
anima
особенный журнал о красоте
ЗИМА
2010/2011

alessandro®
INTERNATIONAL




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

# ВСЕ В ТВОИХ РУКАХ!



Ого, я будущий дежурный по новому номеру журнала?! Новость как снег на голову! Значит, мне предстоит открыть новогодний выпуск? Вот это да! Выходит, мне на долю выпало вместе с читателями проводить уходящий год, который принес нам столько нового, и встретить 2011, шагнув в неизвестность! Очень хотелось бы сделать этот шаг вместе с вами, наши дорогие клиенты!

Наверняка под занавес уходящего года каждому из нас вспоминаются приятные события. У меня это южный отпуск (скорей бы новый!) и сдача на права (с четвертого раза, но зато сама, без бакшиша!); поездки к бабушке и дедушке в Байкалово, где свежий воздух и такая классная баня; почти завершенный ремонт – дело лишь за ванной и новой мебелью; и просто радость от общения – с любимым мужем (пока гражданским), с которым я познакомилась в компании; с друзьями, которых люблю встречать и угощать по выходным (эх, если бы еще не мытье посуды!); с мурлыкающим и мяукающим чудом по кличке Марисабель. Да даже новое кулинарное изобретение, например, мой недавний шедевр, филе лосося в белом вине, запеченное в фольге, – повод для улыбки и гордости!

Если говорить про компанию в 2010 году, то, в первую очередь, вспомню супер-пупер-обалденный офис! В нем мы можем с достоинством встретить новых клиентов и тех, кто давно сотрудничает с нами и стали родными по духу людьми, – этот офис появился и благодаря им тоже. Вспомню, что отдел продаж возглавила красивая, а, главное, умная блондинка (забудьте о стереотипах!). Наверное, Светлане Изместьевой сложно приходится с нами, ведь мы все такие разные. А ей надо настроить коллектив на свежий рабочий ритм и направить на путь истинный: новый уровень обслуживания требует иного настроя. Мы понимаем эти стремления руководителей и хотим соответствовать требованиям. Разве что иногда нас надо немного подтолкнуть. Хотя менеджеры и без того стараются устремить клиента в нужное русло, ибо хорошо знают свое дело: кому что лучше предложить, где что сказать, когда лучше промолчать или просто согласиться и улыбнуться – можно просто глазами, главное, чтоб от души!

На заре моей работы в «Магнитиве» на вопрос генерального директора и руководителя продаж: «Для чего вы работаете?» - я, тогда еще начинающий менеджер, а по образованию парикмахер, ответила: «Хочу помогать людям!». В те не очень далекие времена для коммерческой структуры это, согласитесь, было не очень свойственно. Радостно, что сегодня все изменилось, что желание помогать стало солидарным и для руководителей, и для сотрудников ANIMA-холдинга, которые помогают в становлении и развитии своим подопечным (надеюсь, клиентов не обидит это слово!). После четырех лет работы в компании «Магнитив» я могу без преувеличения сказать, что мои клиенты в Первоуральске, Красноуфимске, Среднеуральске, Верхней Пышме, Ревде, Новоуральске, Екатеринбурге стали неотъемлемой частью моей жизни. Они, как цветы, которые хочется оберегать и взращивать, за которые я несу ответственность (даже за «кактусы»!). Огромное спасибо всем коллегам и клиентам, что я стала частью этой огромной дружной семьи! Спасибо за бесценный опыт, что помогает мне общаться с людьми и поддерживать их.

Если подводить итог уходящего года в целом, то я скажу так: холдинг, как человеческий организм, растет, развивается, учится – в том числе и благодаря своим партнерам и клиентам. Своей компании хочу пожелать новых клиентов, которые бы стали друзьями. Коллегам - здоровья и терпения, чтоб его хватило и для работы, и на любимых людей, на вашу семью. Чтобы вы продолжали творить и дарить людям красоту и, как бы громко это ни звучало, счастье!

Пользуясь случаем, я бы хотела попросить прощения у клиентов за те недочеты, что пока еще случаются в нашей работе. Согласитесь, не ошибается тот, кто ничего не делает. Но мы готовы работать над ошибками! В каждой семье встреча Нового года - особый ритуал: собраться вместе, пожелать друг другу всех благ, подарить подарки и, может, взявшись за руки, загадать одно на всех желание и почувствовать силу в поддержке своих близких.

Хочу пожелать нашим читателям забыть обо всех неприятностях, что случились в уходящем году, и еще раз вспомнить все радости и достижения! Начать новый год с чистого листа и с верой в хорошее, ведь мы с детства верим в то, что эти дни отмечены неким волшебством. Так давайте загадаем желания (только, чур, никому не говорить – это секрет!), и они непременно сбудутся!

Чтобы исполнилось желанье, так корпела,
Что я под бой курантов пепел съела!
Но помни главное – что все в твоих руках!
Тогда исполнится все то, что ты хотела!

**Екатерина КУМИНОВА,**
региональный менеджер компании «Магнитив».

# В НОВОГОДЬЕ ВЕРИТСЯ: СЧАСТЬЕ БУДЕТ В НЕМ!

Пламенный привет всем читателям журнала ANIMA-time – сотрудникам ANIMA-холдинга, нашим дорогим и уважаемым клиентам, партнерам, покупателям, студентам, всем работникам индустрии красоты – накануне Нового, 2011 года и в преддверии светлого праздника Рождества Христова!

Дорогие друзья! Наша жизнь похожа на новогоднюю гирлянду - стоит перегореть одной лампочке, как все остальные гаснут. Так и в нашем с вами союзе важен каждый огонек, ведь мы незаменимые звенья одной цепочки, и каждый из нас трудится во имя процветания красивого бизнеса; от усилий и вклада каждого зависит общий результат и общий успех!

Пусть гирлянда ярких событий в истории взаимовыгодного сотрудничества «скованных одной цепью, связанных одной целью» переливается всеми цветами, никогда не испытывает замыканий и не перегорает! Желаем, чтобы ваши лица всегда были озарены светом радости и добра, уверенности в своих силах, исполнения желаний, веры, надежды и любви!



О, как прекрасен наш союз!
Со мною каждый согласится.
Я абсолютно не боюсь,
Что он когда-то запылится.
Ну ладно, сколько можно од!
Оставим этот пафос, страсти.
Давайте пить за наше счастье!
Давайте пить за Новый год!
Бокал свой подниму и вновь
Я всех поздравлю с Новым годом!
Твори добро! Дари любовь!
А я за вас в огонь и в воду!

**Петр ВОХОМСКИЙ,**
**генеральный директор**
**ANIMA-холдинга.**



От имени сотрудников самого солнечного подразделения нашей большой и дружной компании с большим удовольствием поздравляем вас с Новым годом и Рождеством!

Пусть новогодье принесет самые важные и приятные свершения. Желаем встречать каждый новый день с улыбкой и стремлением свернуть горы, а впоследствии с чувством исполненного замысла гордиться каждым прожитым днем. В суете пролетающих мимо лет оставайтесь молодыми, здоровыми, любящими и обязательно в ответ любимыми! Полной чаши, мира и любви вашему дому!

MBS санлаит



Много радости вам в Новый год,
Теплоты, и добра, и света!
А еще много денег желаем -
Пусть ESTEL вам их принесет!
В Рождество мы желаем вам мира,
Веры в лучшее, светлой надежды,
Чтобы все у вас было все красивым –
Мысли, лица, душа и одежда.
Счастья, мира, любви в придачу
Вам желает наш коллектив!
Наш бокал - за успех и удачу
В море радостных перспектив!!!

компания «МАГНИТИВ»


anima®
ХОЛДИНГ
Новый Год! И в воздухе морозном -
Волшебство и ожидание чудес.
Пусть сегодня, этой ночью звездной,
Будут счастливы все, кто собрался здесь.
Всем здоровья, счастья и удачи,
Женщинам – волшебной красоты,
Их мужьям – на Красном море дачи,
Детям – пусть сбываются мечты.
Сколько денег? – Так, чтобы хватало,
Так работать, чтобы ночью – спать.
Чтобы мы (хоть нас тут и немало),
Через год все встретились опять!
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
МИР
От новогодних и рождественских празднеств, самых радостных и любимых, мы всегда ждем чего-то особенного. Это с детства... Запах хвои и мандаринов, долгожданный подарок под елкой, утренники и хороводы. И всегда – какое-то особое ощущение, щемящее предчувствие близкого счастья. Желаем вам, чтобы наступающий год принес побольше радостей и удачи, чтобы рядом с вами были близкие и любимые люди, а если пока нет того единственного, то пусть он появится!
Мира и согласия в семье!
Благополучия вашему бизнесу!
Пусть он будет красивым и успешным!
БИЗНЕС-КОНСАЛТ
Встреча Нового года – это всегда подведение итогов старого, анализ и осмысление того, что с нами случилось и чего не произошло. Но как бы ни оценивался опыт, его высшая философия, на самом деле, проста и сводится к одной фразе: «Живи и радуйся!».
Пусть в следующем году у нас с вами будет столько радостных событий, столько добрых и прекрасных дел, сколько разноцветных фонариков горит на наших елках, сколько звезд сверкает в ясном новогоднем небе, сколько снежинок кружится в воздухе в эту волшебную ночь!
studio BEST
академия парикмахерского искусства
2011
Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72, (343) 253-71-92
www.anima-holding.ru
www.magnitiv.ru

СЕКРЕТ ФИРМЫ

## ЧИТАЙТЕ С УДОВОЛЬСТВИЕМ В СЕГОДНЯШНЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА:


Приятное с полезным. Отчеты о мастер-классах, презентациях, семинарах: стр. **6–7, 20–21**
Акции: стр. **16, 22**
Профессиональная косметика для волос: стр. **5, 21, 23**
Профессиональная продукция для лица, тела, рук и ногтей: стр. **42, 43–44**
Сервисное обслуживание: стр. **16–19**
Мастер-класс для парикмахеров: стр. **31–32**
Мастер-класс для косметологов: стр. **43–44**
Полноценный отдых: стр. **27**
Обучение, повышение квалификации:
- парикмахеров: стр. **28–30, 33, 35**
- специалистов ногтевого сервиса: стр. **41**
- косметологов: стр. **45**
- подологов: стр. **41–42**

Консалтинговые услуги: стр. **36–38**
Ногтевой сервис: стр. **39–40**
Контакты: стр. **3, 22, 46**
Выгодное предложение для рекламодателей: стр. **46**




**Татьяна КИРИКОВА**
Уходящий год стал очень важным для ANIMA-холдинга – программным, стержневым, образующим. Было решено много вопросов, которые висели в воздухе. Мы находимся в процессе активного строительства. Более четко расставляются акценты и приоритеты. Да, и мы стали более сплоченные! Сегодня процесс взаимодействия между нашими подразделениями налажен и структурирован. Конечно, работы предстоит еще очень много.
**Стр. 8**



**Алексей ЗАВАРЗИН**
Наша компания имеет значительный опыт в продвижении и обслуживании профессионального оборудования, применяемого в салонах красоты. Поэтому разрешите прокомментировать некоторые пункты СанПиН 2.1.2. 2631-10, регламентирующие «Требования к оборудованию и содержанию соляриев», обязательные для исполнения всеми лицами, осуществляющими соответствующую деятельность в сфере бытового обслуживания.
**Стр. 14**



**Наталья ЛЕСКИНА**
Свое настроение клиент преподносит мастеру на блюдечке с голубой каемочкой, а мы волей-неволей составляем о человеке собственное мнение, которое... в большинстве случаев не совпадает с действительностью! Психологи давным-давно разобрали по косточкам все встречающиеся типажи посетителей салона красоты. А практикующие мастера наметанным глазом определяют, над чьей именно затылочной зоной занесены их ножницы.
**Стр. 24**



**Татьяна МАКАРОВА**
Современная ногтевая индустрия - это совмещение эстетики, гигиены, здоровья и творческого потенциала. Очевидно, что для столь обширного спектра требуются и определенные знания. Высший стандарт качества, уважение личности - вот основной показатель нашей работы. Мы работаем во имя клиента - поэтому готовы первыми идти ему навстречу. Как бы это банально ни звучало, нужно любить свою работу, в противном случае не стоит ею заниматься.
**Стр. 39**




ALFAPARF
MILANO

BE PROVOCATIVE ... BE COUTURE.

www.alfaparf.ru

И Я ТАМ БЫЛ!

# ROAD-SHOW



## СЛОВ НЕТ! ОДНИ ЭМОЦИИ!

### КТО?

- **Рамиро МАТА**, топ-стилист ALFAPARF MILANO и Академии MAHOGANY, владелец сети салонов и Академии RAMIRO MATA в Испании;
- **Альберто РОДРИГЕС**, креативный директор ARTISTIC TEAM Академии RAMIRO MATA;
- **Ольга САМАНЮК**, ведущий тренер-технолог ALFAPARF MILANO Россия, аккредитованный стилист Академии MAHOGANY для коллекции осень-зима 2011.

### ЧТО?

Презентация коллекций стрижек и окрашивания сезона осень-зима 2011 от ведущих Академий мира – **«NEO CLASSICISM»** от Академии MAHOGANY (Великобритания) и **«GROTESQUE»** от Академии RAMIRO MATA (Испания) в рамках «ROAD-SHOW».

### ГДЕ?

Екатеринбург, D-CLUB&CAFE

### КОГДА?

29 октября 2010 года.

На снимках: «ROAD-SHOW» в Екатеринбурге.

ALFAPARF MILANO

anima ХОЛДИНГ

CREATIVE CONCEPT by MAHOGANY LONDON

СТИЛИСТЫ ROAD SHOW:


РАМИРО МАТА


ОЛЬГА САМАНЮК


АЛЬБЕРТО РОДРИГЕС









# Театр ОДНОГО АКТЕРА

**В качестве пролога автор шлет своим читателям предупреждение о том, что в силу некоторых обстоятельств он был вынужден грубо нарушить все законы построения композиционной структуры, применив жесткую диспозицию. В этом произведении не ищите ни кульминации, ни развязки, ни тем более эпилога, ведь жизненная Джомолунгма главной героини – Татьяны КИРИКОВОЙ, руководителя отдела городских продаж компании «Магнитик», только ждет своего покорения, а спуска с вершины не предвидится и в самых отдаленных планах. В общем, до смыслового завершения сюжета ей еще шагать и шагать...**


Студия Интерьерных Решений
"ПЕРСИЯ"

## ЭКСПОЗИЦИЯ

К праздному вопросу о своей национальной принадлежности за полные взрослые двадцать восемь лет Татьяна Андреевна давно привыкла. В поиске истоков совершенно определенной восточной внешности коренная свердловчанка признается в наличии маленькой капельки армянской крови, доставшейся от деда, однако утверждает, что внешне является точной копией бабушки, молдавской казачки, чей характер тоже нашел в ней отражение сызмальства. Иначе как объяснить, что в ребяческих играх роли ей доставались вовсе не романтические, а боевые и захватнические, что доставляло немалое удовольствие. В общем, в детском саду принцессой Танька себя вовсе не ощущала и при любом посягательстве на личное пространство пускала в ход зубы. Возможно, потому, что скорпионий хвостик существует у людей только на картинках. От другого, восточного, гороскопа в наследство от Собаки досталось Татьяне чувство справедливости. И верности.

Школьная пора запомнилась крепким девчоночьим братством. Летом компанию подружек сменяла ватага парней – бурные деревенские каникулы были столь насыщены событиями, что ни о каких пионерских лагерях и речи не шло. Но в целом, уверяет героиня, росла она спокойным ребенком и особых хлопот родителям не доставляла. Интересно, какой точки зрения придерживаются ее родители? Но, думается, с другим очевидным фактом им будет поспорить труднее - теплое отношение дочери к родным людям и чувство ответственности за близких не знает границ. Сама она не заморачивается по поводу того, что незримая пуповина до сих пор не перерезана.

**– Жить без братьев и сестер более комфортно или наоборот?**

- Я не знаю, как по-другому. Это то же самое, как меня спрашивают: как тебе с такой грудью живется? А я всю сознательную жизнь такая! Не знаю, что такое быть незаметной. Тяжело было, когда в меня тыкали пальцем, но я поднимала голову, выпрямляла спину и - вперед! Назад не согласна. Если что-то дано природой, надо нести это с достоинством. Поэтому если кому-то не нравится, может не смотреть! Не так давно услышала крылатое выражение, которое пришлось мне по душе: «Мне не важно, что вы обо мне думаете. Я о вас не думаю вообще». Мнение семьи, коллег по работе, друзей – это, действительно, важно.

...После лингвистической школы с углубленным изучением английского и немецкого языков – Академия госслужбы. Второе высшее, театральное, образование с управленческим не вязалось абсолютно. Но ей предложили: попробуй, вдруг получится. Попробовала. И поступила. Будучи уже опытным «продажником» и, как значится в первом дипломе, специалистом по кадровому управлению, Татьяна за четыре года освоила профессию актрисы и теле-радиоведущей. Но искусство продаж показалось более востребованным, чем актерское ремесло.

## ЗАВЯЗКА

- Извините, я не альтруистка - носиться по городу в качестве стажера-репортера за чисто символическую плату. К тому времени уже были достигнуты определенные успехи в «Магнитиве». Сегодня под моим руководством работают шесть менеджеров. Удобство работы заключается в том, что каждый менеджер закреплен за своим районом. Соответственно, он знаком со всеми нюансами работы своих салонов. Девочек своих очень люблю и радуюсь их успехам. Функции мои – направлять, контролировать. Помогать в случаях с трудными клиентами. В решении конфликтных ситуаций.

**– Кузница кадров в холдинге – своя собственная?**

- Каждый новый менеджер сначала проходит стажировку в магазине, где изучает продукцию. Затем специальный недельный курс по продажам. Он дает понять, что мы не просто торгуем. Мне очень импонирует, что в нашей компании нет установки на «впихивание» товара! Мы – помощники в работе: обеспечиваем салон всеми необходимыми расход-ными материалами, оборудованием, предоставляем уникальную в нашем городе услугу «Салон под ключ», это раз. Помогаем быть успешными и избе-жать многих ошибок – два; знать современные тенденции, быть в курсе профессиональных новинок и событий – три. В-четвертых, с помощью холдинга клиенты имеют возможность постоянно повышать свою квалификацию, профессионализм как управленцев, так и мастеров. Одним словом, мы обеспечиваем клиента всем необходимым для их развития. Мы тот инструмент, с помощью которого можно оптимизировать свой бизнес и сделать его максимально прибыльным!

**– И все же умения продавать никто не отменял. Для этого...**

- ...надо обладать определенным складом ума, энергетикой, знаниями и навыками. Недавно прочла интересную фразу – краситель это инструмент, с помощью которого вы работаете. Абсолютно точно! Можно провести аналогию – ты покупаешь супердорогие ножницы, но не умеешь ими стричь. Стоит ли удивляться неровному срезу? Или вдруг оказывается, что концертный рояль вместо симфоний выдает только собачий вальс. Так и с красителем, не важно, о каком бренде идет речь. Он плохой? Он не прокрашивает? Он смывается? Если ты профессионал, ты грамотно воспользуешься этим инструментом. Если не умеешь, - спроси нас, как!

**– Твое представление об успешной модели бизнеса.**

- Бизнес, который приносит деньги... и удовольствие. Ты приходишь домой, перед тобой куча нерешенных вопросов, но ты понимаешь, что

работаешь в правильном направлении, компания развивается, сотрудники стараются. Успешный бизнес — это когда в его существовании заинтересованы и генеральный директор, и подчиненные — и клиент тоже заинтересован! Если есть лояльность со стороны клиентов, если они видят для себя конкретную пользу, такой бизнес не прогорит.

**– Не ошибусь, наверное, если скажу, что уходящий год стал для ANIMA-холдинга программным, если можно так выразиться...**- Да, это был очень важный для нас год — не то, что переломный, но стержневой, образующий. Было решено много вопросов, которые висели в воздухе. Мы находимся в процессе активного строительства логистических, административных связей, избавляемся от накладок, окончательно определяем, кто за что отвечает, ведь структура растет. Более четко расставляются акценты и приоритеты. Да, и мы стали более сплоченные! Имею в виду подразделения. Если несколько лет назад, когда мы начали позиционироваться как холдинг, взаимодействие между его структурами было обрывочным, хаотичным, то сегодня этот процесс налажен и структурирован, обрисованы требования к каждому подразделению. Конечно, работы предстоит еще очень много.

**– Чувство равновесия в жизни, в работе очень важно для тебя?**

- Я уравновешена. Но равновесия мне не нужно, скучно будет. Мне нужна стабильность, но не спокойствие. Это разные вещи. Спокойная жизнь не по мне. Все время надо что-то завоевывать — новые города, клиентов, что-то решать, строить планы. Я быстрый человек — мне надо все здесь, сейчас и сразу. У меня нет времени. Иногда жалею, что нет круглосуточных магазинов одежды или салонов красоты. Многое надо успеть сделать - достичь, придумать, изобрести.

## РАЗВИТИЕ ДЕЙСТВИЯ

**– Путешествия для тебя – больше, чем просто отдых?**

- Знаю, почему езжу отдыхать. Очень не люблю холод, слякоть, мороз. Но не только поэтому.

Мне катастрофически не хватает красок в России. У нас мало солнца и тепла на лицах людей. Тяжело все время жить в такой атмосфере, хоть, конечно, и привыкаешь. У каждого на лбу бегущая строка: «Не трогайте, у меня куча проблем!». Так они у всех людей, во всех странах! Но там люди находят в себе силы улыбаться себе и окружающему миру, испытывать позитивные эмоции.

Для меня пляжный отдых — важная составляющая отпуска. Полежать, погреться и понять, что тебе не надо никуда спешить. Темп жизни снижается, за счет этого и происходит отдых. Во-вторых, это мамина радость, с которой мы путешествуем на пару. У нас с ней негласное правило не напрягать друг друга. Главное, чтоб она знала, где я и с кем.

...Я не рассказывала, что в прошлом году видела акулу в Египте? (Прошу заметить, что наш разговор происходил до недавних трагических событий в Шарм-эль-Шейхе! — **автор**). Во время прогулки в Красном море метрах в двадцати от лодки увидела большущую, около двух метров, рыбину. Характерные движения тела не оставляли сомнений в том, что это была акула. Конечно, было страшно, но еще больше было любопытно! Неужели я должна была упустить такую уникальную возможность, чтобы рассмотреть ее?! Сначала гид мне не поверил, но чета англичан подтвердила мой рассказ.

**– Любишь пощекотать нервы?**

- Но не безбашенно. Если бы я так не боялась за свою жизнь и за спокойствие близких, я была бы гонщицей. Но так как я рассудительная девушка, езжу очень спокойно. Очень хотелось бы заняться дайвингом. Только чтобы мама об этом не знала. Но так тоже сложно будет сделать, потому что обманывать я не люблю.

Я прыгала с парашютом, всегда об этом мечтала. Ползала в дикую пещеру по очень узкому, грязному тоннелю. Мне любопытны новые ощущения. Вообще, у меня есть бизнес-план на жизнь, необходим ряд определенных вещей для комфортного существования. А есть вещи, которые я должна испытать. И парашют был таким пунктом, напротив которого надо было поставить галочку. Испытать чувство свободного падения. Увидеть землю с высоты птичьего полета. Преодолеть себя. Все вместе. Что было в воздухе? Не помню. Просто не стала сопротивляться и все. Чувство эйфории испытала, когда уже почувствовала землю под ногами.

**– Да тут сопротивляйся – не сопротивляйся, земное притяжение сработает. Как птица все равно вверх не полетишь!**

- Можно и как птица лететь. Сила мысли — великая вещь. Уверена — мы сами себе потолки рисуем. А потолка никакого нет! Ты можешь все! Во всяком случае, в работе, учебе, увлечениях. Имей мужество оторвать задницу от стула — и бери! Все преграды мы рисуем себе сами, однозначно!

**– К чему стремится Татьяна Кирикова?**

- Цели больше связаны с работой. Мы работаем для достижения определенного материального благополучия. Чтобы исполнять собственные мечты, ни от кого этого не ждать и не зависеть. Одна из моих «мечт» — собственная квартира и еще домик купить, где мы будем собираться всей семьей. Из тех, что касаются впечатлений, ощущений — хочу путешествовать, весь мир объездить.

**– Продолжаем писать автопортрет.**

- Часто, прежде чем что-то сделать, я спрашиваю себя: «А зачем?». С одной стороны, ответ на этот вопрос помогает уберечься от каких-то необдуманных шагов; с другой — я не всегда живу «в отрыве». Другое уникальное свойство моей натуры — у меня очень короткая эмоциональная память. Я не страдаю подолгу. Забываю переживать.

Для окружающих это хорошо, я «не записываю» обид и отрицательных эмоций. С другой стороны, положительные переживания тоже не задерживаются в моей памяти ненадолго.

Я толерантна. Мне не важно, какой пост занимает человек, какой у него статус; социальное положение не играет определяющей роли в оценке человека. Одинаково приветливо могу общаться и с уборщицей, и с гендиректором. За себя точно знаю, что на меня можно положиться. Считаю, это моя «собачья черта». Конечно, в жизни всякое бывает, и не всегда что-то происходит по твоей воле, иногда обстоятельства складываются таким образом, что вина падает на тебя, поэтому не зарекаюсь. Но собственноручно человека подставить - нет. Это противоречит моему внутреннему кодексу чести. Самый важный судья для меня — я сама. Если что-то неправильно делаю, спать не могу, мне плохо от этого. Сильно развито чувство справедливости, совести.

**– Минусы и недостатки, которые мешают жить тебе?**

- Мой большой минус — когда я считаю себя чего-то недостойной. Сама себя обрубаю. Есть люди, которые с золотой ложкой в зубах родились, на золотом горшке, им в жизни просто прет. Есть такие везунчики, правда! Это классно! Я не такая. Мне никогда ничего просто так не давалось. Все отвоевываю, отцарапываю, отгрызаю. Выгрызаешь-выгрызаешь, а потом сидишь в сторонке и облизываешься. Вместо того, чтобы пойти и взять с полки заслуженный пряник.

Мне надо, чтоб меня хвалили. Но у нас менталитет в России другой. Импонирует, что в Европе воспитывают с помощью похвалы, мотивируя к положительным поступкам. В России наказывают за промахи и не поощряют успехи. У нас люди живут, стараясь избежать наказания, а не двигаясь за поощрением — нет мотивации.

Вообще, разные качества в разных ситуациях проявляются по-разному. Иногда недостатки помогают в жизни и работе, превращаясь в плюсы. Наглость, например.

**– Тогда перейдем к плюсам.**

- Добрая. Сентиментальная. Меня легко разжалобить. Если этим пользуются, тогда плюс превращается в минус. Очень сложно отказывать людям в плане именно человеческих отношений. Тяжело говорить «нет». Но я, честно, этому учусь. Вспоминаю любимую поговорку одного менеджера: ты не солнышко, всех не обогреешь. О себе надо думать, порой включать эгоизм, хотя наше поколение с молоком матери впитало, что это плохо. Те, кто помладше, такими комплексами уже не страдают.

**– Сможешь посмотреть на себя глазами коллег и друзей?**

- Точно знаю, что меня порой недооценивают. Лучше я вас удивлю по-хорошему, чем не оправдаю ожиданий. У каждого свое мнение, и я не собираюсь бить себя в грудь и доказывать, какая я на самом деле. В компании я себя зарекомендовала как человек ответственный и исполнительный. Большинство принимают меня такой, какая есть. Радует, что пользуюсь авторитетом у менеджеров, иначе они бы не шли ко мне за советом, за помощью. Авторитет важнее, чем страх. Они и не должны меня бояться и не обязаны меня любить.

Со стороны друзей в мой адрес были бы исключительно положительные слова. Уверена. Потому что такие друзья. Их немного в результате многолетнего и тщательного отбора. Они меня уважают и любят, и я им плачу той же монетой.

**– Как действуешь в ситуации, которую не можешь поменять?**

- Какой смысл злиться на то, что тебе изменить не под силу? Можно жаловаться, можно обижаться. Но это не моя позиция. Людям приятней иметь дело с человеком, который может вдохновить, воодушевить, повести за собой. Мне очень хочется быть руководителем, который может вести за собой, - справедливым, видящим потенциал менеджеров, знающим, «где у кого кнопка», то есть умеющим правильно мотивировать.

**– Как поднимает себе настроение Татьяна Кирикова?**

- У меня очень редко бывает плохое настроение, даже с утра. Сам факт пробуждения радует. Ну холодно, ну пасмурно. А через три месяца снова будет тепло! Очень легко отношусь к жизни. Мне легко жить! Потому что я на плюс нацелена. Я глобальный плюс! И вокруг меня тоже плюсы! Хотя... иногда притягиваю противоположности. У меня много тепла. Я могу согреть.

**– Чем в свободное время занимаешься?**

- Раньше активно занималась горными лыжами. Сейчас пока партнера нет для таких вылазок. Обожаю танцевать. Очень часто в кино хожу с девчонками, я киноманка, смотрю все подряд: массовое кино, арт-хаус, мультфильмы.

**– Мечта и цель одно и то же?**

- Нет. Мечта? В космос полететь. Путешествие вокруг земли по орбите совершить было бы фантастически интересно. В невесомости побывать.

**– А разве мечта не должны быть хоть сколько-нибудь реальна и достижима?**

- Почему ты думаешь, что эта - нереальна и недостижима?! Прогресс до такой степени быстро идет вперед. Ты в школе думала, что будешь разговаривать по сотовому телефону? Так с чего взяла, что экскурсии вокруг земли будут нереальны? Легко! Главное, дожить. Именно над этим надо работать.

**– Ключ к успеху Татьяны Андреевны?**

- Добиваться цели. Сегодня не получилось — завтра получится. Завтра не получилось — значит, послезавтра!

**– Ты обладаешь достаточным терпением?**

- Я умею быть терпеливой. Говорят, в жизни выигрывает тот, кто умеет терпеть и ждать...

Мне кажется, я вообще ничего о себе не рассказала.

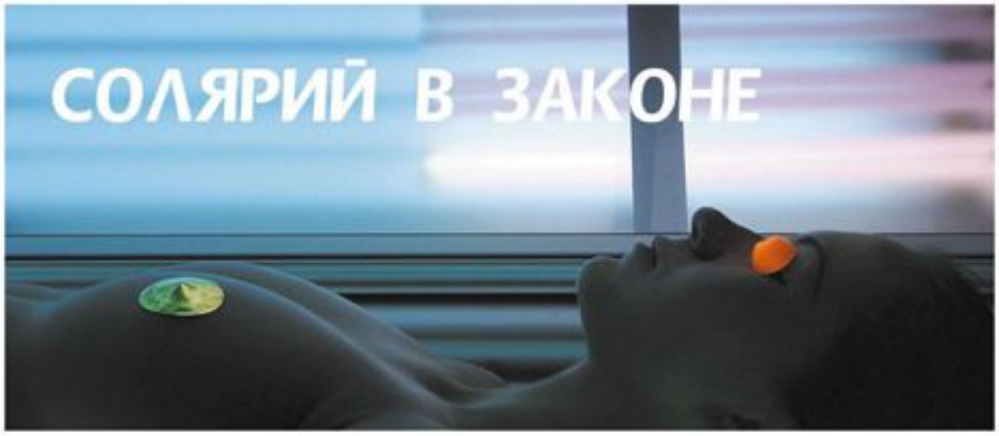
**– Один момент точно упустила...**

- Говорю: хочу пышную и красивую свадьбу. Кольцо с бриллиантом в пару каратов. Но во многих вопросах рассуждаю, как мужчина. Сначала нужна база. Рай в шалаше? Не про меня. Дворец у любимого? Тоже не про меня. В моей жизни есть человек, который меня любит. Но он не такой, как я, мне сложно спрогнозировать с ним свое будущее. Это мешает строить отношения. Но как бы все в дальнейшем ни сложилось, я свято верю в одно, все будет замечательно. Потому что всегда и во всем руководствуюсь фразой: «Когда жизнь тебе дает сотни причин, чтобы плакать, покажи ей, что у тебя есть тысячи причин, чтобы улыбаться!».



## НЕЛИРИЧЕСКОЕ ОТСТУПЛЕНИЕ

- Существуют разные определения слова «стерва», соответственно, и стервы существуют разные. С одной стороны, это бессовестная женщина, крайне эгоцентричная, безжалостно использующая людей в собственных интересах. С другой стороны, это женщина, выбравшая для себя, в некоторой мере, мужской стиль поведения, твердо знающая, что ей нужно в жизни, готовая целеустремленно добиваться поставленных задач и яростно бороться за место под солнцем. Второе определение мне ближе, и, если следовать ему, в некоторой степени, я стерва, и горжусь этим. Знаю еще несколько «стерв» подобного плана - и мне крайне симпатичны эти женщины




Сегодня речь пойдет о новых «Санитарно-эпидемиологических правилах и нормах», определяющих санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги (СанПиН 2.1.2. 2631-10).

Вряд ли у кого поднимется рука оспорить серьезность документа, обязательного для исполнения всеми лицами, как юридическими, так и физическими (состоящими в штате предприятий), осуществляющими соответствующую деятельность в сфере бытового обслуживания. Кроме того, СанПиН является одним из главных нормативных документов, используемых проверяющими органами для контроля за«красивыми» предприятиями.

Каждый добросовестный предприниматель в меру своих посильных возможностей не против привести свое предприятие в соответствие с вновь предъявляемыми нормативами, но для этого необходимо эти нормативы понимать или иметь источник разъяснения некоторых, на первый взгляд, «абстракций», прописанных в документе.

Я как представитель компании, имеющей значительный опыт в продвижении и обслуживании профессионального оборудования, применяемого в салонах красоты, с большим желанием выступлю в качестве источника разъяснительной информации и прокомментирую некоторые пункты СанПиН 2.1.2. 2631-10, регламентирующие **«Требования к оборудованию и содержанию соляриев»** (параграф IV данного СанПиН).

Пойдем по порядку.

**П/п 4.1. «... Оборудование с диапазоном ультрафиолетового излучения УФ-С в соляриях не допускается».**

Абсолютно правильное требование, которое уже не один десяток лет на сто процентов выполняется всеми производителями профессиональных UV-ламп, предназначенных для эксплуатации в соляриях. Химический состав стекла, из которого выполнены колбы ламп низкого давления, полностью исключает спектр излучения в диапазоне 200-280 нанометров (именно в рамках этого частотного диапазона заключен UV-C), а также блокирует и значительную часть следующего частотного диапазона 280-315 нм, соответствующего UV-B-излучению. В диапазоне 315-400 нм определен UV-A-спектр.

Оставшееся «допущенное к телу» ультрафиолетовое излучение посредством нанесенного на внутреннюю часть колбы люминофора распределяется между UV-A и UV-B-лучами в строго определенной пропорции, называемой коэффициентом ультрафиолетового излучения. Наиболее распространен коэффициент 2,3. (Вспомним старый советский фильм «Свадьба в Малиновке», эпизод, в котором Попандопуло по «справедливости» делил «честно украденное» имущество... По аналогии, UV-A в отношении к UV-B играет роль, аналогичную Попандопуло, то есть из 100 процентов оставшегося после отсеивания UV-излучения, честно оставляет 2,3% ультрафиолету «B», а оставшиеся 97,7% присваивает себе).

При использовании ламп высокого давления ОБЯЗАТЕЛЬНО применяются специальные фильтры (затемненное стекло с напылением состава, включающего в себя кадмий). Фильтр полностью исключает UV-C, а также и UV-B-излучение. Использование ламп высокого давления без такого фильтра либо с фильтром, имеющим видимые физические повреждения в виде царапин или трещин, КАТЕГОРИЧЕСКИ ЗАПРЕЩЕНО.

**П/п 4.5. «Зона оператора оборудуется пультом дистанционного управления солярием (соляриями), исключающим самовольное изменение времени сеанса клиентом».**

Дистанционный пульт управления, кроме функции, указанной в СанПиН, несет еще ряд полезных функций для владельца солярия:

- простота задания времени инсоляции (по сравнению со встроенным таймером в ряде моделей соляриев);
- контроль за этапами процедуры загара непосредственно с места администратора в режиме «онлайн», независимо от удаленности солярия от рецепции;
- контроль отработанного времени ламп с точностью до минуты.

К слову, русифицированные пульты, которые сейчас мы устанавливаем, позволяют считывать параметры по установленному в них календарю за любой выбранный интервал ранее отработанного времени, будь то час, день или месяц. Думаю, для владельцев выгода этой функции очевидна. С помощью пульта также можно учитывать потребленную электроэнергию и ряд других параметров.

**П/п 4.6. «Помещение для эксплуатации соляриев должно быть оборудовано приточно-вытяжной вентиляцией с механическим побуждением, обеспечивающей 3-4-кратный воздухообмен в час. В случае установки моделей, оборудованных собственной системой вентиляции, допускается организация естественного притока воздуха в помещение».**

Путем несложных математических вычислений находим объем комнаты, в которой установлен солярий (ширина х длина х высота = объем м.куб), умножаем на 4, получаем производительность принудительной вытяжной вентиляции (м.куб./час). В соответствии с производительностью вытяжной вентиляции осуществляется приток свежего воздуха.

Для моделей, имеющих собственную конструктивно выделенную систему принудительного отвода горячего воздуха из помещения, допускается осуществление только приточной вентиляции посредством естественного проникновения свежей струи воздуха через предусмотренные вентиляционные каналы.

Однако при выполнении данного требования необходимо также соблюсти следующий пункт.

**П/п 4.7. «Температура и влажность воздуха в кабине солярия должны соответствовать требованиям технической документации на данный аппарат, но не превышать +28°С. Температура воздуха в помещении, где размещается кабина солярия, должна соответствовать от +18 до +24°С».**

При хорошей посещаемости солярия данный пункт требований практически автоматом подводит к необходимости установки систем кондиционирования воздуха.

**П/п 4.8. «Замена ламп должна производиться при нормативной выработке часов, указанной в техническом паспорте ламп, с обязательной отметкой в журнале. Информация об очередной замене должна быть доступна посетителям солярия и располагаться на видном месте. Отработанные лампы должны направляться в специализированные организации для их утилизации в соответствии с требованиями законодательства РФ».**

Для UV-ламп низкого давления ресурс по данным технического паспорта составляет от 800 до 1000 часов. Однако в условиях функционирования отечественной энергосистемы, которой присущи перепады и падения рабочего напряжения сети, данные завода-изготовителя следует скорректировать на 10-20 процентов в меньшую сторону, дабы сохранить качество предоставляемой услуги на должном уровне.

При замене полного комплекта ламп наша компания на протяжении последних шести лет предоставляет салонам соответствующие сертификаты, в которых указывается не только дата замены, но и технические данные новых ламп с указанием ресурса, коэффициента, производителя и маркировки.

Отработанные лампы подлежат обязательной утилизации в специализированных компаниях, имеющих лицензию на осуществление данной деятельности. ВНИМАНИЕ! Лампы содержат ртуть – будьте бережны и осторожны по отношению к себе, своим сослуживцам, родственникам и к природе. Не выбрасывайте ртутные лампы! Земля, как говорится, круглая и не такая уж и большая...

**В Екатеринбурге утилизацию ртутных ламп осуществляет Центр безопасности промышленных отходов (ул. Пушкина, 9а, тел. (343) 376-41-86).**

**П/п 4.11. «Необходимо проводить периодическую очистку вентиляционных отверстий внутри аппарата по мере загрязнения».**

Полная санитарная обработка, включая скрытые конструктивные элементы солярия, может проводиться собственными силами владельца солярия (при наличии соответствующих навыков, инструментов и препаратов) с интервалом 50-80 часов выработки ламп, в зависимости от модели солярия и загрязненности помещения. Но лучше довериться специалистам, тем более, что по карману это не ударит, а вот качество и эффективность выполненных работ гарантированы.

**П/п 4.12. «Уровни физических факторов, воздействующих на персонал и посетителей соляриев, не должны превышать гигиенические нормативы:**
***- напряженность электромагнитного поля не более 25 В/м;***
***- напряженность электрического поля тока промышленной частоты (50 Гц) – не более 0,5 кВ/м».***

**4.13. «Допустимая интенсивность ультрафиолетового излучения для изделий бытового назначения облучательного действия не должна превышать 1,9 Вт/м2 в диапазоне 280-315 нм и 10 Вт/м2 в диапазоне 315-400 нм. Излучение в диапазоне 200-280 нм не допускается».**

К сертификатам соответствия на солярии существует приложение «Гигиенические характеристики продукции», в котором указывается ряд следующих параметров:

- Напряженность электрического поля – 0,5 кВ/м.кв.;
- Напряженность электростатического поля – 15 кВ/м.кв.;
- Интенсивность ультрафиолетового излучения:
  В диапазоне частот 280 – 315 нм - 0,05 Вт/м.кв.
  В диапазоне частот 315 – 400 нм - 10,0 Вт/м.кв.
  В диапазоне частот 200 – 280 нм - не допускается

На практике интенсивность ультрафиолетового излучения можно найти из следующего соотношения: Суммарный ультрафиолет равен приблизительно 20 процентам от электрической мощности лампы. Допустим, лампа мощностью 200 W, тогда суммарная UV-мощность = 200 W х 20% = 40 мВт/см.кв., что соответствует 4 Вт/м.кв. Пропорциональное соотношение UV-B и UV-A-лучей определяем из коэффициента, указанного в маркировке ламп, например 2,3. Тогда на долю UV-A приходится 3,908 Вт/м.кв. а на долю UV-B – 0,092 Вт/м.кв., что практически в два раза меньше максимально допустимых порогов (10 и 1,9 Вт/м.кв. соответственно).

Остальные пункты данного СанПиН особых вопросов не вызывают. Но если они все-таки возникнут, обращайтесь за консультацией к специалистам ANIMA-холдинга, мы обязательно поможем.

С уважением к вам и вашему бизнесу,
**Алексей ЗАВАРЗИН,**
руководитель отдела продаж оборудования ANIMA-холдинга.

В Екатеринбурге утилизацию ртутных ламп осуществляет Центр безопасности промышленных отходов (ул. Пушкина, 9а, тел. (343) 376-41-86).

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

**ПО ВАШИМ ЗАЯВКАМ**

LightTech



# 20·20·0 или или 20·10·0

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

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

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

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

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

**5000 рублей –**

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

**+ подарок**

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

* Предложение действительно в течение одного месяца после покупки пакета косметики

**MBS санлаит**

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





# РЕАЛЬНАЯ РАБОТА ДЛЯ «РЕАЛЬНЫХ ПАЦАНОВ»

**Починить искусственное «солнце», собрать педикюрный аппарат, отремонтировать парикмахерское кресло, почистить ультрафиолетовый «пляж», да, что греха таить, удовлетворить клиента на все сто, в хорошем смысле этого слова, способны специалисты сервисной службы ANIMA-холдинга, с которыми я провела один из морозных декабрьских дней.**

На первый сеанс мастерства мне попасть не удалось – ребята, горя трудовым энтузиазмом, рванули на стратегический объект чуть раньше оговоренного времени. Самостоятельно отправляюсь на следующую точку, мотаясь из стороны в сторону в холодильной камере трамвая в поисках «Кубы». Студии загара, а не одноименного, увы, острова.

У входа – коробки из-под искусственных елок. Вот молодцы, готовность к новогодним праздникам номер один! Прохожу в небольшую, уютную студию, в которой мастера ориентируются как в собственной квартире. «Да, мы здесь не впервой, потому и чувствуем себя здесь, как дома. Знаем, где розетки, где можно расположиться», - Алексей Попович устремляется к солярию и, не мешкая, принимается за дело. Первым делом долой пластиковые дуги, которые тут же попадают в руки Игоря Луткова. Он приступает к мытью, мастерски манипулируя пульверизатором и тряпкой, а Алексей снова комментирует: «Мы слаженная команда, каждый из нас заранее знает свои задачи, команды друг другу раздавать не приходится», - при этом в два счета разделывается с лампами, снимая сразу по четыре штуки: «Поначалу было трудно, к концу смены ни согнуться, ни разогнуться. Руки опускались в буквальном смысле слова. За пять лет привык. Своеобразный фитнес!».

От кабины остается металлический скелет. Сам солярий мыть водой запрещено, отражатель не влагостоек, поэтому – пылесос в руки и вперед. Да-да, обычный мощный пылесос со щеткой, чтобы ничего не поцарапать. Посмотришь со стороны на эту клининговую компанию, и в голову не придет, что это орудуют инженеры, виртуозы по сборке и ремонту сложнейшей аппаратуры. Чистка солярия – в среднем через каждые пятьдесят часов работы. Чем чище помещение студии, тем чище кабинки; чем чище кабинки, тем реже мастерам приходится выполнять роль золушек. В помещение заносят те самые елочные коробки. Что, заодно и елку установим? Оп-почки! Внутри оказываются свежеизготовленные, свежепроштампованные фирменным логотипом «Magic Sun» лампочки от завода Light Age, специализирующегося исключительно на лампах.

Глядя, как Алексей меняет лампы, можно подумать, что для него это не сложней, чем семечки пощелкать. Достал-вставил-убрал, достал-вставил-убрал. И десяти минут не понадобилось, как ультрафиолетовые солнышки заняли свои места на искусственном небосклоне. Впрочем, солнышки эти таят в себе немалую опасность под названием ртуть, чтобы не повредить стекло и не выпустить злого джина, обращаться с лампами нужно очень осторожно. Показательно: за пять лет при установке не была разбита ни одна лампа, разве что иглы ломались при транспортировке.

Старые лампы тщательно упаковываются, чтобы в целости и невредимости отправиться на утилизацию. Где и каким образом утилизировать? – на этот вопрос сервисная служба дает подробный ответ озадаченному директору студии, которая впервые избавляется от отработанных деталей. Консультация клиентов и помощь в решении проблем, связанных с монтажом и обслуживанием оборудования, тоже входит в прямые обязанности инженеров, ведь «мы ценим и постоянных, и новых

# ПРЕЙСКУРАНТ НА УСЛУГИ СЕРВИСНОЙ ГРУППЫ

## по ремонту и обслуживанию соляриев

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

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

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




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

клиентов», - поясняет руководитель группы сервисного обслуживания ANIMA-холдинга Игорь Попович. Его коллеги утверждают, что Игорь Павлович истинный трудоголик, чуть ли не сутками может просиживать над сложными аппаратами в поисках «нужной кнопки». Похоже, что и для остальных сборка огромных бандур и «ковыряние» в косметологической аппаратуре — не просто оплачиваемый труд, а удовольствие. Не случайно к любому заданию они относятся столь добросовестно и ответственно — и чтобы клиент остался доволен, и чтоб самим не стыдно было за содеянное.

Но вернемся на «Кубу». Установка завершена, проверка готовности солярия к работе, замена бракованной лампы (бывает и такое). Торжественное вручение сертификата, довольные лица персонала. Администратор удивленно шепчет, обращаясь к начальнице: «Тридцать минут? Всего?!». Фирма веников не вяжет))).

Директор студии загара Елена Швалева довольна проделанной работой: «Чистили наш солярий уже второй раз, а вот лампы меняли впервые. Наше сотрудничество с ANIMA-холдингом началось с закупки косметики. Потом от офис-менеджера узнала о сервисной службе, решила воспользоваться и этой услугой. Да продукцией или помощью холдинга так или иначе практически вся индустрия красоты города пользуется — не покупкой оборудования, так покупкой косметики, не консультированием, так обучением. Этой компании доверять можно!».

... Минуя огромный выставочный зал с образцами оборудования, попадаем в небольшую обеденную комнату для персонала. Уютный офис ANIMA-холдинга, что на Хохрякова, 72, с мороза встречает трудяг обжигающим кофе. И снова иду в бой со стариками, пардон, реальными пацанами!

Лежащие на заднем сиденье автомобиля стекла ждут своего звездного часа. Скоро они превратятся в новенькую фирменную витрину для продукции ESTEL Professional. На этот раз двери гостеприимно отворяет новорожденный салон красоты STYLE на улице 8 Марта. Черный ящик в студию! Это важный атрибут сервисной службы, набитый отвертками, гаечными ключами, болтами и прочими необходимыми вещицами. Быстро дело закипело и поспело в полчаса! Витрина сначала похожа на скелет, потом на трюмо, но итог подводить еще рано. Игорь с Алексеем работают на одной волне, вкручивая шурупы, устанавливая стекла, проверяя подсветку. Мои губы сами собой расплываются в улыбке: не каждый день увидишь людей, отдающих себя работе целиком и полностью, — очень приятное зрелище, оказывается!

Телефон «реальных пацанов», подающий сигналы рингтоном из одноименного фильма, готов разорваться. Но это не повод отвлекаться от работы. Так же, как ни один парикмахер не возьмет трубку во время обслуживания клиента, так и инженеры игнорируют настойчивые позывные. Впереди завершающий штрих — коронация стеклянной красотки фирменной табличкой с надписью ESTEL. Одним мановеньем волшебной отвертки дверцы распахиваются, и пока еще нагая королевишна-витрина готова принять в свое чрево весь ассортимент санкт-петербургского производителя косметики для волос, сияя от счастья, как и наблюдающий за завершением процесса мастер салона.

Теперь надо помочь ближнему своему — требуется навести порядок в одном из фирменных магазинов «Профессиональный мир». Отправляемся выполнять служебно-дружеский долг. Не очень веселые друзья ждут нас на Луначарского. Предновогодняя атмосфера омрачена совсем не веселым светом в прямом смысле этого слова. Подобно трансформерам наша бригада из ремонтников-установщиков превращается в электриков. Недолгое совещание у щитка, оперирование умными терминами типа «контактная группа» и «переходная шина». Причина неполадок с освещением, низкое напряжение, найдена быстро, разбираться с ней будет уже ЖЭК. Все бы ничего, но теперь обнаруживаются проблемы с сигнализацией. И хотя сервисная служба в ответе за тех, кого починила, данный вопрос тоже не в ее компетенции.

Нас ждет миссия Х или, как говорят в холдинге, самое интересное задание — демонтаж и последующий монтаж в другом месте солярия. В «Гелиосе» продавец и его бордовое детище скучают в ожидании нового хозяина. С помощью ультрафиолетометра (прибор с виду неброский, но дорогой, зараза!) выясняется, что подержанное искусственное солнце еще на многое способно и по-прежнему излучает нужные 15 каких-то там единиц (в прошлое знойное лето солнце натуральное сподобилось лишь на восемь единиц). «И все-таки жалко отдавать!» - взгрустнулось продавцу.

В ходе проверок рабочих характеристик солярия его включают не единожды. За пару таких сеансов демонтажа можно стать настоящими папуасами из племени тумба-юмба! Действительно, подтверждают ребята, во время работы они успевают загореть. Наконец, прибывает покупатель, преодолевший снежные заносы. Команда «старт» - и солярий начинают разбирать. Через десять минут 80-килограммовая дверь отставлена в сторону легким движением руки. Также непринужденно снята «крыша». Разобранный на большие и мелкие детали солярий тщательно упаковывают и отправляют на новое место жительства. Там его почистят и заново установят. Но это уже совсем другая история.

А мне пора прощаться с настоящими, а не киношными реальными пацанами из сервисной службы ANIMA-холдинга, - простыми, дружелюбными, сильными и умелыми мужчинами, без труда которых померкла бы красота любого оборудования.

**Анастасия ЭЙНГОРН.**

# О, ЛИЦЕТВОРЕНИЕ!

Мини-версии традиционных мастер-классов от ESTEL Professional, ежегодно проходящих в Екатеринбурге в ознаменование Дня бытового обслуживания населения, были организованы благодаря плодотворному сотрудничеству российского лидера hair-индустрии и ANIMA-холдинга и представлены в декабре сразу в двух городах Свердловской области. Впервые мастера Каменска-Уральского, Нижнего Тагила, а также городов Горнозаводского и Северного округов получили уникальную возможность принять участие в мастер-классах столь высокого профессионального уровня прямо под крышей дома своего.

Праздник состоялся благодаря санкт-петербургским стилистам, технологам-экспертам ESTEL Professional, дипломированным специалистам Академии парикмахерского мастерства SAINT LOUIS (Париж), мастерам международного класса, в очередной раз покорившим уральскую публику, - **Евгении ТКАЧУК**, неоднократному призеру Олимпийских соревнований по парикмахерскому искусству «Невские берега», **Лиане КОЛЕСНИКОВОЙ**, призеру Олимпийских игр по парикмахерскому искусству в рамках Фестиваля Красоты «Невские Берега», преподавателю Академии ESTEL Professional, а также технологам ANIMA-холдинга Любови Хашковской, Сергею Клюенкову, Елене Смородинских, Олегу Коржакову, мастерам нижнетагильского салона «Персона», чей труд по подготовке моделей остался за пределами зрительских взглядов.

Более пяти часов внимание каждого из полутора сотен гостей в Каменске-Уральском и почти четырехсот в Нижнем Тагиле было приковано к спектаклю двух актеров-парикмахеров из Питера. Евгения и Лиана представили последние тенденции моды в парикмахерском искусстве, новинки в стрижках и окрашивании из последней коллекции ESTEL Professional «Роза Ветров», особенно много внимания уделили особенностям красителей ESSEX и DE LUXE, SENSE, SILVER и правилам их нанесения, выбору и обоснованию цвета, наиболее сложным случаям в окрашивании и изменении оттенков, технологии удаления краски с волос, рассказали об уникальных продуктах серии по уходу за волосами «CUREX» и стайлингу «AIREX», ответили на многочисленные вопросы мастеров, не оставшихся равнодушными к происходящему. По доброй традиции зал реагировал на профессиональное шоу записками со стихами и добрыми пожеланиями, щедрыми рукоплесканиями, одобрительными возгласами. В зал же щедрой рекой текла продукция ESTEL – в качестве призов за содеянное.

Еще более домашней, теплой и сердечной атмосфера стала во время оглашения итогов конкурса от ANIMA-холдинга. Призы от организатора достались салонам «Линия красоты» (Каменск-Уральский) и «Космея» (Нижний Тагил), влившимся в дружную «эстелевскую семью» в уходящем году. Также были отмечены учебные заведения Каменска-Уральского – многопрофильный политехнический техникум и учебно-кадровый центр «Мой стиль»; «старожилы», сотрудничающие с холдингом со дня основания, - салоны «Русский стиль», «ESTEL», «Профи», и самый крупный заказчик и потребитель невской продукции «Магия красоты». На мастер-классе в Нижнем Тагиле прозвучали имена местных салонов «Этуаль», «Цирюльник», «Магнолия», а также качканарского салона «Черри», отмеченных в различных номинациях; давних и верных партнеров ANIMA-холдинга – «Креатив» и «Персона». Суперприз был вручен представителям «Цирюльни» из Качканара.

Огромная благодарность всем, кто приложил свою руку к организации столь масштабных, необычных, но обещающих стать традиционными с еще большим размахом мероприятий – Марии Иванчиковой (Каменск-Уральский), Игорю Каюкову, Татьяне Зенковой, Алене Фоминых (Нижний Тагил) и еще многим-многим нашим бесценным помощникам!












estel
Professional
Otium
by ESTEL

**ЧТОБЫ УСИЛИТЬ КРАСОТУ РОЗЫ, ДОСТАТОЧНО КАПЛИ РОСЫ**

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

# День Красоты

## КАЖДАЯ ВТОРАЯ ПЯТНИЦА МЕСЯЦА –

**14 января / 11 февраля / 11 марта**

## с 11 до 18 часов:

С профессиональной косметикой для волос Estel Professional

## КРАСОТА НЕ ТРЕБУЕТ ЖЕРТВ!

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

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР

## В СЕТИ ФИРМЕННЫХ МАГАЗИНОВ

**г. Екатеринбург**

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

**ул. Вайнера, 16а, (343) 371-26-13,**

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

**пр. Космонавтов, 38, (343) 331-26-29,**

**ул. Шварца, 2/3, (343) 220-33-92,**

**ул. Грибоедова, 24, (343) 290-93-35,**

**ул. Боровая, 19, (343) 365-59-20.**

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

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



estel Professional

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


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



# КЛИЕНТ - НАШ ДРУГ. НО ИСТИНА ДОРОЖЕ!

**Работая в сфере индустрии красоты, каждый день мы сталкиваемся (хорошо, если не в буквальном смысле) с клиентом. Вот он заходит в салон, садится в кресло, начинается привычный диалог. Нам невдомек, что случилось с ним сегодня: то ли машина сломалась, то ли зарплату повысили; может, ей сегодня в любви признались, а у него теща в гости на неделю приехала... Свое настроение клиент преподносит мастеру на блюдечке с голубой каемочкой, а мы волей-неволей составляем о человеке собственное мнение, которое... в большинстве случаев не совпадает с действительностью! На самом деле, все гораздо проще и сложней одновременно. Психологи давным-давно разобрали по косточкам все встречающиеся типажи, чьи характерные черты совсем не зависят от их жизненный перипетий. А практикующие мастера наметанным глазом определяют, над чьей именно затылочной зоной занесены их ножницы.**

1

**КОНСЕРВАТОР**

Стрижется регулярно, но регулярность в данном случае весьма относительна: либо каждый месяц-полтора, либо раз в полгода, а то и больше. С огромным нежеланием тратит средства на свои волосы, тем более на уход за ними. С таким клиентом работать не сложно: сказано – сделано!

2

**ПАРОДИСТ**

Скорее всего, каждый мастер без труда подберет пример на эту тему. Диалог с пятилетней вертушкой: «Хочешь челку, как у Белоснежки?» - «Нет, хочу, как у Бабки Ёжки!». Лично мне вспоминается бабуля с обычной короткой "шапочкой", слегка отросшей за три месяца. «Какую стрижку желаете?» - «Подстригите меня, как Колю Баскова!». Если вас не сложит пополам, как сложило от смеха меня, честь вам и хвала.

3

**ПРОБЛЕМНЫЙ**

Это относительно небольшая часть клиентов, которые за минимальное вложение требуют к себе максимум внимания. Вечно чем-то недовольны (ценами, условиями обслуживания, качеством работы) – даже если побывают в руках мировой знаменитости. Мастера, которые уже знакомы с тем или иным «проблемным», стараются «сплавить» его коллеге. И нисколько не удивляются, когда по завершении работы тщательно подстриженный клиент сообщает, что вынужден отказаться от услуг, поскольку его «не удовлетворяет качество за подобную цену».

4

**РУСАЛКА**

Довольно часто встречаются девушки, обожающие свою «шикарную» длину волос, которые выглядят, как застиранная марля. Убеждай - не убеждай, уговаривай – не уговаривай, ни за какие деньги не согласится их обстричь, аргументируя это тем, раз длинные, значит, красивые. С такими лучше не спорить, обращаться бережно и аккуратно, убирать три сантиметра вместо разрешенных пяти, - в любом случае вам предъявят обвинение в том, что вы «обкорнали» слишком много.

5

**ЭКСПЕРИМЕНТАТОР**

Этим клиентам нужны постоянные перемены, поэтому они готовы на все! Посетители данного типа, как правило, позитивные, жизнерадостные, легкие в общении. А их желания еще позитивнее и красочней – до такой степени, что мастер сам хватается за голову, глубоко задумываясь, как претворить идеи в жизнь. Такие клиенты со своими неординарными пожеланиями являются отдушиной для креативных мастеров, чей полет фантазии никто не ограничивает. Они всегда уходят осчастливленными, в следующий раз возвращаясь с себе подобными единомышленниками.


КОНСЕРВАТОР
ПАРАДИСТ
ПРОБЛЕМНЫЕ
РУСАЛКИ
ЭКСПЕРИМЕНТАТОР
Я-САМ СПЕЦИАЛИСТ!
ХОЧУХА, НЕХОЧУХА
СКАНДАЛИСТ
ДУШКА
©А.Мороз



**САМ СЕБЕ СПЕЦИАЛИСТ**

Этот тип тоже не редок в российских парикмахерских. Садится в кресло, будучи твердо уверенным в том, что его знания в парикмахерском искусстве находятся на том же уровне, что у профессионалов-разрядников, а то и модельеров, к услугам которых он обратился. Как правило, не слушает никаких разумных советов. Более того, пытается учить мастера, комментируя его действия, а то и вырывая расческу с целью устроить мастер-класс на собственной голове, при этом разговаривая обезображенными «профессиональными терминами» (плиссеровка, отфилерачить и т. д.). Чтобы работать с таким клиентом, нужны недюжинное терпение и хорошее чувство юмора.



**ХОЧУХА-НЕХОЧУХА**

Тоже, увы, не самая идеальная категория. Ведь это полная противоположность «самым умным». Это люди, которые либо очень смутно, либо вообще не представляют, чего хотят. Большая часть стрижки уходит на беседу. Сначала клиент тщательно обдумывает каждое предложение, потом пытается вынести свой вердикт: «Да, хочу! Ой, не хочу!», «Хочу-хочу-хочу, нет, не хочу!», «А давайте так или лучше так! Нет, не надо никак!». В общем, если клиент сам не знает, чего хочет, то остается лишь обновить ему форму стрижки, затратив на это уйму времени и сил. В целом это вполне безобидный тип, который хоть и не может определиться, но смотрит на мастера широко раскрытыми глазами.



**СКАНДАЛИСТЫ**

Заглядывают без предупреждения в салон любого уровня. С первой минуты этот типаж трудно распознать, - человек в кресле мило разговаривает, шутит, улыбается. Мастер с удовольствием его обслуживает и поддерживает беседу. По завершении стрижки, окрашивания начинаются претензии к выполненной работе. Мастер пытается устранить свои, якобы, погрешности, но его усилия тщетны, ибо недовольство только усиливается. В итоге мастер со слезами на глазах обращается к старшему мастеру, тот к администратору, администратор — к директору, которому приходится приложить немало усилий, чтобы привести в чувство бьющегося в истерике клиента, из которого фонтаном бьют оскорбления в адрес «безруких мастеров и ужасного обслуживания». Главное - не демонстрировать в ответ собственные эмоции, разговаривать спокойно и не реагировать на провокации. Терпение, терпение и еще раз терпение!



**ДУШКА**

Мастера безумно любят таких клиентов. Им не важно, кто их стрижет, делает «химию», наносит краситель, - претензий не имеется никогда. Пока парикмахер корпит над его образом, посетитель может ненавязчиво поболтать с ним или соседкой по креслу, а то и вздремнуть. Если все получилось, как он хотел, - отлично! Он улыбнется, поблагодарит мастера, вручит ему шоколадку и уйдет радостный и довольный. Если же что-то ему не понравится... он точно так же улыбнется, успокоит мастера, мол, волосы, не уши, отрастут, поблагодарит, вручит шоколадку. И обязательно придет снова.

**Вот с такими клиентами приходится сталкиваться парикмахеру. Ему, как и любому другому работнику в сфере обслуживания, достаются и позитивные, и негативные эмоции посетителей. За день их накапливается целый ворох. Конечно, идеальных людей не существует, – это высказывание относится и к клиентам, и к самим сотрудникам индустрии красоты. Но есть некоторые разумные пределы и общие правила игры, поэтому можно найти выход из любой спорной и даже конфликтной ситуации, – достаточно выстроить правильную линию поведения.**

**Не случайно парикмахера часто называют психологом, ведь именно от него зависит настроение клиента. С одной стороны, парикмахер – творец красоты, формирующий вкусы и пристрастия. С другой – приятный собеседник. Не всегда важно, зачем именно идет к нам клиент – сделать стрижку или поговорить о себе, своих радостях и печалях. Раз идет, значит, мы ему нужны!**

**Но и клиент нам нужен не меньше! Ведь без него мы не состоялись бы как профессионалы. Большинство из нас выбрали этот путь, чтоб делать мир красивей, добрей и лучше, чтобы заряжать людей позитивным настроением. От клиентов мы получаем многое – и радость общения, и удовлетворение результатами своего труда и заработную плату. Благодаря им мы становимся более понимающими, разносторонними, терпимыми людьми. Помните, грамотное общение – залог того, что клиент будет приходить к вам снова и снова. Хочу просить вас об одном – творите, любите свою профессию и свою очень сложную работу, любите своих клиентов – какими бы разными и порой сложными они ни были!**

**Наталья ЛЕСКИНА,**
преподаватель Академии парикмахерского искусства «Studio Best».

stuff party
для работников салонного бизнеса

# иDеальная красота

D CLUB&CAFE



**D-Club&Cafe** представляет ежемесячные вечеринки «иDеальная красота». «иDеальная красота» - это не только клуб по интересам, но и творческая площадка для работников салонного бизнеса любой отрасли и любого города. Вам есть что показать? - Мы вам в этом поможем! Желаете отлично провести время с коллегами? - **Мы ждем вас!**

20/01
17/02

**Все включено 2000 рублей*

НАЧАЛО PRE-PARTY
22.00

studio BEST академия парикмахерского искусства

anima TIME

anima ХОЛДИНГ

8 Марта, 13
377-61-91
www.d-clubcafe.ru

# РАСПИСАНИЕ

## образовательных программ на первое полугодие 2011 г.

| Название курса | Продолжительность и стоимость | Даты проведения |
|---|---|---|
| **Курсы повышения квалификации для парикмахеров**<br>В программе: дизайн причесок, моделирование причесок из длинных волос, коммерческие салонные стрижки, колориметрия - наука о цвете, мужская мода в салоне, современные технологии в химической завивке, модные тенденции, основы предпринимательства.<br>По окончании курса слушатели сдают квалификационный экзамен, по результатам которого присваивается квалификация<br>(3, 4, 5 разряд, парикмахер-модельер) | 10 дней<br>14 800 руб. | 31 января-10 февраля<br>28 марта-7 апреля<br>25 апреля-6 мая<br>(1-2 мая – выходные дни)<br>23 мая-2 июня<br>27 июня-7 июля<br>22-31 августа |
| **Курсы повышения квалификации (модуль № 1)**<br>**Семинар с практической отработкой «ЖЕНСКИЕ САЛОННЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СТРИЖКИ»**<br>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.<br>Курс предназначен для мастеров, которые хотели бы повысить качество своей работы и быть конкурентоспособными в условиях рынка.<br>**Оценка слушателей – 5 баллов!** | 2 дня<br>4 800 руб. | 31 января-1 февраля<br>28-29 марта<br>25-26 апреля<br>23-24 мая<br>27-28 июня<br>22-23 августа |
| **Курсы повышения квалификации (модуль № 2)**<br>**Семинар с практической отработкой «КОЛОРИМЕТРИЯ – наука о цвете»**<br>В программе: теория цвета, факторы, влияющие на интенсивность цветового нюанса, проблемы окрашивания седых волос, благородный блонд, новые техники окрашивания<br>**Оценка слушателей – 5 баллов!** | 2 дня<br>4 800 руб. | 2-3 февраля<br>30-31 марта<br>27-28 апреля<br>25-26 мая<br>29-30 июня<br>24-25 августа |
| **Курсы повышения квалификации (модуль № 3)**<br>**Семинар с практической отработкой «ПРИЧЕСКИ ИЗ ДЛИННЫХ ВОЛОС»**<br>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.<br>**Оценка слушателей – 5 баллов!** | 2 дня<br>4 800 руб.<br>**Средства для укладки входят в стоимость обучения.** | 4-5 февраля<br>1-2 апреля<br>29-30 апреля<br>27-28 мая<br>1-2 июля<br>26-27 августа |
| **Курсы повышения квалификации (модуль № 4)**<br>**Семинар с практической отработкой «МУЖСКИЕ САЛОННЫЕ СТРИЖКИ»**<br>Курс рассматривает вопросы, связанные с научным построением мужских форм стрижек. Отличительные особенности укладок модных форм и корректное применение стайлинга.<br>Вас ждут показы и отработки на моделях под руководством успешных преподавателей, имеющих международное образование. | 2 дня<br>4 800 руб. | 7-8 февраля<br>4-5 апреля<br>3-4 мая<br>30-31 мая<br>4-5 июля<br>28-29 августа |

# АКАДЕМИИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ИСКУССТВА
# «STUDIO BEST»

| Название курса | Продолжительность и стоимость | Даты проведения |
|---|---|---|
| **Мастер-класс «ХИМИЧЕСКАЯ ЗАВИВКА. МОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ» (без отработки)**<br>В программе: теоретические аспекты технологии, 15 видов накрутки химической завивки, модные тенденции: кудри на пике моды. Адаптация химической завивки к форме стрижки. | **1 день**<br>**1 200 руб.** | **9 февраля**<br>**6 апреля**<br>**5 мая**<br>**1 июня**<br>**6 июля**<br>**30 августа** |
| NEW!!! **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПАРИКМАХЕРА (присвоение разряда мастеру)**<br>Профессиональный экзамен (прическа из длинных волос, женская стрижка с предварительным окрашиванием, мужская стрижка), по результатам которого присваивается квалификационный разряд.<br>**Руководителям салонов рекомендуется использовать данный экзамен для профессиональной экспертизы своих новых сотрудников!** | **1 день**<br>**2 500 руб.** | **10 февраля**<br>**7 апреля**<br>**6 мая**<br>**2 июня**<br>**7 июля**<br>**31 августа** |
| NEW!!! **Курс «СВАДЕБНЫЙ СТИЛИСТ»**<br>Курс состоит из 3 уровней обучения<br>Для мастеров салона, которым интересна данная тема.<br>В программе: различные виды макияжа, прически из длинных волос, различные виды плетений, праздничные укладки. | **1 месяц**<br>**15 000 руб.** | **Вечерняя форма обучения.**<br>**Занятия три раза в неделю** |
| NEW!!! **ШКОЛА ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА**<br>**Конкурсные тренинги по всем видам работ:**<br>- «Техническая номинация. Мужские мастера»<br>- «Модная номинация. Мужские мастера»<br>- «Техническая номинация. Женские мастера»<br>- «Модная категория. Женские мастера» | | **Индивидуально** |
| **Семинар с практической отработкой «АФРОПЛЕТЕНИЯ»**<br>Суперкурс, дающий мастеру возможность научиться технологиям плетения афрокос и зарабатывать на этой востребованной услуге!<br>**Оценка слушателей - 5 баллов!** | **2 дня**<br>**5 000 руб.** | **По мере комплектования групп** |

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

**На семинары с практической отработкой при себе иметь инструмент.**

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

**ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ ПО ТЕЛЕФОНУ:**

**(343) 345-41-16**

# ОБУЧЕНИЕ



**МЕЖДУНАРОДНАЯ ГРУППА ПАРИКМАХЕР**

Базовое образование
Срок обучения: 11 месяцев

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

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



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАЗОВЫЙ КУРС ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ**

Повышение квалификации парикмахеров
**Международная группа**
Срок обучения: 5 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%



**ВЕЧЕРНЯЯ ГРУППА ПАРИКМАХЕР** - базовое образование

Срок обучения: 8 месяцев, три раза в неделю

Документ: ДИПЛОМ установленного образца

Присваиваемая квалификация: парикмахер 3 разряда
Трудоустройство: 100%



**КУРС ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ "ПАРИКМАХЕР-МОДЕЛЬЕР"**

Срок обучения: 6 месяцев.
Обучение проводится по вечерней форме с индивидуальными сессиями по 5 дней.

Курс обучения предназначен для мастеров, имеющих разряд не ниже пятого, прошедших по результатам экзаменов в Академии "Studio Best". Данная 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 Nihon Kagaku Gijutsu

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



# ...и сбоку бантик!

**Прическа влияет на то, как складывается день, а в итоге и вся жизнь, мудро заметила несравненная Софи Лорен. Что уж говорить о свадебной прическе, от которой зависит как минимум настроение самой яркой звезды на церемонии! Сегодняшний мастер-класс от Анастасии МОХОВОЙ, преподавателя Академии парикмахерского искусства «Studio Best», поможет в работе даже начинающим парикмахерам и подарит радость их клиентам (надо лишь не полениться устроить предварительную репетицию!).**

**Подготовка волос перед моделированием прически:**

- моем голову, наносим мусс для укладки волос;
- сушим волосы феном, протягивая их на брашинг, создавая волну на кончиках волос. Теперь наши волосы эластичные и будут легко поддаваться укладке. Фундамент для будущей прически готов – приступаем к ее возведению.

**Шаг 1.**

Разделяем волосы на секторы. Над ушными раковинами симметрично выделяем два треугольника вершинами вверх. Фронтальную зону делим диагональным пробором: та часть, что будет собираться в хвост, получается у нас немного больше. Затылочную зону делим горизонтальным пробором. И на нижней затылочной зоне собираем хвост.

**Шаг 2.**

Волосы, забранные в хвост, тупируем и выкладываем в валики. На затылке валик в горизонтальном положении, на фронтальной зоне – в вертикальном положении.





**Шаг 3.**
Оставшиеся на затылке волосы делим на две равные части. Нижнюю часть волос подтягиваем к валику и фиксируем зажимами. Затем разделяем их на две части и оборачиваем валик с двух сторон. Кончики волос заворачиваем по спирали. Верхнюю часть волос подтягиваем к валику.

**Шаг 4.**
Волосы на фронтальной и височной зонах зачесываем к валику по изгибу головы и фиксируем зажимами.

**Шаг 5.**
Треугольники, ранее выделенные над ушными раковинами, зачесываем на наивысшую точку головы и фиксируем невидимками.

**Шаг 6.**
Все волосы в свободном положении накручиваем на плойку – в одном направлении – и расчесываем. Получилась горячая волна.

**Шаг 7.**
Волосы на фронтальной зоне выкладываем на валик в виде волн. Фиксируем зажимами. Кончики волос укладываем под валик. Волосы на затылочной зоне выкладываем в горячую волну в левую сторону. Волосы на наивысшей точке головы перекрещиваем между собой и выкладываем в горячие волны на фронтальную и затылочную зоны. Таким образом, эти две волны будут соединять прическу в единое целое.

**Шаг 8.**
С помощью утюжка и расчески «хвостик» прорабатываем кроны волн.



estel Professional

**Использованный стайлинг от ESTEL Professional:**
- мусс для укладки волос Curex;
- лак для волос Airex № 3;
- бриллиантовый блеск для волос Airex;
- жидкий шелк Curex;
- жидкий лак для волос Airex.

## ТИЛИ-ТИЛИ-ТЕСТО! КАКОВА НЕВЕСТА?

Каждая девушка достойна быть звездой в день собственной свадьбы. Свадебная прическа и свадебный макияж – первое, чему должен уделить внимание специалист, работающий над образом невесты. В современной свадебной моде актуально все старое в новой обработке.

Вот только как определить, кому больше будет к лицу легкая конструкция из локонов, кому классическое высокое сооружение, дополненное косами или жгутами, а кому – выглаженные прямые пряди, аккуратно выложенные в форме изящной раковины или пучка? Какое украшение предпочесть – живой цветок, заколку со стразами, атласную ленту, нить жемчуга, диадему, а может, все будет излишним в сочетании с фатой?

Как нанести макияж, чтобы он оставался свежим и безупречным в течение всего радостного, но многотрудного дня? Как сделать максимально выразительными губы, брови, глаза, какие оттенки косметики выбрать, чтобы макияж выглядел выигрышным при любом освещении?

Эти и другие премудрости вам поможет освоить НОВЫЙ КУРС от Академии парикмахерского искусства «Studio Best»



# *Свадебный* СТИЛИСТ

**Форма обучения – вечерняя.**
**Занятия проводятся три раза в неделю в течение месяца.**
**Стоимость обучения – 15 000 рублей.**

# ДА НА НОВЫЙ ЛАД СКАЗКА!

Проблема творчества стала в наши дни настолько актуальной, что по праву считается «проблемой века». Творчество далеко не новый предмет исследования. Оно всегда интересовало мыслителей всех эпох и вызывало стремление создать «теорию творчества» или «психологию творчества». Великие умы прошлого столетия считали творчество процессом восхождения личности к «идеальному Я», способом ее самораскрытия, а первоначальным источником творчества называли мотивацию личностного роста и потребность в самоактуализации, полной и свободной реализации своих способностей и жизненных возможностей.

В Академии парикмахерского искусства «Studio Best» традиционным стал ежегодный проект «Бумажный бум». Сегодня мы рады представить читателям его новую версию-2010 (на снимках)!

Бумага - настолько натуральный, экологичный и удивительно пластичный материал, что творить из него можно без остановки. Нынче, как и всегда, студенты «Studio Best» проявили недюжинную смекалку, изобретательность и огромную долю смелости, придавая самым различным видам бумаги замысловатые формы без специальных дорогих инструментов и приспособлений.

Формы - вот то, что делает бумагопластику настоящим искусством. Рецепт успеха прост: огромное желание быть лучшим, упорство и терпение, щедро сдобренное фантазией, и вот они – прелестные, элегантные, креативные и даже модные образы, полностью выполненные из бумаги. Вглядываясь в готовую инсталляцию, с трудом верится, что за основу гламурного наряда был взят кусок прессованной целлюлозы. Главное - здесь нет никаких правил, стандартов и ограничений - можно абсолютно все! Полная свобода для воображения и воплощения задуманного в жизнь!

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



Академия парикмахерского искусства «Studio Best» объявляет набор мастеров и учащихся учебных заведений в ШКОЛУ ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА для прохождения конкурсных тренингов и участия в Международных олимпийских соревнованиях по парикмахерскому искусству (Санкт-Петербург, 23-27 февраля 2011 года) в составе команды «STUDIO BEST».

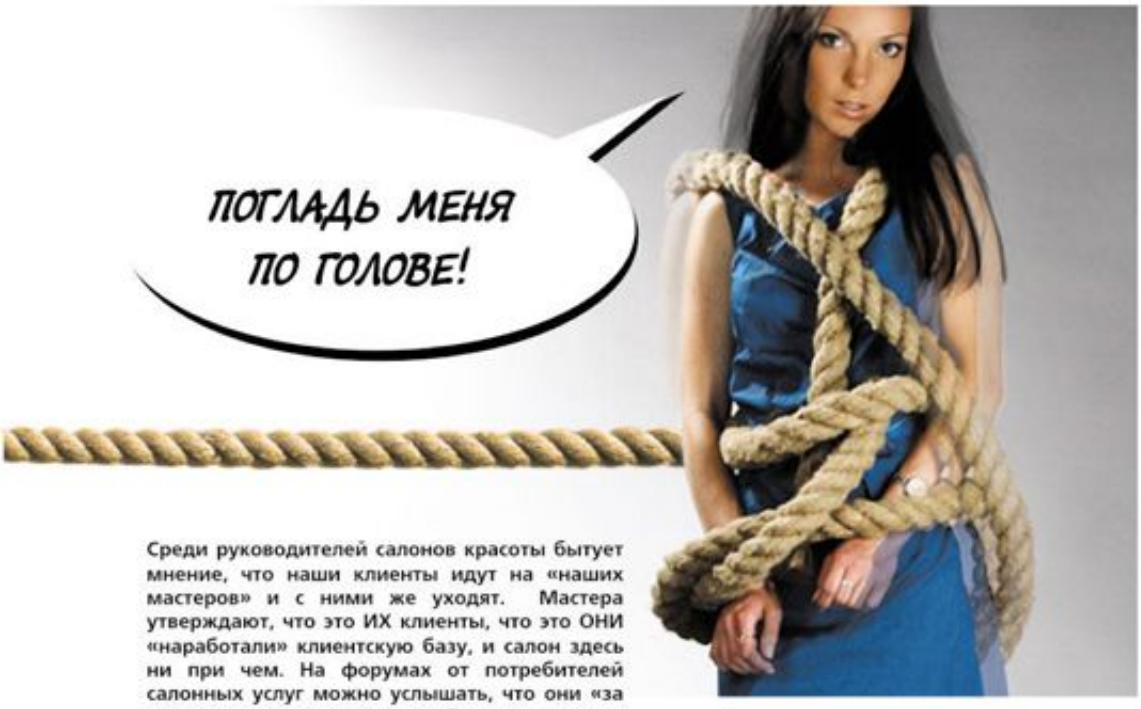
В ПРОГРАММЕ ОБУЧЕНИЯ:

- тренинги по конкурсным номинациям (технические, модные, фантазийный, мужские, женские);
- участие в конкурсах различных уровней;
- участие в подготовке шоу-программ;
- изготовление постижей.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЗАПИСЬ ПО ТЕЛ.

(343) 345-41-16






**Среди руководителей салонов красоты бытует мнение, что наши клиенты идут на «наших мастеров» и с ними же уходят. Мастера утверждают, что это ИХ клиенты, что это ОНИ «наработали» клиентскую базу, и салон здесь ни при чем. На форумах от потребителей салонных услуг можно услышать, что они «за своим мастером – хоть на край света, а в каком салоне обслуживаться, все равно, да хоть дома». Руководители пытаются с этим бороться: отслеживают, штрафуют, увольняют и т. д.**

**Но если это происходит повсеместно (в большей или меньшей степени), значит, эта тенденция чем-то объясняется. Трудно поверить, что все мастера «злодеи», которые так и норовят насолить своему руководителю. Значит, надо разобраться с этим феноменом и попытаться найти с ним общий язык.**

Чем отличается продажа услуг от продажи товара с точки зрения традиционного маркетинга? Три из четырех отличий имеют психологическую природу, поскольку говорят о том, КАК потребитель воспринимает услугу. Причины того, что клиенты могут уйти или уходят за мастером, разные. Попробуем проанализировать эту проблему с психологической точки зрения. Итак, нам знакомо такое понятие как «зона комфорта». Эта зона обычно расположена на расстоянии вытянутой руки человека. Незнакомые люди при общении предпочитают держаться друг от друга именно на таком расстоянии. Это дает нам возможность проконтролировать ситуацию, сделать «шаг навстречу» или, наоборот, отступить.

Давайте попробуем представить, что испытывает клиент, когда он впервые посещает еще неизвестный для него салон. Это часто неуверенность, иногда страх.

Он один, а их, сотрудников салона, много. Какие мысли приходят в голову? «Какого мастера дадут? Услышит ли он, что мне хочется получить? Не будет ли навязчивым, заставляя купить «ненужные» услуги и товары?». Клиент как-то пытается все это контролировать. Но вот он попадаете в руки мастера...

Индустрия услуг, как правило, является высококонтактной сферой, где качество обслуживания неотделимо от качеств исполнителя услуг. Помните, что почти все услуги салона красоты выполняются в тесном контакте с клиентом. В «тесном» - в прямом смысле слова, то есть с прямым прикосновением к телу клиента. Это значит, что мастер по роду своей работы не только нарушает «зону комфорта» клиента, но и напрямую попадает в так называемую «интимную зону». А вот в «интимную зону» пускают только очень близких людей. Значит, мастер априори становится клиенту ближе всех других сотрудников салона, в том числе администратора, и уж тем более руководителя.

Если мастер попался с позитивной энергетикой и создал для клиента комфортную психологическую атмосферу, то и весь «мир в пределах салона» для клиента сконцентрировался именно на этом мастере. Не из этой ли психологической предпосылки идет нежелание, трудно поддающееся корректировке, – получать услуги у другого специалиста и посещать другие кабинеты салона? Вот любимый, почти родной, мастер, а все остальные – за «зоной комфорта». И получается, что нежелание идти к другим мастерам салона может крыться в степени

# 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»**<br>**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.<br><br>*Слушатели курсов получают необходимую для дальнейшей работы документацию, методическую литературу, образцы договоров, должностных инструкций | **11 000 рублей**<br><br>**Программа курса на www.magnitiv.ru** |
| NEW! **Курс «Эффективный администратор предприятия индустрии красоты»**<br>**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)**<br>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**<br>- участие в оценке подходящего помещения на соответствие его пригодности для ведения бизнеса;<br>- участие в выработке идеи (концепции) салона: рекомендации по установлению уровня салона, ориентации на клиентские группы;<br>- рекомендации по расположению кабинетов, оборудования, мебели и т. д. | **Договорная цена** |
| **Индивидуальное сопровождение салона:**<br>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**<br>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**<br>**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:**<br>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:<br>- сэкономить массу времени;<br>- быть уверенным в точности расчетов и доходности каждой процедуры;<br>- 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:**<br>- должностные инструкции: администратор, парикмахер, мастер по маникюру/педикюру, косметик, массажист;<br>- инструкции по охране труда;<br>- правила внутреннего распорядка салона красоты (образец) и др. | **Договорная цена**<br><br>**(в зависимости от объемов)** |
| **Семинары по кадровому делопроизводству.** Предлагаемые темы семинаров:<br>- «**Трудовой договор:** общие правила заключения, изменения и прекращения трудового договора, альтернативы трудовому договору. Требования к содержанию и т. д.»;<br>- «**Режим рабочего времени, оплата труда**»;<br>- «**Дисциплина труда, материальная ответственность работника**» | **Отдельный прайс-лист** |

«допуска» их к себе. Для одних клиентов этот «допуск» так и останется на уровне «головы», и он будет ходить только к парикмахеру, а для других – происходит постепенное расширение этой зоны «комфортных ощущений».

Тот же феномен существует, например, и у врачей, особенно хирургов (стоматологов, психологов). Для пациента все сходится на «руках чудесного доктора». Это в психологии давно уже описано: «влюбленность пациента во врача-спасителя». У нас этот эффект, конечно, менее выражен, но психологические корни одни и те же.

Есть еще один вариант объяснения данной ситуации. Сейчас в психологии большое внимание стали уделять такому понятию, как «внутренний ребенок». Применительно к рассматриваемой проблеме можно сказать, что наш «внутренний ребенок» несет на себе еще с детства груз переживаний, комплексов, недополученной любви и т. д. (у каждого своё). И он же, будучи уже взрослым человеком, испытывает «недостаток тактильных ощущений». И от мастера через прикосновения «дети» получают свою долю «человеческого тепла». Не исключено, что мы ВСЕ, независимо от возраста, пола, материального положения и статуса, хотим, чтобы нас «погладили по голове, как мама в детстве», даже если мы и загнали это желание подальше в подсознание. Недаром мы говорим, что человек, прежде всего, приходит в салон за «психологическим комфортом», в ожидании «душевного тепла». Этот факт нужно принять как данность. По-другому просто не может быть. Это психология человека. Бессмысленно бороться с этим явлением.

Можно возразить, сказав, что услуги оказывает салон красоты – клиент приходит, реагируя на рекламу, оплаченную директором; услуги оказываются в помещении салона, отремонтированного и благоустроенного его владельцем и т. д. Значит, и клиент является клиентом салона. И, тем не менее, услуга действительно оказывается работниками. Оборудование и расходные материалы ваши, НО – клиенту-то до этого мало дела, он все равно идет к мастеру. Исключение составляют только крупные дорогие салоны, в посещении которых для клиента есть еще и элемент статуса, «принадлежности».

Возьмем для сравнения бизнесы, близкие к салонному. Например, гостиничный бизнес – там с персоналом клиент контактирует опосредованно: естественно, с администратором на ресепшн, ну и оценивает работу горничных, которые должны быть незаметными. А ресторанный бизнес? Посмотрите: вы не завтракаете, не обедаете в компании официантов и шеф-повара, - его, кстати, вы чаще всего-то и не увидите. Вы оцениваете вкус, оформление блюда и то, как вам его преподнесли. Уже чуть ближе к нашему бизнесу! Ремонт обуви - это тоже сфера бытовых услуг. Разве вы оцениваете – кто именно будет ремонтировать вашу обувь? Скорее – нет. Для вас важнее будет, «из правильного ли места растут руки у мастера и не испортит ли он вещь?». А если вдруг уйдет хороший мастер из ателье, из мастерской по ремонту обуви, из кафе? В общем-то, вам будет все равно, где он/она будет работать, если ценовая категория, сервис и качество заведения будут вам по карману.

В салонном же бизнесе эмоции, с которыми оказывается услуга, зачастую стоят на первом месте! Тот энтузиазм, то вдохновение, тот психологический настрой, которые, безусловно, чувствует клиент, передаются ему от специалистов. И уже не один раз гуру менеджмента в салонах красоты отмечали на семинарах – именно эта составляющая является зачастую ведущей, при том условии, что знания и профессионализм специалистов никто не отменял.

Какой можно сделать вывод? Единственное условие для формирования лояльности клиента именно вашему салону, именно вашему бренду, это подчеркивание вашего отношения и отношения ваших сотрудников к каждому конкретному клиенту. У руководителей нет такой возможности сразу и однозначно преодолеть «зону комфорта» клиента. В этом плане мастерам гораздо проще. Значит, мы можем это делать постепенно, но целенаправленно, не напрягая клиента «ненавязчивым» сервисом.

Создание оптимального сервиса – вот задача руководителя. В итоге весь салон, да и его руководитель, должен стать для клиента «близким, родным». Только тогда мы сможем послорить с мастерами: к кому клиент больше привязан - к салону или к мастеру.

Что мы можем сделать для этого? Да, бонусы, скидки, новые услуги и т. д. - это все хорошо, правильно и необходимо, но они могут так и остаться просто приятным фоном к личной привязанности к мастеру. Дайте клиенту то, что дает ему мастер, «погладьте его по голове». Ведь с нашей стороны это может быть сделано не буквально, но однозначно это даст ему недостающую ДУШЕВНОСТЬ, ПОТРЕБНОСТЬ БЫТЬ УСЛЫШАННЫМ. В наших силах дать клиенту ощущение его ВАЖНОСТИ для нас, его ЗНАЧИМОСТИ.

Но в жизни, к сожалению, бывает и не так. Вот пример: администратор или мастер общается с клиенткой, в это время на рецепции появляется мужчина-клиент, красивый и состоятельный, и... дама уже забыта. Эта ситуация может повторяться в разных вариациях: мужчина - женщина, постоянный клиент - новый клиент, «толстый кошелек» - обычный посетитель... В этой ситуации мы не только не повышаем у клиента чувство ЗНАЧИМОСТИ и ВАЖНОСТИ, но и больно бьем по его самолюбию.

Научите свой персонал, особенно администраторов, бережнее относиться к достоинству других людей. Наша святая обязанность - одинаково трепетно относиться ко всем своим клиентам! Иначе мы так и будем следить за своими сотрудниками на предмет их тесного общения с клиентами и вечно бояться, что мастера уведут их на домашнее обслуживание или в другой салон.

**Наталья РЫБОЛОВЛЕВА,**
руководитель консалтингового направления
ANIMA-холдинга.

В наших силах дать клиенту ощущение его ВАЖНОСТИ для нас, его ЗНАЧИМОСТИ.



ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

# МАНИКЮРША - ЭТО ПРЕСТИЖНО

*Люди не могут не проявлять уважение к тому, кто сам любит и уважает то, чем занимается.*
*В. Соломонов*

Мастера ногтевого сервиса нередко слышат в свой адрес неприятные, а то и откровенно грубые высказывания: «Пилить ногти ума много не надо!», «Какая-то маникюрша будет еще меня учить?» - и так далее все в том же духе.
Если уж на то пошло, так лучше сказать: «Пилите, Шура, пилите, там золото!». На самом деле, на сегодняшний день в ногтевой индустрии не редкость специалисты с высшим образованием, а то и с двумя. Так что зачастую «какая-то там» маникюрша по уровню интеллекта превзойдет своего амбициозного клиента. Но дело не только и не столько в этом! Мне давно не терпится приоткрыть завесу, которая скрывает столь разносторонний и красивый мир этой профессии.

## ОХ УЖ ЭТИ МАНИКЮРШИ СОВЕТСКОГО ПЕРИОДА!

*Личность характеризуется не только тем, что она делает, но и тем, как она это делает.*
*Ф. Энгельс*

Создается впечатление, что до сих пор о профессии "маникюрша" многие не имеют должного представления. Многим кажется, что это простая рабочая специальность из сферы обслуживания, не требующая особых умственных способностей.
- Да и "че" там учиться? Подумаешь! Я и так могу делать маникюр себе, подружкам, маме! – в действительности это глубокое заблуждение! Современный специалист ногтевого сервиса - это далеко не маникюрша пресловутой советской парикмахерской.
Если прослеживать историю развития ногтевой индустрии в доперестроечный период, то на самом деле речь можно вести о банальных действиях и нулевых знаниях, так как получение специальности ограничивалось лишь овладением навыками технологического процесса и не более того. Впрочем, и эти самые навыки оставляли желать лучшего: чаще всего маникюрши того времени не обучались на специализированных курсах. Обучение по конкретной специальности не осуществлялось, оно заключалось лишь в передаче навыков от мастера к мастеру.
Курс ухода за руками входил в дополнительное образование парикмахеров. Ну уж, а о профессиональных средствах ухода за руками вовсе можно промолчать! Где уж тут навеличивать профессию, когда в маникюрный кабинет шли как в камеру пыток.

# АХ, ЭТИ МАСТЕРА НОГТЕВОГО СЕРВИСА!

*Ценность любого инструмента определяется тем,*
*чьи руки его держат.*
*Народная пословица.*



Современная ногтевая индустрия - это совмещение эстетики, гигиены, здоровья и творческого потенциала. Очевидно, что для столь обширного спектра требуются и определенные знания.

Что нужно изучить, чтобы стать "маникюршей"?

Современные специалисты ногтевого сервиса должны иметь представление об анатомическом строении человека и учитывать его физиологические особенности, уметь работать с проблемами кожи рук и ногтей, качественно и квалифицированно оказывать услугу, грамотно объяснять специфичность и индивидуальность, особенности состояния кожи и ногтей клиента; иметь индивидуальный психологический подход к каждому, обладать творческими навыками, уметь продавать свои услуги, то есть понемногу быть эстетиками-косметологами, психологами, менеджерами, но, в первую очередь, хорошими специалистами своего дела.

Надеюсь, непосвященным стало ясно из вышесказанного, сколькими знаниями, навыками и умениями должен обладать современный мастер ногтевого сервиса. Возможно, многих желающих стать мастерами маникюра эти требования отпугнут, но трудностей бояться не стоит. Напротив, дело мастера боится!

## ДЕЛО С "БОЛЬШОЙ БУКВЫ"

Настоящий мастер всегда будет гордиться своей специальностью! Важно лишь помнить о том, что, получив первоначальные знания, вы еще не становитесь мастером в полном смысле слова, но только лишь "подмастерьем". Это ваша первая ступень на пути к профессиональному росту, ваш "стартовый капитал".

Ногтевой рынок динамично развивается. Чтобы поднять престиж профессии, жизненно необходимы стабильный рост качества профильных услуг и расширения их спектра. Поэтому не стоит останавливаться на достигнутом!

Состоятельность специалиста в любой профессии определяется полученными азами - школой, наставником, продукцией, на которой проходит обучение. Выбирать по принципу "что подешевле" не стоит, ведь вы вкладываете капитал в свое будущее - и от качества знаний, полученных в школе, будет зависеть дальнейшее развитие карьеры и достаток.

Конкурентная способность любого бизнеса напрямую зависит от притока "свежей крови". Похвальна позиция работодателей, настраивающих и направляющих своих сотрудников на повышение квалификации. Но, как говорится, "на бога надейся, а сам не плошай!" - совершенствуйтесь самостоятельно, вкладывайте средства в свое светлое будущее, используя различные курсы, мастер-классы, обзорные семинары по продуктам, используемым в ногтевой индустрии и косметологии; активно участвуя в конкурсной деятельности.

Профессиональный рост поднимет личностную самооценку. Но тут подстерегают два варианта развития: либо вы самосовершенствуетесь и растете, либо вас вытеснит более мощный конкурент. Не пытайтесь оспаривать законы бизнеса - они одинаково действуют в любой сфере.

Если хотите, чтобы специальность "мастер ногтевого сервиса" стала действительно престижной, надо, чтобы ваша работа была безупречной, чтобы люди видели ее и хотели приходить к вам снова и снова. Для этого нужно постоянно повышать уровень собственного профессионального мастерства, дарить людям красоту, и они поймут: то, что вы делаете, - это искусство.

Профессия маникюра - творческая. У этих специалистов есть редкая возможность сделать клиента красивым, устранить имеющиеся недостатки.

Пусть клиенты думают, что мы все делаем легко и непринужденно. В конечном итоге мы призваны дарить мечту. Профессионалом становится тот, кто в это верит, и тот, кому нравится это делать каждый день. Счастливым профессионалом станет тот, кто может подняться над суетой, над всеми рангами и прочими условностями. Необходимо взращивать в себе чувство собственного достоинства. Преодоление множества психологических проблем и страхов в нашей профессии и нашем обществе - удел сильных, и зачастую этого невозможно добиться без поддержки верных, любимых, талантливых людей. Нужно быть бесконечно благодарным тем, кто любит нас и любим нами, великим личностям и гениям профессии, с которыми вас сталкивает жизнь.

Только это уважение не следует путать с чувством собственной исключительной значимости, гордыней и самолюбием.

О престиже можно будет говорить тогда, когда мастера будут получать достойное серьезное образование. К сожалению, утилитарный, большей частью исключительно прикладной характер профессионального обучения приводит к тому, что подавляющее большинство мастеров овладевает лишь механическими навыками, не зная основ классической косметологии, а ведь ногтевой сервис - это ее часть. Мастер, который работает механически, не подключая собственной мысли, не может называться профессионалом.

Приятно осознавать, что российские мастера самые образованные в мире. Мы прилагаем и будем прилагать к этому немало усилий. Рынок косметологии развивается, и я не сомневаюсь, что очень скоро наступит день, когда маникюрши с гордостью будут произносить название своей профессии. Работа, которая любима, всегда успешна!

Высший стандарт качества, уважение личности - вот основной показатель нашей работы. Мы работаем во имя клиента - поэтому готовы первыми идти ему навстречу. Как бы это банально ни звучало, нужно любить свою работу, в противном случае не стоит ею заниматься. Каждая специальность в равной степени должна приносить как моральное удовлетворение, так и достойный заработок. Поэтому мой вас совет - относитесь к клиентам так, как хотели бы, чтобы они относились к вам, и результат не заставит себя ждать!

В заключение хотелось бы заострить внимание на том, что этой профессией может овладеть каждый.

Совершенно не важно, какое базовое образование вы имеете. Ведь это в лучшем смысле слова ремесло позволит вам зарабатывать в любое время, развивать дополнительную клиентскую базу для параллельного бизнеса (в том случае, если вы уже где-то работаете) и ваши художественные способности, даст перспективу на открытие собственного дела.

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

# СЕМИНАРЫ И КУРСЫ НОГТЕВОЙ СТУДИИ «STUDIO BEST»

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

- **ТЕХНОЛОГИЯ МАНИКЮРНОГО ДЕЛА. ВСЕ ТЕХНОЛОГИИ И ВИДЫ МАНИКЮРА**
  (теория + практика) – 7500 рублей
  с 31 января по 11 февраля
  с 28 февраля по 11 марта
  с 4 по 15 апреля

- **ПЕДИКЮР. КЛАССИЧЕСКИЕ ТЕХНИКИ** (теория + практика) – 7500 рублей
  с 17 по 21 января
  с 14 по 18 февраля
  с 14 по 18 марта
  с 18 по 22 апреля

- **МОДЕЛИРОВАНИЕ НОГТЕЙ И УКРЕПЛЕНИЕ НОГТЕЙ ГЕЛЕМ. ПОЛНЫЙ КУРС BASIC MODELLAGE.**
  (теория/практика) - 7 500 рублей
  с 17 по 21 января
  с 14 по 18 февраля
  с 14 по 18 марта
  с 18 по 22 апреля

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

- **ДИЗАЙН НОГТЕЙ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ** – 4 500 рублей
  с 24 по 26 января
  с 21 по 23 февраля
  с 21 по 23 марта
  с 25 по 27 апреля

- **ГЕЛЕВЫЙ ДИЗАЙН НОГТЕЙ** – 4 500 рублей
  с 27 по 28 января
  с 24 по 25 февраля
  с 24 по 25 марта
  с 28 по 29 апреля

- **GREAT LASHES. НАРАЩИВАНИЕ РЕСНИЦ, ПУЧКОВОЕ И ЕДИНИЧНОЕ** (теория/практика) - 2 000 рублей.
  24 января, 21 февраля, 21 марта, 25 апреля

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



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

alessandro® INTERNATIONAL

**ПРИГЛАШАЕМ выпускников ««Studio Best» (ногтевые технологии) на тренинги для участия в февральском чемпионате по парикмахерскому искусству, декоративной косметике и нейл-арту!**

Peclavus®

## ПОДОЛОГИЧЕСКИЙ УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР «Studio Best»

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

**14 января**
**10 февраля**
**10 марта**
**14 апреля**

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




Средства профессиональной косметической линии Peclavus предназначены для медицинского и эстетического ухода за ногами. Они объединили в себе знания и более чем полувековой опыт ведущих специалистов школы подологии Хельмута Рука – первой школы подологии Германии, получившей государственный статус.

Косметические препараты разработаны в тесном сотрудничестве с ведущими европейскими дерматологами и практикующими подологами, что в полной мере соответствует девизу компании «из практики для практики».

Изначально в концепцию Peclavus был заложен принцип: «максимум натуральных биологически активных веществ – минимум химических компонентов». И хотя создание таких средств – процесс технологически сложный и дорогостоящий, этого принципа компания придерживается неукоснительно на протяжении многих лет, даже при разработке косметических основ стараясь обойтись без производных нефтепродуктов, сырья животного происхождения, искусственных консервантов, синтетических красителей и отдушек.

Эффективность средств Peclavus во многом обусловлена высокими концентрациями в них научно обоснованных активных веществ и тщательно сбалансированными формулами. Большинство препаратов содержит в своем составе дорогостоящие и редкие растительные экстракты. Вся продукция проходит многократное тестирование и клинические испытания, а также постоянно совершенствуется согласно пожеланиям и конкретным рекомендациям практикующих специалистов. Над разработкой и созданием новых формул косметических средств Peclavus трудится коллектив профессиональных биохимиков, технологов, лаборантов. Они скрупулезно исследуют натуральные косметические ингредиенты на предмет биологической активности, безопасности и синергизма (совместимости и суммирующего эффекта). Такой подход позволяет получать чрезвычайно стабильные косметические рецептуры с максимально возможной активностью действующих веществ. Не менее важно и то, что подавляющее большинство средств Peclavus ph-нейтральны – это значительно расширяет возможности их применения при различных типах кожи.

Новая эксклюзивная серия PeclaSANUS, предназначенная для СПА-педикюра и велнес-ухода, продолжает лучшие традиции марки Peclavus: никаких компромиссов в отношении состава и качества! С ее помощью вы сможете круглый год предлагать своим клиентам актуальные СПА-программы.

Вся косметическая продукция, выпускаемая компанией Hellmut Ruck, на сто процентов соответствует европейским директивам, регламентирующим эффективность и безопасность косметических средств. Кроме того, безупречное качество косметики Peclavus подтверждено десятилетиями практического применения. Широкий спектр препаратов позволяет находить грамотное решение любых проблем, которые встречаются в практике мастера педикюра. Не случайно ведущие подологи Европы, Японии и США отдают свое предпочтение именно этой марке. Немаловажно и то, что средства Peclavus не продаются в магазинах и аптеках, так как требуют обязательной консультации практикующего специалиста. Если вы окажете доверие марке Peclavus, то не разочаруетесь!




**Бесплатные семинары для мастеров педикюра по применению косметики Peclavus проводятся ежемесячно по адресу: ул. Мельникова, 20 – «Studio Best», по предварительной записи телефон (343) 373-45-85).**

# «THALASSO» ОТ «ROSA GRAF»: ТЫ БОДР, КРАСИВ, МОЛОЖАВ!

**Морские водоросли, собранные в чистейшей морской воде, – основа эксклюзивной серии "ThalassO". Компания Heitland имеет собственную сырьевую базу в Намибии – в месте, которое считается уникальным с экологической точки зрения. Именно там добываются целебные водоросли – ламинария, грацилярия, а также морская грязь. При добыче и обработке морского сырья используется особая технология, позволяющая максимально сохранить его полезные свойства. Серия "ThalassO" предлагает комплексные антицеллюлитные программы, а также лифтинговые, детоксицирующие, лимфодренажные и реминерализующие обертывания. Все эти процедуры прекрасно зарекомендовали себя как высокоэффективные и привлекательные с экономической точки зрения.**

**Средства линии "ThalassO" хорошо воспринимаются организмом и оказывают позитивное воздействие на психоэмоциональное и физическое состояние человека.**





## ОЧИЩАЮЩАЯ ПЕНКА

Это средство очень мягко и при этом глубоко очищает поры, делая кожу идеально чистой и ухоженной. Пенка показана для очищения жирной и комбинированной кожи. Также рекомендуется людям, предпочитающим традиционный способ очищения кожи с помощью воды и мыла.

**Активные вещества:**

- бисаболол – оказывает противовоспалительное действие, как лечебное, так и профилактическое. Смягчает кожу и снимает раздражения.
- витамин Е – антиоксидант, защищает от свободных радикалов.

**Применение.**

Распределить пенный шар мягкими круговыми движениями по лицу, затем смыть обильным количеством теплой воды.

## ТОНИК

Удаляет с кожи остатки косметики после демакияжа, увлажняет и успокаивает кожу, сохраняя ее мягкой и гладкой. Подготавливает кожу к последующему уходу, поддерживает физиологичный уровень pH. Подходит для тонизирования и очищения чувствительной и сухой кожи.

**Активные вещества:**

- натуральный увлажняющий фактор. Запатентованный комплекс гигроскопичных увлажняющих веществ с высокой проникающей способностью. Содержит моно- и дисахариды, аминокислоты (глютаминовую, аспартамовую кислоту), мочевину.
- аллантоин - оказывает смягчающее и увлажняющее действие, стимулирует заживление ран и обновление клеток эпидермиса, эффективно устраняет сухость и шелушение. Придает коже эластичность и гладкость.

## ПИЛИНГ

Средство без содержания мыла для смягчения и интенсивного глубокого очищения кожи лица и тела. Удаляет ороговевшие клетки, глубоко очищает поры, ускоряет естественный процесс регенерации, стимулирует микроциркуляцию. Подготавливает кожу к воздействию активных веществ во время последующих процедур.

**Активные ингредиенты:**

- экстракт водоросли Gracilaria - обладает сильным увлажняющим действием.
- абразивные микрогранулы – глубоко и мягко очищают поры

**Применение.**

Используется один раз в неделю. Нанести на лицо тонким слоем, массировать легкими движениями в течение 5-7 минут, при жирной коже – использовать брашинг.






## МАСКА ДЛЯ ВЕК ИЗ ВНУТРЕННЕГО ЛИСТКА ЛАМИНАРИИ

Высочайшая эффективность этого средства основана на уникальных технологиях обработки ламинарии. В результате действия маски кожа вокруг глаз увлажняется, укрепляется и становится более эластичной. Этот специальный уход для век может встраиваться в любые процедуры «ThalassO».

**Активный ингредиент:**

- экстракт водоросли Laminaria – содержит комплекс витаминов A, E, C, B, а также йод, магний, другие микроэлементы и аминокислоты.

**Применение.**

Поместить компрессы в горячую воду на 30 секунд, затем уложить на нижнее и (или) верхнее веки (и губы) на 20 минут.






## ИЗМЕЛЬЧЕННЫЕ ВОДОРОСЛИ GRACILARIA

Содержат высокие концентрации важнейших микроэлементов, витаминов A, E, C, B, аминокислот. Обладают эффектом детоксикации, лифтинга и мощным увлажняющим действием. Стимулируют синтез коллагена, улучшают усвоение кислорода клетками. Укрепляют стенки кровеносных и лимфатических сосудов.

**Применение.**

Заварить в 200 мл горячей воды 3 столовых ложки измельченных водорослей и кипятить 1,5 минуты. Остудить, нанести на лицо до легкого затвердения маски.






## МАСКА

Маска прекрасно увлажняет сухую и раздраженную кожу. Может использоваться перед дневным или ночным кремом, а также выступать в качестве самостоятельной расслабляющей и успокаивающей процедуры. Обладает освежающим действием.

**Активные ингредиенты:**

- экстракт водоросли Gracilaria - обладает сильным увлажняющим действием.
- экстракт растения Ройбос - содержит большое количество витаминов и микроэлементов. Обладает противовоспалительными свойствами, придает коже гладкость и эластичность.
- масло лаванды – успокаивает кожу и способствует ее регенерации.

**Применение.**

Перед применением маску охладить, после чего нанести тонким слоем и ввести посредством микротоковой терапии в течение 15 минут. Остатки состава смыть теплой водой.








**ДНЕВНОЙ КРЕМ**

Идеальное средство для ухода за кожей с признаками фото- и хроностарения. Легкая эмульсия питает кожу и одновременно обеспечивает её защиту. Образует тонкую пленку, которая удерживает в слоях дермы естественную влагу, дарит коже ощущение гладкости, повышает ее эластичность. Можно использовать как основу под макияж.

**Активные ингредиенты:**

- экстракт водоросли Gracilaria - обладает сильным увлажняющим действием.
- сквалан - высококачественный смягчающий агент. Его главная отличительная особенность - естественная совместимость с кожей. При нанесении на кожу сквалан легко распределяется, образуя защитную пленку, которая препятствует инвазии микроорганизмов и потере влаги, что, в свою очередь, способствует улучшению кожного дыхания. Он также легко проникает через эпидермис, не оставляя жирного блеска, придает коже ощущение мягкости и шелковистости.

# СЕМИНАРЫ И МАСТЕР–КЛАССЫ ПО КОСМЕТОЛОГИИ

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

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

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

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

Особенный журнал о красоте
«ANIMA-time» № 4(8),
Декабрь 2010 г.

**Учредитель и издатель:**
ООО «Магнитив»

**Главный редактор:**
Наталия Томилова,
tomilova67@mail.ru

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

**Авторы:**
Алексей Заварзин, Наталья Рыболовлева, Елена Оболенская, Елена Гарькавая, Светлана Изместьева, Александра Ерхова, Елена Панова, Юлия Усова, Татьяна Макарова, Екатерина Куминова, Наталья Лескина, Анастасия Мохова, Анастасия Эйнгорн, Сергей Волчара (поэзия) - http://www.stihi.ru/author.html?sergeywolk, Владимир Меньшиков, Наталия Томилова.

**Иллюстрации:**
Александр Морозов

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

**На обложке:**
модель Виктория Пичкурова.
**Стиль:** Анастасия Байкулова (визаж), Анастасия Мохова.

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

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

Отпечатано в типографии АМБ
620026, г. Екатеринбург, ул. Розы Люксембург, 59
тел.: (343) 251-65-91, 229-53-94
Подписано в печать: 17.12.2010 г.
Тираж 5000 экз. Заказ № 3587.

HAIRLIFE.RU
ПОРТАЛ ПАРИКМАХЕРСКОЙ И ТРИХОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

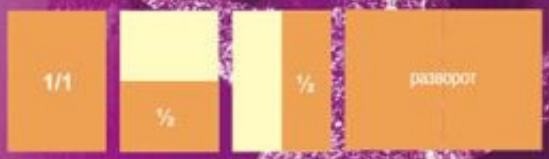
anima TIME
ОСОБЕННЫЙ ЖУРНАЛ О КРАСОТЕ

**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 на предприятиях индустрии красоты (эконом, бизнес, элит-класса) Екатеринбурга и Свердловской области; отделах 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




*Такими же могут быть фотографии*
*с Вашего торжества!*

*ф о т о а г е н т с т в о*

**argentum flash**

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



# НЕ СЕРЕБРОМ ДА ЗЛАТОМ, А ДРУЗЬЯМИ БУДЬТЕ БОГАТЫ!

Жила-была на свете (не в сказке!) жар-птица. Сверкали перышки ее словно чудо-радуга,
Вам во сне не приснится такая красотища: своим – на радость, на зависть - недругам.

Без заботы порхала и песни веселые пела. От души по перышку дарила своим друзьям,
Грустить не умела, хмуриться не хотела. В общем, при всем желанье не найти изъян.

Но случился в жизни жар-птицы страшный день: ворог хитрый и злой на приманку ее поймал,
Подлой, черной рукою тварина без жалости шею птахе скрутил, оперение яркое оборвал.

От обиды увяла. Депрессуха и сплин не отпустят. Перестала жар-птица светиться и песни петь.
Потемнела за сутки от уныния, тоски и грусти, скрылась в гнездышко, когда-то уютное, и давай реветь.

Не красотка уже в зеркале, а общипанная курица. Ни журавль в синем небе, ни даже в руках синица.
Даже солнышко в небе, глядя на нее, нахмурилось. Не хотела горюшком своим с друзьями делиться.

Но друзья (даже просто приятели если) на то и друзья – слетелись в разоренное гнездышко стаей радужной.
Растолковали своим щебетаньем ласковым, что нельзя в горе горьком и в тяжкой кручинушке оставаться одной.

По перышку-перу перламутровому, слепящему подарил жар-птице в тот печальный день каждый друг,
И, однажды проснувшись вдруг утром пасмурным, снова озарила она светом счастья и радости всех и все вокруг.

Расправила крылья, встрепенулась, улыбкой зарделась. Стала птица-жар краше прежнего блистать и искриться.
И друзей дорогих, таких же жар-птиц, от души привечает - на крылах пожар, поет, счастьем светится, веселится...

Зря порой говорят, что чужая душа, мол, потемки. У жар-птиц и друзей беспокойных их все по-другому.
Разведут те чужую беду разноцветными крыльями, не дай Боженька, конечно, случиться горю какому...

Помни, дружок, и ты назубок – нет важнее друзей на всем свете.
Если грусть на порог, или враг, иль беда - они за тебя в ответе!
Не серебром да златом – всё это бантики и преходящее!
А друзьями будьте богаты – надежными, верными, настоящими!

**Наталия ТОМИЛОВА,**
главный редактор «ANIMA-time».


ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ CUREX ДЛЯ УХОДА ЗА ВОЛОСАМИ В ЗИМНЕЕ ВРЕМЯ
www.estel.pro
estel
Professional
CUREX
VERSUS
WINTER
МЯГКОСТЬ, КРАСОТА И ЖИЗНЕННАЯ СИЛА ВОЛОС
АНТИСТАТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ
ШАМПУНЬ

**ВСЁ ДЛЯ ТВОРЧЕСТВА СТИЛИСТОВ И ПАРИКМАХЕРОВ**

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

Природа вещей



**ПРЕДЪЯВИ**
**ДИСКОНТНУЮ КАРТУ**
**7%**
**И НА ВСЁ ПОЛУЧИ**
**СКИДКУ**

DEWAL PROFESSIONAL

сеть фирменных магазинов
**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МИР**

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