиной!**
- **Оголите мне уши!**
- **У меня борода растет значительно быстрее, чем голова!**
- **А ногти у вас не работают…**
- **Когда к вам прийти почикаться?**
- **Как вас стричь? – Так же тщательно, как помыли мне голову!**
- **Уберите сечку!**
- **Подстричь – везде!**
- **Уши надо подравнять…**
- **Покажите мне зад!**
- **Я так хотела на вас попасть!**
- **…и еще зад побрить.**
- **Подстригите под челку наискось.**
- **И профильтруйте, пожалуйста!**
- **Мне надо снять бока и зад.**
- **Зад подравнять и перед укоротить, а то слишком длинный!**
- **Отфилирачьте меня!**
- **Еще одно место работает или мне подождать?**
- **Пофлиртуйте мне!**
- **Поднимите мне корни!**

УЗНАЙ СЕБЕ ЦЕНУ!

Несмотря на то, что наше издание было зачато и родилось как корпоративное, в последнее время нам приходится отвечать на вопросы, связанные с размещением в нем рекламы. Это лестно и приятно и, честно говоря, не очень удивляет: хоть на сегодняшний день в свет выходит лишь пятый номер ANiMA-time, он уже успел получить высокие оценки специалистов в области журналистики, PR и дизайнерского искусства, как профессиональное, яркое, креативное, оптимистичное, живое и вкусное СМИ, которое пользуется успехом и спросом у нашей аудитории - руководителей и сотрудников предприятий бьюти-индустрии и wellness, клиентов и потребителей услуг предприятий индустрии красоты!

С удовольствием идя навстречу пожеланиям потенциальных рекламодателей, 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	6 000
½ вертикальный	6 000
обложка 2	18 000
обложка 3	18 000
обложка 4	22 000
разворот	18 000

Полноформатная реклама на www.anima-time.ru

Журнал ANIMA-time выходит тиражом 5000 экземпляров и бесплатно распространяется по предприятиям индустрии красоты (эконом, бизнес и vip-класса); в сети магазинов «Профессиональный мир»; на специализированных выставках; среди партнеров, клиентов, клиентов клиентов Анима-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...



Особенный журнал о красоте «ANIMA-time» № 4(4). Декабрь 2009 г.

Учредитель и издатель:
ООО «Магистиль»

Главный редактор:
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru

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

Авторы:
Владимир Меньшиков, Алексей Заварзин, Наталья Рыболовлева, Елена Оболенская, Елена Гарькавая, Екатерина Еженина, Елена Панова, Юлия Усова, Татьяна Макарова, Анастасия Эйнгорн, Татьяна Кузьмичук, Елена Заборова, Александр Елагаров, Дарья Стаховская, Андрей Пулин, Денис Попков, Наталия Томилова, Сергей Волчара (поэзия) - http://www.stihi.ru/author.html?sergeyvolk

Иллюстрации:
Константин Пушашев (ВАМПУШИЗДАТ), Андрей Баландин (рис. Тигра) www.balandin.da.ru

Фото:
Тимур Сулейманов
Фотостудия Argentum Flash
Фотостудия "Платформа"

На обложке:
модель Лада Томилова.
Стиль: Елена Оболенская, Василий Скобелин.

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

Отпечатано в типографии АМБ Фонда развития предпринимательства АМБ г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, 59
Тел.: (343) 251-65-91, 251-65-96
Подписано в печать: 10.12.2009 г.
Тираж 5000 экз. Заказ № 2457

HAIRLIFE.ru
ПОРТАЛ ПАРИКМАХЕРСКОЙ И ТРИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

ПОДСТРИГАТЬ
- так с музыкой!

Под музыку можно мечтать, заниматься гимнастикой, мчаться на машине к ближайшей реанимации, при должной доле адреналина или привычке к щекотанию нервов себе, любимому. А можно просто отдыхать. Именно отдохнуть, снять стресс, по утверждению подавляющего большинства экспертов, приходят в салон красоты, парикмахерскую люди разного возраста, пола, рода занятий, социального положения. У них разные вкусы, привычки и предпочтения, в том числе и музыкальные — одной подавай русскую попсу, другой — исключительно классику, этот не признает ничего, кроме тяжелого металла, тот тащится под рэп, третий отдает предпочтение бардовской песне.

Теперь представьте, что все эти персонажи встретились в одно время в одном месте, а именно - в вашем салоне красоты, и каждый в процессе стрижки, окрашивания, маникюра и т. д. хочет послушать свою любимую музыку. Попытаетесь угодить всем — получите полную какафонию! Отмахнетесь от лишней заботы и врубите любимую радиостанцию — вовсе уж какой-то mauvais ton выходит! Как найти золотую середину? Как создать комфортную не только для глаза, но и для уха клиента обстановку, как помочь ему расслабиться и получить удовольствие? Для этой, собственно, немудреной цели и было определено направление, более известное как lounge. Обрусевшее - лаунж. В настоящее время принято считать золотой эрой и точкой отсчета для музыки-лаунж середину 50-х годов прошлого столетия. Дата чисто условная, и конкретной цифры нет. Но никто ее в школьную программу обязательных знаний включать не собирается.

История до сих пор умалчивает место и родителей. Однако среди них успели засветиться Берт Кемпферт, Джеймс Ласт и Поль Мориа. Собственно, как гласит легенда, данная музыка писалась на заказ для сети отелей Hilton. С той лишь простой целью, чтобы не надоедать посетителям, а создать приятную атмосферу в холле отеля, лифте, уютном коридоре, обитом красным бархатом, на всем пути следования от дверей с уставшим, но исполненным очей портье, до номера люкс с барной стойкой, джакузи, мягкими коврами и прочими благами постоялого двора. Отсюда и пошло название стиля. Lounge имеет честь быть переведенным с «расово верного», ново-английского языка, как "холл" или "гостиная". Что и придает правдоподобия этой пасторальной истории. «Праздное времяпрепровождение» - такой вариант транслейта могу предложить в качестве подтверждения пригодности lounge для его использования на любом предприятии «красивого бизнеса», будь то многопрофильный салон красоты, отдельно расположенная студия загара или одинокий кабинет аппаратного педикюра...

Сейчас лаунж переживает вторую волну популярности, благодаря интересу к ретрозаписям, ротациям в фильмах, играх и прочих продуктах массовой культуры. Строго говоря, нет рамок, определяющих стиль музыкального течения. Иногда лаунж определяют как музыку холостяцких гостиных или ассоциируют как непременный атрибут вечеринок с мартини.

По большому счету, современный лаунж можно разделить на два условных русла. Первое из них испытывает влияние джазовой музыки. Характерно камерное исполнение и импровизации. Уши джазом не испортишь, решили музыканты, и оказались правы.





ВАМПУПИЗДАТ © 2009

ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ...

Джаз и блюз не могут быть обречены на провал. Теряющиеся в невесомости, раскачивающиеся басовые линии, бесконечные дабовые задержки и грустно вибрирующие вокальные частоты, популярные еще со времен лысых афроамериканцев в ковбойских шляпах, и нежные мотивы, звучащие на фоне звездного неба с застывшим на нем силуэтом обнимающейся парочки... Другое дело - нервозно-экспериментальный брат – лаунж электронный. Стиль, честно сказать, на любителя. Жесткая, зачастую холодная и прямолинейная музыка, от которой на некоторых за километр веет депрессией и желтыми листьями на асфальте. Даже произведения тех же самых дедушек брит-попа Pet Shop Boys с некоторой натяжкой можно назвать лаунж-музыкой.

Уникален лаунж еще и тем, что просто придает шарм и стиль человеку, компании, помещению, а также способен окрасить в яркие тона ситуацию, достойную экранизации Майка Ли. Никогда - слышите, никогда! – не накидывайте на клиента пеньюар под попсу любого разлива или тяжелые гитарные рифы а-ля Master of Puppets или Burzum. В такой, казалось бы, банальной ситуации -только Naomi или Gabin, Radiohead или DePhazz. И пусть за окнами салона бушует метель, хлещет ливень, извергается вулкан и грохочет цунами - спокойные ритмы из хорошей акустической системы прольют немного бальзама на измотанные непогодой, неурядицами в семье, проблемами на работе нервы вашего нового клиента (который, возможно, отныне перейдет в разряд постоянных), а вас представят в лучшем свете как ценителя и знатока того, что никогда и нигде он(а) не услышит. Этакий налет концептуальности и отличности от толпы, да, в конце концов, просто хорошей и спокойной музыки. То есть лаунж - это не есть музыка, отвечающая каким-либо канонам скрипичного ключа и альтерации. Это была, есть и будет музыка настроения, окружающей обстановки и неповторимого стиля. В общем, нагружать уши ваших дорогих клиентов чем-нибудь отличным по стилю от Silent Poets было бы просто неприлично!

Писать про лаунж - дело само по себе неблагодарное. Эту музыку надо слушать. И чем больше, тем лучше. А если к тому же в салоне красоты, то цены вам не будет! Даже, скорее, с большой буквы – Вам, избавившим своих мастеров и клиентов от вульгарных инсинуаций победителей конкурса Евровидения и прыгающих кабардинских мальчиков.

Имеющий уши да услышит. Слушай. И дай услышать другим.

Специально для ANIMA-time:
Александр ЕЛИЗАРОВ.

P. S! Если необходимость музыкального фона в салоне красоты (с предпочтениями мы сегодня разобрались) не вызывает сомнений, то возникает следующий вопрос: какую, собственно, музыкальную систему можно или необходимо использовать? Должна ли это быть профессиональная аппаратура или можно обойтись обычным «бумбоксом»? Попросту выражаясь, «здесь надо смотреть, кто ваш клиент», то есть исходить из того, к какой группе относится предприятие индустрии красоты (парикмахерские «эконом-класса», салоны-парикмахерские бизнес-класса или «средний люкс», салоны красоты «класса люкс», эксклюзив). Если вы обустраиваете парикмахерскую на три кресла у проходной завода, вызывать специалиста-акустика совершенно ни к чему. Поставьте на ресепшн или в парикмахерский зал небольшой симпатичный музыкальный центр – он вполне сгодится для создания музыкального фона и будет радовать глаз.

Также могут поступить и владельцы салона-парикмахерской «среднего люкса». Салоны, относящиеся к данным категориям, обычно небольшие, расположены в спальных районах и рассчитаны на экспресс-обслуживание населения. Делать вложения в дорогостоящую акустическую аппаратуру в таких салонах не имеет смысла.

Салоны красоты «класса люкс» вкладывают в оборудование несколько другие деньги. Это и понятно – услуги, которые предлагают в салонах данного класса, эксклюзивные и дорогостоящие, соответственно и клиенты, часто записываясь на комплексные программы, проводят здесь довольно много времени. И провести это время они должны в комфортной обстановке, при этом музыка играет здесь уже очень важную роль!

Наиболее экономичный для владельца салона путь – пригласить «слаботочников», которые проведут отдельный луч в каждую зону салона, используя обычные автомобильные колонки, перекрашенные в белый цвет, и вмонтируют их в подвесной потолок. Центром данной системы может выступать компьютер с имеющейся в памяти музыкой MP3-формата. Вашему администратору больше не потребуется отвлекаться на то, чтобы менять диски.

VIP-салоны красоты. Здесь клиент «особенный», он ждет от музыки не только общего уровня децибел, понятия о стиле и жанре исполнителя, клиент хочет точного тембрального соответствия, нюансировки звучания, качества воспроизведения. В этом случае при проектировании звука необходимо привлекать профессионалов - акустических дизайнеров и монтажников звука. Причем, за рекомендациями следует обратиться на этапе проектирования (строительства, реконструкции, ремонта), после общей планировки (когда уже понятна структура помещения), но до монтажа подвесных потолков, стеновых панелей дело еще не дошло!

(По материалам прессы).


Мы не стремимся делать красивые фотографии, мы делаем красивыми людей. И они уходят от нас воодушевленными. Они видят свою красоту, они ее ощущают. Они избавляются от комплексов, становятся лучше, добрее. Это наша работа. Мы не спасаем мир, но если та красота, к которой мы причастны, подарит кому-то улыбку и получит улыбку в ответ - значит, мы все сделали правильно.
ул. Малышева, 36
офис 336
тел.: (343) 290-25-85
фотостудия
argentum flash
www.argentum-flash.ru
если красота для Вас не пустой звук...

С НОВЫМ – *всем!*

Со своим прошлым, следуя совету моего коллеги и сегодняшнего дежурного по номеру, мы попрощались – кто, смеясь, кто, слегка сожалея. Теперь самое время смело взглянуть в глаза светлому будущему и с нового года начать новую жизнь, как бы банально это ни звучало. Не будем лукавить – ведь подобному соблазну любой из нас поддается при виде нового календаря!

Почему же искушение радикально изменить свою жизнь побеждает нас именно на фоне новогоднего боя курантов? Согласитесь, в этом есть нечто ритуальное! Разве не здорово вместе с рождением нового года отпраздновать и рождение новой личности - с новыми привычками, новыми целями и новым образом жизни?

О том, как это сделать правильно, как сдержать свои предпраздничные обещания, вам гораздо лучше и подробней меня расскажут психологи, чьими советами переполнен интернет, гламурные женские издания и популярные телепередачи.

Лично мне никогда не удавалось претворить в жизнь твердые новогодние намерения завязать с вредными привычками, заняться спортом или танцами, наконец, похудеть на десять килограммов. Вот и в наступающем году помимо первого января в моем распоряжении остается больше пятидесяти понедельников, поэтому новую жизнь можно будет начать более плавно, без резких встрясок, столь вредных для организма, - ведь не обязательно становиться ангелом в одночасье!

В общем, что до меня, мне ближе по духу Бриджит Джонс, нежели железная Скарлетт, хотя в ее знаменитом «Я подумаю об этом завтра» тоже есть что-то притягательное. Но мечтать-то все равно не вредно! Только не забывайте, что мечтать надо правильно (подробности также ищите в вышеуказанных источниках) – и да материализуются ваши мечты!

...Вот только «не надо делать таких удивительных глаз!». (Сама бы я, конечно, написала «удивленных», но из песни слова не выкинешь). Разумеется, шутить изволю. И цели буду ставить. И буду их достигать. Чего и вам искренне желаю!

С новым вас годом! С новой стрижкой и новым макияжем! С новыми клиентами и партнерами! С новыми знакомствами! С новыми удачами! С новыми достижениями! С новыми оригинальными решениями новых проблем! С новой вас песней, даже если она – хорошо забытая старая: «Кто весел, тот смеется; кто *хочет*, тот добьется; кто ищет, тот всегда найдет»! С новым вас всем!



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

ОТДАДИМ В ХОРОШИЕ, ДОБРЫЕ, УМЕЛЫЕ РУКИ
вакансию врача-дерматокосметолога,
достойную заработную плату
и косметологический кабинет,
оборудованный по последнему слову науки и техники!



ГАЛЕРЕЯ КРАСОТЫ®

салон • Luxury

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


studio BEST
академия парикмахерского искусства
estel Academy
Louis Paris
МЕЖДУНАРОДНЫЕ КУРСЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ЛИЦЕНЗИИ ФРАНЦУЗСКОЙ АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО МАСТЕРСТВА - ЭКСКЛЮЗИВНО В ЕКАТЕРИНБУРГЕ!
4 апреля 2010 года
Ежегодная презентация
новой коллекции ESTEL Professional
в Екатеринбурге!