anima

особенный журнал о красоте

март • июнь
2010



№1(5)


AMERICAN
CREW
Official Supplier to Men
AMERICAN CREW
Профессионалы по мужскому парикмахерскому искусству. Глубокое понимание того, что необходимо мужчине, специализация исключительно на мужском рынке и уникальная философия стилистов по всему миру позволяет достичь успеха салонам – партнерам American crew.
НАША МИССИЯ
Салон – новое удовольствие для мужчины, где забота о своем внешнем виде становится приятной привычкой.
American crew основан на трех основных принципах:
1. Профессиональная компания, которая поддерживает мужской бизнес в салонах красоты.
2. Предлагает последние тенденции в стрижках и моде, новейшие техники в обучении, использовании и продвижении услуг и продуктов.
3. Создает лучшие средства по уходу исключительно для мужчин.
Ключ нашего успеха – определять, опережать и удовлетворять потребности и желания клиента.
AMERICAN
CREW
CLASSIC
Official Supplier to Men
DAILY MOISTURIZING SHAMPOO
«МАГНИТИВ»
Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92
www.magnitiv.ru

ПРИШЛА ПОРА ЦВЕТЕНИЯ. И, ЗНАЧИТ, НАСТРОЕНИЕ У ВСЕХ ЛЮДЕЙ – ВЕСЕННЕЕ!

Долгие зимние вечера тают наперегонки со снегом – весна все уверенней вступает в свои права. Вот уже и день весеннего равноденствия позади, а, значит, совсем скоро – набухающие почки, нежная зелень, яблоневый цвет. Уже рядом, близко, совсем скоро! Все приметы только об этом и говорят – и птицы щебечут изо всех сил, и солнце набирает силу, и... с каждым днем все многолюдней становится в магазинах «Профессиональный мир». Есть такой русский народный обычай – перед тем как шапку на зиму в дальний угол запрятать, голову в порядок привести. Вот и начинают уральские красавицы экспериментировать – с новыми стрижками, с новым цветом волос. А мы им в этом с удовольствием помогаем – работа у нас такая: дорогу весне прокладывать!

Еще одна любимая мартовская примета – профессиональный праздник. И поскольку День работников торговли, бытового обслуживания населения и жилищно-коммунального хозяйства еще не успел забыться, спешу адресовать самые теплые весенние поздравления своим коллегам, сотрудникам славного ANIMA-холдинга, а также всем-всем-всем, кто имеет к нему и самое непосредственное, и весьма отдаленное отношение! Тем более, что праздник под домашним названием «День парикмахера» будет иметь свое традиционное продолжение – четвертого апреля состоится ежегодная презентация новой коллекции ESTEL Professional в Екатеринбурге, и мы будем рады встрече со своими старыми и новыми друзьями в ДК «Урал» (еще не поздно заказать билеты на шоу весна-лето-2010 «Роза ветров» по телефону 253-71-92).

...Всего год назад, дежуря по первому номеру нашего корпоративного журнала, заведующая складом «Магнитива» Светлана Фомина предалась мечтаниям о новом помещении для коллектива холдинга, а сегодня новый офис стал реальностью – большой, уютной, светлой действительностью! И хотя мое рабочее место осталось по прежнему адресу, я искренне радуюсь за своих коллег и за наших общих клиентов. Шлю всем пожелание красивой мечты – и ее реализации!

Что может быть дороже, чем осуществление мечты, – уже не своей собственной, а любимой дочурки, которая спит и видит, как она отдыхает в прекрасном «Артеке» на берегу Черного моря! Дети так любят мечтать и так радуются, когда их мечты сбываются! – чаще всего они даже не придают значения масштабам материализованного желания, будь это вкусная мороженка, новое платьице или дальняя поездка.



Нашим непоседам жизненно необходимо верить в сказку, в то, что она может существовать не только в их фантазии и воображении. Ну а нам, взрослым, приходится становиться волшебниками и дарить чадам чудо превращения их мечты в явь.

Детство – это мечта, которая всегда живет с каждым из нас. Вот только очень важно, становясь взрослым, не забывать о ней, а постараться передать ощущение чуда своим детям. Ведь, согласитесь, в таком привычном беге по кругу, что пролегает по однообразному маршруту «дом-работа-дом», мы порой начинаем забывать о чем-то более важном, чем ежедневная забота о хлебе насущном. И только очередная смена времен года, когда журчание ручья и солнечные зайчики напомнят о том, как прекрасен этот мир, заставит остановиться на минутку, подставить лицо свежему дыханию весны и ощутить волнующее, почти уже позабытое предчувствие – любви, надежды, радостного ожидания чего-то нового. Что может быть прекрасней таких моментов, которые хоть на одно мгновение возвращают нас в беззаботное детство!

Юлия МАТЮШИНА,
старший продавец
магазина «Профессиональный мир»



Светлана ИЗМЕСТЬЕВА

Какие качества я считаю главными для менеджера по продажам? С моей точки зрения, важнее всего человечность. В настоящий момент мы выходим на новый уровень работы на рынке, где на компанию в целом обращают чуть меньше внимания, чем на конкретного человека, который ее представляет. Все компании, наши конкуренты, достойные – у всех супербренды, супер-условия, супердоставка, у всех склады с продукцией, - а вот люди, что работают в этих компаниях и приходят в салон красоты, - они все разные!

Поэтому очень важно не просто продать, а услышать директора, узнать, какие его мучают проблемы, какие вопросы возникают в бизнесе. Услышать и подумать, чем наш холдинг может помочь, чтобы этот салон, этот директор стал более успешным, более продвинутым. И одновременно дать возможность себе и своей компании заработать. Очень интересно, когда именно с этой точки зрения подходишь к клиенту. Продать мешок косметики – вчерашний день, устаревшая модель. Можно это сделать благодаря своей настойчивости и напористости, но станет ли этот директор вашим постоянным клиентом, вот в чем вопрос... Когда начинаем налаживать личностные связи и отношения - вот верх профессионализма!

Стр. 4



Ирина КОЖАНОВА

Фестиваль "Невские берега" - важное и красивейшее событие в сфере индустрии красоты. Так хотелось туда попасть! «Можно поехать в качестве группы поддержки?» - "У нас так не бывает, поехали уж тогда работать!". Купить билеты, никого не забыть на вокзале, всех заселить в гостиницу, подлатать костюм, уладить проблемы с заявками в оргкомитете... "А как сам фестиваль?" - спросите вы. Не знаю! У руководителя группы вся неделя прошла за кулисами.

Стр.25

Елена ОБОЛЕНСКАЯ

Есть в жизни каждого тренера очень волнительные, но в то же время и радостные моменты, связанные с выступлениями их воспитанников. Очередные, пятые по счету международные Олимпийские соревнования по парикмахерскому искусству, декоративной косметике и нейл-арту прошли в Санкт-Петербурге в рамках фестиваля «Невские берега». И вновь команда ESTEL-BEST-Екатеринбург поднялась на пьедестал почета!

Стр.28



Наталия ТОМИЛОВА

Когда год назад я брала интервью у Гении Розен, мастера-стилиста международного класса, та под занавес беседы задала встречный вопрос: «А вы разве не парикмахер? Вы так внимательно и любознательно следили за всем происходящим на мастер-классе – я думала, вот сейчас возьмет инструмент и кого-то подстрижет!». То ли слова Гении оказались пророческими, то ли пришло время осуществить детскую мечту.

Стр.20



Владимир МЕНЬШИКОВ

Как назвать салон красоты или парикмахерскую? С большей или меньшей остротой этот вопрос неотвратимо встает перед каждым владельцем вновь открывающегося предприятия индустрии красоты. Никому не хочется, чтобы получилось как в «шутке юмора»: «Имена не выбирают – они достаются вместе с садистами-родителями». Итак, по какому пути стоит пойти, чтобы салон красоты был легок на помине?

Стр.33

КОМПЛЕКСНОЕ ОСНАЩЕНИЕ САЛОНОВ КРАСОТЫ

И ПАРИКМАХЕРСКИХ



ОТКРЫЛСЯ НОВЫЙ ОФИС!

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

компания «МАГНИТИВ» MBS санлаит БИЗНЕС-КОНСАЛТ

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

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

studio BEST академия парикмахерского искусства

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

сеть фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13, ул. Крауля, 44, (343) 381-53-50, 381-53-54, 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, ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20, ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57

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

ЛЕДИ БОСС-2:
БЛОНДИНКА С АМБИЦИЯМИ



СЛАВА БОГУ, ТЫ ПРИШЛА!

Я, Изместьева Светлана Валентиновна, родилась на Крайнем Севере в условиях жутких декабрьских морозов, приближающихся к минус пятидесяти. На детских фотографиях меня можно лицезреть в шубе из оленьих шкур на фоне чума, практически в обнимку с чукчами. Нет, жили мы, конечно, в благоустроенной квартире — в доме с входными дверями в подъезд, расположенными на уровне второго этажа, - так уж заведено за полярным кругом, где выпадает столько снега, что он не успевает растаять до следующей зимы.

Детский сад, который терпеть не могла и потому всеми правдами и неправдами выкраивала дополнительные выходные благодаря маминому скользящему графику. Ежегодные поездки на море, которые зарабатывали родители на тяжелом шахтерском производстве. Веселые школьные деньки и дружный класс, всем коллективом заваливающийся на день рождения. Родители без устали пытались определить, в чем уникальность их младшей дочери, и отдавали меня то в чудо-студию английского языка, то в секцию гимнастики и аэробики, то в хореографическую студию; были еще новый крытый каток (с буфетом!) и попытка музыкальной школы. Поиски увлечения закончились в лягушатнике местного бассейна, откуда я вышла на плавательную дорожку и через пять лет стала обладательницей спортивного разряда.

Часто спрашивала у родителей, что их занесло в условия вечной мерзлоты? «Романтика!» - легких путей папа с мамой не искали, поэтому выбрали суровый край, куда только самолетом можно было долететь и вылететь оттуда, соответственно, тоже. Потрясающей красоты холмы и озера, щедро дарящие муксуном, сигом, корюшкой, которых папа мастерски солил и вялил. Северное сияние, которое не оставило особо сильных впечатлений; сугробы, скрывающие с головой, если прыгнуть с заборчика детского сада (не смейтесь, это страшно!); трехмесячная полярная ночь, после которой долгожданный краешек бледного солнца на горизонте казался самым ярким пламенем на свете; самодеятельные пикники с подружками среди карликовых березок, когда наконец-то можно было сесть на траву, вдохнуть полной грудью теплый воздух, - все это происходило с заявленной природой периодичностью на протяжении двенадцати лет моей жизни в Норильске.

...Школу заканчивала в Шадринске Курганской области, где жили бабушка с дедушкой, там же поступила в единственный в наличии и очень продвинутый вуз. После пединститутского выпускного меня потянуло в родные края, где на ПМЖ оставалась старшая сестра, и родители в то время решали там квартирный вопрос. Рванув в Норильск, смогла провести в нем ровно три недели. После чего мои корни сказали мне: «Хватит! Пора делать ноги!». Окончательное и бесповоротное решение было принято после прогулки на соседнюю гору, с которой открывался вид на близлежащие городки, за пределами которых цивилизованный мир прерывался на многие сотни километров. Чувство, сходное с острым приступом клаустрофобии, захлестнуло меня с головой. Повторить родительскую жизнь, выбираясь на большую землю только раз в году?! Мне стало очень страшно от такой безрадостной перспективы — и вскоре под крылом самолета, уносящего меня на Урал, запело зеленое море тайги...

ВЫЖИТЬ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ
(практическое руководство экстремального туриста)

Тюмень, Курган и Челябинск, которые предварительно я пристально рассматривала в качестве нового жизненного пространства, в конце концов уступили место Екатеринбургу — это был мой размерчик! На руках — диплом об окончании физмата по специальности «Информатика и экономика» плюс дополнительная специальность «Менеджер образовательных учреждений». В руках — чемоданчик с самыми необходимыми вещами и минимальный первоначальный капитал.

Обрела временное пристанище в общаге типа гостиница и приступила к претворению в жизнь планов по покорению уральской столицы. Передвигаясь на общественном транспорте, успевала проходить по два-три собеседования в день. Пара выходных, проведенных в уютной шадринской квартире, едва не поколебала моей решимости обосноваться в Екб, но тут на мое счастье институтский однокашник подбросил адресок бабу-



ли, якобы сдававшей комнату. После двухчасового выматывающего душу разговора та попыталась дать мне от ворот поворот, так что заветное койко-место при-шлось брать чуть ли не приступом.

Днем – собеседования, вечером – рыдания в подушку. На третьи сутки удалось устроиться в малюсенькую организацию на Вторчике на модную должность офис-менеджера, в чьи должностные обязанности входил прием входящих звонков. Спустя месяц изнурительного ничегонеделания стало абсолютно ясно, что продвижений по службе, равно как и повышения зарплаты, ждать бесполезно. Положение усугубилось протестом квартирной хозяйки, восставшей против поздних возвращений домой и ежедневных водных процедур в ванной. Озадаченные видом моей кислой морды и обещанием ночевать на работе добрые мои руководители подыскали новую бабульку. Вслед за этим привалило и вовсе настоящее счастье – денег, вырученных родителями за продажу северного имущества, хватило на маленькую комнатку в коммуналке...

Дальше? Дальше пришла пора хорошенько задуматься, чего я хочу от жизни, и оценить, на что способна. Поборов, наконец, природную закомплексованность, решила кидаться не на все подряд. Должность менеджера, решила я на этот раз, подойдет. На ловца, как водится, прибежал зверь: вакансия менеджера по продаже профессиональной косметики. После собеседования в компании, изведясь от неведения, решила узнать результаты сама. После третьего, уже очень настойчивого звонка, потенциальный работодатель сдался. Взяв штурмом очередную крепость, приступила к стажировке: введение в курс дела, огромный объем информации, все очень страшно и непонятно! Через неделю нам сказали – вперед! И мы пошли.

Спустя год – знание всей кухни, любовь-морковь с одними клиентами, решимость достучаться до других. По прошествии двух лет – я уже выделенный торговый представитель по зарубежной профессиональной линии с трудоустройством в московском ЗАО; в голове все разложено по полочкам и систематизировано; покорены сложные клиенты, категорически не соглашавшиеся сотрудничать. Но, увы (или к счастью?), не сложилось: произошла, если так можно выразиться, переоценка ценностей и у компании, и у меня. К моменту расставания с фирмой я очень устала и выдохлась. Решила отдохнуть на мамином диване, привести в порядок мозги и сменить сферу деятельности. Спустя сутки звонок от знакомого: «Ты, говорят, уволилась? Тут есть одна прекрасная компания! Называется – «Магнитив»!».

ТЕРРИТОРИЯ КРАСОТЫ

Сопротивление мое было сломлено не враз. После долгих-долгих-долгих уговоров, разговоров, переговоров стало понятно, что никуда от индустрии красоты мне не деться. В конце две тысячи четвертого года я присоединилась к двум бывшим коллегам, к тому времени уже обосновавшимся в недавно родившемся «Магнитиве». Через три года начали налаживать работу с областью. Чтобы установить более тесную связь с филиалами, была создана новая должность – руководитель регионального направления, работу эту поручили вашей покорной слуге. Декабрь прошлого года принес весть об уходе с поста директора «Магнитива» Екатерины Екениной, чье кресло заняла я.

– Насколько неожиданным (или предсказуемым) было для Вас это назначение?

- Во-первых, сама весть о Катином переезде в Москву была как снег на голову. Весь коллектив

переживал, волновался, - кто займет освободившееся место, как нам с ним жить дальше, с этим человеком? Никто не отнесся равнодушно к этому событию, как его не касающемуся. Были и у меня бессонные ночи. Долго думала, взвешивала свои возможности, все «за» и «против», в конце концов пришла к выводу, что стоит попробовать. С Катериной предварительно пообщалась, узнала ее мнение. Плыть по течению — немножко не моя политика. На любой должности, считаю, должен быть человек, который должен хотеть этого, должен мочь, должен оценивать ситуацию и быть готовым ко всему. Прежде чем предложить генеральному директору рассмотреть мою кандидатуру, я, прежде всего, для себя решила, готова ли я к такому шагу.

– Чем, в первую очередь, было продиктовано решение о выдвижении своей кандидатуры – кому-то что-то доказать или себе?

- Самой себе и другим я уже доказала, что продавать умею... Более того, люблю это делать и хочу научить своих сотрудников заниматься этим так же хорошо. Каждую неделю у нас будут проходить теоретические занятия по повышению квалификации. Свои менеджерские навыки обязательно буду применять на практике — в случаях со сложными клиентами.

– Год назад Екатерина Екенина в своем интервью отвечала на вопрос, какие качества она считает главными для «продажника»...

- По моему мнению, человечность. Каждый менеджер должен быть, прежде всего, человеком и оставаться им в любой ситуации. У нас много конкурентов, и у каждого есть офигенные супербренды! Сейчас мы вышли на новый уровень работы на рынке, где на компанию в целом обращают чуть-чуть меньше внимания, чем на конкретного человека, который ее представляет. Поэтому так важно не просто продать, а услышать директора, узнать, какие его мучают проблемы, какие вопросы возникают в бизнесе. Услышать и подумать, чем наш холдинг может помочь, чтобы этот салон, этот директор стал более успешным, более продвинутым. И одновременно дать возможность себе и своей компании заработать. Очень интересно, когда именно с этой точки зрения подходишь к клиенту. Когда начинаем налаживать личностные связи и отношения, не жалея своего драгоценного времени, когда помогаем решить насущную проблему — хоть с кадрами, хоть с контролирующими органами, - вот верх профессионализма! Это сложно, и не каждый готов так работать. Значит, нам есть к чему стремиться.

– Коллектив как воспринял Ваш переход на новую должность?

- Такое ощущение было, что все были готовы к такому повороту событий, как ни странно. Не было у людей большого знака вопроса в глазах.

– Вы не можете не осознавать, что подчиненные вольно или невольно сравнивают Вас с предшественницей... В чем видите свои минусы и плюсы?

- Начнем с того, что каждый человек разный. Каждый придерживается своих правил в работе, в общении с подчиненными, коллегами. У меня существует собственное определенное видение на все это. С моей точки зрения, где-то стоит быть более мягкой, на что-то больше внимания обращать, на что-то меньше. На работе надо работать, а все,что мы с руководителями подразделений делаем, - это только на благо компании!

– Насколько сложно было приступать к директорским обязанностям?

- Сыграло свою роль еще одно событие — переезд в новый офис. Работенки прибавилось, что и говорить. Но я всегда была трудоголиком, выносливой. Меняем структуру организации, вносим изменения в процесс обработки заказов, отгрузки, доставки — пересмотрели всю систему полностью. Мы готовы к большому объему работы. Самое главное, мы представляем идеал, мы его видим. Остался буквально шажочек до него! — после того огромного скачка вперед, который сделан благодаря учредителям: мы в центре города, мы все вместе. А вместе мы сила!

–Да, как ни крути, новая метла всегда по-новому метет!

- Прежде всего, я продавец, «продажник», факт остается фактом. Моя приоритетная цель - увеличение объемов продаж. У нас торгующая организация. Мы живем за счет того, что продаем: услуги, обучение, косметику, оборудование. Моя цель и мое желание — настолько увеличить наши продажи, чтобы каждый из сотрудников мог позволить себе отдыхать на Канарах, ездить на дорогих автомобилях, жить в центре города или иметь загородный дом.

– Светлана, и все-таки является ли успешность в бизнесе главной определяющей понятия «хороший руководитель»?

- Наверное, не совсем. Потому что продажи зависят от людей. От того, какой руководитель, как он будет к этим людям относиться, зависит, с каким настроением сотрудники будут ходить на работу и с какой отдачей работать. Это хорошо, когда в коллективе теплые отношения, когда на работу хочется идти. Главное, найти золотую середину — чтобы теплые отношения не стали поводом к зарабатыванию поблажек. На работе каждый человек оценивается по его способностям, его отношению к работе, прежде всего, с позиции, насколько он интересен компании в плане профессионализма. Личностные отношения не должны стать помехой на пути к нашей общей цели. А по-другому никак!

– Какие слабые стороны у «темной лошадки» Светланы Изместьевой?

- Вот сейчас взяла и все рассказала! Слабые стороны — ждать не могу. Выматывает ожидание. Хотя однажды пришлось ждать самолет аж шесть суток! Не могу на одном месте. Не могу заниматься рутинной работой. Мне надо двигаться, бежать, ехать. Может, говорю очень громко, - опять же от переизбытка энергии.

– Кулаком по столу можете?

- За любимую работу - да! Не совсем кулаком. Но... первое собрание, серьезное, с разбором неудачных полетов, состоялось. Я все-таки мягкий человек, думаю. Мне кажется, это плюс. А, может, минус. Не знаю. Когда человек «накосячил» по работе, очень хочется сказать ему «до свидания». Но мы даем ему


АЭРОПОРТ
... ПРИШЛОСЬ ЖДАТЬ САМОЛЕТ АЖ ШЕСТЬ СУТОК!

шанс, даем возможность пересмотреть свое отношение. Потому что нельзя же принимать серьезное решение на основании эмоций — не должен эмоциональный фон влиять на судьбы людей!

– Кстати, Светлана, советчиков прибавилось в Вашей жизни?

- Ох, прибавилось! Очень хорошо, что каждый из сотрудников — чем они постоянно пользуются — может подойти и что-то предложить. Бывают на самом деле очень дельные советы. Нормальная здоровая атмосфера в коллективе — когда могут подойти и сказать, что считают нужным, не боясь ничего. Это нужно. Я это очень ценю. И мне как поступить, советуют. Я слушаю, что люди говорят. И делаю так, как считаю нужным.

– Что помогает идти вперед?

- Музыка. Предпочитаю легкий рок. Спорт. Чаще не бассейн и не каток, а фитнес-зал (спортивная форма и годовой абонемент всегда со мной).

– О чем мечталось в детстве Светке-конфетке?

- Вроде, ни о чем не мечталось. И стать никем не хотела. Просто была ребенком, играла... НЕ-Е-ЕЕЕЕТ!!! Вы знаете, что я вспомнила? Раньше во многих семьях были копилки — собирали копеечки, десятчики, рублики. В нашей семье был... мешок! Моим любимым занятием было высыпать его содержимое в своей комнате, перебирать свое богатство, раскладывать по кучкам, пересчитывать.

– Любовь к деньгам, надо понимать, Вы пронесли через годы...

- ДА! Безумно люблю деньги! Хочу, чтобы все их так любили, как я. Потому что деньги чувствуют отношение к себе и отвечают взаимностью. Нужно просто их хотеть — ну и делать что-то для этого, а не просто сидеть на диване и мечтать, что сейчас дяденька придет и принесет кучу денег.

– С текущей целью мы определились выше. А глобальная жизненная цель, какая она?

- Хотелось бы пополнения нашей замечательной, но пока малочисленной семьи. Может, чуть позже, когда холдинг достроим. Всему свое время. Хочется довести до ума и дом за городом, который очень медленно строится. Машину хочу хорошую, дорогую. Все как у всех — приземленное. Или лучше — земное.

– Любимое занятие в свободное от работы время?

- Люблю по лесу ходить. За грибами, за ягодами. Пусть даже одна! Боюсь, но иду. Так здорово — раннее летнее утро, природа только просыпается, солнышко еще не яркое и не жаркое... Такое умиротворение, успокоение, отдохновение... Люблю машину! Обожаю сидеть за рулем, могу ехать куда угодно и сколько угодно. Но главное мое хобби — навещать родителей, которых очень люблю. Правда, не так часто, как хотелось бы. Здорово, когда все вместе за столом собираемся. Мамулечка готовит какую-нибудь вкусняшку, папочка домашнее вино. Поговорить о жизни, обсудить события и проблемы, помечтать об открытии нового дачного сезона, как мы первого мая соберемся и пойдем жарить шашлыки! Что может быть дороже таких посиделок, таких пикников, таких традиций?

– Светлана, весна для вас – это повод обновить гардероб, возможность сделать новую прическу, устроить шопинг со скидками, время сменить шины на авто, время любви, время закручивать гайки в коллективе и заниматься обучением персонала – нужное подчеркнуть.

- Время любви из всего перечисленного! Все просыпается, душа поет, хочется по-другому на все посмотреть. Вообще, это мое любимое время года.

– Я не представляю своей жизни без...

- Без мужа своего любимого. Это очень замечательный человек!

– Кстати, как он отнесся к Вашему назначению?

- Сказал: вперед, ты справишься! К тому, что меньше времени мы теперь вместе, относится с пониманием. Он и ужин может себе приготовить, да и завтрак тоже. Он вообще хороший, все понимает.

– Вы в судьбу верите?

- На все сто! Просто у судьбы бывают разные пути-дороги — надо сделать выбор, куда повернуть. И надо взять ответственность на себя, выбирая свой путь... Вот как я с мужем познакомилась? Мы оба жили в Екатеринбурге, а познакомились в Шадринске. Я поехала к родителям, он в командировку. И в один и тот же вечер я пошла в кафе с подружками, а он с коллегами по работе. Так это что, по-вашему? Случайность?!

ДРУГИЕ НОВОСТИ

– Представим только, что каждую минуту, каждую секунду за Вашу душу идет борьба демона и Бога. На текущий момент, по Вашему мнению, кто из них побеждает?

- Конечно, Всевышний! Грехов у каждого хватает, это и сквернословие, и не постимся... Но самое-то главное — что у нас внутри! Мы же несем добро... Я себя вижу только в белом свете.

– Девушки в венчике из белых роз, с внешностью Барби (или Красной Шапочки), как мы выяснили, все-таки матерятся...

- Ловлю себя на мысли, что чересчур часто вылетают такие слова. С другой стороны, русский мат — это же не просто выругаться. Вы столько несете информации одним словом! Порой просто поражаешься богатству языка! Одно крепкое словцо — и всем все понятно!

– Ваш ключ к успеху какой?

- Так много было сказано на эту тему! Чтобы быть успешной, надо хотеть этого. И что-то делать для этого. Успешный человек должен думать о том, что он хочет, картинку рисовать. Ты считаешь, что так должно произойти, и должен прикладывать к этому свои силы, знания, старания — и так и будет!


MAGNITIV
ASTRO EXTRA
SPECIAL PRICE ONLY £1.80
YOU+HIM SUMMER HOROSCOPES
Is he a flirty fling or the real thing? Find out with Cosmo's succSEXful star-match chart
WHAT'S YOUR FOOD PERSONALITY?
IDENTIFY IT NOW AND LOSE WEIGHT
"HE WAS MY FRIEND, THEN HE RAPED ME"
Women speak out about the ultimate betrayal
IS YOUR MAN A LOVE RAT OR ARE YOU THE STRAY CAT?
FREE BOOTS EYE GEL FOR EVERY READER
EXCLUSIVE INTERVIEW
SVETLANA IZMESTEVA
Intimate day-to-day details of how SVETLANA stopped dieting and started dating
www.magnitiv.ru
Flip-flops, shades, shorts and dresses for you shape and style
What MEN really think the first time you have sex
(Relax, it's mostly good)
UP A BIT! DOWN A BIT! OOH! YES!
HOW TO ASK HIM FOR EXACTLY WHAT YOU WANT IN BED
07
9 770141 055993



Согласно данному исследованию, у мужчин, чье среднее содержание витамина D составляет не менее 30 нанограмм на миллилитр крови, отмечено значительно более высокое содержание тестостерона, нежели у лиц мужского пола, уровень содержания витамина D у которых ниже. Помимо этого, научное изыскание доказывает, что среднее значение содержания важнейшего мужского полового гормона подвержено тем же колебаниям, что и уровень содержания витамина D. Оба данных показателя снижаются с октября, с началом зимнего полугодия, и опускаются до минимального уровня в марте. «Мужчины, которые следят за достаточно высоким уровнем поступления в свой организм витамина D, одновременно заботятся об уровне содержания тестостерона, а, значит, помимо прочего, и о сохранении хорошего либидо», - поясняет Эд Бранд, представитель по связям с общественностью некоммерческой организации Форум по Исследованию Солнечного света (Sunlight Research Forum – SRF*). Согласно его заявлению, снижающиеся в зимнее полугодие показатели содержания витамина D обусловлены более слабым солнечным излучением, наблюдающимся в это время года.

Тестостерон является самым важным мужским половым гормоном. В организме мужчины он, главным образом, несет ответственность за развитие половых органов, формирование и наличие типичных мужских половых признаков, выработку семени и управление половым влечением мужчины.

Витамин D на 90 процентов образуется через кожу в результате воздействия на нее ультрафиолетового излучения. Средний уровень содержания витамина D, составляющий 30 нанограмм на миллилитр крови (30 нг/мл), считается в науке показателем, начиная с которого витамин D может в достаточной степени проявить свой положительный эффект. Оптимальным показателем считается уровень содержания от 40 до 60 нг/мл.

*SRF является некоммерческой организацией со штаб-квартирой в Нидерландах. Ее цель заключается в том, чтобы сделать доступными широкой общественности последние результаты медицинских и научных исследований эффекта умеренного воздействия ультрафиолетового излучения на человека.

Ссылка:
Краткое изложение научного исследования «Wehr E, Pilz S, Boehm BO, Marz W, Obermayer-Pietsch B. (Department of Internal Medicine, Division of Endocrinology and Nuclear Medicine, Medical University Graz, Graz, Austria): Association of vitamin D status with serum androgen levels in men» доступно для загрузки на веб-странице Форума по Исследованию Солнечного Света (SRF) по адресу
www.sunlightresearchforum.eu.

Контакты с прессой:
Эд Бранд
Форум по Исследованию Солнечного света (Sunlight Research Forum - SRF)
info@sunlightresearchforum.eu

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

LightTech



ПО ВАШИМ ЗАЯВКАМ

20·20·0

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

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

или или

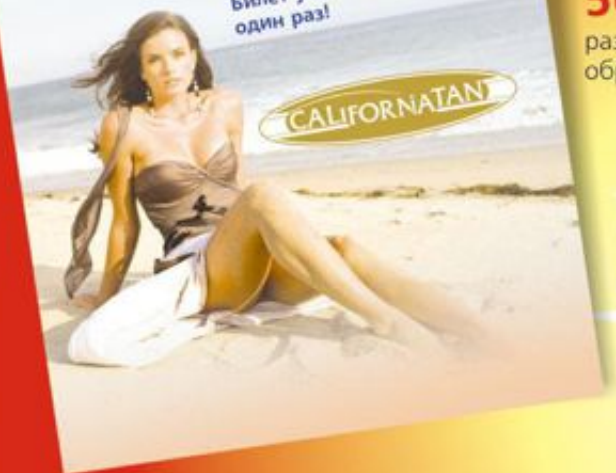
20·10·0

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 солярия!
А также:
бесплатная замена купленных ламп и бесплатная доставка в пределах 20-километровой административной территории Екатеринбурга.
* Гарантия предоставляется только в случае замены ламп специалистами нашей сервисной службы. Доставка и замена обменных ламп оплачивается отдельно.

СОЛЯРИЙ В СТУДИЮ! СОЛНЕЧНАЯ СТОРОНА САЛОННОГО БИЗНЕСА

MBS

Участники семинара имеют возможность предъявить билет при расчетах за косметику для загара в солярии, но не более 10 % от стоимости заказа. Билет участвует в акции один раз!



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

MBS санлаит

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

ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

по ремонту и обслуживанию соляриев

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

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

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

30% СКИДКА

на ремонт и обслуживание оборудования, приобретенного в группе компаний ANIMA-холдинга

(не распространяется на выезд специалистов)

Екатеринбург, ул. Хохрякова 72,

(343) 253-71-92 (многоканальный)



В НУЖНОЕ ВРЕМЯ – В НУЖНОМ МЕСТЕ!



Прообразом данного аппаратного массажера для головы послужил всем известный массажер **«Мурашка «Антистресс»**, который полюбился тысячам и тысячам своих поклонников тем, что путем нехитрых манипуляций помогает достичь полного расслабления, вернуть утраченные силы и душевное равновесие, получить невероятно приятные ощущения от внезапно возникающих и разбегающихся по всему телу мурашек.

Еще вчера поразивший многочисленных посетителей выставки новейших достижений человечества, сегодня редкостный электронный массажер **SUPERMURASHKA**, изобретенный специалистами старейшей английской парикмахерской «Труфитд энд Хиллз», награжденной почетным дипломом «Книги рекордов Гиннеса», уже представлен в ANIMA-холдинге, кстати, единственном месте - не только в Уральском регионе, но и во всей России и ближнем зарубежье!

В основу живительного действия СУПЕРМУРАШКИ положены принципы древней восточной медицины. И буквально за несколько месяцев, прошедших с момента его изобретения до массового выхода в свет, массажер превзошел самые смелые ожидания ученых всего мира.

SUPERMURASHKA поможет:
- снять накопленное рабочее и эмоциональное напряжение;
- навсегда победить головную боль;
- придать силу волосам и ускорить их рост;
- ускорить микроциркуляцию крови, капиллярный кровоток и снабжение мозга активным кислородом;
- усилить финансовый поток вашего салона красоты;
- перевести благодарных, удовлетворенных клиентов из разряда новых в разряд постоянных.

Попробовать на себе и **заценить** действие данного массажера вы можете в Академии парикмахерского искусства «Studio Best», расположенной в самом центре города, предварительно записавшись на получасовой сеанс релакса и укрепления волос у администратора учебной студии.

Приобрести массажер с компьютерной программой, выбирающей специальный режим для каждого типа волос и кожи головы, вы сможете в рамках нашей беспрецедентной акции «В НУЖНОЕ ВРЕМЯ – В НУЖНОМ МЕСТЕ!» в новом офисе. По многоканальному телефону наши менеджеры ответят на все интересующие вас вопросы, касающиеся установки и эксплуатации **SUPERMURASHKA** в вашем салоне красоты!

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

КРАСОТА ТРЕБУЕТ ДЕНЕГ...

Открылись новые магазины!

ул. Боровая, 19
(343) 365-59-20

ул. Мельковская, 2б
(343) 372-82-57

сеть фирменных магазинов
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

сеть фирменных магазинов
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

г. 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

г. Нижний Тагил
ул. Ленина, 216, (3435) 41-98-49

г. Каменск-Уральский
пр. Комсомольский, 38, (3439) 35-32-44

г. Серов
ул. Ленина, 175, (34385) 45-322

г. Ирбит
ул. Советская 100, ТЦ "Меридиан", 3 этаж
(912) 626-56-56

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

ЧТОБЫ УСИЛИТЬ КРАСОТУ РОЗЫ, ДОСТАТОЧНО КАПЛИ РОСЫ

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

КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА –

9 апреля
14 мая
11 июня

День Красоты

в сети фирменных магазинов

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

estel Professional

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

Веснакция!

при единовременной покупке ESTEL Professional на сумму

5000 рублей

вы получаете в подарок

набор

-fitness-



два красителя
и два окислителя (60мл)

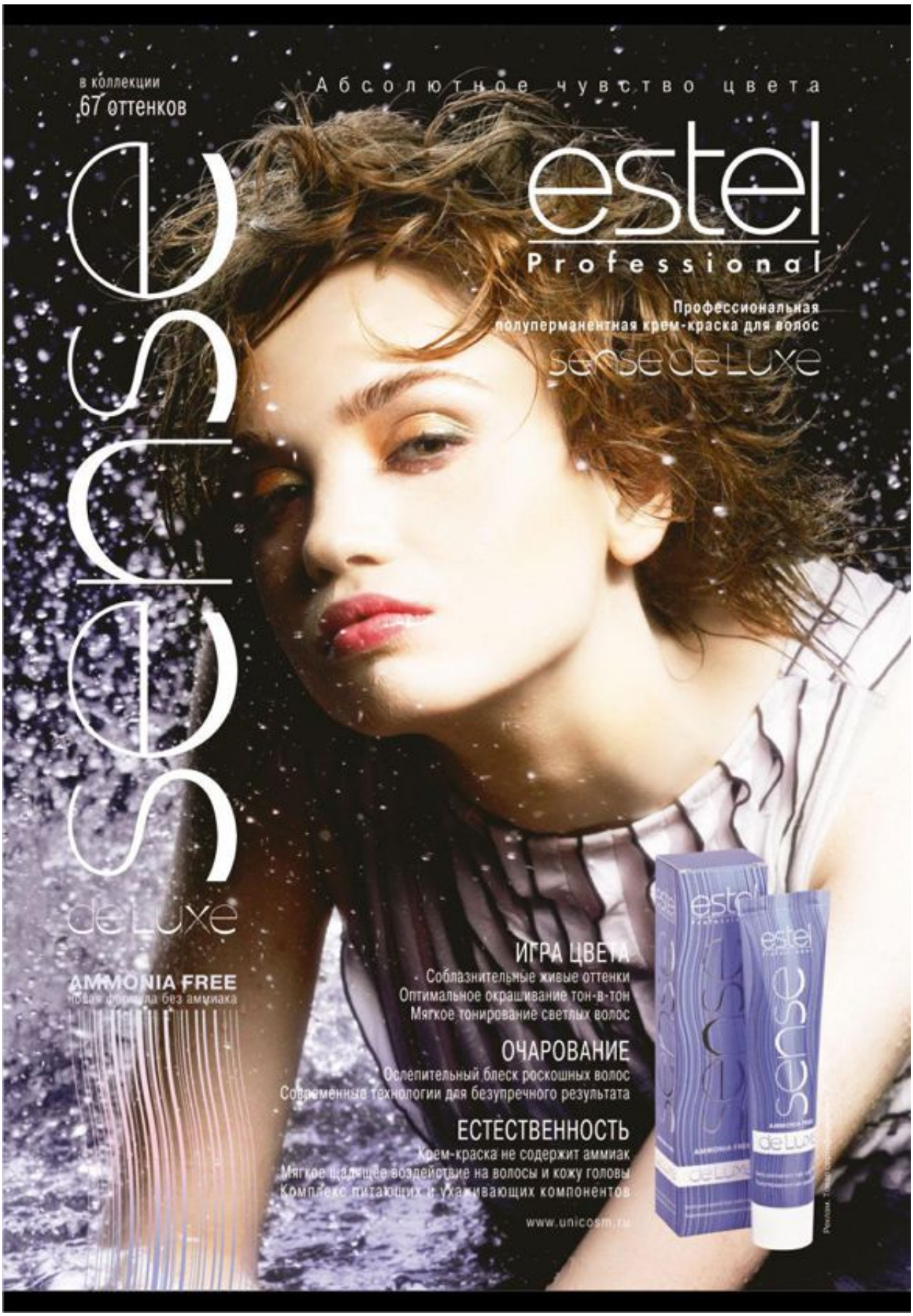
sense de Luxe

а также бесплатную
консультацию технолога
по работе с красителем -
в салон!

estel
Professional

компания
«Магнитив»

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


в коллекции
67 оттенков
Абсолютное чувство цвета
estel
Professional
Профессиональная
полуперманентная крем-краска для волос
sense de Luxe
sense
de Luxe
AMMONIA FREE
ИГРА ЦВЕТА
Соблазнительные живые оттенки
Оптимальное окрашивание тон-в-тон
Мягкое тонирование светлых волос
ОЧАРОВАНИЕ
Ослепительный блеск роскошных волос
Современные технологии для безупречного результата
ЕСТЕСТВЕННОСТЬ
Крем-краска не содержит аммиак
Мягкое щадящее воздействие на волосы и кожу головы
Комплекс питающих и ухаживающих компонентов
www.unicosm.ru



Машинка Dewal General

Dewal General - машинка с комбинированным питанием, с индикатором заряда. В комплектацию входят два ножа, металлический и керамический, дополнительный аккумулятор, пластиковые насадки, элементы для ухода за машинкой.
Dewal General - машинка с прорезиненным корпусом, который удачно сочетается с привлекательным дизайном. Малый вес машинки (230 г), прорезиненная поверхность Soft Touch, форма и размер обеспечивают ее маневренность во время работы.

Одно из преимуществ новинки - возможность замены аккумулятора без вскрытия корпуса. Пока машинка **Dewal General** работает автономно, рекомендуется зарядить дополнительный аккумулятор, чтобы потом быстро заменить разряженный рабочий аккумулятор.
В ассортименте два цвета - красный и благородный серый.



Ножницы Tayo Duet

Новая серия в коллекции классических **Tayo**.
Серия состоит из парных моделей, «дуэта» прямых и филировочных ножниц. Например, если прямые ножницы этой серии «легли в руку», то стоит подобрать филировку такой же формы, и наоборот.
Серия **Tayo Duet** включает VIP-пару с рубиновыми стразами. Эти ножницы - на особый, торжественный случай, как парадный костюм или платье. Это отличный вариант самопрезентации. Вы подчеркнете свой стиль, вкус, уверенность в себе! Ассортимент включает классические и эргономичные модели.
В комплектацию входят масло и материал для ухода за ножницами, ключ для регулировки натяжения полотен.



Ножницы Tayo Solo

Новая серия весны 2010 года в коллекции **Tayo** представлена пестрым многообразием.
Яркая необычная модель подчеркнет неординарность, а также творческий и в то же время индивидуальный подход мастера к делу. Создание стильной прически - это всегда сольное выступление мастера. Так пусть оно будет заметным с ножницами серии Tayo Solo!
Ножницы изготовлены из нержавеющей стали, отвечающей всем требованиям, предъявляемым к материалу для профессионального инструмента: твердость – 59-60 единиц по шкале Роквелла, угол заточки – 35-37 градусов.
Размер ножниц - 5,5".
Все модели эргономичные. В серию **Tayo Solo** включены как рабочие, так и филировочные ножницы. К инструментам прилагается чехол-кобура для удобства хранения и перевозки, ключ для регулировки натяжения полотен.
Tayo Solo – ваше яркое выступление!

Спрашивайте в фирменных магазинах "ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР"
www.magnitiv.ru

DEWAL®
PROFESSIONAL

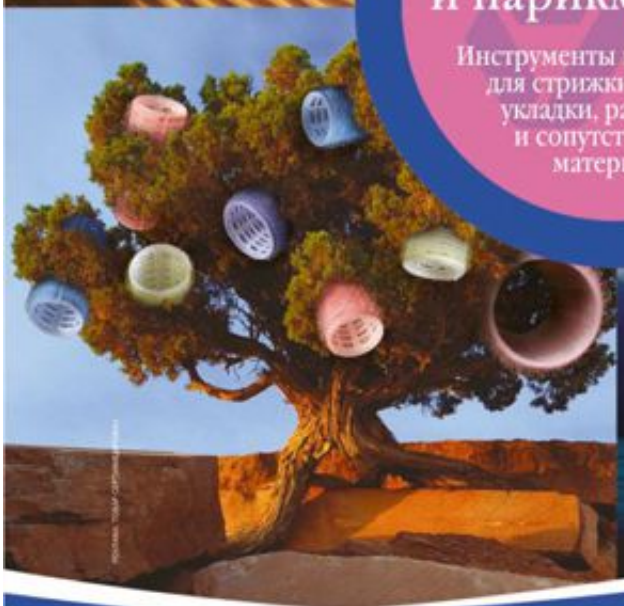
Природа вещей





Всё для творчества стилистов и парикмахеров

Инструменты и аксессуары для стрижки, окраски, укладки, расходные и сопутствующие материалы





сеть фирменных магазинов
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, ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20,
ул. Мельковская, 2/б, (343) 372-82-57



Именно так первое время отвечала я на недоуменные вопросы друзей и коллег, втихушку покручивающих пальцем у виска при виде главного редактора корпоративного журнала, неуклюже сражающегося с вырывающимися из пальцев коклюшками и бормочущего под нос самые страшные журналистские ругательства. Возможно, со стороны это действительно выглядело странно: двадцать с лишним лет «глаголом жечь сердца людей», и вдруг под старую... ммм... руку решиться ударить мордонсажем по кутикуле! Однако почему-то никого не удивило, что месяцами раньше я отучилась на бизнес-курсе для администраторов и руководителей у консалтера ANIMA-холдинга, благодаря чему загадочная отрасль под названием «индустрия красоты» открыла для меня обе створки двери и позволила наблюдать за процессами изнутри, а не снаружи. А вот решение встать к парикмахерскому креслу под руководством преподавателей Академии парикмахерского искусства «Studio Best» было воспринято как некая блажь, желание позабавиться: «Ну пусть попробует, все равно до экзаменов не дотянет!». Фигушки вам! Играть так играть!

Игра в вечерние парикмахерские курсы началась в мае. Причем, играть решила по-взрослому, и первым приобретением, к которому я отнеслась с полной серьезностью и ответственностью, стал школьный дневник (позже, занося в него расписание занятий, с изумлением узнала, что «ХЗ» - это совсем не то, что я думала раньше!), а также альбом для рисунков, акварельные карандаши, общие тетради для записи лекций. Ножницы, расчески, шпильки, пеньюар и прочие необходимые причиндалы – все это было чуть позже, но именно дневник – чудо современной полиграфической промышленности в твердой обложке, с надписью GLAMOUR (продавцы книжного магазина, наблюдая за моими потугами, явно думали, что я собираю в первый класс позднюю дочку или раннюю внучку)! – дал мне окончательно понять, что все мосты сожжены, пути назад нет и быть не может.

Конечно, я заранее знала, что вся эта «бодяга» растянется на целых восемь месяцев (два вечера в рабочие дни и целый выходной приходилось теперь выделять на учебу – порой это напрягало, иногда просто бесило, но зато и дисциплинировало, особенно по вечерам накануне субботних занятий, будь здоров!). От ТПР, теории парикмахерских работ, очень скоро перешли к практике. Год назад к репортажу о французских экзаменах придумала заголовок «Лови волну!» - и если смысл выражения, подслушанного из разговора студентов, в то время от меня безнадежно ускользал, то теперь ускользали сами волны, которые я пыталась поймать и зафиксировать в компании с моими одногруппницами (двое мужчин, приступивших к овладению модной профессией, продержались недолго, - есть сильное подозрение, что доконал их предмет под названием «колористика», но об этом позже)! Бигуди, коклюшки, фены, манекен-головы, еще эти... как их... ну которые к столу прикручиваются... Вы не поверите, но привыкнуть правильно ставить ударение в слове «н**о**жницами» оказалось так же сложно, как овладеть этим хитрым инструментом. Впрочем, прежде чем научиться попадать в кольца нужными пальцами (в свое время ни воспитатели детского сада, ни школьные учителя не потрудились над этим!), пришлось освоить технику мытья головы и выслушать немало писка от клиентов, спасающих свои уши от неконтролируемого потока воды. Двадцатого июня вслед за «укладочными» «пятерками» в моем дневнике появилась – о, чудо! я сделала это! – «четверка» за первое в жизни каре! Угадайте с трех раз, кто боялся этого процесса больше, - начинающий парикмахер, чьи руки и пальцы категорически отказывались выворачиваться, изгибаться и принимать непривычные им положения, или почти два часа просидевшая в кресле, напряженно вглядывающаяся в зеркало, съежившаяся дочь начинающего парикмахера?!

Это потом, от месяца к месяцу, прибавлялось уверенности в руках, а также ногах и спине (одна стрижка без преувеличения стоила часового занятия в фитнес-зале!) – и каскады, сэссоны, мужские квадраты, шапочки начали доставлять удовольствие и мне, и моим первым клиентам, и педагогам. Филировки, тушевки, окантовки, а также летка-енька, которую я исполняла перед трехлетней непоседой, которая наотрез отказалась от челки «как у Белоснежки» и запросила «как у Бабки Ёжки», - все это приходило по маленькому шажочку, с опытом, как и первый шок от недовольной мины клиентки, которой я так старательно, почти любовно выстригла потрясающий, с моей точки зрения, сэссон (препода-

вательница, справедливости ради отмечу, поставила мне за стрижку высший балл, но именно в то злополучное воскресенье я на собственной шкуре убедилась в том, что клиент всегда прав!).

Сейчас время от времени достаю альбом, в котором училась рисовать женские, мужские, детские головы во всех возможных ракурсах, с различными стрижками и укладками. Возможно, в отличие от моих сокурсниц я не очень преуспела в этом деле, но вот эта головка в три четверти — мой личный непревзойденный шедевр! Да, были еще занятия по постижу в театре музкомедии, но, признаюсь честно, мне больше нравилось наблюдать за творчеством коллег по цеху, вытворяющих просто немыслимые произведения искусства из всех этих прямых и веерных прядей, мастерящих шиньоны из собственноручно сплетенных трессов, или разглядывать десятки и сотни выставленных в стеллажах париков для театральных героинь всех жанров, времен и народов (и тут уж совсем недетские мысли о возможности использовать эти постижерные изделия в ролевых играх постигали мою студенческую голову!).

На уроках визажа мне покорился «смоки-айс», а сооружение первой более-менее достойной прически из длинных волос (после многих-премногих горьких бесплодных попыток) окончательно убедило меня в том, что руки все-таки растут у меня из того места, из какого нужно!

Вы «хочете» обещанных песен о колористике?! «Их есть у меня!». Песни эти то протяжно-заунывные, то переходящие в разряд матерных частушек, столь любимых в народе. Какая там органическая-неорганическая химия в школе? Плюньте и разотрите! Потому что только фанату парикмахерского искусства под силу не вызубрить, но «умом понять» все премудрости и тонкости, связанные с фонами осветления, уровнями глубины тона, направлениями цвета, всеми этими бесконечными оксигентами, активаторами, суперосветляющими сериями, блондирующими пудрами, кислотными смывками, люменами, экстра-редами! Положа руку на сердце: как бы я ни пыталась въехать в этот предмет, простейшую задачу на экзамене (исходный цвет - корни 6/0, длина 10/3; желание клиента — SOS 165-КАКОВО, Я ВАС СПРАШИВАЮ!!!) мне удалось решить только с третьего подхода! На фоне этого измывательства вопросы о нейтрализации цветными корректорами, укладке волос с помощью дифузора, составах для химической завивки показались мне просто детским лепетом (экзаменатору, кстати, тоже))), а в схеме стрижки из журнала мне хоть и с трудом, но все же удалось прочесть шапочку на ножке.

Ярчайшее заключительное впечатление — практический экзамен, за которым раньше приходилось наблюдать лишь со стороны (испарина на лбу студентов, трясущиеся руки, безумные глаза!). Оказалось, не так страшен черт... Мужская стрижка, женская с предварительным окрашиванием, и наконец (хотя в программе стояло под номером один) совершенно немыслимое несколькими месяцами раньше сооружение на голове любимой модели (вопрос на засыпку перед началом экзамена: «Мама, ты хоть чему-то научилась?!» — и довольное разглядывание себя в зеркалах спустя два часа, а уж мне ли не знать цену этой одобрительной ухмылочке?!). Члены экзаменационной комиссии прячут довольные улыбки и, пожалуй, впервые за все долгое время обучения делают мне поблажку, забывая уточнить использованный принцип моделирования. С напускной строгостью, чтобы выпускница осознала важность момента: «Мы гордимся вами, Наталия Станиславовна!» - и просто крылья за спиной!

Еще сказали, что не ожидали от меня такого! Так ведь все очень просто: мне было профессионально необходимо научиться общаться с еще одними представителями индустрии красоты на их собственном языке! Мне так хотелось выбиться из разряда журналистов, знающих понемногу обо всем, и стать журналистом, знающим много о чем-то конкретном! Да и детские мечты должны были когда-то, наконец, осуществиться! Все получилось — благодаря мудрым, терпеливым, любимым моим педагогам, которых теперь по привычке называю строго по имени-отчеству. Спасибо вам, девчонки, от имени всех студентов за то, что вы такие талантливые и такие умнички!

Вообще, одна только мысль о том, что судьба дала мне возможность работать (и творить!) в самой лучшей на свете компании, с самыми замечательными людьми, вызывает у меня благодарность и приступ телячьего восторга. Пользуясь своим служебным положением в личных целях, признаюсь сегодня в любви ANIMA-холдингу, всем, кто в нем трудится и кто им руководит (ей-ей, не льщу)!!!!!!!!!



С уважением к вашему труду,
Наталия ТОМИЛОВА,
журналист-парикмахер третьего разряда

РАСПИСАНИЕ

образовательных программ на второе 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.	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.	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.	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.	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.	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.**	**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.**	**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. Вайнера, 16а.**

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

ОБУЧЕНИЕ



МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА ПАРИКМАХЕР

Базовое образование
Срок обучения: 11 месяцев

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

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



МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАЗОВЫЙ КУРС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Повышение квалификации парикмахеров
Международная группа
Срок обучения: 11 месяцев

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

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



ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР МЕЖДУНАРОДНОГО КЛАССА. КУРС «ЭЛИТ»

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

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

Присваиваемая квалификация: модельер международного класса
Трудоустройство: 100%



РОССИЙСКАЯ ГРУППА

ПАРИКМАХЕР – ВИЗАЖИСТ – СТИЛЬ – базовое образование
Срок обучения: 11 месяцев
Документ: ДИПЛОМ установленного образца и СВИДЕТЕЛЬСТВО установленного образца
Присваиваемая квалификация: парикмахер 3-4 разряда
Трудоустройство: 100%



курс повышения квалификации "ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР"

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

Курс обучения предназначен для мастеров, имеющих разряд не ниже пятого, присвоенный по результатам экзаменов в Академии "Studio Best". 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 Rack GmbH

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



СЛАДКОЙ СЛАВЫ ВКУС СОЛЕНЫЙ

Кто бы сомневался, что одним из важнейших событий в сфере индустрии красоты является традиционный фестиваль «Невские берега». Многонедельная суета подготовки к питерским соревнованиям так подействовала на меня, что в один прекрасный момент я, Ирина КОЖАНОВА, администратор «Studio Best», не выдержала и возопила: «Хочу с вами!». Инициативу тут же наказали, назначив меня руководителем группы. Пожалеть о содеянном времени не было – погружение в закулисно-зазеркальную жизнь красочного шоу было настолько глубоким, что вдохнуть полной грудью удалось только на уральской земле. На берегах Невы в течение конкурсной недели мечталось только об одном – выспаться...







ДЫШИТЕ ГЛУБЖЕ!

Сбор «под варежкой» получился шумный и суетливый: на двадцать участников поездки вдвое больше баулов с постижами, костюмами, инструментом и прочими нужными вещами. Отдельная тема – манекен-головы (в просторечии «бошки»), каждая из которых за время поездки обзавелась именем собственным. Итак, гоп-компания из 17 участников (в их числе три преподавателя), двух моделей (остальные были набраны посредством интернет-общения из числа аборигенов и ждали нашего прибытия непосредственно в Питере) и руководителя, загрузившаяся в «Демидовский экспресс», затихает только к утру.

Поздний подъем, «по порядку номеров рассчитайсь!». Выясняется, что у каждого куча недоделанной работы. Первым делом успокаиваем проводницу, которая пребывает в полуобморочном состоянии при виде торчащих между ног и прикрученных к столикам «Педро» и «Маш». Удовлетворив любопытство попутчиков, наши конкурсанты принимаются доводить до ума недоклеенные постижи (к запаху клея «БФ» вскоре привыкает весь вагон) и недошитые русалочьи хвосты. Кто-то на манекен-голове технику чешет, кто-то плетение отрабатывает, кто-то туфли пайетками обклеивает. В запале, увлекшись процессом, одна из студенток пшикает на свою «Дуню» аэрозольным лаком (без комментариев, как говорится!). Поздним вечером, когда силы и фантазия иссякают, устраиваем ржачные игрища. Пассажирам предстоит пережить еще одно яркое впечатление – от того, как умеют веселиться преподы и студенты студии. Все терпеливо ждут окончания поездки...

Гостиничные номера с первых минут превращаются в мастерские и парикмахерские. В нашей комнате подоконник завален моими бумагами, Юля расставляет красители, окислители, шампуни, раскладывает инструменты – занято все свободное пространство вплоть до туалета. Под рабочее место приспособлен даже унитаз, на котором красят модель. Уборщице строго-настрого наказано ни к чему не прикасаться – потом попробуй найти, что где у кого лежит!

















ВЗГЛЯД НА МОДЕЛЬНЫЙ РЯД

Время от времени то одного, то другого конкурсанта охватывает паника: «Что мне делать? Моя модель не хочет стричься, не хочет краситься!» - и без того напряжение нечеловеческое, а если еще и модель начинает кочевряжиться, выказывать свои недовольства, а то и диктовать мастеру «как надо» и «как не надо», тут уж тушите свет! Вроде, и распределили их на каждую номинацию, и всем всех хватило, и в большинстве своем оказались они людьми приятными и позитивными, но без сложностей не обошлось. Вот почему модели в конкурсной деятельности – отдельная история.

Одна, тщательно причесанная волосок к волоску, за час до выхода на сцену заявляет, что она профессионалка и требует устроить ей фотосессию. Ни уговоры, ни предложенные деньги не имеют должного воздействия. Приходится отпускать с миром профессиональную шантажистку, на подготовку которой потрачено четыре часа. В оставшиеся сорок минут спешно вычесывается случайная модель. Сами понимаете, каким мог быть результат и каким он получился в итоге.

У второй скрупулезно подготовленной модели до выхода остаются считанные минуты – надо только сменить наряд. Действо происходит в душевых, где располагается наша гримерка. Кабинки используются для переодевания. Модель при полном параде задевает локтем кран – и сверху на нее обрушивается поток воды. Благо, реакция хорошая, макияж практически не пострадал. Как можем, быстро просушиваем волосы – и вперед!

До сих пор с содроганием вспоминается трагический случай. Питерской модели сделана прическа на длинных волосах. Последние штрихи визажа. Мастер замечает, что настроение у девушки не ахти. Выясняется, что дома у мамы возникли проблемы со здоровьем. Пока мы ее успокаиваем, новое страшное известие: приехавшая домой «скорая» констатирует смерть. Модель ревет навзрыд, вслед за ней ревет конкурсантка – ей жалко и модель, и себя, потому что с уходом модели, которая должна сегодня после обеда участвовать еще в одной номинации, автоматически вылетает из конкурса и сама участница; начинает всхлипывать вторая участница, к ней присоединяется еще одна модель. Запасы успокоительных препаратов быстро тают. Находясь в шоковом состоянии, девушка, тем не менее, принимает решение остаться с нами, понимая, что уже не в силах ничего изменить. Конечно, это была уже не та звездная модель, но на сцене она держалась неплохо и мужественно отработала до конца...

МЫ ЗА ЦЕНОЙ НЕ ПОСТОИМ!

Каждый день – новое испытание на прочность. То один, то другой студент просит снять его с номинации. Четыре февральских дня – непрерывное боевое крещение, ведь для подавляющего большинства это их первый в жизни конкурс. Порвался костюм. Закончились шпильки. Потерялись аксессуары. И такая дребедень – целый день, целый день! Педагоги ни на секунду не отходят от девчонок, которым то и дело требуется помощь, причем зачастую сложность заключается в том, что конкурсантки сами не знают, какая именно помощь им нужна! У той не продуман образ – подготовлены постижи, но как их крепить, одному богу известно, а костюма нет вовсе. Эта впопыхах забыла нанести тон под уже готовый макияж. Третья в мгновение ока разучилась делать хвост. Четвертая, начисто позабыв о наставлении преподавателей, прямо на сцене начинает старательно выпрямлять мелкие кудряшки, которые до этого столь же усердно крутила на коклюшки. Разве вспомнишь в этой круговерти о шуточном напутствии Елены Гарькавой: «Не испорти модель прической!», которое неожиданно претворяется в жизнь. Надо видеть в этот момент лицо директора «Studio Best» Елены Оболенской, выступающей на конкурсе в качестве члена жюри!

Намучились все. К концу четвертого конкурсного дня шутки заканчиваются, а нервное напряжение такое, что ор и крики перекрывают все остальные звуки. Не подумайте – ничего личного, просто искры возгораются уже практически из ничего.

...Одной из немногих опытных наших конкурсанток Маше Шелеховой предстоит выйти на сцену одновременно и в качестве мастера, и в качестве модели, продемонстрировав домашнее задание в номинации «Модный женский образ». Сама себе парикмахер красится, одевается, начесывает с помощью преподавателя волосы. Стоит Мария на сцене и вспоминает, что педагоги ей наказали преподать себя так, чтобы глаз было оторвать невозможно. Стоят модели долго – полчаса, сорок минут, час. У Маши темнеет вдруг в глазах и она не успевает добраться до стула. Медпункт, нашатырь. В это время объявляют проходку – и наша Маша уже на большом экране! Видно, что не очень ей хорошо, но старается изо всех сил, слава Богу, жива-здорова! А после, в гримерке, как водится, обсуждение:

- Ну, вообще капец! Сколько я там времени в отключке была?!

- Маш, да успокойся, несколько секунд...

Маша хмурит лоб, вспоминая, видимо, о том, что ей должно было быть самой неотразимой, и задает вопрос, после которого вся гримерка хохочет минут пять:

- Ирина Анатольевна, а я... красиво лежала?!



КАПЕЦ-КАПЕЦОВОЧКА!

Пришло время передать слово руководителям Академии парикмахерского искусства «Studio Best», которым в очередной раз довелось пережить очень волнующие моменты, связанные с выступлением их воспитанников на пятых международных Олимпийских соревнованиях по парикмахерскому искусству, декоративной косметике и нейл-арту, прошедших в Санкт-Петербурге в рамках фестиваля «Невские берега». По словам **Елены ГАРЬКАВОЙ**, арт-директора «SB», масштабы конкурса выросли невероятно – сегодня не редкость, когда отдельные номинации собирают по двести участников из самых разных городов и весей, в целом же пятьдесят участников в каждой категории - норма. Тем более приятно и радостно представить результат выступления команды «ESTEL-BEST-Екатеринбург», занявшей второе место среди коммерческих школ России. Многократно звучали имена студентов екатеринбургской Академии, которым вручались кубки и медали за достижения в индивидуальных зачетах.



Мы с гордостью называем их имена!

Ольга ТАЛАНЦЕВА
Ксения ПИНЧУК
Елена ГАВРИШЕВА
Оксана МЕШАВКИНА
Андрей КОРЗУХИН
Мария ШЕЛЕХОВА
Ольга КАСЬЯНОВА
Наталья КРУПИНА
Анастасия НЕВОЛИНА
Юлия СВИСТУНОВА
Анастасия МОХОВА
Анастасия БАЙКУЛОВА
Ольга КЕЛЯЕВА
Анна КОРОСТЕЛЕВА
Юлия БАРАНОВСКАЯ
Алиса МИЛЛЕР
Алена АНТИПОВА

- Проект развития школы Олимпийского резерва был запущен четыре года назад как дополнительное направление в обучении наших студентов, - рассказывает **Елена ОБОЛЕНСКАЯ**, директор «SB», судья международных конкурсов по парикмахерскому искусству. – Развитие конкурсной деятельности и привлечение специалистов в эту сферу – дело непростое, но интересное. Ежегодно мы вывозим команду на международные соревнования в Санкт-Петербург, где наши начинающие мастера показывают неизменно высокие результаты. Подготовкой команды занимаются квалифицированные педагоги студии – Елена Гарькавая, Анастасия Мохова, Юлия Свистунова. Настя и Юля еще недавно сами были студентами «Studio Best», а сегодня являются чемпионами региональных и международных конкурсов, так называемыми играющими тренерами. Наша школа ежегодно входит в тройку лучших в номинации «Лучшая коммерческая школа России», вот и нынче мы привезли в Екатеринбург шестнадцать личных медалей и двенадцать кубков и наш главный приз – Кубок за командное первенство.
Участие в конкурсах – это не только медали и овации, это длительные, изнурительные тренировки, это переживания, слезы и нервные срывы, но это и незабываемое чувство локтя и командный дух, который ощущает каждый участник, убежденный в том, что за твоими плечами вся команда, она болеет за тебя и вселяет уверенность в победе, если не сегодня, то завтра – непременно! Так закаляются характеры. Так рождаются настоящие мастера и бойцы.

Если у вас есть желание и возможность заниматься конкурсной деятельностью; если вы явно или втайне от своих коллег мечтаете покорить парикмахерский пьедестал почета, тренироваться у специалистов высокого уровня, ездить на конкурсы в дружной, достойной команде, звоните в «SB» - звоните и не сомневайтесь: здесь зажигают звезды!

студия БЕСТ
академия парикмахерского искусства

Академия парикмахерского искусства «Studio Best» объявляет набор мастеров и учащихся учебных заведений в ШКОЛУ ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА.
В программе обучения:
- тренинги по конкурсным номинациям (технические, модные, фантазийные, мужские, женские);
- участие в конкурсах различных уровней;
- участие в подготовке шоу-программ;
- изготовление постижей.

Дополнительная информация и запись по телефону (343) 345-41-16.

Фотографии любезно предоставлены участниками конкурса.

Дорогие наши! Примите самые теплые поздравления с нашей общей победой!



ПАМЯТКА АДМИНИСТРАТОРУ

ИГРАТЬ ПЕРВУЮ СКРИПКУ ИЛИ РАБОТАТЬ СКРЕПЯ СЕРДЦЕ?



Мечта каждого руководителя салона красоты, чтобы в салоне работал профессиональный, грамотный, надежный администратор. Именно его многие называют лицом салона, а часто и фактором устойчивости предприятия. Давно известно, что если в салоне работают специально отобранные и прошедшие подготовку администраторы, запись на услуги составляет более 50-60 процентов от общего количества звонков. Администратор салона олицетворяет для клиента собственно предприятие, его руководство, его политику, его сервис.

Мы хотели бы дать несколько советов администраторам, которые обязательно помогут им стать ПРОФЕССИОНАЛАМИ своего дела, завоевать авторитет и у клиентов, и у мастеров, и у руководства, что позволит им работать в более комфортной обстановке и претендовать на более высокий уровень оплаты труда.

Итак, дорогой администратор, настоящий или будущий, прежде всего тебе необходимо:

Совет 1.
СТАТЬ КОМПЕТЕНТНЫМ во всем, чем занимается ваш салон красоты:
- изучи услуги: технологию выполнения, время выполнения, преимущества, результативность, цены. Для это нужно посещать все семинары вместе со специалистами (по возможности), читать профессиональную литературу;
- изучи всю продукцию, с которой работает салон, которую рекомендуют специалисты салона клиентам для домашнего ухода;
- изучи всю внутреннюю структуру организации: кто за что отвечает в коллективе и какие вопросы решает. Для этого стоит обратиться к директору, управляющему и/или к должностным инструкциям. Это очень помогает при решении отдельных вопросов и конфликтных ситуаций, как с клиентами, так и с персоналом;
- изучи все правила, нормы и законы обслуживания населения и торговли.

Совет 2.
ЗНАТЬ КАЖДОГО, ладить со всеми:
- изучи особенности и возможности каждого члена коллектива: профессиональные, психологические, поведенческие. Это поможет тебе найти подход к каждому специалисту, правильно распределить клиентов между мастерами для достижения максимальной удовлетворенности от обслуживания последними (когда знаешь, что от человека ждать, им гораздо легче руководить);
- при этом помни, что сотрудники раскрываются в экстремальных ситуациях, например, обслуживание сложного клиента, ситуация рекламации, задержка вечернего клиента и т. п.



Совет 3.
СТАТЬ ВИРТУОЗОМ – в полной мере овладеть администраторскими навыками:
- умей рекламировать и продавать услуги и продукцию – по телефону и в личном общении с клиентом в салоне. Для этого постоянно учись, в том числе продажам;
- умей правильно и без ошибок вести предварительную запись клиентов;
- возьми за правило своевременно координировать предварительную запись в салон, вовремя напоминать клиенту о дате и времени визита;
- изучи и соблюдай ритуал приема клиентов, принятый в салоне. Именно он формирует восприятие салона клиентом. Контролируй соблюдение этого ритуала другими сотрудниками. Обсуждай с руководством проблемы нарушения этого ритуала;
- умей работать на кассовом аппарате, компьютере и т. д. Относись внимательно к деньгам – деньги любят точность, как и клиенты салона;
- проявляй аккуратность в работе с документами, правильно веди свое делопроизводство: разложи все строго по папкам (сертификаты, накладные, разрешительную документацию и пр.). Не забывай проверить сроки годности продукции и ее оформление на русском языке;
- раз в месяц инспектируй «Уголок потребителя» - все ли там в порядке;
- избегай беспорядка на рабочем месте!

Совет 4.
СТАТЬ ПРИМЕРОМ ДЛЯ ПОДРАЖАНИЯ в коллективе:
- безукоризненно соблюдай правила внутреннего трудового распорядка, никогда не опаздывай, не уходи раньше окончания рабочего дня, не нарушай другие правила, принятые в салоне. Как только позволишь лишнее, сразу потеряешь контроль над коллективом;
- следи за своим внешним обликом (прическа, лицо, костюм, обувь), заботься о своем имидже. Категорически не позволяй себе обслуживаться в салоне во время работы;
- говори правильно, грамотно и красиво;
- будь честным и последовательным сотрудником, не интригуй и не участвуй в интригах, пресекай сплетни, отказывайся даже слушать их;
- проявляй оперативность, быстро реагируй на любые ситуации, будь НЕРАВНОДУШНЫМ сотрудником! Будь интересующимся администратором: постоянно расширяй свой кругозор в сфере индустрии красоты (посещай профессиональные выставки и профессиональные мероприятия, перенимай интересный опыт).

СОВЕТЫ ВДОГОНКУ
1. Поддерживай на работе не дружеское, но деловое партнерство.
2. Владей навыками общения.
3. Владей искусством ведения переговоров и разрешения (улаживания) конфликта.
4. Умей распознать назревающие конфликты и предотвращай их.
5. Всегда контролируй собственное настроение, держи себя в руках.
6. Умей признавать свои ошибки, умей приносить извинения.
7. Не позволяй себе любимчиков.
8. Уделяй больше внимание новым сотрудникам (помогай в адаптации), именно они станут впоследствии вашей командой, вашей поддержкой и опорой.
9. Создавай сотрудникам хорошую репутацию среди клиентов.
10. Ставь интересы фирмы выше интересов отдельных сотрудников.



Мы уверены, что наши советы и рекомендации помогут вам на пути к вершине мастерства и профессиональной успешности!

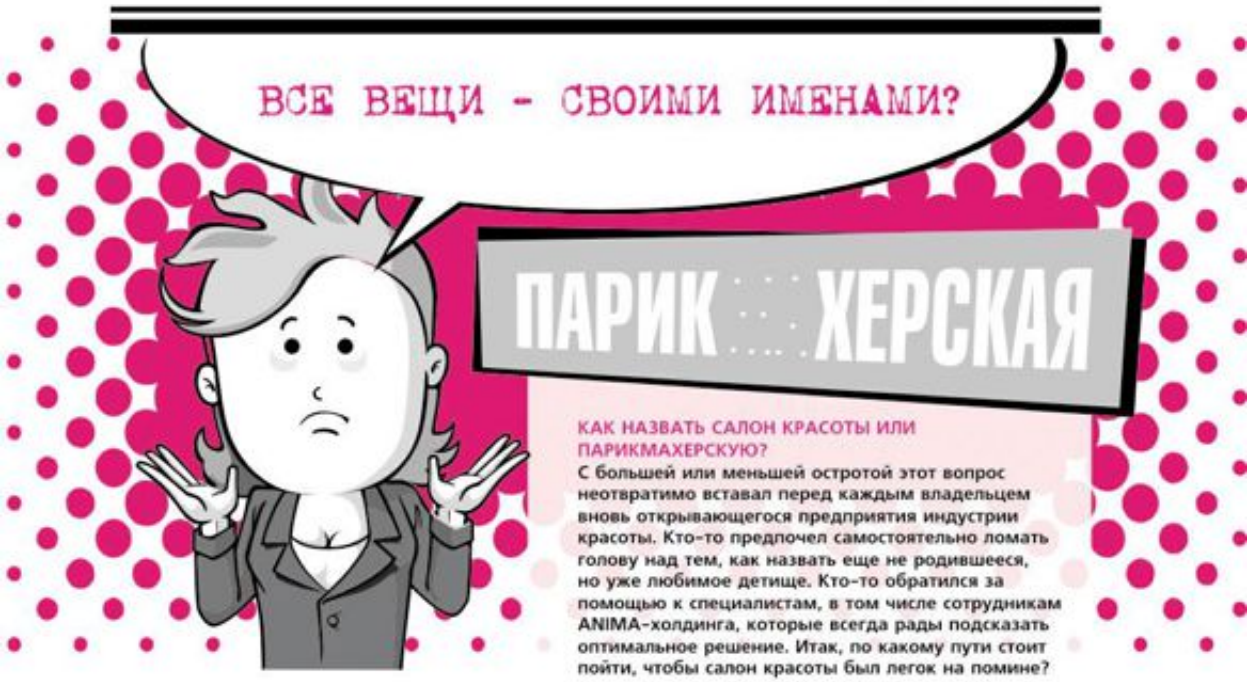
Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,
руководитель консалтингового направления ANIMA-холдинга.

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

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ от ANIMA-холдинга

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

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



КАК НАЗВАТЬ САЛОН КРАСОТЫ ИЛИ ПАРИКМАХЕРСКУЮ?

С большей или меньшей остротой этот вопрос неотвратимо вставал перед каждым владельцем вновь открывающегося предприятия индустрии красоты. Кто-то предпочел самостоятельно ломать голову над тем, как назвать еще не родившееся, но уже любимое детище. Кто-то обратился за помощью к специалистам, в том числе сотрудникам ANIMA-холдинга, которые всегда рады подсказать оптимальное решение. Итак, по какому пути стоит пойти, чтобы салон красоты был легок на помине?

НЕЙМИНГ (от англ. to name - давать имя) комплекс работ, связанных с созданием звучных и запоминающихся названий торговых марок, предприятий, проектов и интернет-сайтов.
НЕЙМЕР - специалист по разработке названий.

Так или практически так начинается любая информация на сайтах рекламных агентств, которые занимаются разработкой названий для ЛЮБЫХ компаний. Лично у меня от подобных «навороченных словес» сразу начинаются подергивания в области лица и покалывания в области крестца. Салон уже или вот-вот откроется, а ИМЕНИ все нет и нет. Вопрос остается открытым — как назвать парикмахерскую или салон красоты, чтобы избежать последствий типа «крестил поп Иваном, да прозвали люди болваном»? Как это вообще делается? К кому обратиться за поддержкой и помощью? Как правильно потратить силы и средства, чтобы салон не затерялся среди множества собратьев (чаще, все-таки, сестер, судя по именам)? И что лучше - сначала открыть предприятие, а потом придумать название, или с точностью до наоборот — окрестить детище, а уж только затем начать нескончаемую суету возведения доходного места?

Знаю, какой это сложный, увлекательный, но и затратный по времени процесс. Плавали, знаем, - потому и хочется поделиться с вами некоторым опытом. Не пугайтесь, постараюсь говорить проще и доступнее, «нейминговать» не буду. Конечно, мое мнение чисто субъективное и не претендует на догму или рецепт. Выводы делать вам. Кстати, днем рождения любого предприятия я считаю день, когда наконец-то принимается окончательное решение о его названии, а не день перерезания ленточки на входе.

Да, забыл представиться, меня зовут Владимир Меньшиков. Я «дизайнерю» в ANIMA-холдинге вот уже, если не брать в счет некоторые перерывы, около семи лет. Мы стали единомышленниками еще тогда, когда там работало всего три человека, назвавшись компанией «Магнитив». Хотя тесное сотрудничество с красивым бизнесом началось еще в девяносто седьмом году, на заре, так сказать, становления и развития этой замечательной отрасли бытового обслуживания, и на моих глазах происходило немало бурных обсуждений по поводу названий и имен, в которых пришлось поучаствовать и вашему покорному слуге.

Начнем, помолясь. Во-первых, нужно придумать сказку, картинку будущей жизни салона, стать настоящими родителями, которые ответственны за судьбу новорожденного и на протяжении первых лет существования принимают решения в его пользу: где, с кем и почему ему быть. Нужно попробовать почувствовать место, откуда начнется его жизнь: дом, улица, район, город, страна. На каком языке он будет разговаривать? Где будет учиться? С кем будет дружить и как избежать дурной компании? Кого он будет любить, и кто будет заботиться о нем? Какую профессиональную деятельность выберет? Наконец, продумать характер, который и определит его дальнейшее место в жизни. В конечном счете, нужно сформировать ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ салона красоты.

Естественно, дальнейшие поступки «товарища» во многом будут определяться вашим мироощущением, внутренним настроем и желанием. Не удивляйтесь, что он может выбрать свой, самостоятельный ПУТЬ! Ведь это живой организм, состоящий из личностей. Я, конечно, имею в виду людей, которые будут работать в нем. Не секрет, что индустрия красоты — это, прежде



всего, люди, «человеки»! От них зависит 90 процентов вашего успеха (10 - поправка «на ветер»)))). Думаю, не открыл для вас большого секрета, просто хотелось напомнить: первый этап большого пути – это важная составляющая компании, к которой нельзя относиться спустя рукава. Нужно прислушаться, оглядеться и реально оценить свои возможности. Не будем забывать и о клиентах, так называемой на языке маркетинга целевой аудитории. Как ни крути, но будущая клиентура сможет сразу ограничить полет вашей фантазии. Думаю, объяснять не стоит, что в определенном районе парикмахерская средней руки более оправдана, чем элитный салон красоты, - и наоборот. Может, случаются отдельные исключения, но это явно не аксиома, не тенденция. Здесь может сработать только один вариант, к которому мы вернемся позже. Не забывайте о ментальности места, где вы собираетесь сотворить чудо (в дальнейшем будем говорить о любимом Екатеринбурге, считаю, так будет правильно и более наглядно; правда, сравнивать, упоминать конкретные имена и названия не станем по известным на то причинам).

Теперь приступим к творчеству как таковому.

Да-а-а-а!!! В голове полный кавардак, не так ли? Все в кучу – слова, мысли, эмоции, опыт)))). Поэтому надо искать скорую квалифицированную помощь. Есть два варианта: обратиться к профессионалам или придумывать самостоятельно. И в том, и в другом случае все равно придется все делать самому! Потому как, кроме вас, никто ничего не знает, как будет лучше, и это чистая правда. Но если есть время и деньги, все же рекомендую связаться с «рекламщиками», но предварительно неплохо посмотреть работы фирм. Достаточно зайти на сайты и изучить их творчество, заодно и цены (начинаются они, как правило, от двадцати тысяч рублей). Не ленитесь, потратьте на поиски пару дней, не бросайтесь сразу по совету знакомых «вот в эту, очень креативную», по их мнению, фирму. То, что хорошо одному, другому может выйти боком. А деньги будут потрачены.

Или лучше начните пробовать самостоятельно. Соберите единомышленников, встаньте в круг, ударьте в бубен, и чудо произойдет! Перечитайте классическую литературу, перелистайте словари Даля или Ожегова, но не увлекайтесь хорошим смыслом, двойным значением или переводом, особенно если по-русски слова звучат неудобоваримо. Не старайтесь наобум складывать несколько незнакомых иностранных слов в одно название. Ведь это могут прочесть представители народа, с языком которого вы так опрометчиво поступили, и с вами может случиться «детская неожиданность». К тому же, по нынешнему закону о рекламе все названия должны быть на русском языке или на нем дублироваться. Лично я уверен, что русский язык настолько силен и могуч, что богатств своих до конца не исчерпает никогда! Главное - ПОЗИТИВ! Если хоть один человек сходу сможет исказить или переосмыслить ваше творчество, без сомнения отказывайтесь от этого варианта - даже если это настолько, по вашему мнению, индивидуально и оригинально! Ни в коем случае не допускайте в названии хоть в чем-то отталкивающих слов (последствия могут пойти по сценарию, описанному выше). Не пользуйтесь названиями животных, какими бы милыми они ни были, это из другой оперы.

Все вышеозначенное относится к построению салона «с нуля», но существует вариант, когда приходится поднимать уже живущее своей жизнью предприятие. Не бойтесь менять сложившееся название, если оно не находит отклика в вашей душе! По-научному это называется – ребрендинг! Очень удачным ходом будет, если в названии появятся слова, корни, приставки, отвечающие профилю предприятия. Ну и, в первую очередь, конечно, если это оригинальное имя.

Как видите, процесс трудоемкий, и несколько бессонных ночей я вам гарантирую, но тем слаще будет победа! Если удача улыбнулась вам, и вы нашли то самое, индивидуальное, единственное и неповторимое, самое время задуматься о регистрации! Необходимо получить подтверждение на торговую марку, а то вдруг ваша идея придет в голову конкурентам, и они опередят вас – доказывай потом, что ты и не помышлял о плагиате! С этим вопросом можно обратиться в юридические фирмы, специализирующиеся на данной деятельности. Желательно подавать сразу заявку на название и логотип одновременно. Процесс регистрации обойдется примерно в полторы тысячи «американских рублей» и будет длиться порядка одного года. Не верьте фирмам, которые обещают «провернуть» за два-три месяца, - марка должна пройти полную проверку на несовпадение с мировыми брендами. Хорошо то, что при подаче заявки вы получите отметку о приеме, где указаны дата и точное время. Так что если следом за вами в любой точке земного шара - пусть всего лишь на час позже - придут «последователи», чей ход мыслей оказался идентичным вашим, то в регистрации им будет отказано. Вы спросите, какое преимущество даст зарегистрированная торговая марка? Смысл в том, что ваш труд будет оценен и даст вам преимущество перед конкурентами, тогда можете спокойно развивать сеть под легальным брендом, делать франшизу и вообще будете в силах закрыть любое предприятие индустрии красоты, которое нелегально воспользовалось вашей интеллектуальной собственностью. Учтите, РЕЙДЕРЫ не дремлют! Кстати, в Екатеринбурге было несколько таких случаев, когда довольно успешные крупные предприятия вынуждены были менять названия. В моей практике был аналогичный прецедент и с салонами красоты.

Что это за имя?
У котенка должно быть другое имя.
Например, Пушок. Или Мур-р-р-р-рзик...
«Котенок по имени Гав»

ДА свЕтится ИМЯ ТВОЕ!



Так влияет ли название на успешность предприятия? Тут и к гадалке не ходи! Вы получаете поддержку на самом высоком (мы поняли друг друга, надеюсь?) уровне))).

Напоследок бегло проанализирую преимущества и недостатки названий салонов и парикмахерских нашего города. Сразу можно выделить несколько основных групп. Первая - предприятия с женскими именами и «чисто парикмахерские». Здесь есть свои «за» и «против». Скажу проще, они востребованы у населения с определенным достатком (не доводилось видеть салонов красоты класса люкс с таким подходом к делу!). Но они правильно занимают свою нишу. В этом случае торговую марку получить невозможно, имена собственные не регистрируются. Да в этом у владельцев и не возникает необходимости...

Следующая группа - салоны, принадлежащие к определенному бренду. Например, если они работают на территории гостиниц, торговых центров, элитных жилых комплексов, санаториев, пансионатов, специализированных магазинов и т. д. Сюда можно отнести салоны, имеющие в названии конкретные привязки к культовому месту - улицы, города, страны, континенты, лобные места... Шучу, шучу. Все в порядке, так как в данном случае не вы работаете на имя, а оно на вас, и вы практически в шоколаде! Не шибко у нас приживаются салоны, в названии которых стоят профессиональные бренды, остались единицы и то только те, кому разрешили иметь альтернативные ценовые линии. Думаю, объяснять не надо, почему? Просто когда нет гибкости (в том числе в продукции), уходит клиент, что сказывается на бизнесе. Это, пожалуй, существенный недостаток.

Еще я бы отметил очень небольшую, но особенную группу, когда авторитетные мастера «берут огонь на себя» и называют салоны своими собственными именами и фамилиями. Это, конечно, тяжелое бремя, ведь только сильные и уверенные в себе люди могут нести такой груз ответственности. Они честно заработали свое ИМЯ, сделали его настоящей торговой маркой. Это тот самый пример, когда в салон поедут даже и на край света. Кстати, в этом случае регистрироваться легко, без проблем.

Наконец, самая многогранная, разношерстная, своеобразная группа, имеющая оригинальные и не очень, но позитивные имена. Так называемый ХРЕБЕТ индустрии красоты. Он, как правило, не боится ничего, вечно пробует, экспериментирует, ошибается, но всегда на гребне волны. Во главе таких предприятий стоят одержимые профессией люди. Имея самостоятельное название, они не оглядываются на прошлое, спокойно смотрят в будущее, потому что точно знают, что на них смотрят и равняются.

Если вкратце (а подробней не имею возможности), то все. Понимаю, что осталось много неохваченных вопросов. Поэтому будем рады письмам в редакцию с вашими вопросами, с удовольствием на них ответим и попробуем разобрать интересующие вас темы, в том числе касающиеся логотипов, фирменного стиля, рекламы, продвижения и т.д.

Несомненно, удачное название, как говорится, манок для понимания, хорошее подспорье в вашем бизнесе. Но не забывайте, что репутацию салона или парикмахерской будут формировать люди, славные дела и подвиги во имя красоты ваших сотрудников. А красота, как известно, имеет свойство спасать мир. Дерзайте и ничего не бойтесь, у вас все непременно получится, только нужно верить в себя и свои силы. Удачи!

Искренне ваш,
Владимир Меньшиков,
дизайнер журнала ANIMA-time.

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

MULTIPULLE:
ПРЯМОЕ ПОПАДАНИЕ!

Специалисты компании Heitland&Petre International GmbH стремятся произвести косметику, которая бы соответствовала самым высоким требованиям как с точки зрения эффективности, так и с точки зрения безопасности. Очень важным является то, что средства Rosa Graf не содержат более трех активных компонентов. В подавляющем большинстве – это один или два активных компонента, в чем легко можно убедиться, прочитав аннотации на упаковках.

Такой подход - составная часть философии и общей политики компании, и базируется он на глубоких и фундаментальных знаниях биохимии и технологии производства косметических основ и ингредиентов. Присутствие в одном препарате множества активных веществ не гарантирует раскрытие их полезных свойств. В одной формуле они могут инактивировать друг друга, вступать в химические реакции, взаимоисключать друг друга и терять активность со временем.

В препаратах Rosa Graf присутствует в основном одно активное вещество в высокой концентрации и "обрамляющая" его косметическая основа. Если же активных веществ два или три, то они обязательно действуют синергично и усиливают полезные свойства друг друга. При этом все компоненты основы подобраны с особой тщательностью, с целью максимально раскрыть эффективность активных веществ, максимально способствовать их проникновению в кожу и как можно дольше поддерживать исходную активность. Этим обусловлена такая высокая эффективность и привлекательность косметических средств Rosa Graf.

Серия Multipulle – концентрированные комплексы активных веществ – включает в себя 18 активных концентратов, созданных на основе натуральных научно обоснованных ингредиентов. Она охватывает большинство эстетических недостатков, с которыми сталкиваются косметологи в своей практике.

Концентраты можно интегрировать в любую косметическую процедуру, используя перед маской или массажем. Они могут вводиться посредством ионо/фонофореза (кроме PEELING и DEEP CLEANSING), втираться вручную или использоваться совместно с вапоризацией.

Эффективно также применение в два этапа: одна часть концентрата наносится под маску, другая – распределяется на коже перед проведением косметического массажа.

Еще одно важное достоинство этих средств в том, что все они (за исключением концентрата PEELING) могут смешиваться между собой в любых пропорциях, предоставляя специалисту возможность изготавливать индивидуальные косметические формулы с учетом особенностей конкретной клинической ситуации.



Для самостоятельного приготовления ферментативного пилинга или индивидуальных масок различной направленности нужно воспользоваться базой – минеральной маской.

Концентраты активных веществ Multipulle поставляются в герметичных флаконах объемом 30 мл, которых хватает приблизительно на 15 сеансов. К каждому флакону прилагается дозировочный шприц объемом 3 мл. Флаконы Multipulle годны к применению в течение 3 лет с даты производства. После вскрытия они должны быть использованы в течение 3 месяцев.

Некоторые концентраты также выпускаются в ампулах по 2 мл для использования в домашних условиях. В домашних условиях концентраты используются в процедурах утреннего и вечернего ухода после очищения и/или пилинга. Завершается уход дневным или ночным кремом по типу кожи.

Всех желающих ознакомиться с новой косметической линией Rosa Graf приглашаем по адресу: г. Екатеринбург, ул.Шварца, д.2, корп.3, магазин «Профессиональный Мир», тел. +7 904-16-14-908.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЛЕКСА **MULTIPULLE** НА ПРИМЕРЕ ПРОВЕДЕНИЯ



Первый этап. Очищение

Произвести очищение маслом. Этот продукт обеспечивает комплексный уход – удаления макияжа с области вокруг глаз, губ и лица. Это позволит без усилий очистить кожу, избавить ее от чувства стянутости и попитать ее.

После распределения масла по коже и легкого массажа необходимо смочить руки в воде и еще помассировать. Масло эмульгируется и превращается в белую, легкую эмульсию.



Второй этап. Тонизация

Тоник подготавливает кожу к последующему уходу, поддерживает физиологичный уровень pH. Подходит для тонизирования и очищения чувствительной и сухой кожи. Содержит натуральный увлажняющий фактор - запатентованный комплекс гигроскопичных увлажняющих веществ с высокой проникающей способностью: моно- и дисахариды, глютаминовую, аспартамовую кислоту, мочевину.



Третий этап. Ферментативный пилинг

Смешать 6 г минеральной маски и 10 мл воды до получения однородной массы. Затем добавить от 0,5-2,0 мл концентрата Multipulle Peeling в зависимости от типа и чувствительности кожи. Тщательно перемешать полученный состав и нанести с помощью кисти на кожу. Оставить для воздействия на 10-15 минут. Поддержать влажность с помощью пара (вапоризации), так как высокая температура повышает активность ферментов.



Четвертый этап. Маска антикуперозная

Как было сказано выше, для приготовления индивидуальных масок за основу берется минеральная маска, состоящая из лечебного морского ила и каолина. В нее можно добавить один или несколько концентратов - в зависимости от проблемы. Мы взяли букет из трех концентратов: multipulle couperose, multipulle hydrating, multipulle allergy. Для коррекции купероза в этой композиции содержатся: экстракт листьев красного винограда, конского каштана и растения ройбос, которые укрепляют сосудистую стенку и улучшают микроциркуляцию. Витамин К1 уменьшает проницаемость сосудов и блокирует капиллярное разрастание.



Пятый этап. Охлаждающая СТ–маска

Содержит диатомовую глину, экстракт красной морской водоросли и альгинаты коричневых водорослей. Применяется для сухой и чувствительной кожи с куперозом, склонной к аллергическим реакциям.

Маска охлаждает, увлажняет, снимает отечность, покраснение. Можно накладывать на глаза и губы.



Шестой этап. Нанесение крема

Нанести крем для профилактики купероза 24-часового действия. Содержит фитоменадион и листья красного винограда, тем самым заметно уменьшает проявление купероза, повышает степень увлажненности кожи.

АНТИКУПЕРОЗНОЙ ПРОГРАММЫ ДЛЯ УВЯДАЮЩЕЙ КОЖИ



ПЛАТЬЕ К ЛИЦУ – МАНИКЮР К ПЛАТЬЮ

Если вы, не зная законов владения цветом и законов построения композиции, способны создавать шедевры, то ваш путь заключается в этом «незнании». Но если вы в своем «незнании» не способны создавать нечто высококлассное, вам следует позаботиться о получении соответствующих знаний.

И. Иттен.



Само слово маникюр произошло от латинского "manus", что в переводе означает рука и "cure" - уход. Особое место в маникюре занимает нейл-арт (от англ. nails - ногти, art - искусство) - украшение и роспись ногтей, своего рода высший пилотаж в оформлении рук. Одним из самых популярных и уже привычных направлений дизайна ногтей является нанесение рисунков на ногти различными способами.

Искусство маникюра и нейл-арта имеет древнюю историю. Корни его уходят в древнеегипетские хроники. Сама Клеопатра пользовалась хной, окрашивая ногти в терракотовой цвет. Страсть к украшательству ногтей прослеживается в различных культурах. Ритуал украшения рук и ногтей соблюдали перед сражением древние воины. Европейские колонизаторы стали свидетелями того, что индокитайские женщины приклеивали к ногтям удивительной красоты перышки птиц. Среди низших слоев афро-американцев явление нейл-арта тоже было популярно, хотя долгое время оно и не вызывало интереса у белого населения США и Европы. К пятидесятым годам прошлого века ногтевой сервис стал важной частью индустрии красоты. Датой торжественного воцарения дизайна ногтей как услуги в ее современном виде можно считать момент появления французского маникюра. Лет двадцать назад сначала в США, а затем в Японии, Европе и России стали проводиться шоу и конкурсы по нейл-арту. Искусство ногтевых дизайнеров стремительно развивалось, и к сегодняшнему дню можно говорить о самостоятельном направлении в эстетической косметологии.

Нынче ремесло мастера маникюра поднимается до уровня изобразительного творчества, и любой мастер всегда стремится его достигнуть. Результат зависит от глубины мастерства и безграничности фантазии специалиста. Однако вечная проблема всех начинающих: «У меня иссякла фантазия! Где брать идеи?». На самом деле, не так страшен черт, как его малюют. Проблема в том, что в любом начинании необходимы знания.

Посредством дизайна решается множество художественных задач: предметно-пространственной среды, полиграфии, моделирования одежды, оформления театральной сцены и т. д. Сложно выявить общую стилистику модных тенденций в дизайне, кроме того, встречаются так называемые смешанные стили: когда отдельные признаки одного направления работают в контрасте с противоположным стилем. Художники часто сочетают несочетаемое, экспериментируют с формой и цветом, чтобы добиться высокодекоративного эффекта и выделиться среди себе подобных.

Полученные начальные знания – это лишь инструмент для вашей интуиции и вкуса. А где же брать новые идеи, из каких источников подпитывать иссякшую фантазию? Началом идеи и конечным результатом в дизайне ногтей является желание потребителя, что и пугает начинающего мастера. А выход очень простой: нет идеи - пляши от платья. От времени суток. От сезона...

Публикация подготовлена
Любовью КОВАЛЕНОК (основная идея)
под руководством **Татьяны МАКАРОВОЙ**.

Работы, представленные на снимках, выполнены студентами курса дизайна ногтей «Studio Best».



Шифон, пятно, цвет. В данном случае лето — вечер, день. Средства композиции для ногтевого дизайна — пятна на контрасте холодных и теплых цветов, с выделением черной линией.

Легкий трикотаж — лето, день. Средства композиции — основа цветовых пятен платья с включением линии и геометрических фигур в соответствии с образом.

Шелк. Вечер в восточном стиле. За основу дизайна взят принт ткани костюма в золотистых тонах (растительный орнамент стилизованной сакуры).

Русская осень. Деловой стиль. Дизайн из геометрических фигур контрастных пастельных цветов.

Эротический шелк с анима-принтом. Лето, ночь. Сложная цветовая растяжка с включением растительной формы с точкой.

Трикотаж.. Русская зима — стилизация башен и куполов. Закрываясь от холода, можно быть открытой, применяя «френч» в соответствии с декоративным решением костюма.

alessandro INTERNATIONAL

Hellmut Ruck GmbH

СЕМИНАРЫ И КУРСЫ НОГТЕВОЙ СТУДИИ

ОБЗОРНЫЙ СЕМИНАР ПО ПРОДУКЦИИ "ALESSANDRO"
(теория) - бесплатно.
Время проведения – по согласованию

GREAT LASHES. НАРАЩИВАНИЕ РЕСНИЦ, ПУЧКОВОЕ И ЕДИНИЧНОЕ
(теория/практика) - 2000 рублей
27 апреля
24 мая
26 июля
24 августа

КУРС МАНИКЮРА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ
(теория/практика) – 7500 рублей
5-9 апреля
3-7 мая
31 мая – 4 июня
5-9 июля
2-6 августа

PROFI MODELLAGE. МОДЕЛИРОВАНИЕ И УКРЕПЛЕНИЕ НОГТЕЙ ГЕЛЕМ.
Весь курс (теория/практика) - 7500 рублей
12-16 апреля
10-14 мая
7-11 июня
12-16 июля
9-13 августа
Краткий курс (теория/практика) - 3000 рублей
Время проведения – по согласованию

WELLNESS MANICURE
(теория/практика) - 1500 рублей
Время проведения – по согласованию

КУРС ПЕДИКЮРА ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ
(теория/практика) – 7500 рублей
19-23 апреля
17-21 мая
19-23 июля
16-20 августа

КУРС ДИЗАЙНА НОГТЕЙ
для начинающих – 4500 рублей (3 дня)
21-23 апреля
24-26 мая
26-28 июля
23-25 августа

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

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 УЧЕБНОГО ПОДОЛОГИЧЕСКОГО ЦЕНТРА

Курс «АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР»
10-15 мая

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

Курс «МАЛАЯ ОРТОПЕДИЯ»
21-22 апреля

СЕМИНАР ПО ПРИМЕНЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЛИНИИ «PECLAVUS» (бесплатный)
7 апреля,
5 мая,
9 июня

Курс «ЗОЛОТАЯ ПЛАСТИНА Goldstadtpange – УНИВЕРСАЛЬНАЯ МЕТОДИКА КОРРЕКЦИИ ВРОСШЕГО НОГТЯ»
28-29 апреля

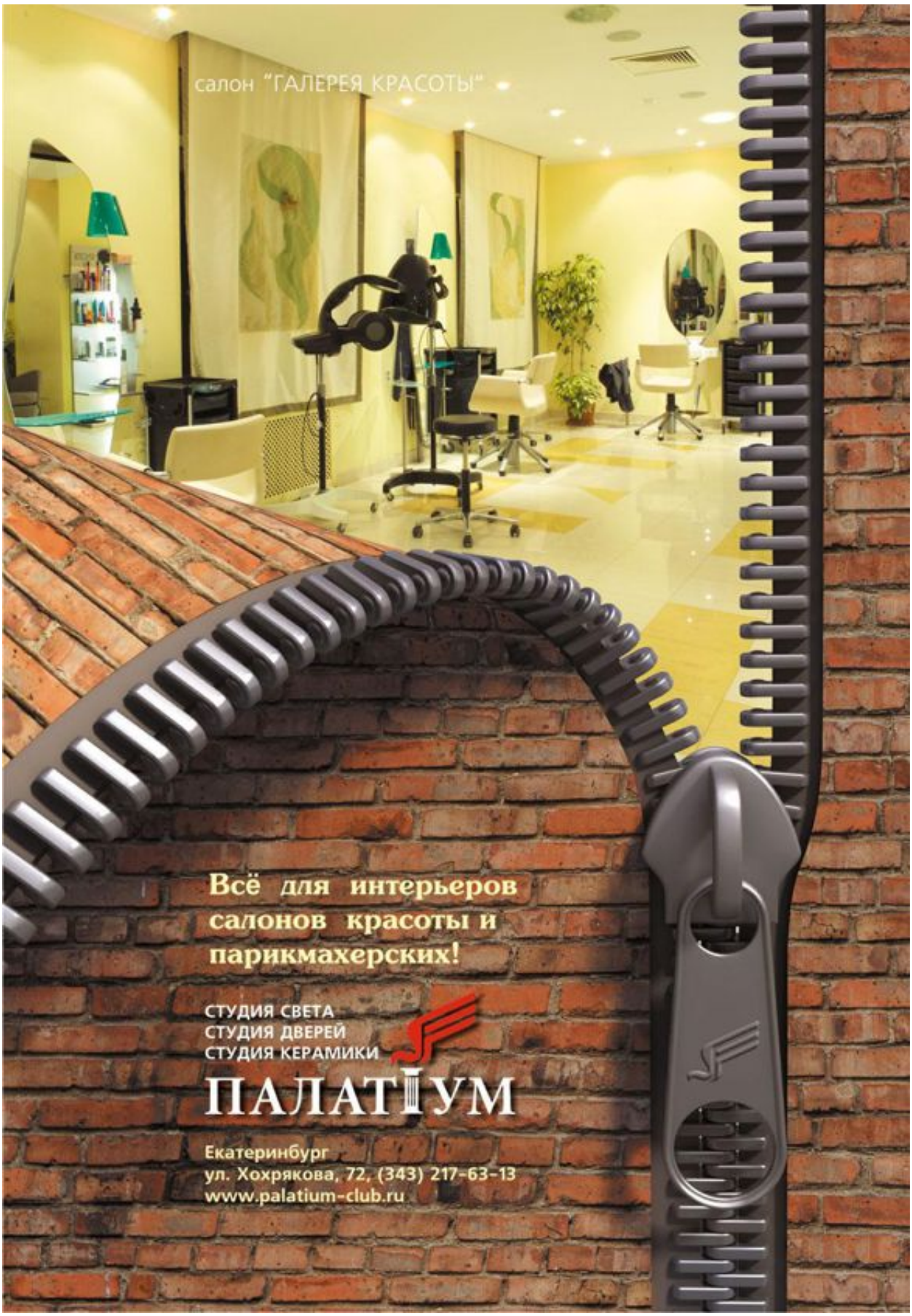
Курс «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ РЕФЛЕКСОМАССАЖА СТОП В ПОДОЛОГИИ»
26-27 мая

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

Возможны изменения в расписании!!!

Обучение проводит
врач-миколог высшей категории
ЕЛЕНА ПАНОВА

Учебный подологический центр и ногтевая студия Академии "Studio Best"
Екатеринбург, ул. Мельникова, 20 (343) 373-45-85
www.anima-holding.ru www.magnitiv.ru


салон "ГАЛЕРЕЯ КРАСОТЫ"
Всё для интерьеров
салонов красоты и
парикмахерских!
СТУДИЯ СВЕТА
СТУДИЯ ДВЕРЕЙ
СТУДИЯ КЕРАМИКИ
ПАЛАТИУМ
Екатеринбург
ул. Хохрякова, 72, (343) 217-63-13
www.palatium-club.ru

karamelle
Модельное агентство

При поддержке:

КОМИТЕТ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ
БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ
НАСЛЕНИЯ
Администрация г. Екатеринбурга

Партнеры:

РАДИО 107FM ЕКАТЕРИНБУРГ

ВАШ ДОСУГ

КУДА ПОЙТИ УЧИТЬСЯ

PRAZDNIK-LAND.RU
праздничный портал

градиент

КОМСОМОЛЬСКАЯ ПРАВДА

КОСМОС

anima ХОЛДИНГ

animaTIME

ДансЛэнд

Baby Land

DANIKS

Ламуд

weburg.ru

Весна Люкс
Салон красоты
355-27-10

ТЕЛЕ НЕДЕЛЯ

II национальный детский конкурс
красоты и таланта
«Маленькая Мисс Вселенная-
Россия 2010»

Организатор конкурса модельное агентство "Карамель"
при поддержке
Министерства торговли, питания и услуг Свердловской области
и Уральской Ассоциации Моделинга

Little Miss Universe Russia



8 апреля в 18.00

в Театре балета "Щелкунчик" - финальное шоу конкурса

Кристина Поплова - победительница конкурса "Маленькая Мисс Вселенная Россия 2009"
Фотограф - Тимур Шагизьянов

Екатеринбург, ул. 8 Марта, 45А, офис 401
тел.: (343) 270-91-98, 8-912-297-19-20 www.karamelle.org

6 марта в ТЦ «Алатырь» состоялся праздник для юных модников от магазина «ДАНИКС».
В программе были веселые конкурсы, беспроигрышная лотерея, а также дефиле и конкурс «Живые витрины» от юных моделей агентства «Карамель».
Зрители смогли увидеть яркую коллекцию одежды и обуви весенне-летнего сезона и одежду для спорта и отдыха.





karamelle
Модельное агентство

ул. 8 Марта, 45А, офис 401
тел.: (343) 270-91-98, 8-912-297-19-20
www.karamelle.org

Магазин «ДАНИКС» приглашает в гости детей и родителей и готовит этой весной много приятных сюрпризов.

DANIKS
ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА И ОБУВЬ

ТЦ «Алатырь» (ул. Малышева, 5)
(343) 219-21-63 www.daniks.ru

Фотограф - Ксения Новицкая

Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 1(5),
Март 2010 г.

Учредитель и издатель:
ООО «Магнитив»

Главный редактор:
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru

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

Авторы:
Владимир Меньшиков, Алексей Заварзин,
Наталья Рыболовлева, Елена Оболенская,
Елена Гарькавая, Светлана Изместьева,
Елена Панова, Юлия Усова,
Татьяна Макарова, Любовь Коваленок,
Юлия Матюшина, Ирина Кожанова,
Наталия Томилова.

Иллюстрации:
Константин Пупышев (ВАМПУПИЗДАТ).

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

На обложке:
модель Лада Томилова.
Стиль: Елена Оболенская.

Адрес издателя и редакции:
620014, г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, д. 72
Тел/факс (343) 253-71-92 (многоканальный)
e-mail:anima2009@mail.ru
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru

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

Отпечатано в типографии АМБ
Фонда развития предпринимательства АМБ
г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, 59
Тел.: (343) 251-65-91, 251-65-96
Подписано в печать: 22.03.2010 г.
Тираж 5000 экз. Заказ № 698.

HAIRLIFE.RU
ПОРТАЛ ПАРИКМАХЕРСКОЙ И ТРИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

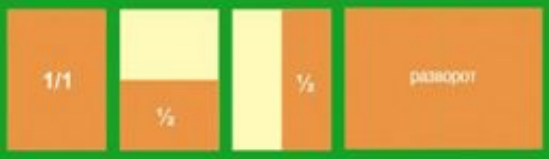
anima TIME
ОСОБЕННЫЙ ЖУРНАЛ О КРАСОТЕ

УЗНАЙ СЕБЕ ЦЕНУ!

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

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

Все цены указаны в рублях



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

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

Подробно на www.magnitiv.ru


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...

VSEBUDETHOROSHO



За пять дней до сдачи номера в типографию, когда все мыслимые и немыслимые темы для очередного «Послевкусия» были решительно мною забракованы, пришлось обратиться за помощью к коллегам.

- Вова-а-а-а!!! — выдернула я из творческих мук дизайнера, корпящего над обложкой. — О чем писать-то?!

- Дык... О трансерфинге, конечно, - не мудрствуя лукаво посоветовал Меньшиков.

- Как писать о том, чего не знаешь? Это надо к Андрею Баландину обратиться, яркому представителю трансерферов, - он на этом собаку съел, после чего целый арт-проект забабахал!

- Набери в поисковике-то! И сама узнаешь, и людям заодно расскажешь. А то ходишь, как крокодил, по одной и той же тропинке и все время брюхом напарываешься на нож. Меняй путь, ты же не баран!

Ага, не баран. Овца я. По восточному гороскопу.

Ну набрала... И стало уже не до писанины — забыла начисто, с какой первоначальной целью залезла в интернет! Потому что начала скачивать книги, читать отзывы, не отходя от кассы, изучать основные принципы трансерфинга - мощной техники управления реальностью. Это же именно то, что надо мне, нынешней, застрявшей в текущих обстоятельствах и нынешней реальности! Правда, отзывы о методе прямо противоположные: от «прекрасное начало для нового понимания себя» до «попахивает очередной псевдоидеей, зомбирующей мозг».

Но кто из нас не хватался за соломинку? В общем, как говорит автор метода, если вам дают ключ, надо его брать!

Итак, признавайся, дорогой читатель: управляет реальность тобой или ты управляешь ею? Мне сегодняшней, увы, пришлось только развести руками, честно отвечая на заданный вопрос. Если у тебя похожая ситуация, значит, нам с тобой по пути. Конечно, пересказывать содержание книг никто не собирается (во-первых, я их сама еще не прочла, во-вторых, ты и сам легко найдешь то, что требуется). А для сведения любопытствующих, трансерфинг — это мощная техника, дающая власть творить невозможные, с обыденной точки зрения, вещи, а именно — управлять судьбой по своему усмотрению. Типа, человек может не добиваться, а просто получать желаемое.

...В общем, ко всему прочему наконец-то сподобилась посмотреть фильм «Секрет» - полгода пылился в видеозаписях «Вконтакте» среди «Школ злословия», «COMEDY CLUB», клипов Лолиты, «Машины времени» и «DDT» (на очереди «Секрет»-2 — завтра обязательно!). Ну вы все, наверняка, о нем слышали и многие смотрели! И о технике визуализации в курсе? Ну и как, работает? Научились управлять судьбой по своему смотрению? А-а-а-а-а!!! Я с вами, трансферы дорогие, подождите!!!

Для тех, кто еще не понял, о чем идет речь:

- подобное притягивает подобное;
- мысли становятся вещами;
- если ты жалуешься на что-то, неприятности только усиливаются;
- надо фокусироваться на том, чего хочешь, а не на том, чего ты не хочешь!

Дальше в том же духе. И удача всегда на твоей стороне! И вокруг начинает твориться нечто невероятное! Неужели такое возможно? Если честно, я не знаю. Но попробовать, думаю, стоит. Пора узнать, наконец, что такое выбор и как его делать. Кто со мной, тот герой!)))

Пока у вас руки не дошли до чтения «трансерферской» литературы и просмотра «трансерферских» фильмов, воспользуйтесь нехитрым, но действенным советом, - просто думайте о хорошем!

...Спрашиваете, почему заголовок так странно написан? Дак это мой пароль для входа в компьютер! Каждое утро набираю **VSEBUDETHOROSHO**, проговариваю то мысленно, то вслух, и так оно и происходит. А вы как хотели? Это же все не просто так! (Или наоборот — все очень просто?!). В любом случае, это - трансерфинг!

С пожеланиями светлых вам мыслей,
Наталия ТОМИЛОВА,
главный редактор «ANIMA-time».


ГАЛЕРЕЯ КРАСОТЫ®
салон • Luxury
Екатеринбург, ул. Восточная,13 (343) 262-52-01, 262-51-94



МЕЖДУНАРОДНЫЕ КУРСЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ЛИЦЕНЗИИ
ФРАНЦУЗСКОЙ АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО МАСТЕРСТВА -
ЭКСКЛЮЗИВНО В ЕКАТЕРИНБУРГЕ!
НАЧАТ НАБОР В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ГРУППЫ
НА НОВЫЙ УЧЕБНЫЙ ГОД!

St Louis
PARIS
ACADEMIE DE COIFFURE

studio BEST
академия
парикмахерского
искусства

Екатеринбург, ул. Вайнера, 16а
(343) 345-41-16